



SERCOTEC
Ministerio de
Economía, Fomento
y Turismo

Gobierno de Chile



MANUAL PARA **EMPRENDER** EN CHILE **2013**



IMAGINACHILE
2013 Año de la Innovación



CONTENIDO

I. COMENZANDO A EMPRENDER

1. Mercado	10
2. Modelos de Negocios	12
3. Programas de Apoyo al Emprendimiento	18
4. Plan de Negocios	19

II. ¿CÓMO FORMALIZARSE?

1. Figuras Legales	22
2. Pasos para Constituir una Empresa (E.I.R.L. o Sociedad)	28
3. Empresa en un Día	31
4. Permisos y Certificados	33

III. IMPUESTOS: DERECHOS Y DEBERES

1. Inscripción en el Rol Único Tributario	40
2. Declaración de Inicio de Actividades	41
3. Documentos Tributarios	42
4. Timbraje de Documentos	43
5. Los Impuestos Mensuales	44
6. Los Impuestos Anuales	46
7. Beneficios Tributarios MIPYME	48
8. Factura Electrónica	51

IV. ¿CÓMO FINANCIAR MI EMPRENDIMIENTO?

1. Fuentes de Financiamiento	56
2. Analizar la Decisión de Solicitar un Crédito	58
3. Servicios Financieros de las Instituciones Públicas	60
4. Servicios Financieros de las Instituciones Privadas	68

V. ¿CÓMO MEJORAR MI NEGOCIO?

1. Antes de Buscar un Servicio	74
2. Instituciones Públicas	76
3. Incubadoras y/o Entidades Patrocinadoras	85
4. Otras Instituciones	88

VI. LO QUE DEBO CONSIDERAR AL DAR EMPLEO

1. La Contratación	92
2. Las Relaciones Laborales	95
3. Las Remuneraciones	96
4. Las Condiciones de Trabajo	97
5. La Previsión Social	98
6. El Seguro de Cesantía	100
7. La Seguridad y Salud Laboral	101
8. La Discriminación Laboral	103
9. La Inspección del Trabajo	103

VII. OPORTUNIDADES PARA CRECER

1. Canales de Promoción	108
2. Registro de Marca	111
3. Exportar	113
4. El Mercado Público	115
5. Asociatividad	118

VIII. ¿CUÁNDO SE DEBE CERRAR UNA EMPRESA?

1. ¿Qué hacer en caso de insolvencia?	126
2. Término de Giro	130

IX. ANEXOS

1. Instituciones Relevantes	136
2. Agradecimientos	147

PRÓLOGO

Desde el inicio de su gobierno, el Presidente Sebastián Piñera se propuso como meta crear un millón de empleos y generar más de 100 mil nuevos emprendimientos para el año 2014. Durante su período se han implementado diversas políticas en apoyo al sector de las micro y pequeñas empresas con respecto al desarrollo de instrumentos eficaces que permitan su crecimiento.

Además, se aprobaron dos leyes que permiten facilitar e impulsar el emprendimiento en Chile, desde niveles operativos hasta regulatorios. Una es la Ley 20.494, sobre agilización de trámites para el inicio de actividades de nuevas empresas, promoviendo la entrega de patentes comerciales (provisorias o definitivas) por parte de los municipios, el uso de factura electrónica y la publicación gratuita de los extractos de las empresas con capital menor a 5 mil UF. La otra es la Ley 20.659, que simplifica el régimen de constitución, modificación y disolución de sociedades comerciales, reduciendo costos y tiempo para constituir una persona jurídica con giro comercial.

Sin embargo, aunque se han realizado dichos avances, hay un gran número de emprendedores/as que desconocen las regulaciones, trámites, derechos y deberes sobre el tema, puntos fundamentales para conseguir la estabilidad, satisfacción y seguridad que buscan quienes emprenden.

En ese contexto, el Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC) dispuso una serie de programas y herramientas, tanto económicas como informativas, para seguir contribuyendo al auge de las micro y pequeñas empresas en el país. Cabe mencionar que el trabajo y compromiso de esta entidad ayudó en la creación de más de 68.500 nuevos emprendimientos sólo en 2012, cuadruplicando la cifra de 2011.

Por tal motivo, y bajo la consigna que sostiene su misión de trabajo sobre promover iniciativas de mejoramiento de la competitividad de las micro y pequeñas empresas, junto con fortalecer el desarrollo de la capacidad de gestión de sus empresarios/as, SERCOTEC elaboró el presente material denominado "Manual para emprender en Chile 2013", que entrega toda la información necesaria para constituir una empresa, desde que se plantea una idea de negocio hasta que se pone en marcha como un negocio.

En su afán por promover, fortalecer e incrementar el emprendimiento en Chile en todos sus ámbitos (laborales, reglamentarios y sociales), SERCOTEC presenta la siguiente publicación, con la que busca apoyar y guiar micro y pequeñas empresas en la generación de una mayor competitividad, productividad y oportunidad de crecimiento.



A handwritten signature in black ink that reads "José Luis Uriarte". The signature is written in a cursive style with a long horizontal stroke at the end.

José Luis Uriarte
Director Nacional SERCOTEC



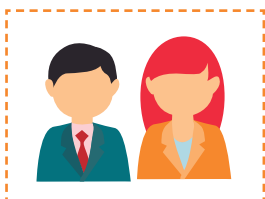
CAPÍTULO I

COMENZANDO A EMPRENDER



TEMAS

1



Conocer el mercado

2



Modelos de negocios:

- ¿Por qué modelos de negocios?
- Canvas.
- Modelo de desarrollo a través del cliente y la importancia de la validación.

3



Programas de apoyo al emprendimiento (previos a la formalización).

4



Proceso reflexivo y plan de negocios.



ANTES DE INICIAR LA EMPRESA

Antes de comenzar con cualquier actividad comercial es imprescindible identificar y analizar los factores que van a influir en el éxito de nuestra idea de negocio. Por eso, previo a cualquier trámite de formalización, le recomendamos pensar en su “modelo de negocios”. El primer paso del diseño del “modelo de negocios” es conocer el mercado donde se desarrollará la idea de negocio.

1. EL MERCADO



El mercado es el encuentro entre oferta (productores o proveedores) y demanda (clientes o consumidores) donde se venden bienes, productos y/o servicios. El conjunto de actividades desarrolladas para facilitar la venta de un producto o servicio, es decir, la comercialización, se ocupa de aquello que los clientes desean. Para las empresas de menor tamaño, encontrar y mantener clientes es un desafío constante.

CONOCER EL MERCADO

¿Cómo se sabe que los clientes van a comprar los productos o servicios que la empresa ofrece? Hacer un estudio de mercado permite conocer la oferta y demanda existente en un determinado territorio. Además, permite entender las características y preferencias de los clientes y competidores. Sobre la base de esta información, se pueden tomar decisiones sobre la comercialización de los productos y servicios. Por ejemplo, si es necesario invertir más recursos en el lanzamiento de la oferta, si es preciso ser más competitivo en términos de precio, o incluso, si se debe replantear la oferta.

Conocer el mercado es fundamental para cualquier empresa y en su estudio se analiza como mínimo:

ANALIZAR EL MERCADO

- ¿Quién constituye el mercado: consumidores, empresas, al nivel local, nacional, internacional?
- ¿Está creciendo o disminuyendo el mercado?
- ¿Hay estacionalidad en el mercado?
- ¿Está bien desarrollado el mercado o están entrando productos nuevos?
- ¿Está volátil el mercado?
- ¿Es probable que nueva tecnología vaya a cambiar el mercado?
- ¿Qué tipo de cambios pueden afectar la demanda?

ANALIZAR AL CONSUMIDOR

- ¿Quiénes son sus clientes actuales y potenciales?
- ¿Cuántos son?
- ¿Cuáles son las características de los distintos grupos?
- ¿Cuáles son sus hábitos de compra y consumo?

ANALIZAR LA COMPETENCIA

- ¿Quiénes son sus competidores?
- ¿Qué tipos de productos ofrecen?
- ¿A qué precio?
- ¿La competencia es sobre todo por precio, por calidad o por otros aspectos del producto?

¿CÓMO HACER UN ESTUDIO DE MERCADO?

Existen varias maneras de obtener información relevante del mercado:

Pedir información que tienen, por ejemplo, los centros de emprendimiento, las universidades o los departamentos de fomento productivo de la Municipalidad.

Buscar información en Internet y a través de redes sociales.

Complementar esta información con entrevistas con clientes y competidores.

Algunas empresas prefieren contratar a consultoras especializadas en investigación de mercados. Es relevante destacar que existen servicios de instituciones públicas que lo pueden asesorar en esta materia y, además, tienen a disposición algunos programas e instrumentos que pueden ser de utilidad, como es el caso de las preinversiones, estudios especializados y diagnósticos, los cuales son realizados por instituciones como **SERCOTEC, INDAP, CORFO, FOSIS y PROCHILE**. La pertinencia de estos instrumentos dependerá del tipo de producto o servicio que usted quiera desarrollar.

Una vez analizado el mercado y antes de empezar con un nuevo negocio o para mejorar el existente, es fundamental pensar en su modelo de negocios.



2. MODELOS DE NEGOCIOS

En términos generales, el modelo de negocios describe la lógica con la que las organizaciones operan, definiendo la oferta, cómo atraer clientes y cómo generar beneficios, entre otros. El diseño de un modelo de negocios, es parte fundamental de la estrategia de la empresa, ya que sirve como una guía para organizar nuestras ideas.

Para esto, existen distintas metodologías, las cuáles nos ayudan a conocer en profundidad cómo opera una empresa y conocer las fortalezas y debilidades de la misma.

METODOLOGÍA CANVAS

Creada por Alexander Osterwalder, describe a través de un diagrama cómo una organización crea, entrega y capta valor. Analiza los elementos claves que se deben definir antes de lanzar el producto o servicio al mercado, estos son:

SEGMENTOS DE CLIENTES

El objetivo es analizar quienes serán nuestros principales clientes y consumidores. La idea es agrupar a aquellos que tengan características similares en segmentos, viendo cuáles son sus necesidades. Así, será más fácil definir cómo vender, comunicar y distribuir nuestra oferta a cada grupo.



PROPUESTA DE VALOR

Busca definir en qué se beneficia el cliente con nuestro producto o servicio, respondiendo las siguientes preguntas:

- ¿Qué valor ofrecemos a los clientes?
- ¿Cuál de los problemas o necesidades de los clientes ayudamos a resolver?
- ¿Qué paquetes de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de clientes?



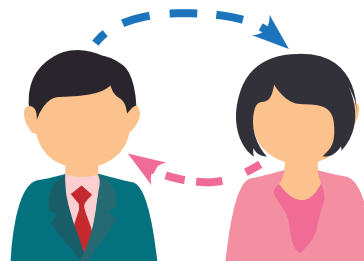
CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Describe cuáles serán las formas de comercializar nuestra oferta, ya sea por venta directa o a través de distribuidores. Debe definirse de acuerdo al tipo de empresa y el segmento de clientes objetivo, considerando los siguientes factores:

- **Notoriedad:** cómo haremos que las personas nos conozcan.
- **Evaluación:** cómo ayudamos a nuestros clientes a testear nuestro producto o servicio.
- **Compra:** cómo permitimos que los clientes compren nuestro producto o servicio.
- **Entrega:** cómo entregamos la propuesta de valor a nuestros clientes.
- **Postventa:** cómo proporcionamos servicios de postventa.

RELACIÓN CON EL CLIENTE

Analiza cuál será el tipo de relación que estableceremos con los distintos segmentos de clientes, de acuerdo a nuestros objetivos (aumentar las ventas, adquisición o retención de clientes). Se identifican cuáles recursos de tiempo y monetarios se utilizarán para mantenerse en contacto con cada segmento y se determina, por ejemplo, si la relación será personalizada o de autoservicio, si la relación será uno a uno o en comunidad y si el cliente podrá participar en alguna etapa del negocio.



FUENTES DE INGRESOS

Describe la forma en que la organización generará recursos, identificando claramente que aportación monetaria hace cada grupo de clientes. Esto puede ser a través de: venta de activos; manejo de tarifas; suscripciones; préstamo, alquiler o arrendamiento financiero; licencias; honorarios y publicidad.



RECURSOS CLAVE

Son todos aquellos recursos que le permiten a la empresa crear el valor definido en los pasos anteriores. Estos se clasifican en las siguientes categorías:

- **Físicos:** infraestructura, materiales, aparatos, redes de distribución y maquinarias, entre otros.
- **Intelectuales:** marcas, patentes y derechos de autor, entre otros.
- **Humanos:** Personas que trabajan en la empresa. Si el modelo de negocio se basa en las habilidades o conocimientos de sus empleados, este recurso es el más importante.
- **Financieros:** fluidez económica, líneas de crédito, capital financiero, opciones de bolsa, etc.

ACTIVIDADES CLAVE

Este ítem apunta a identificar las actividades más importantes para que el negocio funcione. Estas se dividen en tres categorías:

- **Producción:** son aquellas acciones o procesos cuyo resultado es un producto, incluyendo la manufactura y el diseño.
- **Solución de problemas:** las actividades apuntan a dar solución a problemas específicos del cliente.
- **Red/plataforma:** la actividad clave se desarrolla en torno a una plataforma de servicios, como una página web, software o una red de distribución.



ALIANZAS CLAVE

Se analiza quiénes serán los socios/as proveedores y colaboradores/as de la empresa. La idea es entender qué aportará cada uno de ellos/as y cuál es su relevancia para el funcionamiento del negocio, especialmente en relación a los recursos y actividades claves definidas anteriormente. Cabe destacar que pueden existir diversas razones para buscar socios, entre ellas: optimizar los recursos, disminuir costos a través de economías de escala o reducir los riesgos de inversión.

De acuerdo a Osterwalder existen cuatro tipos de alianzas:

- **Alianzas entre no competidores:** Empresas que no compiten por el mismo mercado y cuya cooperación puede traer beneficios para ambas.
- **Cooperación entre competidores:** Organizaciones que compiten en el mismo mercado negocian y coordinan acciones para obtener el mayor beneficio posible para ambas.
- **Relaciones entre comprador y distribuidor:** Esta alianza le asegura a la empresa la adquisición de los recursos que necesita para su operación.
- **Empresa conjunta para la creación de nuevos negocios:** Dos o más socios participan juntos en la creación de una nueva organización.

FUENTES DE INGRESOS

En este punto se busca especificar todos los costos de la empresa, diferenciado entre distintos tipos:

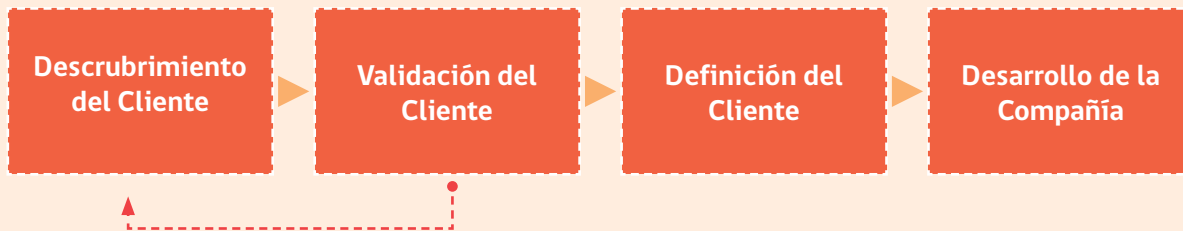
- **Costos fijos:** son todos los costos que no depende de la cantidad de bienes o servicios producidos.
- **Costos variables:** son aquellos que si depende de la cantidad de bienes o servicios producidos.

Muchas organizaciones buscan minimizar sus costos y otras prefieren no escatimar en ellos con el objetivo de generar el máximo valor para el cliente. Lo importante es entender bien cuál es la estrategia de nuestra empresa para elegir una estructura de costos que se ajuste.

Cabe destacar que el uso de la metodología de Canvas puede ser un gran aporte para definir o cambiar la estrategia de la empresa. Permite ampliar la capacidad de observación, analizando las relaciones entre los distintos ámbitos del modelo de negocio. En internet se encuentran varios ejemplos de cómo aplicar esta metodología de forma visual.



Este modelo describe un método de desarrollo centrado en el cliente y que posee atributos como el rigor y la flexibilidad. Su esencia está en la iteración dentro de cada paso y en particular en la validación del cliente a través del ensayo y error. Por lo tanto, se realiza un proceso para verificar si existen clientes y un mercado para la visión de negocio.



Paso 1 Descubrimiento del Cliente

El objetivo es encontrar cuáles son los clientes potenciales basándonos en aquellas personas para quienes es importante el problema que estás resolviendo con tu idea de negocio. La principal dificultad radica en que las especificaciones iniciales del producto o servicio surgen desde la visión del/la emprendedor/a y por lo tanto se está realizando un acto de fé al suponer que los potenciales clientes necesitan la propuesta de valor que se les ofrecerá.



Paso 2 Validación del Cliente

Llegó el momento de comprobar el acto de fé realizado en el paso anterior. El objetivo es construir un proceso de ventas replicable a través de, al menos, un segmento de clientes para obtener un nivel razonable de aceptación del producto. La invitación es a “ensuciarse las manos” y validar si efectivamente mi producto o servicio es necesario (ya sea a través de prototipos o la presentación de las características del mismo) generando instancias donde los clientes potenciales puedan entregar cual es la impresión que les produce lo que se está ofreciendo. Si no se obtiene una respuesta positiva, es esencial volver al diseño del paso 1, ya que algo está fallando (ya sea en la propuesta de valor o en la elección del cliente potencial).



Paso 3 Definición del Cliente

Esta etapa se construye sobre el éxito que tuvo la compañía en sus ventas iniciales. En este paso es cuando se realiza un desembolso importante en estrategias de promoción o publicidad, para crear una demanda sustentable del usuario final de la propuesta de valor. Busco a esos clientes que aún no se enteran de mi existencia.



Paso 4 Desarrollo de la Compañía

Es cuando la idea de negocio realiza la transición desde su etapa inicial de descubrimiento y aprendizaje a su forma definitiva, con un enfoque puesto sobre la maximización de ingresos y la disminución de costos.



3. PROGRAMAS DE APOYO AL EMPRENDIMIENTO

Si usted ya cuenta con su modelo de negocios y está comenzando con su emprendimiento, existen distintos programas de apoyo previo al paso de formalización. Por ejemplo:

INSTRUMENTO	INSTITUCIÓN	USO	CONDICIONES
Yo emprendo semilla	FOSIS	Programa que ayuda a iniciar un emprendimiento o desarrollar un trabajo por cuenta propia. A través de cursos y talleres grupales, los/las participantes desarrollan habilidades emprendedoras; aprenden a comercializar productos, y a administrar una microempresa. Cada participante recibe un aporte financiero de hasta \$300.000, llamado "Capital Semilla", que se destina a la compra de materiales o insumos necesarios para iniciar la actividad.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ser mayor de 18 años. ▪ Tener un puntaje en la Ficha de Protección Social (FPS) menor o igual a 8.500 puntos o formar parte del Programa Puente o del Sistema Chile Solidario. ▪ Postulaciones en: Oficinas Regionales FOSIS.
Capital Semilla Emprendimiento	SERCOTEC	Subsidio no rembolsable de hasta \$2.000.000, para iniciar nuevos negocios y/o fortalecer micro o pequeñas empresas. El/la beneficiario/a debe cofinanciar el 20% del valor del subsidio.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ventas anuales iguales o inferiores a 25.000 UF. ▪ No tener inicio de actividades en primera categoría o tener menos de 12 meses de antigüedad en primera categoría en el SII. ▪ Tener un puntaje igual o superior a 6.036 puntos en la ficha de protección social del Ministerio de Desarrollo Social, o no contar con la ficha. ▪ No registrar multas morosas por incumplimientos laborales y/o previsionales (solo en el caso de tener iniciación de actividades en primera categoría). ▪ No registrar deuda tributaria morosa (solo en el caso de tener iniciación de actividades en primera categoría).
Capital Semilla	CORFO	Este programa tiene como objetivo apoyar a emprendedores/as innovadores/as en el desarrollo de sus proyectos de negocios, mediante el cofinanciamiento de actividades para la creación, puesta en marcha y despegue de sus emprendimientos. Entrega hasta \$40.000.000 y el beneficiario debe aportar el 25% del monto del subsidio.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentar iniciación de actividades por un período no superior a 24 meses (pueden postular emprendedores/as no formalizados). ▪ Ventas o servicios totales no excedan los 100 millones de pesos durante los últimos 6 meses anteriores a la postulación. ▪ Postulaciones en: Entidades Patrocinadoras.

Las entidades patrocinadoras en donde se puede postular al Capital Semilla CORFO son las siguientes:

Incubadoras

- INCUBA UNAP
- INCUBA 2
- ASOINCUBA
- 3IE
- CHRYSALIS
- SANTIAGO INNOVA
- INCUBA UC
- ELEVAGLOBAL SPA
- UDD VENTURES S.A.
- INNOVO USACH
- ACCIÓN INCUBA
- CRECE
- CDEUBB
- IDEA INCUBA
- INETEC
- INCUBATEC
- AUSTRAL INCUBA
- FUNDACIÓN CHILE

Entidades patrocinadoras

- Club de Mujeres Empresarias
- CODESSER
- GESTA MAYOR
- GECHS
- CEPRI

Es importante conocer a las incubadoras o patrocinadoras ya que algunas de ellas sólo trabajan con emprendimientos de rubros específicos. Por lo mismo, una tarea esencial es estudiar cuál es la institución que mejor se adecua a su negocio.

4. PLAN DE NEGOCIOS

Un plan de negocios es una herramienta que permite al/la emprendedor/a planificar su negocio. En internet hay disponibles en varios formatos, diseñados para ayudarlo a formular y redactar el plan de negocios. Muchas instituciones de apoyo a las micro y pequeñas empresas continúan solicitando un plan de negocios para evaluar el potencial de un proyecto. Por lo tanto, siempre es conveniente desarrollar el plan de negocios del emprendimiento. Eso sí, cabe resaltar, que un plan de negocios desarrollado dentro de cuatro paredes no tienen ninguna validez. Siempre debe ir acompañado del proceso iterativo de validación con el cliente.

Fuentes:

- www.fosis.cl
- www.corfo.cl
- www.sercotec.cl
- Business Model Generation by Alex Osterwalder & Yves Pigneur.
- The Four Steps to the Epiphany, Successful Strategies for Products that Win, Steve G. Blank.



CAPÍTULO II

¿CÓMO FORMALIZARSE?



TEMAS

1



Figuras legales.

2



Pasos para constituir
una empresa.

3



Empresa en un día.

4



Permisos y certificados.



¿CÓMO FORMALIZARSE?

Para iniciar formalmente un negocio es necesario cumplir ciertos aspectos legales y normativos que regulan la actividad empresarial. La creación de una empresa es el primer paso para la formalización de un emprendimiento. En este capítulo abordaremos este tema, explicando los pasos para la creación de empresas en Chile, los tipos de figuras legales y societarias, sus características y ventajas.

1. FIGURAS LEGALES



Es importante que usted conozca las figuras legales disponibles en Chile para tomar la mejor decisión respecto del tipo de empresa que necesita constituir. Esto dependerá de su estrategia de negocios, de la dimensión de los aportes de capital, del número de socios involucrados, del perfil del inversionista, entre otros elementos. Como puede ver, su modelo de negocios cobra importancia desde el primer paso.

PERSONA NATURAL Y JURÍDICA

Una empresa puede estar organizada jurídicamente como persona natural o persona jurídica.

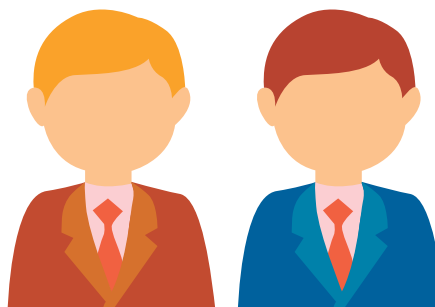
¿Qué es una persona natural?

Una persona natural es una persona humana que ejerce derechos y cumple obligaciones a título personal. Al constituir una empresa como persona natural, la persona asume a título personal todos los derechos y obligaciones de la empresa. Eso implica también que la persona es personalmente responsable por las deudas u obligaciones que puede tener la empresa.



¿Qué es una persona jurídica?

Al constituir una empresa como persona jurídica, es la empresa y no el/la dueño/a quien asume todos los derechos y las obligaciones de la empresa. Lo que implica que la responsabilidad por las deudas u obligaciones que pueda tener la empresa se limitan sólo a los bienes que la empresa tiene a su nombre y el dueño sólo responde hasta el monto que ha aportado. En este caso, la empresa tiene su propio RUT. La persona jurídica puede ser formada por una o más personas naturales o jurídicas.



TIPOS DE EMPRESA QUE SE PUEDEN CONSTITUIR COMO PERSONA NATURAL

Empresa unipersonal o individual

Una persona natural puede realizar actividades comerciales bajo la figura de la Empresa unipersonal. El/la empresario/a opera con su RUT personal y responde ilimitadamente sobre los compromisos adquiridos por el negocio, es decir, incluso con sus bienes particulares.



Microempresa familiar (MEF)

Si va a emprender un negocio por primera vez, y cuenta con pocos recursos, entonces una excelente forma de hacerlo es a través de la constitución de una microempresa familiar.

La Microempresa familiar es una empresa que pertenece a una o más personas naturales que realizan sus actividades empresariales en su lugar de residencia. Se pueden desarrollar actividades profesionales, oficios, comercio, pequeñas industrias o talleres, artesanía o cualquier otra actividad con excepción de aquellas actividades consideradas peligrosas, contaminantes y molestas.

En comparación a otras figuras legales, las microempresas familiares son más fáciles de constituir, porque sólo requieren una declaración jurada simple que afirme que se cumple con los requisitos para poder obtener una patente municipal.



Requisitos para constituirse como MEF

- ✓ Ser legítimo ocupante de la vivienda.
- ✓ Que los activos productivos, excluido el inmueble, no excedan de las UF 1.000.
- ✓ Que en la microempresa no trabajen más de cinco trabajadores ajenos a la familia.
- ✓ Que la actividad no sea molesta, contaminante o peligrosa.

Forma de acreditar cumplimiento de requisitos

Sólo con declaración jurada simple, que está incluida en la misma solicitud de inscripción, que proporciona cada Municipalidad. No se necesitan documentos ni certificados.

Beneficios

Formalizarse sin cumplir ningún otro requisito, como la zonificación, cambio de destino, recepción definitiva u otros exigidos por las leyes en forma previa al otorgamiento de la patente municipal. Los trámites de inscripción en el Registro Municipal, Declaración Jurada y Declaración de Iniciación de Actividades, están integrados en uno solo, en el mismo formulario especial que proporciona la Municipalidad.

Trámite

Para acogerse a los beneficios de la ley, basta inscribirse en un Registro de Microempresas Familiares que deberá llevar cada Municipalidad. El formulario de inscripción le servirá de declaración de iniciación de actividades tributarias.

Otros permisos

Si su empresa es elaboradora y/o manipuladora de alimentos, requiere autorización sanitaria que debe solicitarse en la SEREMI de Salud respectiva.

Si su empresa está instalada en un conjunto residencial, como edificio o condominio, requiere una autorización del Comité de Administración del Conjunto.

TIPOS DE EMPRESA QUE SE PUEDEN CONSTITUIR COMO PERSONA JURÍDICA

Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.)

Una persona natural puede adquirir la calidad de persona jurídica bajo la figura de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. Corresponde a una persona jurídica con patrimonio propio distinto del titular y con carácter comercial. Se diferencia de la Empresa Unipersonal principalmente por dos aspectos: el primero, es que al ser persona jurídica, opera con un RUT distinto y, en segundo término, la responsabilidad se torna limitada, es decir, el/la propietario/a sólo responde con sus bienes personales hasta el aporte de capital efectuado a la empresa, y la empresa responde con todos sus bienes.

¿Qué es una sociedad?

Una sociedad corresponde a la asociación de personas naturales o jurídicas dedicadas a una actividad comercial de la que se persigue un lucro o ganancia que se reparte entre los participantes o socios, de acuerdo a la proporción de sus aportes y a la naturaleza de la sociedad. Dependiendo de las condiciones individuales de cada una, existen diversos tipos de sociedades comerciales.



Sociedad Anónima (S.A.)

Es una persona jurídica conformada por accionistas que reúnen un capital común. Cada socio accionista responde hasta el monto de dinero que aportó, lo que implica que su responsabilidad es limitada.

Las sociedades anónimas son administradas por un directorio que debe tener como mínimo tres miembros, que a su vez deben elegir un gerente y un presidente. Se caracteriza porque en el Directorio las decisiones se toman por mayoría, es decir, a través de la votación de los directorios que pueden o no ser accionistas de la sociedad. También hay decisiones que son tomadas por la Junta de Accionistas, donde cada accionista tiene derecho a un voto.

Existen dos tipos de sociedades anónimas:

Sociedades Anónimas Abiertas

Son aquellas donde se hace oferta pública de sus acciones y transan en la Bolsa. Deben inscribirse en el Registro Nacional de Valores y están sometidas a la fiscalización de la Superintendencia de Valores y Seguros. Los accionistas, que deben ser dos o más tienen una responsabilidad limitada al monto de sus acciones.

Sociedades Anónimas Cerradas

En este caso la responsabilidad de los accionistas también es limitada al monto de sus aportes, pero no se transan en la Bolsa, ni están fiscalizadas por la Superintendencia de Valores y Seguros.

Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)

Es una sociedad que se caracteriza porque los socios responden limitadamente por el monto de capital. Los socios pueden ser nacionales o extranjeros, personas naturales o jurídicas, sin que su número pueda ser inferior a dos ni superior a cincuenta.

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

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

En este tipo de sociedad no está permitido que un socio/a venda su parte o participación sin el consentimiento de todos los demás. De la misma manera, para que ingrese una nueva persona, todos los socios o socias deben estar de acuerdo en su incorporación.

El nombre de una sociedad de responsabilidad limitada debe terminar con la palabra limitada, por ejemplo SIMEC Chile Limitada o Confitería Concepción Limitada.

Sociedad Colectiva

En las Sociedades Colectivas los socios intervienen directamente en la gestión y responden personal e ilimitadamente por las deudas de la sociedad, es decir, las personas que la conforman deberán responder, incluso con sus bienes personales, sobre los compromisos sociales. Esta responsabilidad es simplemente conjunta, en las sociedades colectivas civiles o solidarias y en las sociedades colectivas comerciales. Este tipo de sociedad no tiene limitaciones en cuanto al número y la nacionalidad de sus socios.



Sociedad en Comandita

Este tipo de sociedad presenta coexistencia de sus participantes, pudiendo ser socios administradores o gestores, que responden ilimitadamente por las deudas sociales y participan en la gestión de la sociedad, o socios comanditarios, que no participan en la gestión y cuya responsabilidad se limita al capital aportado. Si el capital aportado por estos últimos está representado en acciones, la sociedad adquirirá la forma de "Comanditaria por Acciones".

¿Microempresa Familiar, E.I.R.L. o Sociedad?

Para la formalización de su negocio, usted deberá escoger cuál es la figura legal que más le conviene, si es que va a emprender solo o en asociación con otras personas con las que compartirá las responsabilidades y beneficios del negocio.

Para que usted constituya su microempresa en asociación con otras personas, el tipo de sociedad más recomendable es la Sociedad de Responsabilidad Limitada, dado que en este tipo de sociedad los socios limitan su responsabilidad al monto de capital aportado.

	VENTAJAS	DESVENTAJAS
E.I.R.L.	<p>Una persona puede constituir la empresa, sin arriesgar su patrimonio personal.</p> <p>La empresa tiene personalidad jurídica.</p>	<p>La constitución de la EIRL es menos sencilla que la constitución de una microempresa familiar.</p> <p>En una EIRL no es posible juntar aportes financieros de otras personas como en una Sociedad de Responsabilidad Limitada.</p>
MEF	<p>La constitución de la empresa es sencilla y rápida.</p>	<p>La empresa no tiene personalidad jurídica y el dueño asume a título personal todos los derechos y obligaciones de la empresa.</p>
Sociedad de Responsabilidad Limitada	<p>Varios socios pueden constituir una empresa, sin arriesgar su patrimonio personal.</p>	<p>Iniciar y mantener la actividad es más complicado que si se opta por una empresa individual.</p> <p>En cualquier sociedad, existe la posibilidad de diferencia de opinión entre los socios sobre la estrategia de la empresa.</p> <p>Para que uno venda la participación se requiere unanimidad de los otros socios.</p>



2. PASOS PARA CONSTITUIR UNA EMPRESA (E.I.R.L. O Sociedad)

1. Escritura pública y extracto

Este trámite consiste en firmar ante notario la escritura de constitución, que debe ser redactado por un abogado.

La Escritura Pública de la E.I.R.L. establece:

1. Nombre, apellidos, nacionalidad, estado civil, edad y domicilio del constituyente.
2. Nombre de la empresa que contendrá, al menos, el nombre y apellido del constituyente, pudiendo tener también un nombre de fantasía, sumado al de las actividades económicas que constituirán el objeto o giro de la empresa y deberá concluir con las palabras "empresa individual de responsabilidad limitada" o la sigla E.I.R.L.
3. El monto del capital que se transfiere a la empresa, la indicación de si se aporta en dinero o en especies y, en este último caso, el valor que les asigna.
4. La actividad económica que constituirá el objeto o giro de la empresa y el ramo o rubro específico en que dentro de ella se desempeñará.
5. El domicilio de la empresa.
6. El plazo de duración, sin perjuicio de su prórroga. Si nada dice se entenderá que su duración es indefinida.

La Escritura Pública de Constitución de Sociedad establece:

1. El nombre de la sociedad.
2. El tipo de sociedad.
3. El giro o actividad económica a la cual se dedicará.
4. Los socios que la conformarán y sus aportes de capital respectivos.
5. La forma de administración.
6. La forma de repartición de las utilidades y cómo se responderá en caso de pérdidas.
7. La manera de solución de conflictos.
8. El régimen para la disolución y liquidación de la sociedad
9. El domicilio de la sociedad.
10. El plazo de duración de la sociedad.

Deben concurrir a la notaría todos los socios con sus respectivas cédulas de identidad. El notario certifica la escritura dándole el carácter público. Este documento es básico para efectuar los trámites en el Servicio de Impuestos Internos y para la obtención de Patente Comercial en la Municipalidad. Los derechos notariales o costo del Notario depende del monto del capital y para una empresa de un capital de \$1.000.000, puede ir de \$60.000 en adelante.

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

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

2. Publicación Diario Oficial

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



3. Inscripción en Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces

Para acreditar la existencia de la sociedad o de la E.I.R.L., el representante legal o los socios deberán llevar al menos dos copias del extracto de la escritura pública al Conservador de Bienes Raíces del domicilio de la sociedad, de manera de inscribirlo en el Registro de Comercio. El costo total de este trámite, también depende del capital de la empresa y para un capital de \$1.000.000 puede significar un valor de \$20.000 aproximadamente.

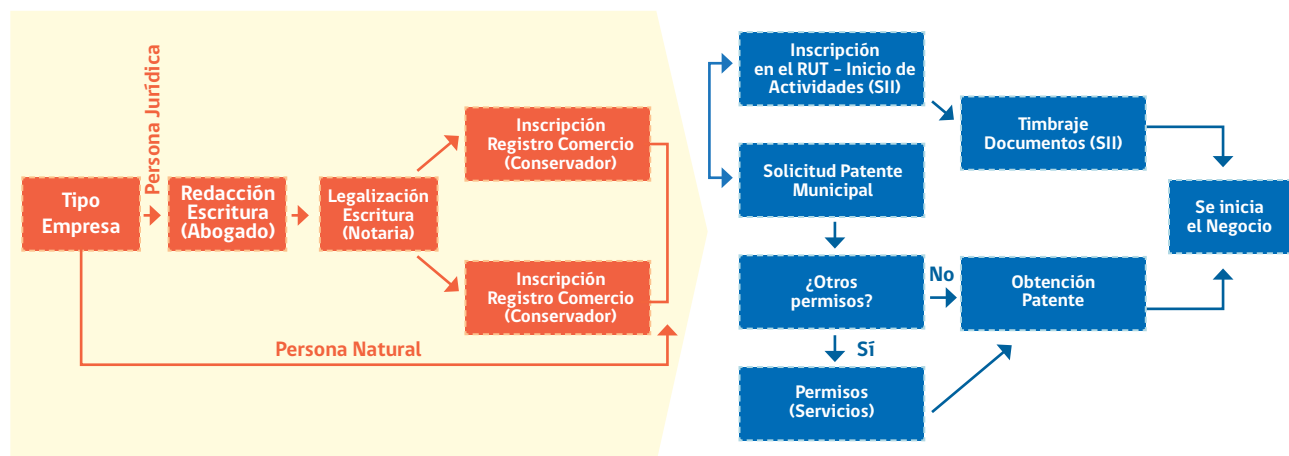
4. Protocolización

Este proceso no es obligatorio pero sí muy útil. Consiste en llevar a la notaría todos los documentos hasta ahora obtenidos para que se genere un archivo que dé cuenta de los trámites efectuados y para mayor seguridad se guarda una copia en la misma notaría. Algunas notarías incluyen la protocolización en el valor que cobran al inicio, pero hay otras que cobran aparte. Debe consultar primero.

5. Inicio de Actividades ante el Servicio de Impuestos Internos

El capítulo 3 de este manual describe cómo hacer la inscripción en el Rol Único Tributario y la declaración de Inicio de Actividades ante el Servicio de Impuestos Internos.

Los pasos para la constitución de una empresa:



TRÁMITES PARA CONSTITUIR UNA EMPRESA

TRÁMITE	COSTOS	PLAZO LEGAL	LUGAR
Escritura Pública y Protocolización.	Depende del monto de capital (\$1 por \$1.000 de capital declarado), sin embargo, las notarías pueden incorporar otros gastos.	No tiene plazo.	Notaría.
Inscripción en el Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces.	Valor base de \$5.500, aumentado en 0.2% del capital.	60 días corridos desde la fecha de la Escritura Pública de constitución.	Conservador de Bienes Raíces.
Publicación en el Diario Oficial.	1 UTM o cero para las empresas cuyo capital es inferior a UF 5.000.	60 días corridos desde la fecha de la Escritura Pública de constitución.	Por internet (www.diariooficial.cl) Diario Oficial, ubicado en Agustinas 1269, Santiago. En regiones se puede dirigir a Agencias Regionales o Agentes Comisionistas.

ORGANISMOS ASOCIADOS

1. Notaría: Organismo que le da la validez legal a los documentos.
2. Diario Oficial de la República de Chile: Órgano oficial del Estado encargado de la publicación de las normas jurídicas que rigen en el país.
3. Conservador de Bienes Raíces: Son ministros de fe encargados de los registros conservatorios de bienes raíces cuyo objeto principal es mantener la historia de la propiedad inmueble y otorgar una completa publicidad a los gravámenes que pueden afectar a los bienes raíces.



3. EMPRESA EN UN DÍA

Esta es una iniciativa del gobierno que permitirá iniciar una empresa en un día, en sólo un trámite y a costo cero. Se basa en un sistema totalmente electrónico. La Ley considera un portal radicado en el Ministerio de Economía, que a su vez estará conectado con el SII para obtener un RUT, iniciar actividades, solicitar factura electrónica y así constituir una empresa.

A través del sistema electrónico se podrán realizar los siguientes trámites:

- Constitución de Empresas y Sociedades en forma simple, gratuita y optativa al sistema que existe actualmente (durante el año 2013 solo se podrán constituir sociedades de responsabilidad limitada).
- Registro de Empresas y Sociedades electrónico de acceso público, gratuito y de fácil administración para usuarios (durante el año 2013 solo se podrán constituir sociedades de responsabilidad limitada).
- La obtención de Rut e Iniciación de Actividades ante el SII es automático.
- Modificación, transformación, fusión, división, disolución y terminación de empresas y sociedades es de simple administración, barato y rápido.

Cabe señalar, que se está trabajando para que este portal sea funcional y permita una mayor facilidad y seguridad en el proceso de constitución de una empresa.

Además, el/la usuario/a deberá contar con una firma electrónica avanzada para constituir o modificar una empresa y en caso de que no posea este mecanismo podrá realizar el trámite a través de la notaría, la cual deberá contar con firma electrónica avanzada.

Este será un sistema alternativo al actual y por tanto si el emprendedor/a prefiere, podrá realizar el trámite de constitución de sociedad de la manera tradicional que impera hasta ahora y que se describió previamente.



Los pasos a seguir serán los siguientes:

Proyecto de ley Empresa en 1 día

Se aprobó el proyecto que pronto permitirá iniciar una empresa:

1 trámite → En 1 día → Costo 0

Hoy los emprendedores enfrentan muchas trabas


8 días hábiles demoran los pasos para constituir empresas en Santiago.

Entre **250.000 y 350.000** es el costo.

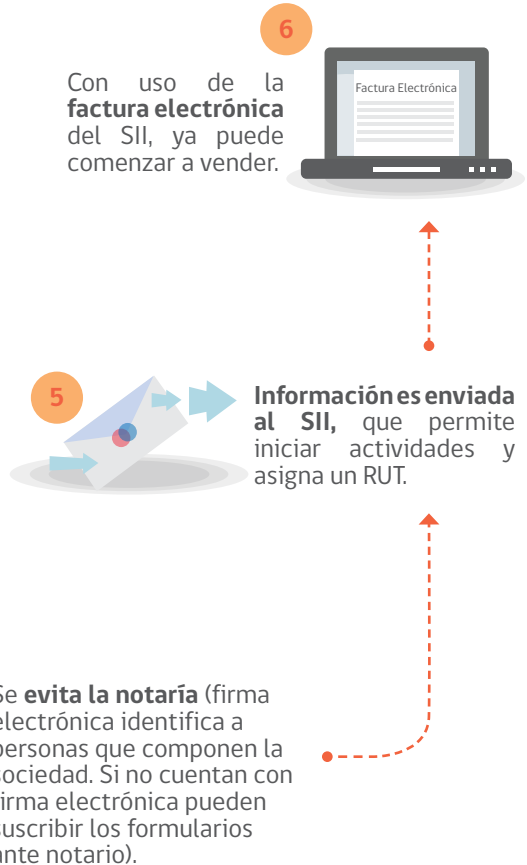


En regiones tiempo suele ser mayor y costo el doble.

Con esta iniciativa las empresas se crearán en **1 día**

¿Cómo?

Durante el año 2013 solo se podrán constituir sociedades de responsabilidad limitada.



4. PERMISOS Y CERTIFICADOS

Una vez que la empresa se encuentra constituida y legalizada como contribuyente, el comienzo de las actividades comerciales dependerá de una serie de permisos otorgados por distintas entidades. Cuáles de los permisos y certificados son necesarios para su empresa, depende del rubro y de la forma legal de la misma.

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

Antes de iniciar cualquier trámite, es recomendable dirigirse a la municipalidad correspondiente al lugar de su negocio. Cada municipio es autónomo en su ordenanza territorial y por lo tanto las exigencias, plazos y precios varían en cada comuna.

Por ejemplo, si usted quiere instalar un taller productivo que requiere inversión en maquinaria, debería dirigirse antes a la municipalidad para comprobar que tanto el lugar como el inmueble sean aptos para desarrollar su actividad. Además, podrá averiguar cuáles son los pasos a seguir para conseguir los permisos necesarios de acuerdo a su caso.

A continuación se presentan algunos de los certificados más frecuentes:

Certificado de Informaciones Previas

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

La solicitud del Certificado de Informaciones Previas se realiza en la Dirección de Obras Municipales correspondiente al domicilio de la empresa. En algunas comunas es posible realizar el trámite a través de su página web. El/la empresario/a debe llenar la solicitud, indicando rol de avalúo, dirección y croquis que indiquen las calles circundantes al predio. Puede ser realizado por el mismo usuario de la solicitud.

Presentada la solicitud, el tiempo de realización y los costos dependen de cada Municipalidad. La Microempresa Familiar no necesita el Certificado de Informaciones Previas. Sin embargo, si la vivienda en que se desarrolla la actividad empresarial es una unidad que integra un condominio, la Microempresa Familiar necesita la autorización del comité de administración respectivo.



Certificado de Calificación Industrial

Si tu empresa realiza una actividad industrial o de bodegaje, el establecimiento será calificado según los riesgos que su funcionamiento pueda causar a los trabajadores, vecinos y comunidad.

De esta manera, el establecimiento se puede calificar como "Peligroso", "Insalubre o contaminante", "Molesto" o "Inofensivo". Esta calificación es relevante para determinar si una actividad se ajusta a las disposiciones de los instrumentos de planificación territorial. Es otorgado por la Secretaría Regional Ministerial (SEREMI) de Salud respectiva.

Se puede solicitar a través de www.tramiteenlinea.cl o de forma presencial en las oficinas de atención de la SEREMI de Salud. Tiene un costo aproximado de 60 mil pesos.

Autorización Sanitaria

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

El/la empresario/a puede solicitar el Formulario de Autorización Sanitaria en las oficinas del Servicio de Salud correspondiente al municipio del domicilio de la empresa. La solicitud también se puede realizar a través de Internet en www.tramiteenlinea.cl.

Al momento de presentar la solicitud, el local debe estar completamente habilitado, en condiciones reglamentarias mínimas.

Al presentar la solicitud se debe cancelar un arancel que variará según el rubro de la empresa más un 0,5% del capital inicial declarado en el SII actualizado a la fecha.

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

Informe Sanitario

El Informe Sanitario permite establecer si una determinada actividad industrial o comercial reúne todas las condiciones técnicas para controlar los riesgos asociados a esta actividad.

El/la empresario/a legal puede retirar la Solicitud de Informe Sanitario de la SEREMI de Salud o Servicio de Salud correspondiente al domicilio de la empresa. La solicitud también se puede cursar a través de www.tramiteenlinea.cl.

Una vez ingresada la solicitud, habrá una inspección de la empresa ya instalada, previo a su funcionamiento. La Autoridad Sanitaria, de haber evaluado favorablemente las condiciones, entregará el documento en un plazo de entre 20 y 30 días hábiles.

La Microempresa Familiar no necesita el Informe Sanitario.



Trámite Cero

Para el caso de empresas consideradas de bajo riesgo ambiental o sanitario, la solicitud de ciertos certificados se enmarca bajo el llamado Trámite Cero con el cual la autoridad sanitaria se compromete a entregar la Autorización Sanitaria o el Informe Sanitario en un plazo de una hora promedio, después de cancelar el trámite.

Entre los emprendimientos que pueden optar a este trámite se encuentran los almacenes, quioscos, puestos de ferias, vendedores ambulantes, bodegas y distribuidoras de alimentos no perecibles o bien que no requieran de la manipulación de químicos y sustancias peligrosas, etc.

El/la empresario/a deberá retirar y completar los formularios de "Declaración de Cumplimiento de Requisitos Sanitarios" y "Trámite Cero" en las oficinas del SEREMI de Salud correspondiente. Una vez entregados los formularios y pagado el arancel, el certificado se entrega en un plazo no mayor a una hora.

La autoridad sanitaria puede fiscalizar el cumplimiento de lo declarado en el formulario, de manera que la empresa debe verificar que cumple con la normativa sanitaria para evitar sanciones.

Certificado Municipal de Zonificación

Este documento, entregado por la Dirección de Obras de la Municipalidad respectiva, es requisito para la obtención de la Patente Municipal, y especifica los antecedentes de uso de suelo y exigencias para las construcciones en una determinada zona.

El/la empresario/a deberá obtener previamente el Informe Sanitario, que debe ser presentado ante la Dirección de Obras Municipales.

La consulta, así como la obtención del Certificado de Zonificación puede realizarse a través del sitio www.cediz.cl. Le sugerimos ingresar a ésta página para saber si esta herramienta ya está disponible en su comuna.

La Microempresa Familiar no necesita el Certificado Municipal de Zonificación.

Cambio de Destino

Mediante este trámite se solicita a la Dirección de Obras Municipales revisar los antecedentes de una edificación con el objeto de cambiar su destino definido por el Plan Regulador. Debe ser llevado a cabo si la actividad económica a realizar no está en concordancia con el destino del predio establecido en el Plan Regulador Comunal.

Antes de realizar una solicitud de Cambio de Destino ante la Dirección de Obras Municipales, es esencial consultar en cada Municipio los documentos necesarios, los cuales dependerán de cada entidad y del nuevo destino que se requiere para el predio.

Permiso de Obra Menor

Mediante este documento, la Dirección de Obras Municipales autoriza al interesado/a para la ejecución de obras que no alteren la estructura principal del inmueble, como por ejemplo, remodelaciones interiores, modificación de muros no estructurales, ampliaciones de hasta 100 m², etc.

Este trámite debe ser realizado por un arquitecto, quien presentará los antecedentes ante las oficinas de la Dirección de Obras Municipales. La duración del trámite depende de cada Municipalidad y tiene una validez de tres años.



Recepción Definitiva de Obra

Luego de la construcción o modificación de un inmueble es necesario solicitar a la Dirección de Obras Municipales la autorización para habitarlo o utilizarlo de acuerdo a los fines previamente acordados.

Este trámite deberá ser gestionado por un arquitecto, quien deberá concurrir a las oficinas de la Dirección de Obras Municipales correspondientes al domicilio del inmueble en cuestión y presentar, dependiendo del municipio y del tipo de obra, la solicitud de Recepción Definitiva de la Obra acompañada del expediente completo del proyecto construido, que incluye la totalidad de las modificaciones y los Certificados de Recepción de las instalaciones contempladas en las especificaciones técnicas aprobadas.

Por otra parte, deberá adjuntar una declaración especificando si hubo o no cambios en el proyecto aprobado inicialmente. De haberse realizado estas modificaciones deberán agregarse los documentos actualizados en los que incidan tales cambios.

Legalmente, la Dirección de Obras Municipales tiene 30 días, después de presentada la Solicitud de Recepción Final de Obra, para pronunciarse.

La Microempresa Familiar no necesita la Recepción Definitiva de Obra.

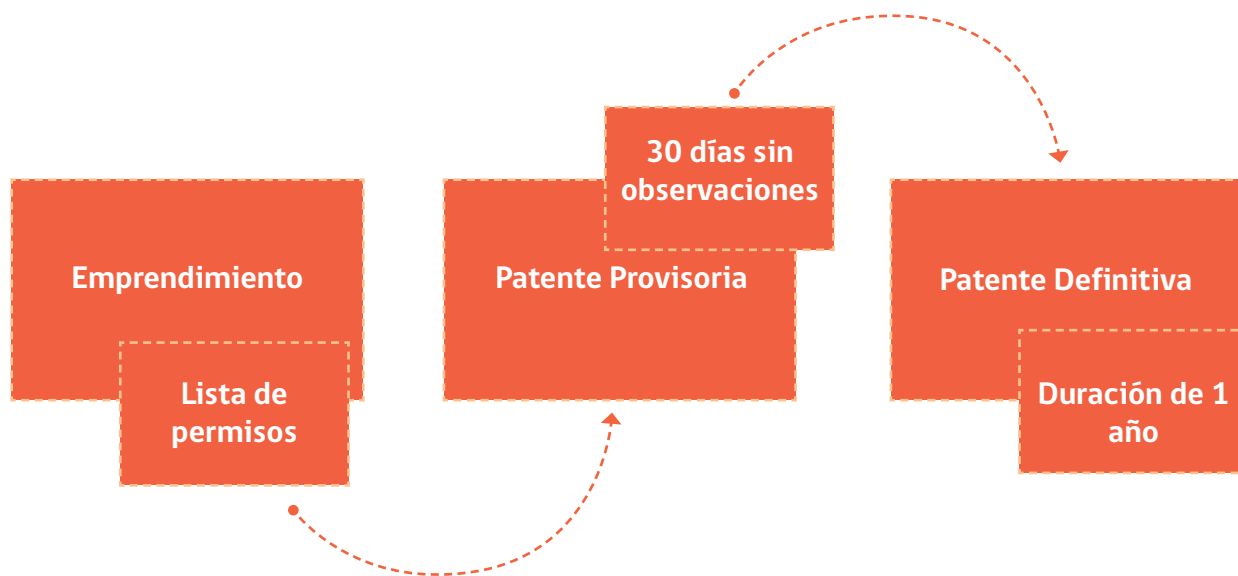
Patente Municipal

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

Este trámite debe realizarse antes de instalar el local y no después. Es recomendable averiguar en cada Municipalidad cuáles son los documentos y requisitos necesarios por rubro para la obtención de la Patente Municipal antes de solicitarla, con el objeto de evitar demoras innecesarias.

La Municipalidad, según la Ley 20.494 de enero de 2011, está obligada a otorgar la patente provisoria en forma inmediata si el empresario/a acompaña todos los permisos y documentos requeridos. Esta patente se transforma automáticamente en definitiva si transcurre un plazo de 30 días donde la autoridad sanitaria o la dirección de obras municipales no realicen observaciones.

El valor de la patente se paga una vez al año. El monto varía según el municipio y el rubro, pudiendo fluctuar entre un 0,25% y un 0,5% del capital inicial declarado por la empresa. Junto con esto, e independiente del rubro, se deberán pagar los derechos de aseo y publicidad, cuyos costos varían en cada Municipalidad. En el caso particular de estos últimos, los valores dependerán de la materialidad y dimensiones de letreros y afiches.



Referencias

- Mi empresa, Guía práctica para emprender en Chile, Ministerio de Economía.
- Manual para el Emprendedor, Asociación de Emprendedores de Chile.
- Guía de Datos Útiles para el Emprendedor, SII.
- www.sii.cl
- www.economia.gob.cl
- www.diariooficial.cl
- www.bcn.cl/leyfacil
- www.municipalidaddesantiago.cl
- www.asrm.cl



CAPÍTULO III

IMPUESTOS: DERECHOS Y DEBERES



TEMAS

1

R.U.T.

Inscripción en el Rol Único Tributario

2



Documentos Tributarios

3



Timbraje de documentos

4



Los impuestos mensuales

5



Los impuestos anuales

6



Beneficios tributarios

7

MIPYME

MIPYME

8



Factura electrónica



IMPUESTOS: DERECHOS Y DEBERES

Los impuestos son pagos obligatorios de dinero que exige el Estado a los individuos y empresas, que no están sujetos a una contraprestación directa de su parte y que se imponen con el objeto de financiar los gastos propios de la administración para la provisión de bienes y servicios de carácter público. Por lo tanto, se denomina contribuyente a las personas naturales y jurídicas que deben pagar impuestos por las actividades económicas que realizan.

1. INSCRIPCIÓN EN EL ROL

R.U.T.

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

Documentos a presentar en SII para el Inicio de Actividades

- Formulario 4415.
- Copia de la Escritura de Constitución de la empresa otorgada por notaría.
- Copia de la Inscripción del extracto de la escritura de constitución en Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces (respectivo).
- Copia de la Publicación del extracto de la escritura de constitución en el Diario Oficial.

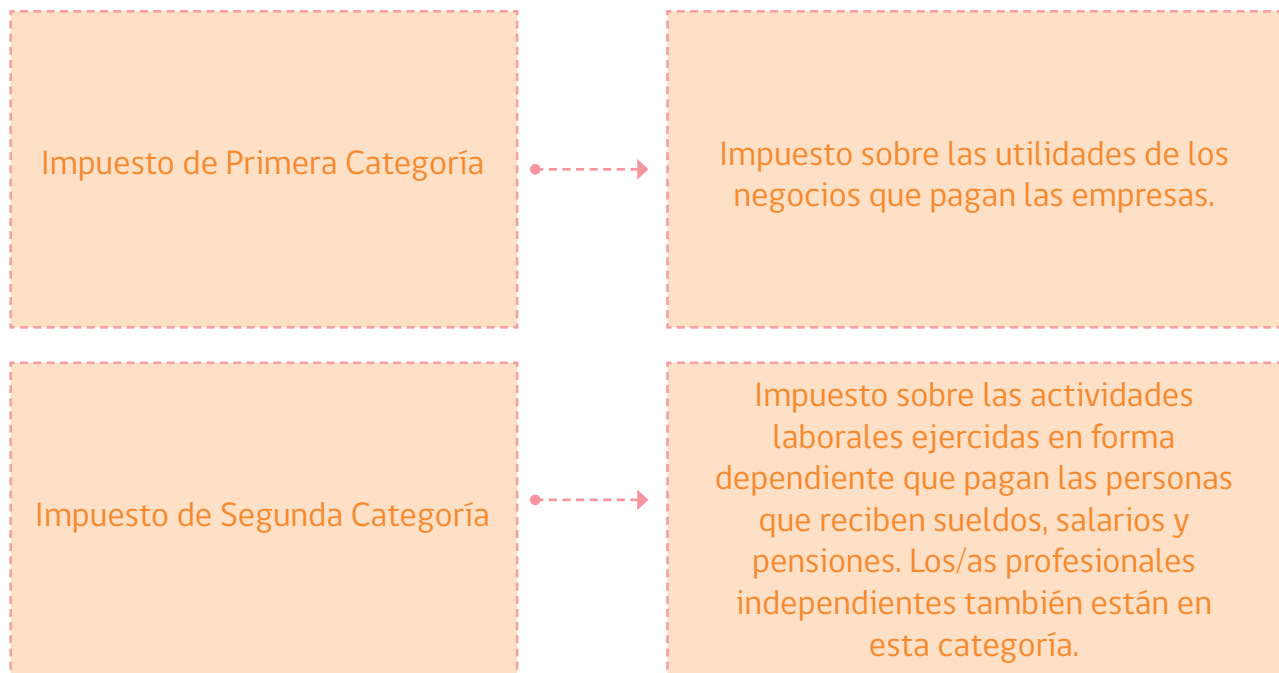
Las personas naturales y microempresas familiares no necesitan inscribirse en el Rol Único Tributario, ya que pueden iniciar las actividades con su RUT particular.

2. DECLARACIÓN DE INICIO DE ACTIVIDADES

La declaración o aviso de Inicio de Actividades es la formalización ante el SII de la intención de emprender cualquier tipo de actividad que cause o pueda causar impuestos. El plazo para realizar este trámite es dentro de los dos meses siguientes a aquel en que se comenzó la actividad.

Este trámite se puede realizar a través del sitio www.sii.cl, en la sección Registro de Contribuyentes, menú Inicio de Actividades, opción Rut e Inicio de Actividades Personas Jurídicas. También se puede realizar en la Unidad del Servicio correspondiente al domicilio de su empresa, presentando el formulario 4415.

La Declaración de Inicio de Actividades es un trámite obligatorio para quienes inicien actividades económicas, comerciales o profesionales en forma independiente. Las rentas provenientes de estas actividades se dividen en dos categorías, de acuerdo al tipo de renta o ingreso que obtengan y que, en general, se clasifican en:

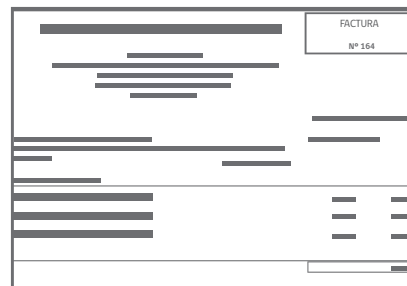


3. DOCUMENTOS TRIBUTARIOS

Independiente del tipo de persona jurídica con que se haya constituido su empresa y, aún cuando su empresa opere como persona natural, e independiente de la actividad económica que ésta desarrolle, deberá operar con distintos documentos tributarios. Los principales documentos tributarios que existen son:

Boleta de Honorarios

Es el Documento Tributario que le corresponde a los/as profesionales independientes o sociedades de profesionales, mediante el que declaran su renta y el impuesto correspondiente ante el Servicio de Impuestos Internos (SII). Actualmente, existen dos formatos disponibles para este documento: físico y electrónico.

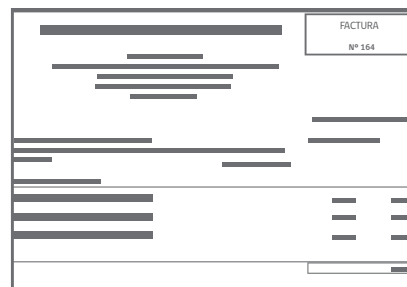


Boleta de Compraventa

Es el comprobante tributario que acredita la venta de un producto o servicio a un consumidor final.

Factura

Son Documentos Tributarios que los comerciantes envían usualmente a otro comerciante, con el detalle de la mercadería vendida, su precio unitario, el total del valor cancelable de la venta y, si correspondiera, la indicación del plazo y forma de pago del precio. Para este documento existe formato físico y electrónico.



Libros Contables

Estos documentos le permiten llevar un registro contable de su empresa, realizar el balance anual y respaldar tu actividad ante el Servicio de Impuestos Internos (SII). Dependiendo del tipo de empresa y categoría del contribuyente, se deberá contar con los siguientes libros:

- Libro Auxiliar.
- Libro Auxiliar de Remuneraciones.
- Libro de Compra y Venta.
- Libro Fondo Utilidades Tributarias (FUT).
- Libro Diario.
- Libro Mayor.

Estos libros pueden ser adquiridos en el comercio y luego legalizados en el SII mediante su timbraje. También es posible llevar el registro contable en formato digital.

Notas de Crédito

Son documentos que deben emitir los/as vendedores y prestadores/as de servicios afectos al Impuesto al Valor Agregado (IVA), por descuentos o bonificaciones otorgados con posterioridad a la facturación a sus compradores o beneficiarios de servicios, así como también por las devoluciones de mercaderías o resciliaciones de contratos.

Notas de Débito

Son documentos que deben emitir los vendedores y prestadores de servicios afectos al Impuesto al Valor Agregado (IVA), por aumentos en el impuesto facturado.

Para la realización de los trámites relacionados se puede obtener ayuda directamente en el sitio web www.sii.cl o en la oficina del Servicio de Impuestos Internos correspondiente a su empresa.

4. TIMBRAJE DE DOCUMENTOS

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

Una vez impresos los documentos tributarios que requiera la empresa, se deberá presentar ante el SII el Formulario de Timbraje F-3230, especificando los datos personales del contribuyente o su Representante Legal, así como también señalando los documentos tributarios a legalizar. Debe llenar el formulario el mismo contribuyente o una persona con poder notarial para hacerlo en su nombre y presentarlo a timbraje en las oficinas del SII correspondientes al domicilio de la Empresa.

"El formulario F-3230 puede obtenerse en cualquier oficina del SII o bien descargarlo desde www.sii.cl"

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

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

La Legalización de Documentos Tributarios no tiene costo para el contribuyente, salvo los relativos a la elaboración de los mismos en la imprenta.



Para realizar el trámite de timbraje de documentación en el SII deberá presentar los siguientes documentos:

- Cédula RUT del Contribuyente. Las Personas Naturales deben presentar la Cédula de Identidad del Contribuyente o fotocopia autorizada ante notario de ésta, si es un mandatario quien efectúa el trámite.
- Cédula de Identidad de quien realiza el trámite.
- Formulario 3230 (en duplicado) disponible en cualquier Unidad del SII.
- Último Formulario 3230 presentado por el contribuyente.
- Documentos a timbrar ordenados y numerados en sus lomos, por cada caja o talonario.
- Última declaración mensual vigente de IVA (Formulario 29).



Portal del Ministerio de Hacienda que agrupa información sobre beneficios tributarios y opciones de financiamiento. ¡Te invitamos a visitarlo!

5. LOS IMPUESTOS MENSUALES

Uno de los trámites obligatorios en materia tributaria es la declaración y pago de los impuestos mensuales. Los principales impuestos que se declaran en el país son:

Impuesto al Valor Agregado (IVA)

EL IVA es el principal impuesto al consumo que existe en Chile y grava con una tasa de 19% las ventas de bienes corporales muebles e inmuebles. El IVA también grava los servicios que se presten o utilicen en el país y que provengan de las actividades que la ley señala. El impuesto se debe declarar y pagar mensualmente. Su monto se determina a partir de la diferencia entre el débito fiscal y el crédito fiscal. Si de esta diferencia resulta un remanente, existe un mecanismo que permite utilizarlo en períodos posteriores.

I.V.A.

Pagos Provisionales Mensuales (PPM)

Los pagos provisionales mensuales (PPM) son un adelanto que las empresas realizan a cuenta de los impuestos a la renta anual que corresponde declarar en el mes de abril de cada año. Para un grupo de contribuyentes este PPM es obligatorio.

Retenciones

Corresponde al pago del 10% que se les retiene a los/as trabajadores a honorarios, que se les devuelve en mayo de cada año.

Para cumplir con los trámites previamente descritos se debe utilizar el formulario 29 del Servicio de Impuestos Internos, que puede ser presentado por Internet, a través de un formulario electrónico o en cualquier institución financiera autorizada para recibir la declaración y pago a través del formulario 29 en papel.

El plazo legal normal para presentar el formulario 29 es hasta el día 12 del mes siguiente, y en el caso de que el plazo de declaración y pago venza en día feriado o en día sábado, éste se prorrogará hasta el primer día hábil siguiente.

Declarar y pagar los impuestos mensuales a través de Internet

1. En el sitio web www.sii.cl ingresar al menú "Impuestos mensuales", la opción "Declarar y pagar (F29 y F50)".
2. Identificarse (Rut y clave secreta).
3. Seleccionar "Declarar por formulario en pantalla". Podrá presentar tanto declaraciones dentro como fuera de plazo, ejecutándolas una a una.
4. Seleccionar el Formulario 29, el período a declarar y el tipo de declaración.
5. Completar y validar el formulario electrónico, y enviar la declaración (si desea puede guardar datos). Si está declarando fuera de plazo, el sistema le entregará los reajustes, intereses y multas correspondientes.
6. Pagar.
7. Certificado de Declaración Recibida. Se recomienda imprimirlo y verificarlo.

Declarar y pagar a través de instituciones financieras

Los pasos para pagar los impuestos mensuales a través de instituciones financieras son:

1. Adquirir el Formulario 29 en los kioscos de diarios o solicitarlo en las unidades del Servicio de Impuestos Internos presentando su Cédula de Identidad o RUT.
2. Completar el Formulario 29, idealmente a máquina o con letra imprenta.
3. Presentarlo en cualquiera de las instituciones financieras autorizadas con el RUT del contribuyente que se está declarando. Las instituciones financieras sólo reciben declaraciones con pago.
4. Si tiene pago deberá realizarlo simultáneamente con la entrega de la declaración, lo que puede realizar al contado o con documento (cheque).
5. Puede concurrir personalmente o un mandatario, el que deberá estar debidamente autorizado mediante poder notarial simple.

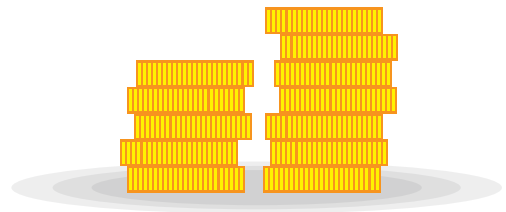
Asegúrese de obtener según corresponda el Certificado, el Folio, o el Formulario timbrado.



6. LOS IMPUESTOS ANUALES

La declaración de rentas anuales debe ser presentada por las empresas durante el mes de abril de cada año. Dependiendo de la diferencia entre los pagos provisionales pagados en el año, créditos que pueda utilizar y el monto a pagar en impuestos por las rentas, el contribuyente pagará al fisco u obtendrá una devolución por la diferencia.

Deben presentar la declaración de impuesto anual a la renta todas las empresas que hayan obtenido rentas de cualquier origen, salvo determinadas excepciones, como por ejemplo:



- Las rentas netas globales menores o iguales a 13,5 Unidades Tributarias Anuales (UTA), sin perjuicio de los impuestos de categoría que les corresponda.
- Los/as pequeños contribuyentes dedicados a actividades tales como comercio ambulante o de la vía pública con permiso municipal, suplementeros afectos al impuesto único y minero artesanales, cuyo impuesto único ha sido retenido por las empresas compradoras de minerales.

La declaración y el pago de impuesto anual a la renta se pueden realizar por Internet o a través de instituciones financieras.

Cómo declarar y pagar vía Internet

Existen tres maneras para declarar desde el sitio web del Servicio de Impuestos Internos, menú Renta:

Propuesta de declaración

Para ciertos contribuyentes el SII construye una propuesta de declaración, basándose en la información que posee de sus ingresos. Primero muestra un resumen de las rentas obtenidas y posteriormente con estos datos automáticamente genera el Formulario 22 con su propuesta de declaración de renta, la cual podrá aceptar o modificar según estime conveniente. Para utilizar esta modalidad, ingrese al sitio web del SII, menú Renta, opción Declarar utilizando propuesta.



Formulario electrónico

Para usar esta modalidad, seleccione la opción “Declarar por formulario en pantalla o recuperar datos guardados”. Después de ingresar su RUT y clave secreta, ingresará a una aplicación en Internet de aspecto similar al Formulario 22 de papel. Esta opción valida matemáticamente algunos códigos y no necesita de ningún software tributario adicional para operar.



Software comercial

Esta opción se refiere al uso de un software autorizado por el SII, el cual se puede adquirir en las distintas casas de software que prestan este servicio. Una vez instalado el programa en su PC, se debe llenar el formulario utilizando el software sin necesidad de estar conectado a Internet y seguir los pasos que ahí se indican. Luego de esto, se graba la declaración respectiva y se genera un archivo, el que deberá ser enviado desde el sitio web del SII, menú Renta, opción “Declarar utilizando software comercial”, completando de esta forma el proceso. Esta opción sólo está disponible durante el plazo legal para declarar renta.

Cómo declarar y pagar a través de instituciones financieras (sólo declaraciones con pago)

El Formulario 22 con la declaración se puede entregar en un banco o institución recaudadora autorizada para tal efecto. En este caso usted debe declarar y pagar simultáneamente.

No es necesario que el empresario vaya personalmente a entregar su declaración en papel, ya que otra persona puede llevarla, siempre y cuando acompañe al Formulario 22 la Cédula de Identidad del titular de la declaración.

7. BENEFICIOS TRIBUTARIOS MIPYME

Existen diversos beneficios tributarios a los cuales pueden acceder las empresas de menor tamaño. Algunos son:

7.1 Sistema para pequeños contribuyentes

Es un sistema que permite a emprendedores/as que cumplen con ciertas características, acceder a un sistema de tributación mucho más simple que el descrito previamente en este capítulo. Los beneficios en este caso se pueden agrupar en:

IVA

Pequeños contribuyentes, y comerciantes de ferias libres, se pueden acoger voluntariamente a este régimen de pago de impuestos mensuales.

Beneficios

- Liberados para emitir boletas.
- Declaración del formulario 29 de forma trimestral.

Requisitos

- Ser persona natural.
- Tener inicio de actividades.
- Venta directa al público consumidor.
- Calificar en la categoría de pequeño contribuyente.
No encontrarse afecto a impuestos especiales.
- Promedio de ventas netas en los 12 meses anteriores
no superior a 20 UTM, sin embargo, los contribuyentes de escasa significación económica, podrán solicitar acogerse a dicho régimen sin cumplir el requisito, para lo cual el SII tasará el promedio de ventas.

IMPUESTO A LA RENTA

Quienes se pueden acoger a este beneficio son los pequeños comerciantes que desarrollan actividades en la vía pública.

Beneficios

- No deben presentar declaraciones anuales a la renta formulario 22.
- No deben efectuar pagos provisionales mensuales (PPM).
Los contribuyentes no están obligados a llevar contabilidad para acreditar las rentas del comercio en la vía pública.

Requisitos

- Ser persona natural.
- Prestar servicios o vender productos en la vía pública, en forma ambulante o estacionada y directamente al público.

7.2 Artículo 14 Quater

Es un sistema que permite a emprendedores/as que cumplen con ciertas características, acceder a un sistema de tributación mucho más simple que el descrito previamente en este capítulo. Los beneficios en este caso se pueden agrupar en:

Acójase a este beneficio y:

- Su renta líquida quedará exenta de impuesto de 1ra categoría hasta por 1440 UTM (aprox.57 millones de su utilidad tributaria)*.
- Se fija la tasa de Pagos Provisionales Mensuales (PPM) en 0,25%.

¿Quiénes pueden acogerse?

Todos los contribuyentes de Primera Categoría, que cumplan con los siguientes requisitos:

- a) Que declaren sus rentas efectivas de Primera Categoría según contabilidad completa.
- b) Que sus ingresos totales del giro no superen las 28.000 UTM.
- c) No deben poseer ni explotar, a cualquier título, derechos sociales o acciones de sociedades, ni formar parte de contratos de asociación o cuentas en participación.
- d) En todo momento el capital propio no debe superar el equivalente a 14.000 UTM.

¿Qué obligaciones tienen los contribuyentes del artículo 14 quáter de la Ley sobre Impuesto a la Renta (LIR) respecto a los Pagos Provisionales Mensuales (PPM)?

Los contribuyentes acogidos a las normas del artículo 14 quáter, de la Ley sobre Impuesto a la Renta, estarán obligados a efectuar Pagos Provisionales Mensuales (PPM), con una tasa fija de 0,25% sobre los ingresos brutos percibidos o devengados que obtengan de su actividad, de conformidad a la letra i), del artículo 84, de la misma ley.

7.3 Tributación Simplificada

El art. 14 ter de la Ley de la Renta estableció el Sistema de Tributación Simplificada que beneficia a empresas con ventas anuales de hasta 5.000 UTM (aproximadamente \$ 200 millones), liberándolos de cumplir con algunas obligaciones propias de la contabilidad completa, como, por ejemplo, realizar balances, aplicar corrección monetaria y depreciaciones, detallar inventarios, entre otras. Los únicos antecedentes que debe manejar y que le permiten calcular su base imponible son los ingresos y egresos de su giro, demostrados en base a los libros de Compra y Venta y al de Remuneraciones.

El sistema permite:

- Disminuir el Pago Provisional Mensual (PPM) a 0,25% de las ventas brutas mensuales.
- La deducción inmediata de las inversiones como gastos.
- Una determinación simple de la Renta Líquida Imponible (ingresos menos egresos).

Las empresas que se inscriben en el Régimen de Tributación Simplificada y utilizan el Portal Tributario MIPYME pueden también llevar su contabilidad de manera simple, eficiente y automatizada por Internet, a través del Sistema de Facturación Electrónico del mismo portal. Éste permite emitir y recibir documentos electrónicos que quedan directamente registrados en la contabilidad, mientras que los documentos no electrónicos se digitan de manera directa en el sistema.

El sistema construye automáticamente los registros de ingresos y egresos exigidos por la Ley Tributaria.

- Ser empresa individual, microempresa familiar o Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL).
- Ser contribuyente del Impuesto al Valor Agregado (IVA).
- No tener por giro o actividad la tenencia o explotación de bienes raíces agrícolas y no agrícolas y actividades de capitales mobiliarios; no realizar negocios inmobiliarios o actividades financieras, salvo las necesarias para el desarrollo de su actividad principal.
- No poseer ni explotar, a cualquier título, derechos sociales o acciones de sociedades, ni formar parte de contratos de asociación o cuentas en participación en calidad de gestor.
- Tener un promedio anual de ingresos no superior a 5.000 UTM en los tres últimos ejercicios (o en los años disponibles, si son menos de tres).
- Si se trata del primer ejercicio de operaciones, la empresa deberá tener un capital efectivo no superior a 6.000 UTM.

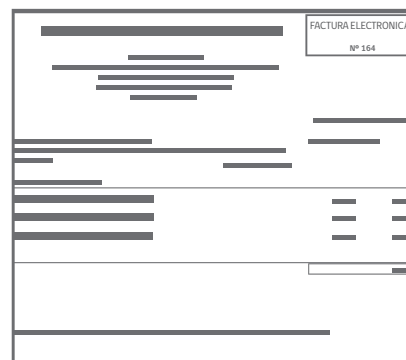
¿Cómo se accede al sistema de tributación simplificada? Al momento de inicio de actividades es importante que Ud. señale su opción de acogerse a este sistema. O dando aviso entre el 1 de enero al 30 de abril del año, para acogerse a contar del 1º de enero de dicho año.

A través del sitio web del Servicio de Impuestos Internos, opción "Tributación Simplificada". En el mismo portal se encuentra toda la información práctica de cómo acceder al sistema.



8. FACTURA ELECTRÓNICA

La factura electrónica reemplaza la factura de papel y tiene la misma validez legal tributaria. Gracias a la tecnología de firma digital, en la actualidad es posible intercambiar documentos electrónicos con la plena confianza de los usuarios, acerca de la identidad de los emisores y la integridad de los datos que contienen. Esto permite obtener mejoras en los procesos de negocios de los contribuyentes, disminuyendo sustantivamente los costos del proceso de facturación y garantizando mayor eficiencia.



Contribuyentes postulantes

Sí Usted aún no ha sido autorizado por el SII para emitir, debe definir primero el software con que serán generadas, posteriormente, obtener la autorización correspondiente de parte de SII.

Los contribuyentes pueden adquirir el software que permite operar con factura electrónica en el mercado, construirlo según las especificaciones indicadas por el SII. Para los contribuyentes micro, pequeños y medianos (MIPYMES) el SII ha habilitado el Sistema de Facturación Electrónica que permite operar cuando se emite escaso número de documentos.

Recuerde que, independientemente de la modalidad con que desee operar en la factura electrónica, tanto el/la Representante Legal del contribuyente, como los usuarios/as que utilizarán las diversas opciones, deben contar con un Certificado Digital adquirido en alguna de las entidades certificadoras acreditadas, el que les permitirá firmar electrónicamente sus documentos. Puede decidir entre los proveedores de certificado digital, publicados en www.sii.cl.

La factura electrónica es un documento digital legalmente válido como medio de respaldo de las operaciones comerciales entre contribuyentes y, por lo tanto, reemplaza a las facturas tradicionales de papel.

Desde el año 2005, el Portal Mipyme permite a los contribuyentes emitir Documentos Tributarios Electrónicos (DTE) tales como facturas electrónicas, notas de crédito y débito electrónicas, guías de despacho electrónicas.



Características

- La factura electrónica va firmada digitalmente por el emisor.
- La numeración es autorizada vía Internet por el SII.
- Puede ser impresa en papel normal, sin necesidad de tener un fondo impreso o timbrado.
- Se puede consultar la validez del documento en la página web del SII.
- Los contribuyentes autorizados como emisores electrónicos pueden seguir emitiendo facturas tradicionales y quedan habilitados para recibir electrónicamente los DTE que le envíen otros contribuyentes.

En la actualidad se puede ser emisor de facturas electrónicas de dos maneras:

Factura Electrónica Mipyme del SII

El SII ha habilitado en el Portal Mipyme, ubicado en su página web, un sistema gratuito de facturación electrónica para el micro y pequeño contribuyente.

Software Comercial:

- Software de mercado: Los contribuyentes pueden adquirir en el mercado un software que les permita operar con factura electrónica.
- Software de desarrollo propio: Se puede construir un software según las especificaciones indicadas por el SII.

Sistema de Factura Electrónica del Portal Mipyme

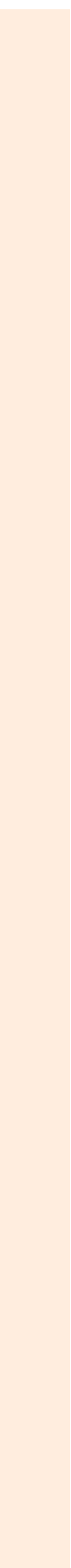
El Sistema de Factura Electrónica del Portal Mipyme, tiene como objetivo proveer a los contribuyentes de una funcionalidad básica que les permita operar con facturas electrónicas y cumplir con la normativa que el SII ha establecido.

La funcionalidad habilitada por el SII en su sitio web permite al contribuyente emitir y recibir documentos tributarios electrónicos - factura electrónica, nota de crédito, nota de débito y guía de despacho- administrar los documentos emitidos y recibidos, registrar y enviar la información electrónica de compras y ventas al SII, ceder sus Facturas Electrónicas a terceros, entre otras funcionalidades. De este modo, los contribuyentes inscritos en el sistema pueden, de manera cómoda y sencilla, generar, consultar, imprimir, almacenar, ceder o enviar a sus clientes facturas electrónicas y otros documentos tributarios electrónicos.

Para mayor información: www.facturaelectronicamipyme.cl

Referencias

- Mi empresa, Guía práctica para emprender en Chile, Ministerio de Economía.
- Manual para el Emprendedor, Asociación de Emprendedores de Chile.
- Guía de Datos Útiles para el Emprendedor, SII.
- www.sii.cl
- www.bcn.cl



CAPÍTULO IV

¿CÓMO FINANCIAR MI EMPRENDIMIENTO?



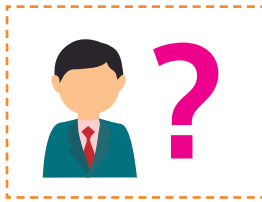
TEMAS

1



Fuentes e instrumentos de financiamiento

2



Analizar la decisión de solicitar un crédito

3



Servicios financieros de las instituciones públicas

4



Servicios financieros de las instituciones privadas

- Red de microfinanzas
- Otras instituciones



¿CÓMO FINANCIAR MI EMPRENDIMIENTO?

El acceso a recursos financieros permite al empresario/a solventar sus inversiones, capital de trabajo, gastos y, en general, cualquier requerimiento asociado al crecimiento y la operación de la empresa. La búsqueda de financiamiento es uno de los pasos más importantes y difíciles para realizar un proyecto de negocio.

1. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

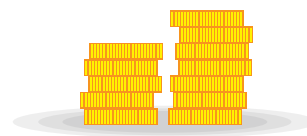
Existen variadas fuentes de financiamiento, tanto públicas como privadas, que atienden a las empresas. Las principales instituciones privadas que otorgan servicios financieros son los bancos, las cooperativas de ahorro y crédito y las fundaciones. Existen, además, instituciones que proveen servicios financieros especializados, como las instituciones de garantías recíprocas y empresas que ofrecen leasing y factoring. Las principales instituciones públicas que otorgan servicios financieros a microempresas son BancoEstado, CORFO, FOSIS, INDAP y SERCOTEC.

El financiamiento se puede obtener mediante diferentes instrumentos o servicios. A saber: créditos, subsidios, garantías, leasing, factoring, entre otros. Para toda empresa es importante conocer estos instrumentos y aprender a elegirlos según sus ventajas en cada situación.



a) FINANCIAMIENTO VÍA CRÉDITO

Un crédito es el dinero que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio establecido (interés), con o sin pagos parciales. Normalmente, de nuestra parte ofrecemos garantías a la entidad financiera, que le aseguren el cobro del crédito. Las entidades financieras que otorgan crédito son, entre otros, bancos, cooperativas de ahorro y crédito e instituciones microfinancieras.



b) FINANCIAMIENTO VÍA SUBSIDIO

Es un financiamiento no reembolsable entregado por una institución del Estado. Por lo tanto, no se trata de un crédito, ya que el dinero entregado no debe ser devuelto. Generalmente, se entregan a través procesos concursables. Los subsidios siempre deben ser rendidos a la institución que lo otorgó para comprobar en qué fueron gastados aquellos fondos. Además, algunos de estos subsidios deben ser cofinanciados, esto significa, que el beneficiario/a debe aportar alguna parte del monto asignado.



¿QUÉ ES UNA GARANTÍA?

Si bien no equivale a un financiamiento, corresponden a todos aquellos medios o acciones por los cuales se pretenda dar mayor seguridad al cumplimiento de una obligación y/o pago de algún crédito. Permite tener la seguridad de que, si algo llega a salir mal, el pago o cumplimiento de tal compromiso se va a realizar de igual manera.



c) FINANCIAMIENTO VÍA FACTORING

Consistente en un contrato donde las cuentas por cobrar (facturas, letras u otras) que tiene una empresa, que corresponden a las deudas que tiene de sus clientes, son traspasadas a una institución financiera que se encarga posteriormente de cobrarlas a cambio de facilitar tal dinero inmediatamente. La institución financiera que entrega el servicio, cobra un porcentaje de éste monto a cambio de la transacción total, asumiendo también el riesgo de no pago. Ejemplo: "Un proveedor de pigmentos necesita dinero para financiar una operación de la empresa, y posee una factura de un cliente que vence en 60 días. La institución de factoring recibe la factura y entrega el dinero inmediatamente a la empresa, pero a cambio de un cobro correspondiente a la transacción. Éstos se encargan de cobrar posteriormente y asumir el riesgo de no pago."



d) FINANCIAMIENTO VÍA LEASING

También conocido como arrendamiento financiero, es una forma de financiar la obtención de activos fijos. La empresa que entrega el servicio entrega estos activos a la empresa interesada, a cambio de pagos estipulados a modo de "arriendo", en donde finalmente se puede ejercer la compra del bien (a un precio bajo), alargar el contrato de leasing, o devolverlo a su dueño/a inicial. Ejemplo: "Una empresa de reparto a domicilio requiere invertir en un camión (activo fijo) para realizar sus operaciones. No poseen el dinero suficiente para comprarlo de inmediato. La operación de leasing entrega el camión a la empresa, a cambio de un pago mensual, monto que sí puede pagar. Finalmente, puede decidir si comprar el camión, devolverlo o seguir el contrato."



2. ANALIZAR LA DECISIÓN DE SOLICITAR UN CRÉDITO

Antes de pensar en un crédito, es importante preguntarse si su empresa realmente necesita financiamiento externo. Puede ser que haya otras maneras de resolver el problema. Por ejemplo:

- Si necesita dinero para empezar su empresa, es importante haber investigado bien el mercado. ¿Sería más conveniente iniciar la empresa a una escala menor? ¿Hay una posibilidad de reunir capital con los socios actuales o invitando a nuevos?
- Si necesita dinero para comprar equipo, es importante estudiar la conveniencia de arrendarlo. ¿Hay una posibilidad de leasing en vez de tomar un crédito?
- Si necesita dinero para capital de trabajo, es importante estudiar alternativas como bajar los niveles de inventario, lograr que los clientes paguen antes, o negociar mejores precios y plazos con los proveedores.
- Si necesita dinero para expandir el negocio, es importante investigar todos los instrumentos disponibles. ¿Está seguro de que no hay fuentes internas que puedan financiar la expansión?
- Si posee facturas a su favor que se cancelarán en el futuro, puede generar un factoring para obtener dinero de forma inmediata y así financiar una posible expansión.

Antes de contratar un crédito es importante:

- Calcular con precisión cuánto dinero necesita la empresa y para cuánto tiempo.
- Decidir qué tipo de instrumento financiero le sirve mejor (crédito corto plazo, crédito largo plazo o quizás leasing).
- Decidir cuánto de sus recursos propios puede contribuir al proyecto.
- Preparar un plan de negocios.
- Presentar el proyecto a más de un banco para saber cuál será la mejor oferta (mejores condiciones, menor tasa de interés).
- Estudiar las letras pequeñas del contrato.

Las condiciones mínimas para acceder a los distintos tipos de financiamiento varían según la institución que lo otorga. Sin embargo, y en términos generales, podemos distinguir que la mayoría pide lo siguiente:

- Inicio de actividad ante el Servicio de Impuestos Internos.
- Mínimo 12 meses de antigüedad (desde la iniciación de actividades).
- Ingresos suficientes para solventar el financiamiento solicitado.
- Antecedentes comerciales favorables.

En el caso de los subsidios, se pueden encontrar programas donde no es necesario cumplir con todas las condiciones previamente descritas (como es el caso de los programas de FOSIS o el Capital Semilla Emprendimiento de SERCOTEC), o también; en algunos créditos donde se puede postular sin estar formalizado (BancoEstado Microempresas).



3. SERVICIOS FINANCIEROS DE LAS INSTITUCIONES PÚBLICAS

Dentro de la institucionalidad pública existen varias organizaciones que otorgan servicios financieros para las empresas de menor tamaño, ya sea de forma directa a través de créditos y subsidios, o en forma indirecta, a través de intermediarios por la vía de garantías u otro tipo de instrumentos.

Entre estas instituciones de encuentran:

- a) Servicio de Cooperación Técnica, SERCOTEC
- b) Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios, FOGAPE
- c) Fondo de Solidaridad e Inversión Social, FOSIS
- d) Corporación de Fomento de la Producción, CORFO
- e) Instituto de Desarrollo Agropecuario, INDAP

A continuación se presentan algunos de los servicios financieros otorgados por los organismos públicos:

A. SERCOTEC

El Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC), es una corporación dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, cuya misión es promover y apoyar iniciativas de mejoramiento de la competitividad de las micro y pequeñas empresas y fortalecer el desarrollo de la capacidad de gestión de sus empresarios/as. Las postulaciones a los subsidios descritos a continuación, se realizan en la página www.sercotec.cl.

INSTRUMENTO	USO	CONDICIONES
Capital Semilla Emprendimiento	Subsidio no rembolsable de hasta \$2.000.000, para iniciar nuevos negocios y/o fortalecer micro o pequeñas empresas. El/la beneficiario/a debe cofinanciar el 20% del valor del subsidio.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ventas anuales iguales o inferiores a 25.000 UF. ■ No tener inicio de actividades en primera categoría en SII o tener menos de 12 meses de antigüedad en ella. ■ Tener puntaje igual o superior a 6.036 puntos en la ficha de protección social del ministerio de Desarrollo Social, o no contar con la ficha. ■ No registrar multas morosas por incumplimientos laborales y/o previsionales (solo en caso de tener inicio de actividades en primera categoría). ■ No registrar deuda tributaria morosa (solo en el caso de tener iniciación de actividades en primera categoría).
Capital Semilla Empresa	Subsidio no rembolsable de hasta \$6.000.000, para hacer crecer y/o consolidar micro o pequeñas empresas. El/la beneficiario/a debe cofinanciar el 20% del valor del subsidio.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ventas anuales iguales o inferiores a 25.000 UF. ■ Tener inicio de actividades en primera categoría en SII, con una antigüedad igual o superior a 12 meses. ■ Tener puntaje igual o superior a 6.036 puntos en la ficha de protección social del ministerio de Desarrollo Social, o no contar con la ficha. ■ No registrar multas morosas por incumplimientos laborales y/o previsionales (solo en caso de tener inicio de actividades en primera categoría). ■ No registrar deuda tributaria morosa (solo en el caso de tener iniciación de actividades en primera categoría).
Capital Abeja Emprendimiento	Subsidio no rembolsable de hasta \$1.500.000, para iniciar nuevos negocios y/o fortalecer micro o pequeñas empresas. La beneficiaria debe cofinanciar el 20% del valor del subsidio.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Solo pueden postular mujeres. En el caso de tener personalidad jurídica, la empresa debe estar constituida por representante del sexo femenino. ■ Ventas anuales iguales o inferiores a 25.000 UF. ■ No tener inicio de actividades en primera categoría en SII o tener menos de 12 meses de antigüedad en ella. ■ No registrar multas morosas por incumplimientos laborales y/o previsionales (solo en caso de tener inicio de actividades en primera categoría). ■ No registrar deuda tributaria morosa (solo en el caso de tener iniciación de actividades en primera categoría).

<p>Capital Abeja Empresa</p>	<p>Subsidio no reembolsable de hasta \$3.000.000, para hacer crecer y/o consolidar micro o pequeñas empresas. La beneficiaria debe cofinanciar el 20% del valor del subsidio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Solo pueden postular mujeres. En el caso de tener personalidad jurídica, la empresa debe estar constituida por representante del sexo femenino. ■ Ventas anuales iguales o inferiores a 25.000 UF. ■ Tener inicio de actividades en primera categoría en SII, con una antigüedad igual o superior a 12 meses. No registrar multas morosas por incumplimientos laborales y/o previsionales (solo en caso de tener inicio de actividades en primera categoría). ■ No registrar deuda tributaria morosa (solo en el caso de tener iniciación de actividades en primera categoría).
------------------------------	---	--

B. FOGAPE

Si bien el Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE) no es una institución, es un fondo que tiene como objetivo servir de garantía para cuando micro y pequeñas empresas desean acceder a mecanismos de financiamiento de instituciones financieras. El/la empresario/a antes de acercarse a alguna de las instituciones que se encuentra en convenio, deberá presentar informes comerciales favorables. Con estos antecedentes, el/la empresario/a puede acercarse a alguna de las instituciones que a continuación se presentan:

<p>Bancos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Banco Santander ▪ BancoEstado ▪ Banco de Chile ▪ Banco Itaú ▪ BCI ▪ Corpbanca ▪ Banco Bice ▪ Scotiabank ▪ Banco Internacional ▪ BBVA ▪ Banco de la Nación Argentina ▪ Banco Falabella ▪ Banco Consorcio 	<p>Cooperativas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Coopeuch ▪ Oriencoop 	<p>Sociedades de Garantía:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Proaval S.A.G.R. ▪ SuAval S.A.G.R. ▪ First Aval S.A.G.R. ▪ Aval Pyme S.A.G.R. ▪ Multiaval S.A.G.R. ▪ Agroaval S.A.G.R. ▪ Más Aval S.A.G.R. ▪ Congarantía S.A.G.R. ▪ ConFianza S.A.G.R. ▪ ACh S.A.G.R. ▪ Pymer S.A.G.R. ▪ Souh Cone S.A.G.R.
---	---	--

¿Qué son las SGR?

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) son instituciones que nacen con la finalidad de apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), actuando como aval de los créditos que soliciten en las distintas Instituciones Financieras (Bancos y Cooperativas) existentes en el país u otros acreedores.

El contar con un certificado de garantía, permite a las Mipymes obtener créditos en condiciones de monto, plazo y tasas de interés acorde a sus necesidades de inversión, financiamiento y transacción.



Productos y Servicios que ofrecen las SGR

Aval financiero

El sistema de aval financiero es otorgado frente a todas las necesidades de financiamiento que tienen las empresas, ya sean de capital de trabajo, de inversión o de refinanciamientos de pasivos, a fin de mejorar las condiciones de financiamiento en monto, plazo y tasa de interés.

Aval técnico

Este instrumento se basa en el certificado de garantía como alternativa a la boleta de garantía bancaria y a la póliza de seguro que representa un aval a favor de quien lo emite para garantizar seriedad de la oferta, fiel cumplimiento de contratos, correcta ejecución de obras y otros.



Las ventajas que ofrece al empresario Pyme y a los proveedores del estado radican en que no inmoviliza el capital de trabajo y no consume disponibilidad de línea de crédito. El Certificado de Fianza se caracteriza por ser nominativo, no negociable y tener mérito ejecutivo para su cobro. Asimismo, puede ser extendido a plazo o a la vista, y tener el carácter de irrevocable. Este producto permite participar en las licitaciones estatales realizadas a través de ChileCompra.

Servicios de asesoría

Adicionalmente, las SGR pueden brindar a sus clientes, asesorías en diferentes ámbitos que inciden en el correcto funcionamiento y desarrollo de las Mipymes. Estos servicios, los cuales son un valor agregado que pueden ofrecer las SGR a sus clientes, se pueden desarrollar en diversos ámbitos, como asesorías legales, técnicas y financieras.

A través de estas asesorías las Mipymes podrán mejorar sus rendimientos económicos, entregándoles las herramientas para obtener los máximos beneficios en estas áreas de la empresa.

Beneficios para las Mipymes del país

- ✓ Acceso al crédito para aquella parte del mercado que no se encuentra bancarizada.
- ✓ Mejorar el poder de negociación con las instituciones financieras (bancos y cooperativas).
- ✓ Acceder a mayores montos y plazos de financiamiento de los proyectos de crecimiento, inversión y capital de trabajo.
- ✓ Acceder a menores tiempos de aprobación de créditos, mejores tasas de interés y reducir su costo financiero.
- ✓ Para las presentaciones a licitaciones públicas (ChileCompra) utilizar el certificado de garantía como un instrumento alternativo a la boleta de garantía o seguro de garantía, sin utilizar líneas de financiamiento para capital de trabajo.

C. FOSIS

El Fondo de Solidaridad e Inversión Social, FOSIS, es un servicio del Gobierno de Chile, cuya misión es trabajar con sentido de urgencia por erradicar la pobreza y disminuir la vulnerabilidad en Chile. El FOSIS apoya a las personas en situación de pobreza o vulnerabilidad que buscan mejorar su condición de vida. Según sus necesidades, implementa programas en tres ámbitos: emprendimiento, trabajo y habilitación social. Las postulaciones a los programas que se describen a continuación se realizan en las oficinas regionales de FOSIS.

Créditos

INSTRUMENTO	USO	CONDICIONES
Acceso al Crédito	Pequeños préstamos realizados a personas o microempresas que no pueden acceder a los préstamos que otorgan bancos o instituciones financieras.	<ul style="list-style-type: none">▪ Tener puntaje igual o menor a 11.734 puntos en la ficha de protección social.▪ Ser mayor de 18 años.

Subsidios

INSTRUMENTO	USO	CONDICIONES
Yo Emprendo Semilla	Apoya a quienes ya tienen una idea de negocio y/o un negocio en funcionamiento a fortalecerlo. Incluye capacitación, asesoría en elaboración de un plan de negocio, capital semilla para financiar el plan de negocio y asistencia técnica con seguimiento.	<ul style="list-style-type: none">▪ Ser mayor de 18 años.▪ Tener un puntaje en la Ficha de Protección Social (FPS) menor o igual a 8.500 puntos.



D. CORFO

CORFO es un organismo ejecutor de las políticas gubernamentales en el ámbito del emprendimiento y la innovación, a través de herramientas e instrumentos compatibles con los lineamientos centrales de una economía social de mercado, creando las condiciones para lograr construir una sociedad de oportunidades.

Créditos

INSTRUMENTO	USO	CONDICIONES
Start-Up Chile	Este programa busca atraer emprendedores de clase mundial en fase temprana para que inicien sus negocios en Chile, fortaleciendo el entorno del emprendimiento, apoyando la cultura de la innovación en nuestro país, y conectándolo con el mundo. Este subsidio entrega un financiamiento de hasta un 90% del costo total del programa, con un tope de \$20.000.000 (pesos chilenos) por proyecto. La empresa beneficiaria deberá aportar con un 10% de los gastos. Este subsidio funciona bajo un sistema de reembolsos.	<ul style="list-style-type: none"> Este subsidio está orientado a personas naturales de cualquier nacionalidad, incluida la chilena, que sean fundadoras o titulares en la ejecución del proyecto postulado. Postulaciones en www.startupchile.org
Fondo Fénix	Este programa tiene como objetivo apoyar el desarrollo de la industria de la exploración y prospección minera en Chile. Corfo entrega el financiamiento en la forma de un crédito de largo plazo a fondos de inversión, para que éstos inviertan en empresas junior dedicadas a la exploración y/o prospección minera en territorio nacional.	<ul style="list-style-type: none"> Este programa está orientado a pequeñas o medianas empresas legalmente constituidas en Chile, tales como sociedades anónimas, sociedades por acciones, sociedades regidas por el Código de Minería u otras sociedades dedicadas exclusivamente a la exploración y/o prospección minera en territorio nacional.
Crédito CORFO Micro y Pequeña Empresa	Crédito que financia inversiones y capital de trabajo de micro y pequeños empresarios. Algunas instituciones entregan un máximo de UF 5.000 y otras de UF 1.500.	<ul style="list-style-type: none"> Este crédito está orientado a personas naturales o jurídicas que destinen los recursos recibidos a actividades de producción de bienes y servicios, que generen ventas anuales no superiores a UF 25.000. Sin embargo, algunas instituciones trabajan con un requisito de ventas anuales máximas de UF 15.000. *Postulaciones en instituciones financieras no bancarias.

*Las instituciones financieras no bancarias que entregan el Crédito CORFO Micro y Pequeñas Empresas son las siguientes:

- Caja Los Andes
- Cooperativa Copeuch
- Cooperativa Oriencoop
- Cooperativa Financoop
- Cooperativa Coocretal
- Cooperativa Chilecoop (*)
- Cooperativa Credicoop (*)
- Cooperativa Detacoop (*)
- Emprende Microfinanzas (Ex - Cooperativa Credicoop) (*)
- Fondo Esperanza (*)
- Indes S.A. (*)

(*) Límite de UF 15.000.

Garantías

Las postulaciones a las garantías CORFO se realizan a través de bancos e instituciones financieras.

INSTRUMENTO	USO	CONDICIONES
Garantía CORFO Reprogramación	Esta garantía tiene como objetivo respaldar los créditos que financian pasivos o deudas de empresas con bancos u otros acreedores, financieros o no; en pesos, unidades de fomento o dólares. Las garantías cubren hasta cierto porcentaje, que va a depender del tamaño de la empresa y las características de la operación.	<ul style="list-style-type: none"> Esta garantía está orientada a empresas con ventas hasta por UF 100.000 al año (excluido el IVA) y a empresas con antecedentes comerciales negativos, pero con una idea o proyecto de negocio viable.
Garantía CORFO Comercio Exterior	Esta garantía tiene como objetivo respaldar los créditos que financian inversión o capital de trabajo para micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras o productoras; en pesos, euros o dólares, operaciones de derivados cambiarios (para protegerse de las variaciones del valor del dólar) y proyectos de inversión en tierras indígenas.	<ul style="list-style-type: none"> Empresas con ventas hasta por UF 100.000 al año (excluido el IVA). Empresas exportadoras con ventas hasta por UF 450.000.
Garantía CORFO Inversión y Capital de Trabajo	Esta garantía tiene como objetivo respaldar financiamientos de largo plazo, orientado al segmento de micro, pequeñas y medianas empresas. La garantía puede ser usada para operaciones de crédito, leasing, leasback y factoring; en pesos, UF, dólares y euros.	<ul style="list-style-type: none"> Empresas con ventas hasta por UF 100.000 al año (excluido el IVA) o empresas emergentes (sin historia, pero con proyección de ventas acotadas a UF 100.000).

Los bancos e instituciones financieras donde se puede postular a las garantías CORFO son las siguientes:

- Banco BCI
- Banco CrediChile
- Banco de Chile
- BancoEstado
- Banco Internacional
- Banco Santander
- Banco Security
- Banco Corpbanca
- Cooperativa Coocretal
- Cooperativa Ahorrocoop
- Cooperativa Bansur
- Cooperativa Coopacsi
- Cooperativa Coopeuch
- Cooperativa Financoop
- Cooperativa Lautaro Rosas
- Cooperativa Sanfecoop
- Cooperativa Oriencoop



Foto: <http://www.indap.gob.cl/>

E. INDAP

El Instituto de Desarrollo Agropecuario, INDAP, es un servicio público perteneciente al Ministerio de Agricultura. Su objetivo es fomentar y apoyar el desarrollo productivo y sustentable de un determinado sector de la agricultura chilena: la pequeña agricultura, conformada por campesinas/os, pequeñas/os productoras/es y sus familias. A través de sus programas y servicios busca promover el desarrollo tecnológico del sector para mejorar su capacidad comercial, empresarial y organizacional. Para poder optar a los programas o instrumentos de INDAP se deben cumplir los siguientes requisitos:

- Se deben obtener los ingresos, principalmente, de la explotación agrícola.
- Explotar una superficie no superior a 12 hectáreas de riego básico.
- Los activos del postulante no deben superar el equivalente a UF 3.500.
- Se debe trabajar directamente en la tierra, cualquier sea su régimen de tenencia.

Las postulaciones a estos programas se realizan en las oficinas regionales de INDAP.

Subsidios

INSTRUMENTO	USO	CONDICIONES
Programa de Desarrollo de Inversiones (PDI)	Cofinanciamiento con bonificaciones a la ejecución de proyectos de inversión productiva.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dirigido a Productores que desarrollan negocios comerciales, independiente del tamaño - Empresas individuales - Grupos formales de empresas individuales - Empresas asociativas campesinas formalmente constituidas - Grupos de empresas asociativas campesinas. ▪ Estar recibiendo Asesoría Técnica SAT para postular un proyecto de inversión.

Créditos

INSTRUMENTO	USO	CONDICIONES
Crédito corto plazo individual	Financiamiento de insumos anuales de explotación como semillas, fertilizantes, mano de obra, forraje, pago de derechos de agua, arriendo de maquinaria agrícola, etc. Posee un plazo de 1 año.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ser actual o potencial usuario/a de INDAP. ▪ No tener deudas morosas con INDAP. ▪ No tener en INDAP más de dos créditos de corto plazo con saldo.
Crédito largo plazo individual	Financiamiento con plazo superior a 365 días hasta un máximo de 10 años, para establecimiento de proyectos de largo período de maduración (principalmente activos fijos).	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ser actual o potencial usuario/a de INDAP. ▪ No tener deudas morosas con INDAP. ▪ No tener en INDAP más de dos créditos de largo plazo con saldo.
Crédito enlace forestal	Crédito que permite financiar parcialmente las plantaciones forestales, mientras obtienen la bonificación correspondiente en el marco de la Ley de Fomento Forestal.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ser actual o potencial usuario/a de INDAP. ▪ No tener deudas morosas con INDAP. ▪ Cumplir con los requisitos descritos en el Decreto de Ley N°701 que regula la actividad forestal e incentiva la forestación.
Crédito enlace riego	Financiamiento parcial de obras de riego y/o drenaje.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ser actual o potencial usuario/a de INDAP. ▪ No tener deudas morosas con INDAP. ▪ Cumplir con los requisitos descritos en la Ley N°18.450 que fomenta la inversión en obras riego y drenaje.
Crédito de enlace para manejo forestal de plantaciones	Financiamiento parcial de los costos de manejo forestal (primera poda y primer raleo).	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ser actual o potencial usuario/a de INDAP. ▪ No tener deudas morosas con INDAP.
Crédito de enlace para manejo de bosque nativo	Financiamiento parcial de los costos de manejo de bosque nativo.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ser actual o potencial usuario/a de INDAP. ▪ No tener deudas morosas con INDAP.

Otros Instrumentos

INSTRUMENTO	USO	CONDICIONES
Seguro agrícola	Seguro que cubre el impacto negativo de los fenómenos climáticos y siniestros en el rendimiento de los cultivos.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ser actual o potencial usuario de INDAP. ▪ No tener deudas morosas con INDAP.

4. SERVICIOS FINANCIEROS DE LAS INSTITUCIONES PRIVADAS

Existen diferentes tipos de instituciones privadas que ofrecen servicios, como los bancos, las cooperativas de ahorro y crédito y las fundaciones. A continuación, se presenta un detalle de los servicios de crédito para empresas de menor tamaño, otorgados por organismos privados.

a. Red de microfinanzas

Es una red que agrupa diversas instituciones de microcrédito del país. Su objetivo es fortalecer el desarrollo de las microfinanzas, a nivel público y privado, a través de la interacción de las instituciones que se dedican al microcrédito mejorando, con ello, el acceso y la igualdad de oportunidades para los chilenos. Las instituciones que componen la red de microfinanzas son (se incluye a CrediChile, institución que está en proceso de integrarse a la red):

Instituciones bancarias

INSTRUMENTO	USO	WEB INFORMATIVA
BancoEstado Microempresas (BancoEstado)	<ul style="list-style-type: none">▪ Crédito microempresas▪ Cuenta RUT▪ Chequera electrónica▪ Cuenta corriente▪ Línea de crédito▪ Tarjeta de crédito▪ Boleta de garantías	www.bancoestado.cl
CrediChile (Banco de Chile)	<ul style="list-style-type: none">▪ Créditos▪ Seguros▪ Medios de pago	www.bancocredichile.cl
Banefe (Banco Santander)	<ul style="list-style-type: none">▪ Créditos (urbano, hipotecario, agrícola, etc.)▪ Seguros▪ Chequera electrónica▪ Tarjetas de crédito	www.banefe.cl
Banco del Desarrollo (Scotiabank)	<ul style="list-style-type: none">▪ Créditos▪ Seguros	www.bdd.cl
BCI Nova (Banco Crédito e Inversiones)	<ul style="list-style-type: none">▪ Créditos▪ Garantías▪ Financiamiento proveedores ChileCompra	www.bcinova.cl

Cajas de Compensación

INSTRUMENTO	USO	WEB INFORMATIVA
Caja Los Andes	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Crédito microempresario 	www.cajalosandes.cl

Cooperativas

INSTRUMENTO	USO	WEB INFORMATIVA
Coopeuch	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Crédito MIPE 	www.coopeuch.cl
Oriencoop	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Créditos (microempresa, agrícola) ▪ Factoring 	www.oriencoop.cl

Sociedades Financieras

INSTRUMENTO	USO	WEB INFORMATIVA
Emprende Microfinanzas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Créditos (microempresa, agrícola, emergencia) ▪ Línea de cambio de cheques, de descuentos de documentos, de descuentos de facturas, de crédito de libre disponibilidad) 	www.emprendemicrofinanzas.cl
Finam	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Crédito en cuotas 	www.finam.cl
Indes	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Créditos ▪ Leasing ▪ Factoring 	www.indes.cl



Sociedades Financieras

INSTRUMENTO	USO	WEB INFORMATIVA
Fondo Esperanza	<ul style="list-style-type: none">▪ Plan de crédito	www.fondoesperanza.cl
Fundación Banigualdad	<ul style="list-style-type: none">▪ Microcréditos para emprendimientos	www.banigualdad.cl
Fundación Contigo	<ul style="list-style-type: none">▪ Créditos individuales▪ Créditos grupales	www.fundacioncontigo.cl
Fundación Crecer	<ul style="list-style-type: none">▪ Microcréditos para emprendimiento	www.fundacioncrecer.cl
Fundación Kolping Chile	<ul style="list-style-type: none">▪ Microcréditos para emprendimientos	www.kolping.cl

Sociedades de Garantía

INSTRUMENTO	USO	WEB INFORMATIVA
ConFianza	<ul style="list-style-type: none">▪ Garantías tipo A para créditos individuales.▪ Garantías tipo B para portafolios de créditos.▪ Apoyo para estructurar y acceder a financiamiento.	www.confianzasgr.cl

b. Otras instituciones

Cooperativas

INSTRUMENTO	USO	WEB INFORMATIVA
Coocretal	<ul style="list-style-type: none">▪ Créditos (microempresa, agrícola)▪ Financiamiento CORFO	www.coocretal.cl
Capual	<ul style="list-style-type: none">▪ Créditos (MYPES, agrícola)	www.capual.cl
Detacoop	<ul style="list-style-type: none">▪ Créditos (inversión microempresa, comercial micro PYME, agrícola)	www.detacoop.cl

REFERENCIAS

SITIOS WEB:

www.bancoestado.cl

www.fogape.cl

www.corfo.cl

www.fosis.cl

www.indap.cl

www.sercotec.cl

www.redmicrofinanzas.cl



CAPÍTULO V

¿CÓMO MEJORAR MI NEGOCIO?



TEMAS

1



Antes de buscar un servicio

2



Instituciones públicas
a. Capacitación
b. Asesorías o Asistencias Técnicas
c. Otros Servicios

3



Incubadoras y/o entidades patrocinadoras

4



Otras instituciones



¿CÓMO MEJORAR MI NEGOCIO?

Los servicios de desarrollo empresarial son todos los servicios que le pueden ser útiles para mejorar el desempeño de su empresa, el acceso a mercados y su capacidad de competir. Incluyen programas de capacitación, consultoría y asesoramiento, asistencia en comercialización, información, desarrollo y transferencia de tecnología y promoción de vinculaciones entre empresas.

1. ANTES DE BUSCAR UN SERVICIO

Los servicios de desarrollo empresarial, si realmente responden a lo que necesita su empresa, pueden hacerla más competitiva. Antes de contratar o adscribirse a un servicio, aunque sea gratuito, es necesario que conozca bien las necesidades de su empresa y las priorice. Una buena estrategia es hacer un diagnóstico a su empresa para detectar sus fortalezas y debilidades. Sobre la base del diagnóstico y la oferta de servicios de desarrollo empresarial disponible, usted podrá diseñar un plan adecuado para fortalecer su empresa.



¿Cuáles son los desafíos internos de la empresa?

Algunos ejemplos:

- Falta de planificación
- Falta de información de mercado
- Mercadeo
- Tener personal capacitado
- Falta de competencias empresariales
- Acceso a Internet
- Motivación colaboradores
- Conectividad
- Innovación en los productos
- Tecnología obsoleta

¿Cuáles son los servicios que necesita la empresa?

Algunos ejemplos:

- Información/Asesoría legal
- Asesoría financiera
- Capacitación empresarial
- Capacitación laboral
- Constitución de redes
- Servicios de Tecnologías de Información y Comunicación
- Diseño de productos
- Ferias comerciales
- Información de mercado
- Subsidio/asesoría innovación

A continuación presentamos un detalle de la oferta de los principales servicios de desarrollo empresarial disponibles en Chile. Usted debe tener siempre presente que el mundo de los Servicios de Desarrollo Empresarial es por naturaleza dinámico, es decir, estos servicios se actualizan y redefinen con frecuencia. La siguiente compilación de servicios es válida para 2013, pero es probable que dentro del mismo año algunos servicios sean modificados, reemplazados o que aparezcan nuevos. Toda la información general, como instituciones y descripción de servicios, es permanentemente actualizada en los sitios web correspondientes.



www.chileatiende.cl

¡Ingresa a Chile Atiende! este es un sitio, desarrollado por la Unidad de Modernización y Gobierno Digital del Ministerio Secretaría General de la Presidencia, donde podrás encontrar información clara y accesible sobre más de 1.800 servicios, trámites y beneficios entregados por instituciones del Estado.



2. INSTITUCIONES PÚBLICAS

a. Capacitación

El personal bien calificado constituye un capital muy valioso para cualquier empresa, pues el trabajador capacitado obtiene ventajas competitivas y mejora su desempeño. La mejor inversión que usted puede proyectar para su empresa es la capacitación propia o de su personal, ya que todo esfuerzo destinado a mejorar las capacidades de las personas tiene un efecto directo en la productividad y competitividad de la empresa.

Podemos distinguir dos tipos de capacitación:

CAPACITACIÓN EMPRESARIAL

La capacitación empresarial mejora la capacidad de gestión estratégica, comercial, financiera y operativa del empresario o del equipo directivo.

INSTRUMENTO	OBJETIVO	DIRIGIDO A	INSTITUCIÓN
Programa Beca de Inglés CORFO	Beca que cubre el costo de un curso de inglés. Existen dos programas: 100 horas y 200 horas.	Profesionales y técnicos con educación superior en todas las áreas y estudiantes de último año de todas las carreras.	CORFO
Formación y Capacitación para Mujeres Campesinas	Intervención de tres años de capacitación en: fomento productivo de actividades silvoagropecuarias, agroindustriales, turismo rural o artesanías con enfoque en sustentabilidad ambiental; gestión de negocios silvoagropecuarios, agroindustriales, turismo rural o artesanías; desarrollo organizacional y fomento a la asociatividad; y desarrollo personal. Además, acceden a incentivos para mejorar la implementación de sus emprendimientos.	A actuales o potenciales usuarias de INDAP. Postulación PROdeMU o INDAP.	CONVENIO PROdeMU - INDAP
Aprendiendo a Empezar	Ayuda a identificar los nichos más favorables para el desarrollo de microemprendimientos liderados por mujeres, entrega nociones y herramientas básicas sobre el rubro o servicio que se iniciará y busca que el proyecto cumpla las condiciones para presentarse a diversas líneas de financiamiento.	Mujeres que tengan entre 18 y 59 años, y que tengan un puntaje en la Ficha de Protección Social (FPS) menor o igual a 11.734 puntos.	CONVENIO PROdeMU -SERNAM
Mejorando Mi Negocio	Contribuye a la sustentabilidad de los emprendimientos económicos de las mujeres, optimizando la gestión y comercialización de su negocio. Entrega herramientas para fortalecer sus capacidades emprendedoras, capacitación técnica y proyección financiera y comercial.	Mujeres que tengan un puntaje en la Ficha de Protección Social (FPS) menor o igual a 11.734 puntos. Postulación: PROdeMU.	CONVENIO PROdeMU -SERNAM
Seminarios	Entregar información y herramientas prácticas sobre las oportunidades que ofrece el mundo laboral y los beneficios que ofrece la red pública y privada.	Mujeres mayores de 18 años que cuenten con Ficha de Protección Social aplicada.	CONVENIO PROdeMU -SERNAM

INSTRUMENTO	OBJETIVO	DIRIGIDO A	INSTITUCIÓN
Bono Empresa y Negocio	Aumentar la productividad del negocio de micro y pequeños empresarios, a través de herramientas de capacitación para potenciar su capacidad de gestión.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dueño-socios o representantes de micro y pequeñas empresas formalizadas, con ventas anuales no superiores a las 25.000 UF. ▪ Trabajadores independientes o a honorarios (boleta), sin contrato e ingresos como trabajador dependiente. ▪ Pescadores artesanales, colectivos y feriantes registrados en Sernapesca, Ministerio de Transportes y municipalidades, respectivamente, que se encuentren validados por bases de datos SENCE. 	SENCE
Formación para el Trabajo	Aumentar las probabilidades de encontrar o desarrollar una ocupación de calidad y/o mejores ingresos en condiciones de vulnerabilidad, mediante acciones de capacitación en competencias técnicas, de empleabilidad y transversales en general. Para el caso de trabajadores independientes, se entiende por calidad la formalidad de su actividad.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Desempleados, personas buscando trabajo por primera vez o trabajadores de baja calificación laboral entre 16 y 65 años. ▪ Personas con Ficha Protección Social con puntaje menor a 11.734 puntos. 	SENCE
Programa Mujer Trabajadora y Jefa de Hogar	Mejorar la empleabilidad y las condiciones laborales, a través de los instrumentos de capacitación SENCE, en cursos con egreso dependiente o independiente.	Mujeres inscritas en el programa "Mujer Trabajadora y Jefa de Hogar" de SERNAM.	SERNAM
Portal de capacitación SERCOTEC	Es un servicio de cursos virtuales gratuitos, el cual busca entregar herramientas de apoyo a la gestión y desarrollo de habilidades empresariales, que permitan contribuir para una adecuada puesta en marcha de los negocios, mejorar su gestión y obtener mejores resultados.	Emprendedores/as y empresarios/as de micro y pequeñas empresas.	SERCOTEC
Formación empresarial	Entregar conocimientos en temas de su interés, así como también instalar capacidades y/o habilidades empresariales que permitan contribuir a una adecuada puesta en marcha y/o desarrollo de sus negocios.	Micro y Pequeñas Empresas.	SERCOTEC



CAPACITACIÓN LABORAL

La capacitación laboral fortalece las habilidades y aptitudes para un mejor desempeño de los colaboradores en sus puestos de trabajo.

PROGRAMA DE FORMACIÓN EN EL PUESTO DE TRABAJO

Este programa permite insertar en un puesto de trabajo a las personas desocupadas, cesantes, que buscan trabajo por primera vez, mediante una bonificación a empresas y desarrollar competencias en el oficio que realicen entregando capacitación en el puesto de trabajo, mediante un subsidio a la capacitación.

REQUISITOS DE LOS BENEFICIARIOS:

BENEFICIARIOS INDIRECTOS (POBLACIÓN OBJETIVO):

- Personas desocupadas, cesantes o que buscan trabajo por primera vez.
- Hombres y mujeres de 15 a 25 (en el caso de la línea jóvenes aprendices) o hombre y mujer de 25 a 65 (en el caso de la línea desempleados).

BENEFICIARIOS DIRECTOS (EMPRESAS QUE CONTRATAN A LA POBLACIÓN OBJETIVO, DEFINIDA ARRIBA):

- Empresas contribuyentes de 1° categoría.
- Empresas contribuyentes del artículo 22 de la Ley de Impuesto a la Renta (pequeños contribuyentes).

FRANQUICIA TRIBUTARIA

La franquicia tributaria es un incentivo, administrado por SENCE, para que las empresas capaciten a sus colaboradores. Las empresas pueden rebajar de su impuesto anual a la renta parte de la inversión que efectúan para capacitación. Todas las empresas contribuyentes de Primera Categoría de la Ley de Renta que tengan una planilla anual de remuneraciones imponibles superior a 35 UTM (alrededor de \$1.400.000) pueden acceder a la franquicia.

LOS TOPES FRANQUICIABLES

Si su planilla anual de remuneraciones imponibles es mayor a 35 UTM e inferior a 45 UTM y la empresa registra cotizaciones previsionales pagadas correspondientes a esa planilla, podrá deducir hasta 7 UTM en el ejercicio anual.

Si su planilla anual de remuneraciones imponibles es igual o superior a 45 UTM y hasta 900 UTM, y la empresa registra cotizaciones previsionales pagadas correspondientes a esa planilla, podrá deducir hasta 9 UTM en el ejercicio anual.

Si su planilla anual de remuneraciones imponibles es superior a 900 UTM, y la empresa registra cotizaciones previsionales pagadas correspondientes a esa planilla, podrá deducir el equivalente hasta el 1% de la planilla anual de remuneraciones.

¿CÓMO USAR LA FRANQUICIA?

Los pasos principales para usar la franquicia tributaria son los siguientes:

- a). Definir si realizará la capacitación en forma directa o si elegirá a un OTIC (Organismo Técnico Intermediario para Capacitación) como intermediario. Cualquier empresa que sea sujeto de franquicia tributaria puede adherir a un OTIC.
- b). Definir la actividad de capacitación que responda a los intereses de la empresa.
- c). Gestionar la actividad de capacitación, comunicándola por escrito a SENCE, a través del “Formulario Único de Comunicación, Rectificación y Liquidación de Acciones de Capacitación” (FUC), registrando en él toda la información que solicita, incluyendo los datos ya obtenidos previamente ante el OTEC con el cual se desea llevar a cabo la capacitación, o los entregados por la empresa y previamente validados por SENCE si es un curso interno.



¿QUÉ SON LOS OTEC Y OTIC?

OTEC	OTIC
<p>Los Organismos Técnicos de Capacitación (OTEC) son instituciones acreditadas por SENCE (Servicio Nacional de Capacitación y Empleo) que tienen la exclusividad para ejecutar actividades de capacitación que puedan ser imputadas a la franquicia tributaria.</p>	<p>Los Organismos Técnicos Intermedios para Capacitación (OTIC) son organismos que administran para capacitación parte o todo del 1% de remuneración imponible de sus empresas afiliadas. Además, sirven de nexo entre la empresa y el OTEC. La adhesión a un OTIC es de carácter voluntario. El OTIC cobra una comisión que se descuenta del 1% para capacitación que aporta la empresa adherida.</p>

Los únicos cursos no ejecutados por un OTEC que podrán imputarse a la franquicia tributaria son los cursos internos y los interempresas. Los cursos internos son actividades de capacitación realizadas por un relator / facilitador que puede ser interno (personal de la empresa) o externo. El dueño o socio no puede ser el relator / facilitador. En el curso interempresa dos o más empresas capacitan en conjunto a sus trabajadores, pero una hace de cabeza y realiza la tramitación ante el SENCE. Ambos instrumentos son accesibles a cualquier empresa que sea sujeto de franquicia tributaria.

El valor de la hora SENCE

El SENCE fije el monto máximo por hora cronológica que subsidia, por cada asistente a una capacitación. El valor hora por participante para el año 2013 es de \$4.000.

Por ejemplo, usted desea realizar un curso de capacitación cuyo valor hora por participante es de \$5.000. Si cumple con todos los requisitos y utiliza la franquicia, podrá ahorrarse \$4.000 por cada hora cursada a cuenta del impuesto anual a la renta, con el tope señalado anteriormente.



Oportunidades extra para el uso de la franquicia tributaria

Además del uso regular del incentivo tributario, SENCE pone a disposición de los empresarios una serie de facilidades y oportunidades extra, para el uso de la franquicia tributaria.

Entre estas podemos mencionar:

CAPACITACIÓN PRE CONTRATO	CAPACITACIÓN POST CONTRATO
<p>Capacitación realizada antes del contrato laboral para contar con trabajadores calificados al momento de su incorporación a la organización.</p> <p>Se suscribe un contrato de capacitación entre la empresa y el beneficiario cuya vigencia no exceda de dos meses.</p>	<p>Capacitación que se puede realizar hasta cinco meses contados después del término del vínculo laboral.</p> <p>Las acciones deben comunicarse al SENCE antes de finalizar el contrato.</p> <p>Deben ser impartidas a trabajadores cuya última renta no supere las 25 UTM.</p>



GASTOS IMPUTABLES

La tabla muestra los costos que se pueden imputar utilizando la franquicia tributaria. Una empresa puede invertir en la capacitación de sus trabajadores usando una o más de las opciones descritas.

Gastos en programas de capacitación	Los gastos efectuados en programas de capacitación ocupacional desarrollados por sí mismas, o contratados con los organismos capacitadores.
Aportes a los OTIC	Las cuotas que las empresas adherentes aporten a los OTIC y cuyos montos totales no excedan del 1% de las remuneraciones imponibles anuales que paguen a sus trabajadores. La empresa también puede dividir su 1% de aportes a más de un OTIC.
Gastos por conceptos de viáticos y traslados	Los gastos por concepto de viático y traslado de los participantes que asistan a cursos que se desarrollen fuera de su lugar habitual de trabajo, podrán ser autorizados por el SENCE para ser imputados a la franquicia tributaria, con un tope del 10% del total de los costos directos anuales señalados anteriormente.
Gastos por conceptos de dirección y administración del departamento o unidad de capacitación de la empresa	Los gastos por concepto de dirección y administración del departamento o unidad de capacitación de la empresa con el tope del 15% del total de los costos directos anuales acogidos a la franquicia tributaria.
Gastos destinados al estudio de detección de necesidades de capacitación de las empresas	Producto de esos estudios, la empresa efectivamente deberá efectuar un programa de capacitación, realizar durante el año, al menos el 50% de los cursos programados, y capacitar al menos el 50% del número de participantes contemplados en el estudio. El estudio de necesidades de capacitación puede ser realizado por una persona natural o jurídica.

El descuento en SII

La franquicia tributaria se descuenta directamente cuando se realiza la Declaración Anual a la Renta. El monto usado por la empresa en capacitación, y que está afecto a este beneficio, debe indicarse en la línea 42 del Formulario 22: "Crédito por Gasto de Capacitación" y se resta directamente de los impuestos determinados.



b. Asesoría y asistencia técnica

INSTRUMENTO	OBJETIVO	DIRIGIDO A	INSTITUCIÓN
Fomento a la Calidad (FOCAL)	Apoyo a todas las actividades asociadas a la implementación y certificación en normas o protocolos, ya sean chilenas o extranjeras, que permitan a la empresa mejorar sus procesos de gestión.	Empresas con ventas anuales menores a UF 100.000.	CORFO
Fondos de Asistencia Técnica (FAT)	Consultorías para asistencia técnica en modernización tecnológica de pequeñas y medianas empresas, gestión financiera y producción limpia.	Empresas con ventas anuales menores a UF 100.000.	CORFO
Programa Pyme Competitiva	Programa de coaching colaborativo e individual, que cofinancia la asesoría experta a grupos de 12 a 15 empresarios pyme, con el objetivo de mejorar su competitividad. Financia un promedio de 60% de la consultoría, con un tope de 2 millones de pesos por empresario.	Dueños y directivos de mipymes con ventas entre UF 2.400 y UF 100.000 anuales, que bajo una asesoría especializada estén dispuestos a compartir sus propias experiencias y mejores prácticas, aportándole al grupo dinámica y los desafíos del mundo real de las empresas.	CORFO
Alianzas Productivas	Acceso de pequeños productores a cadenas agroindustriales a través del establecimiento de un vínculo empresa demandante - proveedor.	<ul style="list-style-type: none"> Actuales o potenciales usuarios de INDAP. Pequeños productores de perfil comercial capaz de proveer productos o servicios para la industria agroalimentaria u otros agentes comerciales formales. 	INDAP
Programa de Gestión Empresarial	Implementación de herramientas de gestión y la instalación de competencias en los agricultores.	<ul style="list-style-type: none"> Actuales o potenciales usuarios de INDAP. Tener iniciación de actividades. Ventas anuales mayores o iguales a UF 200. Demostrar niveles mínimos de indicadores de gestión y dotación de recursos productivos.	INDAP
Programas Sabores del Campo	Entregar asesorías específicas a los usuarios que elaboran alimentos en calidad e inocuidad de alimentos y en comercialización de sus productos.	<ul style="list-style-type: none"> Actuales o potenciales usuarios de INDAP. Pequeños productores agrícolas que a lo menos vendan UF 100 al año. 	INDAP
Servicio de Asesoría Técnica (SAT)	Mejorar las capacidades de los usuarios por medio de transferencia técnica.	<ul style="list-style-type: none"> Actuales o potenciales usuarios de INDAP. Pequeños productores que realizan actividades económico-productivas silvoagropecuarias, agroindustriales u otras actividades conexas. 	INDAP
Asesorías Empresariales	Mejorar sus procesos productivos y/o de gestión, a través de la asesoría prestada por un consultor experto.	Micro y pequeñas empresas.	SERCOTEC
Asesoría Legal Virtual	Ofrece acceso a asesoría especializada en temas jurídicos de diversa complejidad, que están relacionados al quehacer empresarial, así como la posibilidad de consultar respuestas a preguntas frecuentes del ámbito empresarial en el ámbito legal y/o jurídico.	Micro y pequeñas empresas.	SERCOTEC
Programa Emprendimiento	Programa de trabajo con redes de mujeres emprendedoras, en donde se articula ayuda y asesoría hacia las oportunidades existentes en torno al emprendimiento. Se trabaja particularmente para cada caso y para cada región del país. Se canaliza a través de oficinas del SERNAM.	Mujeres emprendedoras.	SERNAM

c. Otros servicios

INSTRUMENTO	OBJETIVO	DIRIGIDO A	INSTITUCIÓN
Concurso Innovación y Emprendimiento Social	Apoyar la acción de entidades que promuevan la generación de innovaciones y emprendimientos sociales, entendidos como aquellos cuya misión principal –aunque no exclusiva– es el impacto o beneficio social, especialmente en sectores sociales en condiciones de pobreza o vulnerabilidad, y que, a la vez, logren ser sustentables económicamente.	Toda persona jurídica con o sin fines de lucro y constituida en Chile, que demuestre capacidad para realizar el proyecto propuesto.	CORFO
Concurso CORFO Cine	Apoyar la preparación y el desarrollo profesional de proyectos audiovisuales para los géneros de ficción, documental y animación.	Personas o empresas chilenas, cuyo giro o actividad económica comprenda la actividad audiovisual y que demuestren ventas anuales netas inferiores a UF 100.000.	CORFO
Concurso CORFO TV	Apoyar el desarrollo de proyectos para televisión en los géneros de ficción, reportaje, documental, animación e infantil.	Personas o empresas chilenas, cuyo giro o actividad económica comprenda la actividad audiovisual, y que demuestren ventas anuales netas inferiores a UF 100.000.	CORFO
Incentivo Tributario a la Inversión privada en Investigación y Desarrollo	Este incentivo busca promover la inversión en Investigación y Desarrollo (I+D) en entidades Chilenas, permitiendo rebajar –vía impuesto– hasta un 35% de los recursos destinados a actividades de I+D, realizadas ya sea por sus propias capacidades o con el apoyo de terceros así como las contratadas a un Centro especializado que se encuentre inscrito en el Registro de Corfo. Además el 65% restante del monto invertido podrá ser considerado como gasto necesario para producir la renta, independiente del giro de la empresa.	Este incentivo tributario está orientado a empresas (contribuyentes de primera categoría), que declaren su renta efectiva mediante contabilidad completa.	CORFO
Programa de Difusión Tecnológica (PDT)	Mejorar la competitividad de un conjunto de empresas, de preferencia Mipymes, por medio de la prospección, difusión, transferencia y absorción de conocimientos, que se traduzcan en un aumento significativo de su productividad, generación de empleo y sostenibilidad.	Personas jurídicas, con o sin fines de lucro, y personas naturales que tributan en primera categoría, constituidas en Chile y que posean capacidades técnicas suficientes para liderar, coordinar y ejecutar las actividades planteadas en el programa.	CORFO
Programa de Apoyo Emprendedor (PAE)	Apoyo para actividades relacionadas con el desarrollo de un entorno y/o cultural para el emprendimiento e innovación como cursos o talleres de creatividad, liderazgo, lenguaje de negocios, redes de confianza, motivacionales, formativos, de integración, etc. Además de generación de instancias de reunión, plataformas de educacionales, plataformas de innovación abierta, etc.	Personas jurídicas con o sin fines de lucro y personas naturales con iniciación de actividades en primera categoría.	CORFO
Programa de Emprendimientos Locales (PEL)	Apoyo a los emprendedores de una localidad para que mejoren su gestión, desarrollen sus competencias y capacidades y puedan acceder a nuevas oportunidades de negocios. Financia capacitaciones, consultorías y asistencias técnicas y cofinancia un plan de inversiones.	Empresas o emprendedores sin iniciación de actividades que tengan ventas anuales o una proyección de estas menor a UF 5.000.	CORFO

INSTRUMENTO	OBJETIVO	DIRIGIDO A	INSTITUCIÓN
Subvención a la Prima del Seguro Agrícola	Facilitar a los agricultores la contratación de un seguro con compañías aseguradoras que los cubra de los riesgos climáticos que puedan afectar su producción, tales como sequía agrícola, helada, lluvia excesiva o extemporánea, viento perjudicial, nieve y granizo.	Agricultores, sin distinción de tamaño, propietarios o arrendatarios, que cuenten con iniciación de actividades y sean contribuyentes. También a pequeños productores que no cuenten con iniciación de actividades, pero que estén siendo atendidos como clientes de créditos por INDAP, BancoEstado y otras instituciones autorizadas.	CORFO
Bono Legal de Aguas	Entregar estudios técnico-legales que resuelvan problemas de propiedad de aguas.	<ul style="list-style-type: none"> Empresas individuales o asociativas entre otros. Actuales o potenciales usuarios de INDAP. 	INDAP
Estudios de Riego y Drenaje	Formulación de proyectos de riego o drenaje, y realización de consultorías especializadas, análisis de laboratorio, ensayos de materiales y otros estudios que complementen los estudios de diseño de obras de riego y drenaje.	<ul style="list-style-type: none"> Personas naturales individuales o empresas individuales con responsabilidad limitada. También a asociaciones u organizaciones. A actuales o potenciales usuarios de INDAP. 	INDAP
Programa gestión y soporte organizacional (PROGYSO)	Contar con organizaciones con tecnologías de gestión e información actualizadas, con capacidad de convocatoria, difusión y comunicación.	<ul style="list-style-type: none"> Organizaciones con cobertura nacional o regional, integrada mayoritariamente por pequeños productores agrícolas y/o campesinos, con existencia legal. A actuales o potenciales usuarios de INDAP. 	INDAP
Bono al Trabajo de la Mujer	Incentivar la contratación de mujeres entre 25 y 60 años de edad a través de la entrega de un subsidio directamente a los jóvenes y sus empleadores, quienes deben postular de forma separada. Los empleadores podrán acceder al beneficio por dos años.	Empresas que no posean aporten estatal, aportes superiores al 50% o que sean parte del programa inversión en la comunidad.	SENCE
Subsidio al Empleo Joven	Incentivar la contratación de jóvenes entre 18 y 25 años de edad a través de la entrega de un subsidio directamente a los jóvenes y sus empleadores, quienes deben postular de forma separada.	Empresas que no posean aporten estatal, aportes superiores al 50% o que sean parte del programa inversión en la comunidad.	SENCE
Promoción y Canales de Comercialización	Brindar a la MIPE la instancia para promocionar, difundir, y/o comercializar sus productos o servicios, a través de distintos canales, tales como; ferias eventos de exposición y otros espacios de comercialización.	Micro y pequeñas empresas.	SERCOTEC
Programa de Fomento al Turismo	Desarrollar nuevos productos, una nueva oferta turística y/o fortalecer la institucionalidad turística.	<ul style="list-style-type: none"> Empresarios y servicios turísticos. Corporaciones o fundaciones relacionadas con el turismo. Organismos públicos y privados relacionados con el turismo. 	SERNATUR
Registro Nacional de Servicios Turísticos	Plataforma donde se incorpora toda la oferta formal de la industria del turismo, acuerdo a su clasificación. La plataforma es voluntaria para todos los servicios turísticos. No obstante, a partir del 24 de junio del 2013, será obligatorio para los servicios de alojamiento turístico y los servicios de turismo aventura. Estos últimos, además, deben acreditar el cumplimiento de los estándares de seguridad establecidos en la normativa vigente. A través de www.sernatur.cl	Todas las empresas turísticas del país.	SERNATUR
Sello de Calidad Turística	Distintivo que se entrega a aquellos prestadores que certifican sus estándares de calidad, lo cual sirve como estrategia de diferenciación y competitividad respecto de otros servicios turísticos. Además, el sello otorga las calificaciones para los servicios de alojamiento turístico (por ejemplo: estrellas).	Empresas y servicios turísticos de alojamiento turístico, agencias de viajes, tour operadores, actividades de turismo aventura y guías de turismo.	SERNATUR

3. INCUBADORAS Y/O ENTIDADES PATROCINADORAS

A lo largo del país, existen diversas incubadoras de negocios y/o entidades patrocinadoras en donde los emprendimientos tienen la posibilidad de acelerar su crecimiento y convertirse en proyectos exitosos. Estas instituciones actúan como intermediarios especialistas para el apoyo de emprendedores, quienes son los beneficiarios finales de algunos fondos públicos destinados para el fomento productivo. Como se mencionó anteriormente, es importante estudiar y conocer a cada una de estas instituciones para encontrar cuál es la que se adecua de mejor manera a su emprendimiento. Algunas de las principales instituciones del país son:

REGIÓN DE TARAPACÁ

INCUBA UNAP

Institución: Universidad Arturo Prat

Ciudad: Iquique

Teléfono: (57) 2394289

Sitio web: www.incubainnova.cl

REGIÓN DE ANTOFAGASTA

INCUBA 2 (sede Calama)

Institución: Universidad Católica del Norte

Ciudad: Calama

Teléfono: (55) 2424743

Sitio web: www.incuba2.cl

INCUBA 2 (sede Antofagasta)

Institución: Universidad de Antofagasta

Ciudad: Antofagasta

Teléfono: (55) 2243253

Sitio web: www.incuba2.cl

REGIÓN DE COQUIMBO

ASOINCUBA

Institución: Universidad de La Serena

Ciudad: La Serena

Teléfono: (51) 2204194

Sitio web: www.asoincuba.cl

REGIÓN DE VALPARAÍSO

3IE

Institución: Universidad Federico Santa María

Ciudad: Valparaíso

Teléfono: (32) 2455900

Sitio web: www.3ie.cl

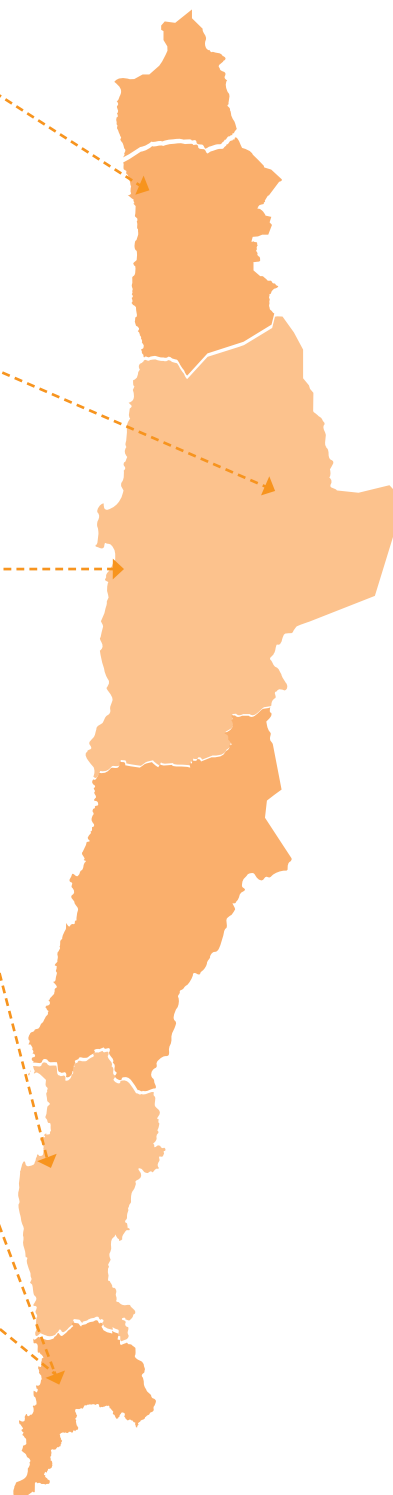
CHRYSALIS

Institución: Pontificia Universidad Católica de Valparaíso

Ciudad: Valparaíso

Teléfono: (32) 2273409

Sitio web: www.chrysalis.cl



REGIÓN METROPOLITANA

SANTIAGO INNOVA

Institución: Corporación Santiago Innova
Ciudad: Santiago
Teléfono: (2) 2770 4200
Sitio web: www.innova.cl

INCUBA UC

Institución: Pontificia Universidad Católica de Chile
Ciudad: Santiago
Teléfono: (2) 2354 4704
Sitio web: www.incubauc.cl

ELEVAGLOBAL SPA

Institución: Multiservicios Asexma
Ciudad: Santiago
Teléfono: (2) 2498 4000
Sitio web: www.elevaglobal.com

UDD VENTURES S.A.

Institución: Universidad del Desarrollo
Ciudad: Santiago
Teléfono: (2) 2327 9800
Sitio web: www.uddventures.cl

INNOVO USACH

Institución: Universidad de Santiago de Chile
Ciudad: Santiago
Teléfono: (2) 2718 4714
Sitio web: www.innovo.cl

ACCIÓN INCUBA

Institución: ONG Corporación Acción Emprendedora
Ciudad: Santiago
Teléfono: (2) 2248 9150
Sitio web: www.accionemprendedora.org

FUNDACIÓN CHILE

Institución: Fundación Chile
Ciudad: Santiago
Región Metropolitana
Teléfono: (2) 2240 0300
Sitio web: www.fundacionchile.com

CODESSER

Institución: Corporación de Desarrollo Social del Sector Rural
Ciudad: Santiago
Teléfono: (2) 2585 3300
Sitio web: www.codesser.cl

GESTA MAYOR

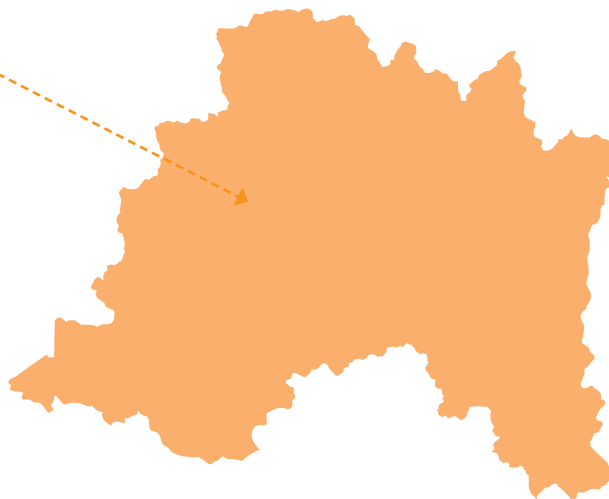
Institución: Incubadora de Negocios Gesta Mayor S.A.
Ciudad: Santiago
Teléfono: (2) 2328 1192
Sitio web: www.gestamayor.cl

GECHS

Institución: Software y Servicios Chile A.G.
Ciudad: Santiago
Teléfono: (2) 2231 9938
Sitio web: www.gechs.cl

CEPRI

Institución: Centro de Productividad Integral S.A.
Ciudad: Santiago
Teléfono: (2) 2946 2790



ENTIDADES PATROCINADORAS

CLUB DE MUJERES EMPRESARIAS

Institución: Club de Mujeres Empresarias S.A.
Ciudad: Santiago
Teléfono: (2) 2426 5456
Sitio web: www.me.cl

REGIÓN DEL MAULE

CRECE

Institución: Universidad Católica del Maule

Ciudad: Talca

Teléfono: (71) 2613688

Sitio web: www.crece.ucm.cl

REGIÓN DEL BIOBÍO

UDD VENTURES S.A. (sede Concepción)

Institución: Universidad del Desarrollo

Ciudad: Concepción

Teléfono: (41) 268 63 29

Sitio web: www.uddventures.cl

CDEUBB

Institución: Universidad del Bío Bío

Ciudad: Concepción

Teléfono: (41) 2731360

Sitio web: www.cdeubb.cl

IDEA INCUBA

Institución: Universidad de Concepción

Ciudad: Concepción

Teléfono: (41) 2207060

Sitio web: www.ideaincuba.cl

INETEC

Institución: Inacap

Ciudad: Concepción

Teléfono: (41) 2928619

Sitio web: www.inetec.cl

REGIÓN DE LA ARAUCANÍA

INCUBATEC

Institución: Universidad de la Frontera

Ciudad: Temuco

Teléfono: (45) 2734030

Sitio web: www.incubatec.cl

REGIÓN DE LOS LAGOS

INER LOS LAGOS

Institución: Universidad de Los Lagos

Ciudad: Puerto Montt

Teléfono: (65) 2322384

Sitio web: www.inerloslagos.cl

REGIÓN DE LOS RÍOS

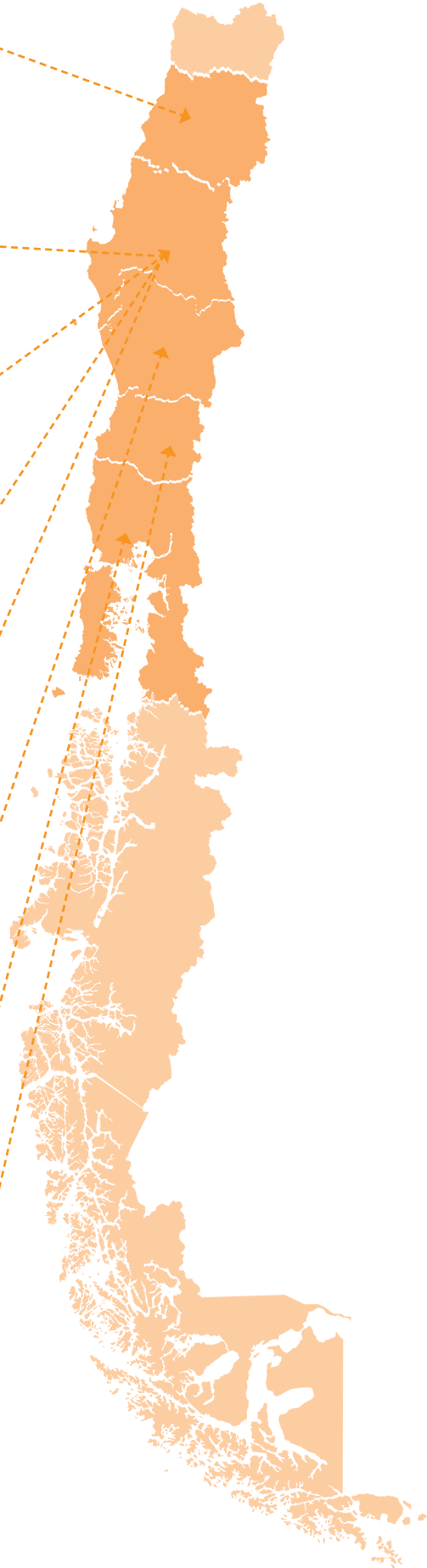
AUSTRAL INCUBA

Institución: Universidad Austral

Ciudad: Valdivia

Teléfono: (63) 2293600

Sitio web: www.australincuba.cl



4. OTRAS INSTITUCIONES

A continuación, se presenta un detalle de las instituciones privadas que ofrecen servicios de desarrollo empresarial para empresas de menor tamaño, incluyendo una descripción general de su oferta.

Trabajo para un Hermano

Gracias a un completo plan de acción, la fundación forma y asesora a emprendedores para que inicien y potencien su negocio. Entrega herramientas para insertarlos en el mercado, centradas en la elaboración del plan de negocio, el desarrollo de la creatividad y la innovación y la práctica del buen trabajo.

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

Simón de Cirene

Institución sin fines de lucro cuyo objetivo es fortalecer instituciones sin fines de lucro y convertirlas en verdaderas empresas sociales. La Corporación Simón de Cirene acompaña a microempresarios en la gestión de su negocio a través de asesoría personalizada, cursos de formación y redes.

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

Construyendo Mis Sueños

Construyendo Mis Sueños es una organización joven integrada en su mayoría por estudiantes de Ingeniería Civil Industrial de la Universidad de Chile. Su propósito es contribuir al desarrollo del país entregando a los micro y pequeños empresarios conocimientos y herramientas que los ayuden a consolidar sus emprendimientos.

<http://construyendomisueños.cl/>

Emprenden – Learning Group

Este sitio ofrece una gran variedad de cursos de capacitación a distancia (e-learning) con temas relacionados con el emprendimiento. Algunos cursos interesantes: responsabilidad social para emprendedores, introducción al network marketing, administración de cartera de clientes, inglés conversacional básico, proceso logístico de una empresa, análisis FODA para la toma de decisiones, entre muchos otros. Requiere inscripción y es gratuito.

<http://emprenden.com/>

Endeavor

Endeavor, fundada en 1998 y presente en 14 países, es una organización sin fines de lucro que nace con la misión de liderar el movimiento global que busca catalizar el crecimiento económico a largo plazo, seleccionando, impulsando y brindando apoyo estratégico a emprendedores de alto impacto a nivel mundial, para transformarlos en modelos e inspiración para toda la sociedad. Endeavor brinda apoyo a los emprendedores seleccionados, gracias a una red de expertos, con el objetivo de que desarrollen empresas exitosas, escalables a nivel mundial y que al mismo tiempo, inspiren a otros a seguir el camino del emprendimiento.

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

Propyme Chile

Organización especializada en temas Pyme, que se configura como una multiplataforma que entrega información a través de www.propymechile.com, a la vez que realiza "Encuentros ProEmpresas", "Seminarios Regionales realizados de Arica y Parinacota a Punta Arenas", y el evento anual llamado "Salón Pyme", que reúne toda la oferta de apoyo para emprendedores y micro, pequeños y medianos empresarios en un solo lugar.

REFERENCIAS

SITIOS WEB:

www.corfo.cl

www.sercotec.cl

www.indap.cl

www.prochile.cl

www.fosis.cl

www.sence.cl

www.sernatur.cl

www.sernam.cl

www.prodemu.cl

www.propymechile.com



CAPÍTULO VI

LO QUE DEBO CONSIDERAR AL DAR EMPLEO



TEMAS

- 1**

La contratación
- 2**

Las relaciones laborales
- 3**

Las remuneraciones
- 4**

Las condiciones de trabajo
- 5**

La previsión social
- 6**

El seguro de cesantía
- 7**

Seguridad y salud laboral
- 8**

Discriminación laboral
- 9**

La inspección del trabajo



LO QUE DEBO CONSIDERAR AL DAR EMPLEO

Un paso importante que debe dar un emprendimiento para transformarse en empresa es la contratación de trabajadores. Al momento de realizar este proceso, el emprendedor/a debe tener claro que debe generar condiciones que faciliten el desarrollo de un trabajo de calidad que permita que la empresa perdure en el tiempo. Algunas de estas condiciones son un sueldo digno, seguridad en el lugar de trabajo, protección social para las familias, mejores perspectivas de desarrollo personal, libertad para que la gente exprese sus opiniones e igualdad de oportunidades y trato para todas las mujeres y hombres.

1. LA CONTRATACIÓN

Contratar a un trabajador/a o ser contratado como empleado/a es un procedimiento que implica concretar una serie de formalidades, principalmente, suscribir un contrato de trabajo. Sin embargo, no todos los trabajadores/as ni los contratos son iguales.



TIPOS DE CONTRATO

CONTRATO A PLAZO FIJO

Por ley general, la duración de estos contratos no puede exceder un año. El contrato a plazo fijo se transforma en contrato indefinido en los siguientes casos:

- Si el trabajador/a hubiere prestado servicios discontinuos en virtud de más de dos contratos a plazo, durante doce meses o más, en un período de quince meses, contando desde la primera contratación.
- Si el trabajador/a continúa prestando servicios con conocimiento del empleador después de expirado el plazo de vencimiento del contrato.
- Con la segunda renovación de un contrato a plazo fijo (esto es, la tercera vez que el mismo trabajador/a y empleador/a celebran sin intervalos un contrato de trabajo, habiendo sido el primero y el segundo a plazo fijo).

CONTRATO A PLAZO INDEFINIDO

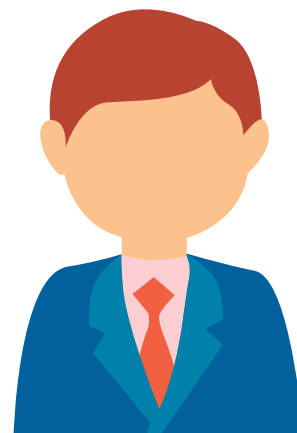
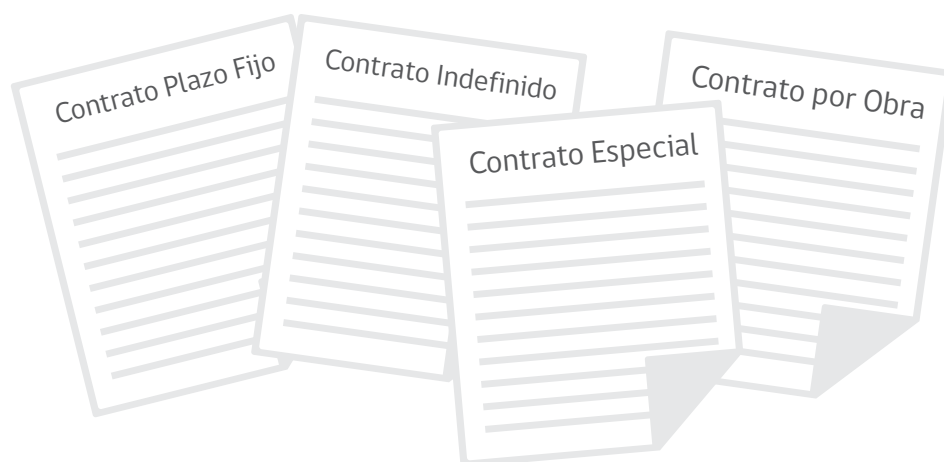
En este caso no existe precisión respecto al momento en que llegará a su término. El contrato indefinido sólo se le puede poner término por las causales establecidas en el Código del Trabajo. La principal ventaja de este tipo de trabajo es la estabilidad que le proporciona al trabajador/a en su relación laboral.

CONTRATOS ESPECIALES

Cabe mencionar, entre otros, el contrato de trabajadores de casa particular, de trabajadores agrícolas, de aprendizaje, los que representan características propias originadas de la actividad económica.

CONTRATO POR OBRA O FAENA

En este caso las partes convienen un plazo que depende de la duración de la obra o faena específica para la que es contratado el trabajador. A diferencia de un contrato a plazo fijo, no hay certeza sobre la fecha de término del contrato. En el contrato por obra o faena debe indicarse con precisión la obra o faena y la función para la cual se contrata al trabajador/a.



CONTENIDO DEL CONTRATO

El contrato de trabajo debe contener, a lo menos, las siguientes estipulaciones:

1. Lugar y fecha del contrato.
2. Individualización de las partes, con indicación de la nacionalidad y fechas de nacimiento e ingreso del trabajador/a.
3. Determinación de la naturaleza de los servicios y del lugar o ciudad en que hayan de prestarse. El contrato podrá señalar dos o más funciones específicas, sean éstas alternativas o complementarias. Esto es importante para las empresas de menor tamaño, porque un mismo trabajador/a puede trabajar en más de una función.
4. Monto, forma y período de pago de la remuneración acordada.
5. Duración y distribución de la jornada de trabajo, Si en la empresa existiere el sistema de trabajo por turno, deberá indicarse los tipos de turnos que deberá cumplir el trabajador/a.
6. Plazo del contrato y demás pactos que acordaren las partes.

La ley exige que el contrato se firme dentro de los 15 días siguientes de la incorporación del trabajador/a. En contratos cuya duración es menor a 30 días, el contrato debe ser firmado dentro de los cinco días siguientes de la incorporación. En caso de incumplimiento de esta obligación, el/la empleador/a será sancionado con una multa de 5 UF, a beneficio fiscal.

Las modificaciones del contrato de trabajo se consignarán por escrito y serán firmadas por las partes al dorso de los ejemplares del mismo o en documento anexo.

TÉRMINO DE CONTRATO

El contrato de trabajo puede terminar por las siguientes causales:

1. Mutuo acuerdo de las partes.
2. Renuncia del trabajador/a, dando aviso a su empleador/a con treinta días de anticipación, a lo menos.
3. Muerte del trabajador/a
4. Vencimiento del plazo convenido en el contrato. La duración del contrato de plazo fijo no podrá exceder de un año.
5. Conclusión del trabajo o servicio que dio origen al contrato.
6. Caso fortuito o fuerza mayor.

La terminación del contrato de trabajo a plazo indefinido se puede producir por mutuo acuerdo de las partes o por renuncia del trabajador/a con preaviso de al menos treinta días.

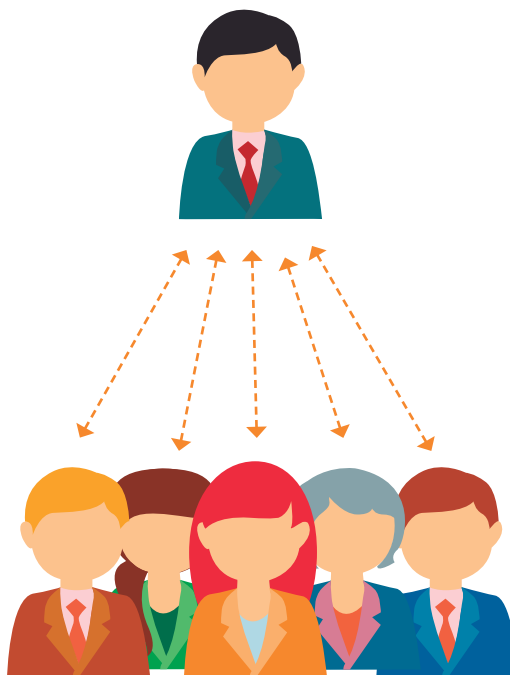
El empleador/a puede de manera unilateral poner término al contrato de trabajo, sin derecho a indemnización, cuando concurren las causales que establece la ley como es el incumplimiento grave de las obligaciones del trabajador/a, por alguna de las conductas indebidas de carácter grave que se señalan en la ley.

El empleador/a podrá también poner término al contrato de trabajo por necesidades económicas de la empresa, pero en este caso el trabajador/a sí tiene derecho a la indemnización por años de servicio. En este sentido, si el contrato de trabajo hubiere estado vigente un año o más y el empleador/a le pusiere término por necesidades de la empresa, deberá pagar al trabajador/a, al momento de la terminación, la indemnización por años de servicio que hubieren pactado contractualmente, o la legal, que es un mes de remuneración por cada año de servicio. En este caso, le debe avisar con 30 días de anticipación o pagar una indemnización por falta de aviso previo, equivalente también a un mes de remuneración.

2. LAS RELACIONES LABORALES

Las relaciones laborales son la forma en que empresarios/as y trabajadores interactúan en el contexto de la empresa. Las relaciones laborales individuales son las que establece un trabajador/a aislado directamente con su empleador, por lo que aquel se encuentra en situación de dependencia o subordinación a este último. Las relaciones laborales colectivas, por su parte, son las que establece un sindicato o un grupo de sindicatos con la empresa. La negociación colectiva está considerada como un derecho fundamental básico, garantizado en los Convenios 98 y 154 de la Organización Internacional del Trabajo.

El derecho de los trabajadores/as a negociar colectivamente con la empresa es una garantía constitucional de éstos, que puede ser ejercido con cualquier empresa. La negociación colectiva puede ser desarrollada por sindicatos o por coaliciones transitorias de trabajadores/as. Los trabajadores/as de las micro y pequeñas empresas pueden constituir un sindicato con al menos ocho trabajadores/as. Vale la pena mencionar, que el contrato de trabajo puede ser individual o colectivo. El contrato es individual cuando se celebra entre un empleador/a y un trabajador/a. Es colectivo el celebrado por uno o más empleadores con una o más organizaciones sindicales o con trabajadores/as que se unan para negociar colectivamente, o con unos y otros, con el objeto de establecer condiciones comunes de trabajo y de remuneraciones por un tiempo determinado.



3. LAS REMUNERACIONES

Las remuneraciones son el pago en dinero, antes de cualquier deducción, efectuado durante el mes de referencia para retribuir el trabajo normal y extraordinario del personal remunerado de planta y eventual. Las remuneraciones son impositivas. Hay algunos ingresos que no constituyen remuneración y no son impositivos como la asignación de colación y de movilización.

Constituyen remuneración, entre otras, las siguientes:

- Sueldo, o sueldo base: es el estipendio obligatorio y fijo, en dinero, pagado por períodos iguales.
- Sobresueldo: consiste en la remuneración de horas extraordinarias de trabajo.
- Comisión: es el porcentaje sobre el precio de las ventas o compras, o sobre el monto de otras operaciones (no obligatorio).
- Participación: es la proporción en las utilidades de un negocio (no obligatorio).
- Gratificación: corresponde a la parte de utilidades con que el empleador/a beneficia el sueldo del trabajador/a (no obligatorio).

EL SUELDO MÍNIMO

El sueldo mínimo es la remuneración mínima que fija la ley por el pago de servicios a un trabajador/a. Es el pago en dinero, obligatorio y fijo, pagado por períodos iguales, que recibe un trabajador/a por la prestación de sus servicios en una jornada ordinaria de trabajo (45 horas), determinado en su contrato. A contar del 1 de agosto de 2013, el sueldo mínimo se fijó en \$210.000 para los trabajadores mayores de 18 años de edad y hasta los 65 años (Ley N° 20.689).

LA ASIGNACIÓN FAMILIAR

La Asignación Familiar es un subsidio, complementario de la remuneración, que se paga por cada carga familiar que acredite un trabajador/a que gana menos de \$501.978 pesos mensuales. El trabajador/a puede recibir la asignación familiar para hijos hasta los 18 años (y hasta los 24 años si estudian), nietos y ascendientes, entre otros, que viven a sus expensas.

La asignación familiar es otorgada por el empleador/a a los trabajadores/as a través del Instituto de Previsión Social (IPS) o una caja de compensación, según corresponda. El formulario para solicitar la asignación familiar se encuentra en el Instituto de Previsión Social, sección "Empleadores". El monto mensual de la asignación familiar, dependiente del ingreso del beneficiario/as, es entre \$1.673 a \$8.626.



4. LAS CONDICIONES DE TRABAJO

El Código del Trabajo define las condiciones que el empleador/a está obligado a proporcionar al trabajador/a. Estas son:

La jornada de trabajo	Está estipulada en 45 horas semanales como máximo, no estando permitido trabajar más de 10 horas ordinarias al día.
Los permisos y feriados anuales	Todo trabajador/a con más de un año de servicio tiene derecho a un feriado de 15 días hábiles anuales. En caso de muerte de un hijo/a o cónyuge, el trabajador/a tendrá siete días corridos de permiso pagado, y en caso de nacimiento de un hijo/a, el trabajador/a tendrá un permiso de cinco días pagados. La madre tiene derecho al pre, post-natal y post-natal parental.
Protección a la maternidad	Considera entre otras: el descanso prenatal (6 semanas antes de la fecha probable de parto), el descanso postnatal (12 semanas después del parto), el permiso postnatal parental de 12 semanas, el subsidio al descanso maternal (remuneración líquida mientras se encuentra en pre y post-natal que equivale a la totalidad de su remuneración y las asignaciones que estuviese percibiendo), el fuero maternal (imposibilidad de despido hasta un año después de concluido el descanso postnatal).

¿Qué hacer en caso de enfermedad de un trabajador/a?

Todo trabajador/a tiene derecho a licencia médica, esto quiere decir que, el trabajador/a puede ausentarse o reducir su jornada de trabajo según indicación médica. Durante este período el trabajador/a recibirá un subsidio por incapacidad laboral. Este consiste en una suma de dinero que se paga por el período en que un trabajador/a haya estado con licencia médica.

Las ISAPRES O FONASA, cajas de compensación, y demás entidades pagadoras, pagan el subsidio por incapacidad laboral por licencias médicas, maternas, por hijo enfermo y patologías del embarazo. El subsidio se paga desde el primer día de licencia médica si ésta fuera superior a diez días, o desde el cuarto día, si ella fuera igual o inferior a diez días.

El trabajador debe presentar la licencia médica a su empleador/a, dentro del plazo de dos días hábiles contados desde la fecha de su inicio. La empresa debe presentarla en la caja de compensación ISAPRE, FONASA o al COMPIN (Comisión de Medicina Preventiva e Invalidez), dentro de los tres días hábiles siguientes respecto de la fecha de recepción por el empleador/a.

Para que se pague el subsidio, el contrato laboral debe estar vigente a la fecha de inicio de la licencia médica, y el trabajador/a debe tener una antigüedad mínima de seis meses en cualquier régimen previsional.



5. LA PREVISIÓN SOCIAL

Previsión social para los trabajadores

La previsión social es el conjunto de prestaciones en beneficio de los trabajadores/as y de sus dependientes, que tienen por objeto ofrecer protección en todos aquellos casos en los que se ven impedidos de ganar su subsistencia. Estos casos incluyen enfermedad, maternidad, invalidez, vejez y desempleo.

Un empleador/a, ya sea, del rubro empresarial, agrícola, minero, industrial o comercial, debe cumplir con las siguientes normas:

- Descontar y retener las cotizaciones previsionales que afecten a las remuneraciones del trabajador/a.
- Declarar y pagar las sumas descontadas de las remuneraciones dentro de los 10 primeros días del mes siguiente a aquel en que se devengaron las remuneraciones.

Las cotizaciones previsionales son:

- Salud (7% del sueldo bruto)(cargo del trabajador/a)
- Pensión (10% del sueldo bruto)(cargo del trabajador/a)
- Seguro de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales (0.95%)(cargo del empleador/a)
- Seguro de cesantía (2.4%) (cargo del empleador/a)
- Seguro de invalidez y sobrevivencia (1.49%)(cargo del empleador/a)

Los montos del porcentaje de la cotización a rebajar para salud dependen de la institución a la cual el trabajador/a estuviere afiliado, por ejemplo: FONASA (7%) de la remuneración imponible, ISAPRE (no podrá ser inferior a un 7%).

¿Qué es el Ahorro Previsional Voluntario Colectivo (APVC)?

Es un contrato de ahorro suscrito entre un empleador/a por sí y en representación de sus trabajadores/as y una Administradora de Fondos de Pensiones o institución autorizada, con el objeto de incrementar los recursos previsionales de sus trabajadores/as. Por lo tanto, es un ahorro voluntario que realizan los trabajadores/as y empleadores/as, mediante los acuerdos entre ellos.

Ambos aportes tienen beneficios tributarios. En el caso del trabajador/a, el beneficio tributario incluirá una bonificación fiscal y dependerá del régimen tributario por el cual opte por acoger sus aportes. En el caso del empleador/a, sus aportes se consideran gastos necesarios para producir renta.



¿En qué consiste el subsidio para trabajadores/as jóvenes?

Es un subsidio que reciben los trabajadores/as, o sus empleadores/as, que cumplan los siguientes requisitos:

- Tener entre 18 y menos de 25 años de edad.
- Integrar un grupo familiar perteneciente al 40% más pobre de la población, de acuerdo a la Ficha de Protección Social.
- Tener una remuneración bruta anual inferior a \$4.320.000 (\$360.000 mensuales).

En el caso de las mujeres madres trabajadoras (dependientes o independientes), ella y su empleador/a tendrán derecho a un plazo adicional para acceder a este subsidio, por cada hijo/a nacido/a vivo que la trabajadora hubiere tenido entre los 18 y antes de los 25 años de edad, equivalente a la duración del descanso maternal (pre y post natal).

Este plazo se contará a partir del mes siguiente en que la trabajadora cumpla los 25 años de edad.

Cuando el trabajador/a dependiente o independiente que haya cursado estudios regulares entre los 18 y antes de los 25 años, en una institución de educación superior del Estado o reconocida por éste, a él y a su respectivo empleador se le dará un plazo adicional para recibir este subsidio, el que será directamente proporcional al período en que el trabajador haya cursado estudios regulares según lo determine el reglamento, pero sólo se podrá extender hasta el mes siguiente en que el trabajador/a cumpla 27 años de edad.

El monto del subsidio dependerá de la remuneración bruta mensual del trabajador/a.

Previsión social para empleadores

Recientemente se facilitó el acceso de los dueños/as de pequeñas empresas y trabajadores/as independientes a la previsión social:

- Actualmente, los trabajadores/as independientes y dueños/as de empresas tienen la posibilidad de afiliación voluntaria al sistema de pensiones y al sistema de salud. A partir del año 2012 y, gradualmente, la afiliación de los trabajadores/as independientes es obligatoria, de manera progresiva.
- Los dueños/as de las empresas y los trabajadores/as independientes pueden realizar ahorros previsionales voluntarios, incrementando así el saldo acumulado en su cuenta de capitalización y mejorar de este modo sus pensiones futuras. Estas formas de ahorro tienen importantes beneficios tributarios y la posibilidad de una bonificación del Estado.
- Los dueños/as de empresas y trabajadores/as independientes tienen acceso al Seguro Social contra Accidentes del Trabajo y Enfermedades Profesionales con una tasa de cotización similar a la que aplica a la afiliación de los trabajadores/as de su empresa. A partir del año 2012 la afiliación de los trabajadores independientes es obligatoria.

¿CÓMO HACER LAS COTIZACIONES?

La cotización para los independientes a honorarios se pagará año a año con los fondos de su devolución de impuestos. Para ello, el Servicio de Impuestos Internos (SII) determinará el monto y la Tesorería General de la República pagará las cotizaciones en la AFP del afiliado.

No obstante, los trabajadores/as independientes podrán cotizar mensualmente en su AFP; de hacerlo, ese monto será descontado del cálculo que hará el Servicio de Impuestos Internos (SII) para su pago de previsión. Estas cotizaciones se pagarán con preferencia a cualquier otro cobro.

6. EL SEGURO DE CESANTÍA

Es un seguro que protege a los trabajadores/as dependientes cuando quedan cesantes, entregándoles beneficios monetarios, de salud, asignación familiar, becas de capacitación y acceso a la Bolsa Nacional de Empleo.

Cada trabajador/a tiene una cuenta individual, donde tanto él como su empleador/a cotizan mensualmente un porcentaje de su remuneración. Al momento de quedar cesante, el trabajador/a podrá retirar los recursos acumulados en su cuenta y, de ser necesario, recurrir a un Fondo Solidario, el cual será constituido con aportes de los empleadores/as y del Estado.

Es obligatorio para todo trabajador/a con contrato de trabajo, ya sea indefinido, a plazo fijo, por obra o servicio, regidos por el Código del Trabajo, y firmados después del 2 de octubre de 2002.

Los requisitos que se deben cumplir para acceder al seguro de cesantía son :

- Estar cesante (ya sea por renuncia o despido).
- Si tenía contrato indefinido: acreditar al menos 12 cotizaciones mensuales continuas o discontinuas.
- Si tenía contrato a plazo fijo: acreditar al menos 6 cotizaciones mensuales continuas o discontinuas.

La cotización mensual depende del tipo de contrato del trabajador:

Cuando se trata de un contrato a plazo fijo, por obra o faena, todo el costo del seguro es de cargo del empleador/a, quien debe cotizar mensualmente el 3% de la remuneración imponible del trabajador/a, con tope de UF 97,1.

Cuando se trata de un contrato a plazo indefinido, el trabajador/a debe aportar mensualmente un 0,6% de su remuneración imponible, con tope de UF 90, en tanto su empleador cotiza un 2,4% con el mismo tope.

El empleador/a debe comunicar toda iniciación o cesación de servicios a la Administración de Fondos de Cesantía dentro del plazo de 10 días corridos, contados desde la fecha de término del contrato. Si lo comunica por vía electrónica este plazo se extenderá en 3 días. El formulario "Aviso de cesación de servicios" junto con las instrucciones, se encuentra en la página web de la AFC (www.afcchile.cl), sección "Formularios".

Importante es señalar que, para efectuar el pago, el empleador/a sólo debe dirigirse al sitio web de la institución que corresponda.



7. LA SEGURIDAD Y SALUD LABORAL

La seguridad ocupacional incluye todas aquellas actividades destinadas a la identificación y control de las causas de los accidentes de trabajo. Las condiciones bajo las que se trabaja deben ser seguras, es decir, no deben suponer una amenaza o una posibilidad significativa de sufrir un daño que pueda incapacitar al trabajador/a.

La salud ocupacional busca proteger y mejorar la salud física, mental y social de los trabajadores/as en sus puestos de trabajo, repercutiendo positivamente en la productividad de la empresa.

Las empresas chilenas con más de 25 trabajadores/as deben tener un Comité Paritario de Higiene y Seguridad (CPHS), integrado por tres representantes de la empresa y tres de los trabajadores/as. El Comité Paritario es un organismo técnico de participación entre empresas y trabajadores/as, para detectar y evaluar los riesgos de accidentes y enfermedades profesionales. Todas las empresas, independientemente de su giro o tamaño, deben tener un Reglamento Interno de Higiene y Seguridad.

Las mutuales de seguridad y el Instituto de Seguridad Laboral (ISL) ayudan a las empresas otorgando beneficios en caso de accidentes laborales o enfermedades profesionales como también, asesorías, evaluaciones y capacitaciones en gestión de riesgos a sus afiliados/as.

Las mutuales de seguridad son las siguientes:

- Instituto de Seguridad del Trabajo (IST)
- La Asociación Chilena de Seguridad (ACHS)
- Mutual de Seguridad de la Cámara Chilena de la
- Construcción (CChC)

Los empleadores/as, como parte de sus cotizaciones previsionales, pagan el Seguro de Accidentes del Trabajo y Enfermedades Profesionales. Este seguro se financia con una cotización básica general del 0.95% de las remuneraciones imponibles del trabajador/a, la cobertura incluye:

- Prestaciones preventivas, que son las medidas adoptadas con el fin de evitar o disminuir los riesgos derivados del trabajo.
- Prestaciones médicas, se le otorgan gratuitamente al trabajador/a que a causa o con ocasión del trabajo sufra un accidente del trabajo o enfermedad profesional.
- Prestaciones económicas, se otorgan a los trabajadores/as (y sus beneficiarios), que sufran algún grado de incapacidad o muerte.

Recordamos que para declarar y pagar las cotizaciones están disponibles los portales de las distintas cajas de compensación.



¿Qué hacer en caso de un accidente?

En caso de ocurrir un accidente surgen dos obligaciones básicas para el empleador/a:

1. Derivar al trabajador/a al establecimiento asistencial en convenio.

Excepcionalmente, el accidentado/a puede ser trasladado en primera instancia a un centro asistencial fuera de convenio, en las siguientes situaciones:

- a) Casos de urgencia.
- b) Cuando la cercanía del lugar donde ocurrió el accidente y su gravedad así lo requieran.

2. Presentar, en un plazo no superior a las 24 horas, en la oficina del IPS más cercana, la correspondiente "Denuncia Individual de Accidente del Trabajo", debiendo mantener en su poder una copia de la misma.

Los trabajadores/as accidentados/as y adscritos al IPS podrán ser trasladados a cualquier prestador médico en convenio, entre los cuales se encuentran las siguientes instituciones de salud:

Red de Sistema Nacional de Servicios de Salud

- Mutual de Seguridad
- ACHS
- Clínica Astra
- CAPREDENA
- Clínica Los Coihues
- Hospital Clínico de la Universidad de Chile

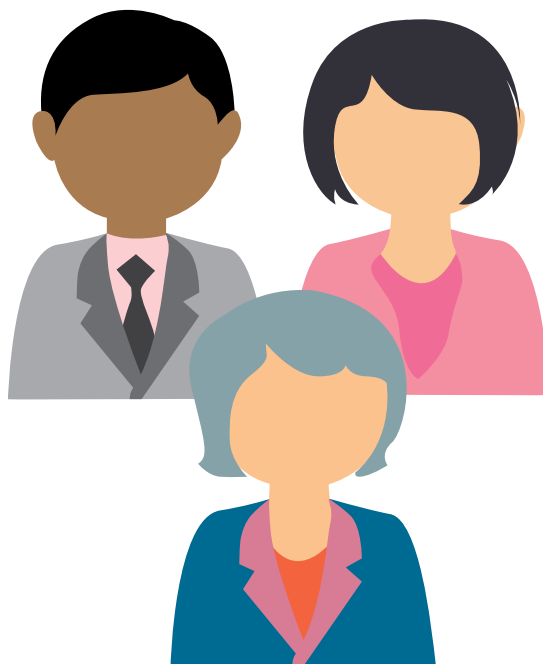
Si el médico tratante establece una Incapacidad Laboral Temporal, extenderá licencia médica al trabajador/a, quien la deberá presentar a su empleador/a antes de cumplir 48 horas desde ocurrido el accidente, con el fin que éste la curse dentro de un plazo de tres días ante la Comisión de Medicina Preventiva e Invalidez (COMPIN) para su visación.



8. LA DISCRIMINACIÓN LABORAL

Según el Convenio N° 111 de la OIT sobre la discriminación en el empleo y ocupación, ratificado por Chile, la discriminación laboral comprende cualquier distinción, exclusión o preferencia basada en motivos de raza, color, sexo, religión, opinión política, ascendencia nacional u origen social que tenga por efecto anular o alterar la igualdad de oportunidades o de trato en el empleo y la ocupación.

Según la Ley 20.348 de 2009, los trabajadores y las trabajadoras en las empresas deben recibir igual remuneración para un mismo trabajo. Los empleadores/as deben cumplir el principio de igualdad de pago entre hombres y mujeres que presten un mismo trabajo, no siendo consideradas arbitrarias las diferencias objetivas en las remuneraciones que se funden, entre otras razones, en las capacidades, calificaciones, idoneidad, responsabilidad o productividad.



9. LA INSPECCIÓN DEL TRABAJO

La Dirección del Trabajo es un servicio público, dependiente del Ministerio del Trabajo y Previsión Social, encargado de:

- Velar por el cumplimiento de las disposiciones legales relativas a las condiciones de trabajo y a la protección de los trabajadores/as en el ejercicio de su profesión.
- Facilitar información técnica y asesorar a empleadores/as y trabajadores/as sobre la manera más efectiva de cumplir las disposiciones legales.
- Poner en conocimiento de la autoridad competente las deficiencias o los abusos que no estén específicamente cubiertos por las disposiciones legales existentes.

La Dirección del Trabajo lleva a cabo sus funciones a través de las inspecciones de todo el país, en el ámbito comunal, provincial y regional (www.dt.gob.cl). El énfasis está puesto en la prevención y la capacitación para que los empresarios/as conozcan y apliquen las normas laborales.

- Contrato de trabajo
- Discriminación laboral
- Jornada de trabajo
- Materias previsionales
- El derecho a la negociación colectiva
- El derecho a sindicalizarse
- Normas de higiene y seguridad
- La protección a la maternidad
- Remuneraciones
- La terminación del contrato

Programa Multas por Capacitación

Para las micro y pequeñas empresas existe la posibilidad de sustituir la multa por una capacitación si la infracción es detectada por primera vez.

¿Qué requisitos debe reunir el empleador/a para acceder a la sustitución?

- Tener 9 o menos trabajadores/as contratados.
- Habérsele cursado una multa por infracción a alguna norma laboral o previsional.
- Haber solicitado la sustitución de la multa por capacitación dentro del plazo de 30 días corridos, contado desde la notificación de la multa.
- No haber hecho uso de este beneficio dentro del respectivo año.
- Haber corregido la situación que dio origen a la multa.

La capacitación tendrá una duración máxima de 6 horas y tanto la solicitud como la actividad de capacitación no tienen costo alguno para el beneficiario/a.



REFERENCIAS

SITIOS WEB:

www.ilo.org

www.dt.gob.cl

www.ips.gob.cl

www.afcchile.cl

www.previred.com

www.cajalosandes.cl

www.ist.cl

www.cp.cl

www.achs.cl

www.cchc.cl

www.fonasa.cl

www.oitchile.cl

www.bcn.cl

Código del Trabajo



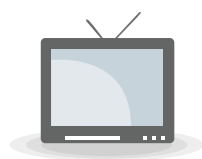
CAPÍTULO VII

OPORTUNIDADES PARA CRECER



TEMAS

1



Canales de promoción

2



Registro de marca

3



Exportar

4



El mercado público

5



Asociatividad



OPORTUNIDADES PARA CRECER

Para las empresas de menor tamaño, encontrar y mantener clientes es un desafío constante. Una opción para mejorar este proceso es observar las opciones que entrega el mercado. Por lo tanto, estas oportunidades de mercado, son aquellas circunstancias que se generan en el entorno y que, una vez identificadas, pueden ser aprovechadas para el mejoramiento de un negocio. En particular, en este capítulo, se agrupa un conjunto de consejos que podrían aportar al crecimiento de su emprendimiento.

1. CANALES DE PROMOCIÓN

Los canales de promoción tradicionales son los medios impresos, radio, televisión y los volantes. También podemos promover nuestros productos o servicios a través de canales como son Internet, las redes sociales, las rondas de negocios, participación en ferias, concursos y actividades empresariales.

Las redes sociales en Internet más populares son Facebook (que en Chile ya cuenta con más de 9 millones

de usuarios registrados), Youtube, Twitter y Flickr. Este tipo de sitios nos permiten ampliar nuestras redes de contacto y poder promocionar nuestros bienes y servicios a millones de potenciales clientes. Lo más relevante es que las inversiones suelen ser sólo de tiempo ya que inscribirse en estas redes no implica costos económicos, a menos que quiera utilizar estas plataformas como medio para publicar un anuncio publicitario.

HACER UNA PÁGINA WEB

Muchos clientes buscan los productos o servicios que necesitan a través de motores de búsqueda de Internet. Por esta razón es importante que las empresas tengan una página web en la que presenten la empresa y los productos o servicios.

Una página web le ayuda a:

- Diferenciarse
- Posicionarse en el mercado
- Compartir información de su empresa
- Compartir información de sus productos y servicios
- Construir una base de contactos



Hacer una página web ya no es complicado ni costoso. Los pasos principales son:

Identificar el propósito del sitio

Reflexione sobre lo que quiere lograr. Evalúe otros sitios de empresas que trabajen en la misma línea de negocio y determine qué tienen de eficaz y de poco eficaz, según su criterio. ¿Quiere solamente promover los productos o también aceptar pagos a través de la página web?

Contratar a alguien para diseñarla

Aunque usted no necesita un sitio web muy complejo, sí es necesario contar con un profesional. Esto hará que su página cumpla con todos los objetivos propuestos, dado que la calidad en el diseño es un indicador de credibilidad.

Crear el contenido

Eso significa pedir al profesional que diseñe la página web. Las páginas mínimas de un sitio web son la página de inicio, las páginas de productos o servicios, una página “acerca de nosotros” y una página “contacte con nosotros” para compartir información acerca de la empresa y también para localizar su negocio.

Posicionar su página

Asegúrese de que su negocio esté posicionado favorablemente en las búsquedas de los principales motores: Google, Yahoo y Bing. El posicionamiento de su página es clave para que la encuentren sus potenciales clientes y considera criterios como palabras claves y ubicación geográfica, entre otros.

Mantener y actualizar la página

Una vez funcionando el sitio web, es importante mantener la página actualizada, incluyendo nuevos productos o servicios y asegurándose que la información presentada sigue siendo correcta.

OBTENER UN DOMINIO PARA SU PÁGINA WEB

El nombre de dominio es la dirección de Internet que los usuarios/as escriben en el explorador para acceder a un sitio. Por ejemplo, www.suempresa.com. Debe registrar el dominio que seleccione para usarlo y evitar que otras personas u organizaciones utilicenlo registren antes que usted. Este trámite puede hacerse en línea ingresando en www.nic.cl. El primer paso es consultar sobre la disponibilidad del nombre de dominio que quiere inscribir, en la sección indicada para ese efecto. Para este paso no es requisito inscribirse como usuario y no tiene costo.

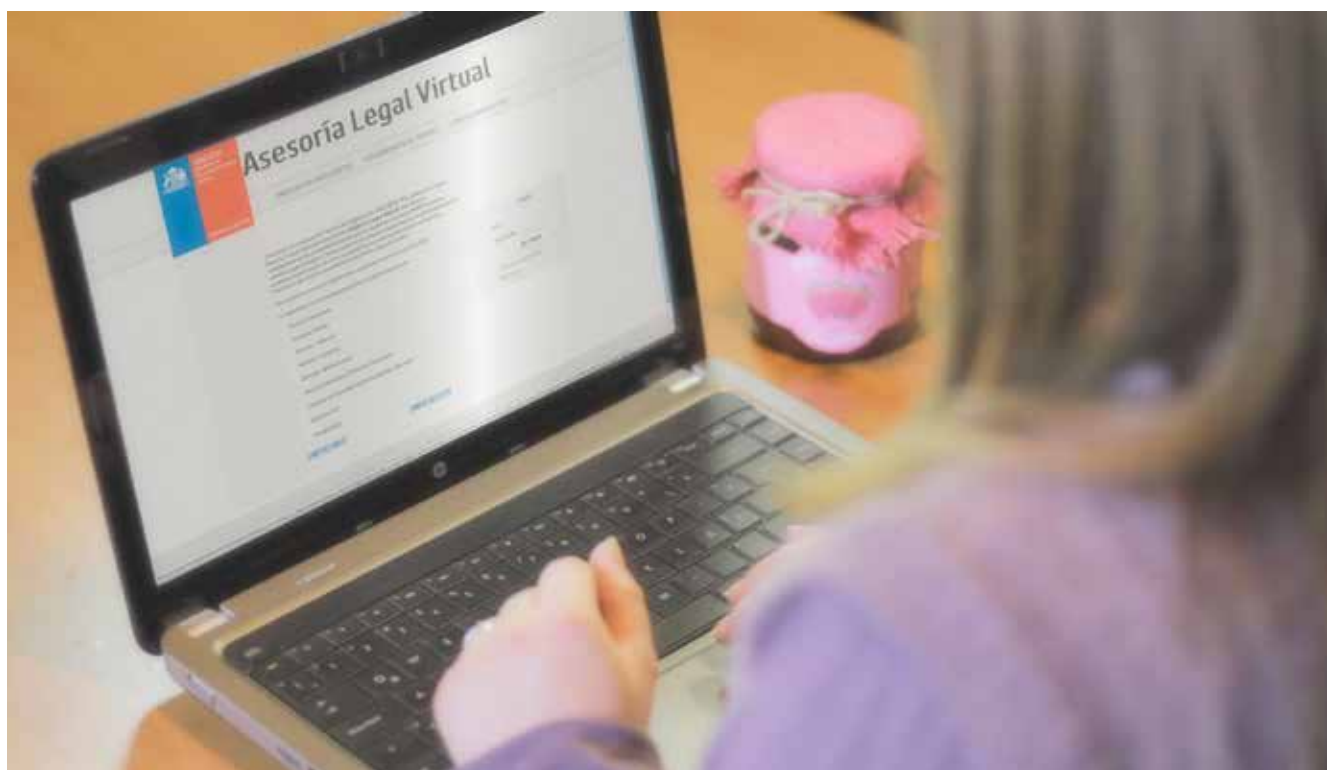
Si el nombre de dominio está disponible, es necesario inscribirlo. La inscripción del sitio se realiza directamente en www.nic.cl siguiendo los pasos que le indicará el sistema.

La inscripción del dominio tiene costos de aproximados de **\$9.950** para tener una vigencia de 1 año y de **\$18.900** para obtener una vigencia de 2 años. Ambas se pueden renovar anticipadamente hasta por 10 años. Este pago lo puede realizar mediante una transferencia electrónica o imprimiendo el cupón de pago y cancelarlo en Servipag, dentro del plazo estipulado.

EL HOSTING DE SU PÁGINA WEB

Una vez diseñada la página web es necesario ponerla en un servidor de Internet para que pueda ser vista en cualquier lugar del mundo. En Chile hay muchas empresas que le pueden proveer un lugar en su servidor para almacenar el contenido de su página web. Este servicio se llama "hosting" o en nuestra idioma "alojamiento".

Es importante seleccionar un buen Hosting, que brinde todo lo necesario para que su página web esté siempre en línea. Los criterios para elegir un hosting son el precio, el espacio en el disco, la fiabilidad, el soporte, los servicios (si se puede crear una cuenta de correo por ejemplo), el ancho de banda y si existe un límite de transferencia de datos mensuales, entre otros.



2. REGISTRO DE MARCA

Según la Ley de Propiedad Industrial, una marca comercial es todo signo susceptible de representación gráfica capaz de distinguir en el mercado productos, servicios o establecimientos industriales o comerciales. La protección de una marca comercial en Chile se realiza a través de su registro ante el Instituto Nacional de Propiedad Industrial (INAPI).

Si bien no es un trámite obligatorio ni requiere la constitución previa de la empresa, inscribir la marca ayuda a evitar conflictos con terceros por el uso de la misma, pues permite:

- Garantizar el derecho exclusivo a utilizarla, para identificar bienes o servicios, por un periodo de 10 años renovables indefinidamente.
- Autorizar a un tercero su uso mediante contratos de licencia.
- Obstaculizar los intentos de los competidores desleales por utilizar signos distintivos similares a través de acciones penales, acciones civiles de indemnización o demandas de oposición según corresponda.

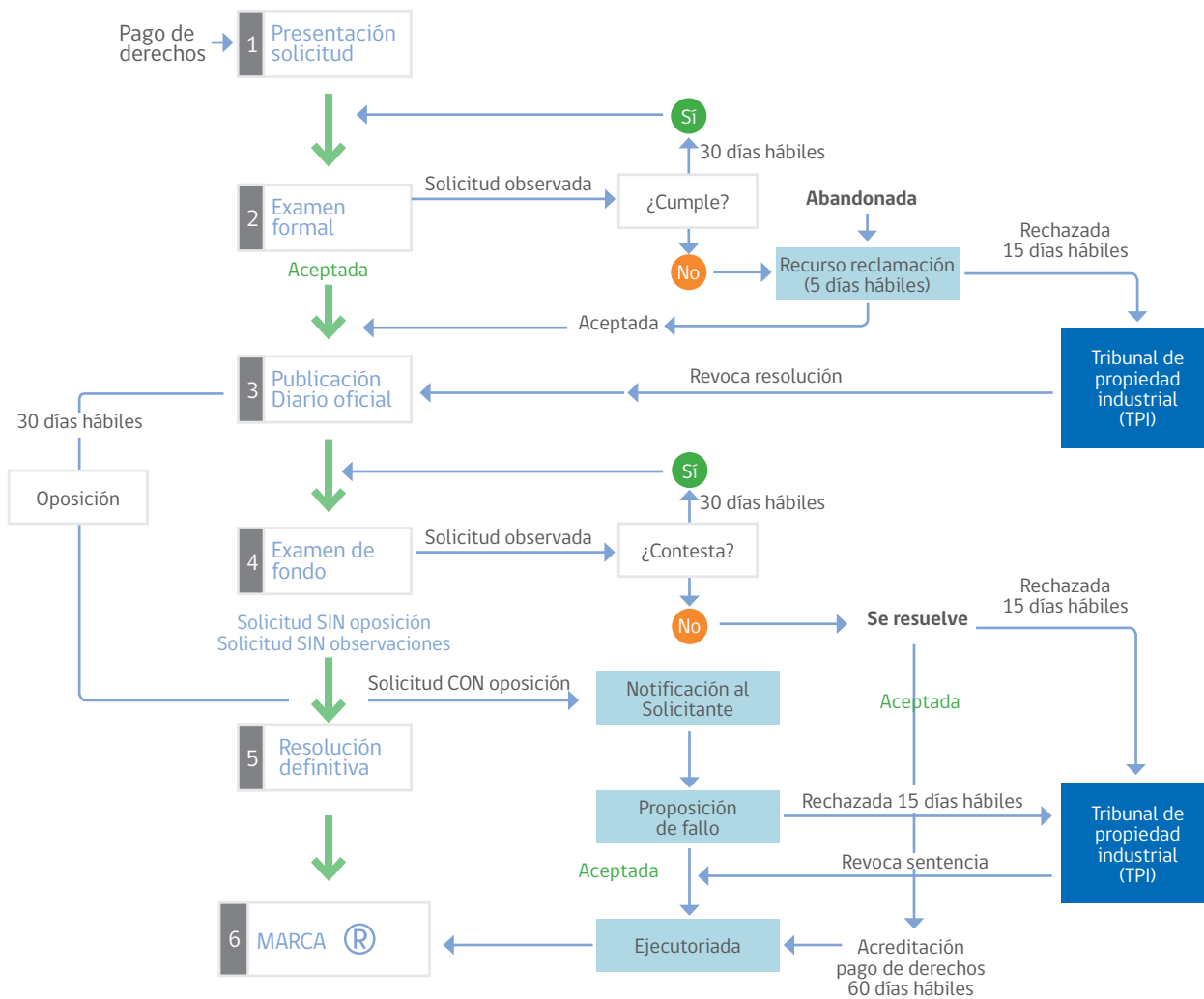
La inscripción de la marca no es un trámite instantáneo; al contrario, su duración estimada es de cinco meses. La sola presentación de la solicitud significa una ganancia importante de tiempo frente a posibles opositores a la inscripción de una marca, ya que la autoridad administrativa demora aproximadamente dos meses sólo en revisar las nuevas solicitudes. Además, se asigna prioridad para el registro a aquellas solicitudes presentadas con anterioridad. No es necesario un abogado o un agente de marcas para solicitar la inscripción de una marca comercial.

Con el fin de inscribir una marca, debe seguir los siguientes pasos:

- Consultar las bases de datos del INAPI (www.inapi.cl): si la marca que se busca inscribir (a) se encuentra inscrita; (b) se está tramitando su inscripción por un tercero o (c) se encuentra inscrita una marca similar.
- Revisar que la marca no incurra en alguna de las prohibiciones señaladas en la ley.
- Presentar una solicitud de inscripción ante el INAPI: puede hacerse de manera presencial en las oficinas del INAPI o bien a través de su sitio web. Existen cinco tipos de formularios en función de lo que se desea registrar: (a) productos; (b) servicios; (c) establecimiento comercial; (d) establecimiento industrial y (e) frases de propaganda.



Procedimiento de tramitación para el registro de una marca comercial:



Fuente: INAPI (www.inapi.cl)

Al inscribir una marca comercial es importante saber a qué clase pertenece su producto o servicio. Estas se encuentran en el Clasificador Internacional de Niza, disponible en el sitio web del INAPI.

El formulario de solicitud de registro está disponible en las oficinas del INAPI o en su sitio web. Antes de presentarlo debe pagarse su valor. Junto con el formulario, el/la emprendedor/a debe acompañar:

- Fotocopia simple de la constitución de la empresa y protocolización del extracto de constitución.
- RUT en el caso de empresas individuales.
- Fotocopia simple del poder notarial en caso que el trámite lo realice un tercero.
- En caso de registrar un logo, se deben acompañar 6 copias a color del mismo, en un tamaño mínimo de 5 x 5 cm y un máximo de 20 x 20 cm.

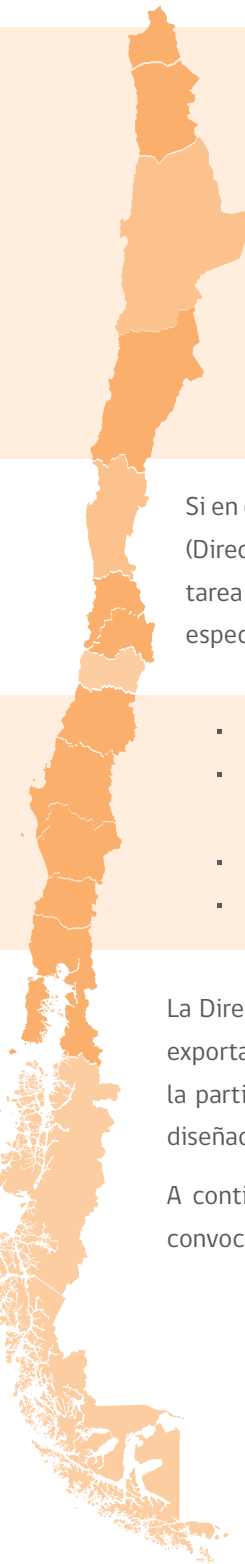
Los costos en materia de solicitud de inscripción se resumen en un formulario, pago inicial al momento de presentar la solicitud, publicación en el Diario Oficial y pago final al aceptarse el registro de la marca.

Formulario	Pago Inicial	Publicación en Diario Oficial	Pago Final	Total
\$500	1 UTM por clase	Depende de la extensión del texto - \$15.000 en promedio	2 UTM por clase	\$15.500 + 3 UTM

3. EXPORTAR

La exportación permite aumentar las ventas, posibilitando la expansión de la empresa. Sin embargo, el proceso de estudiar el mercado extranjero, promover los productos en los países de destino y efectuar la exportación no es tarea fácil para empresas de menor tamaño.

Los principales pasos de la exportación son los siguientes:

- 
- Obtener la iniciación de actividades como exportador (o ampliar el giro de la empresa que ya posee) ante el Servicio de Impuestos Internos.
 - Efectuar un estudio del mercado internacional.
 - Asegurarse que los productos que se ofertan tienen las certificaciones necesarias.
 - Iniciar contactos con compradores en el extranjero.
 - Remitir muestras de los productos que se ofertan con sus precios.
 - Contactar un Agente de Aduana que le guía en los trámites de exportación.
 - Organizar el transporte, los documentos de transporte y el seguro.

Si en este proceso requiere de asesorías y servicios que lo orienten, puede contactar a PROCHILE (Dirección de Promoción de Exportaciones). Esta institución pública, que tiene como principal tarea profundizar y proyectar la política comercial del país, cuenta con una gama de servicios especializados para los/as emprendedores/as, donde destacan:

- Apoyo a la pequeña y mediana empresa en su proceso de internacionalización.
- Aprovechamiento de las oportunidades que generan los Acuerdos Comerciales Internacionales que tiene el país.
- Asociatividad público-privada.
- Posicionamiento de la imagen de Chile en otros mercados.

La Dirección de Promoción de Exportaciones tiene una amplia gama de servicios de apoyo a los exportadores nacionales, desde sistemas de información de alta calidad, pasando por el apoyo en la participación de las más importantes ferias internacionales, hasta programas especialmente diseñados para desarrollar las capacidades exportadoras.

A continuación se ofrecen los principales servicios que operarán a lo largo del año 2013, sus convocatorias se publican oportunamente en www.prochile.gob.cl.

INSTRUMENTO	DESCRIPCIÓN	DIRIGIDO A
Asistencia al Exportador	Entrega orientación y apoyo para comenzar el proceso de exportación e internacionalización de tus productos y servicios, con información referente a los servicios e instrumentos de ProChile, además de información especializada en temas de comercio internacional. Aquí se puede acceder a Atención Presencial, Atención Telefónica o Atención virtual	Público en general que requiera apoyo en materias de comercio internacional. Sector empresarial en general, especialmente empresas chilenas emprendedoras con orientación a la exportación, empresas exportadoras indirectas o incipientes y exportadoras actuales.
Formación Exportadora	Consiste en un programa de asesoría y capacitación. Se entregan herramientas fundamentales para el desarrollo de capacidades y competencias en gestión empresarial orientadas a la internacionalización, tales como entrenamiento de acción y experiencia real de negocios, cursos y diplomados, seminarios, misiones técnicas, entre otras	Empresas emprendedoras con orientación a la exportación, exportadoras incipientes, indirectas y actuales.
Ferias Internacionales	Participar en ferias internacionales es una oportunidad de tener contacto directo con importadores, distribuidores, mayoristas y líderes de opinión, exponiendo tu marca frente a los miles de visitantes que recibe el Pabellón de Chile alrededor del mundo. Se entrega apoyo comercial y logístico en destino, se coordinan reuniones con potenciales compradores y se facilita la habilitación y montaje de tu stand, entre otros servicios.	Empresas chilenas exportadoras o con capacidad exportadora real, que cumplan con los criterios de participación.
Sabores de Chile	Sabores de Chile es una herramienta de apoyo para la exportación de alimentos y bebidas nacionales en el extranjero, que te da la oportunidad de visitar distintos mercados internacionales con el fin de acceder a reuniones bilaterales y visitas técnicas, además de acercarse de una manera atractiva a compradores, prensa y líderes de opinión.	Empresas y empresarios exportadores o con potencial exportador de los rubros frutas y hortalizas, pescados y mariscos, carnes, alimentos procesados, y vinos y bebidas.
Chilean Wine Tour	Chilean Wine Tour es la herramienta para la exportación, difusión y posicionamiento del vino chileno en el extranjero. A través de ella podrás acceder a una ruta de degustaciones y seminarios especializados dedicados a la promoción de tus productos en diferentes mercados internacionales, con la posibilidad de contactar compradores, cautivar líderes de opinión y recibir claves para entender el off y on trade de cada mercado.	Empresas exportadoras o con capacidad exportadora que cuentan con vinos embotellados y que se encuentran en búsqueda de abrir un mercado, o bien, ya cuentan con importador pero necesitan una vitrina de apoyo en su posicionamiento frente a sus clientes y prensa especializada.
Concurso Silvoagropecuario y Productos del Mar	Es la herramienta de ProChile creada para fomentar las exportaciones de alimentos frescos o procesados, productos forestales o productos del mar, a través del co-financiamiento y apoyo en la gestión de diferentes proyectos de estrategias de promoción de exportaciones tanto de actuales exportadores, como de todo aquél que tenga el potencial para iniciarse en su proceso de internacionalización.	Si eres una persona natural o jurídica que produce, comercializa o distribuye bienes o servicios de los sectores alimentos frescos o procesados, productos forestales o productos del mar, estás llamado a participar.
ContactChile	CONTACTChile es un programa de ProChile, orientado a empresarios/as y emprendedores/as que incorporen altos niveles de innovación, con miras a exportar productos, servicios o modelos de negocio consolidados.	Empresas y emprendimientos que tengan un alto componente tecnológico, que cuenten con un modelo de negocio probado, un evidente proceso de agregación de valor, y un alto potencial exportador y de crecimiento, de las áreas de tecnologías de la información y comunicación (desarrollo de software, aplicaciones para internet y telefonía móvil), soluciones ambientales de punta, biotecnología y emprendimientos tecnológicos con impacto social, entre otras.
Concurso Industria y Servicios	Concurso orientado a iniciativas de promoción de exportaciones del sector Industrias y Servicios chilenos, con el objetivo de potenciar sus estrategias de internacionalización.	Empresas y empresarios/as exportadores o con potencial exportador de los rubros de industrias y servicios.

Si su objetivo son las exportaciones, usted debe definir de qué forma distribuirá sus productos en el extranjero, pudiendo ser de manera indirecta (principalmente a través de agentes) o de manera directa (usted mismo ubicando a sus compradores en el exterior).

Uno de los métodos directos utilizados en la distribución es la de los consorcios de exportación, compuestos por empresas independientes que pueden ser productores de productos similares y/o complementarios, interesados en promover y vender en el exterior. Entre los beneficios de las empresas asociadas en consorcios destacan el lograr una fuerza de venta unificada, realizar investigaciones de mercado en beneficio del grupo, promocionar los productos en conjunto, lograr una marca internacional, distribuir equitativamente los pedidos del exterior, etc.

CORFO además tiene a disposición de los/as emprendedores/as la garantía CORFO comercio exterior la cual garantiza operaciones de financiamiento a la exportación.

4. EL MERCADO PÚBLICO

Un canal importante de comercialización es el sistema de compras y contrataciones públicas. La Dirección ChileCompra es la institución que administra el sistema, a través del cual 850 organismos del Estado realizan sus compras y contrataciones y las empresas pueden ofrecer sus productos y servicios.

LA PARTICIPACIÓN DE LAS MIPES EN EL MERCADO PÚBLICO

Más de 9 mil millones de dólares se transan anualmente a través de la plataforma de licitaciones de ChileCompra www.mercadopublico.cl, en el que participan más de 112 mil proveedores. El 90% de los ganan negocios a través de ChileCompra son micro y pequeñas empresas (MIPES). La participación de este segmento de empresas en el mercado público muestra niveles muy superiores al del total de la economía nacional, alcanzando una participación de mercado en los montos en torno al 42% (versus un 8,3% en la economía nacional). Ello implica que este segmento de micro y pequeñas empresas se adjudicaron más de 3.900 millones de dólares en el 2012.

MercadoPublico.cl

Es la plataforma electrónica de ChileCompra, un espacio donde se transan la oferta y demanda con reglas y herramientas comunes basados en la Ley de compras públicas n°19.886 y su reglamento, en el que todos los sectores de la administración, desde el gobierno central- con sus ministerios y servicios- los hospitales, las fuerzas armadas y de orden y seguridad, las universidades y también los municipios efectúan sus compras.

Para participar en el mercado público el proveedor deberá inscribirse completando el formulario que se despliega al hacer clic en el botón

Registrarse como Proveedor.

Una vez que ha completado la información, podrá acceder a su escritorio de proveedor con los datos de acceso (usuario y clave) previamente ingresados, luego de haber aceptado las Condiciones generales de uso.



La inscripción en MercadoPublico.cl es totalmente gratuita. Podrán registrarse como proveedores del Estado todas las personas naturales o jurídicas, que sean chilenas o extranjeras, y que puedan acreditar su situación financiera e idoneidad técnica. Éstas estarán habilitadas para participar en llamados para la contratación o compra de un bien o servicio necesario para la administración pública, realizados a través de MercadoPublico.cl.

Existe un nivel de inscripción más avanzado que es requerido a menudo por los organismos públicos. Se trata de la inscripción en el Registro ChileProveedores, una plataforma de almacenamiento electrónica y física de documentación que es generalmente requerida por los organismos públicos para postular a las licitaciones del Estado. Cuenta con cobertura nacional, con 30 oficinas de atención en las principales ciudades del país, además de una plataforma de atención vía web www.chileproveedores.cl.

Su función es acreditar la idoneidad comercial, financiera y técnica de las empresas proveedoras del Estado. Ofrece múltiples beneficios tanto a los organismos compradores del Estado como a los proveedores, en términos de menores trámites, tiempo y costos para hacer negocios con el Estado.

CÓMO BUSCAR LICITACIONES DE INTERÉS Y OFERTAR EN EL MERCADO PÚBLICO

Como proveedor usted podrá buscar licitaciones de su interés de las siguientes formas:

Ingresando desde la página de inicio de <http://www.mercadopublico.cl/> el nombre de una determinada licitación o su número de la licitación o ID. Si posee esta información debe ingresar a Búsqueda de Licitaciones donde podrá efectuar una búsqueda avanzada por región, rubro, fecha, u organismo público, entre otros parámetros, y presione el botón "Buscar". No es necesario completar todos los criterios de búsqueda, sin embargo, mientras más criterios seleccionen, más acotada será la búsqueda.

Asimismo podrá realizar búsquedas gracias a los Reportes de Transacciones que ofrece www.analiza.cl, plataforma de inteligencia de negocios de ChileCompra que pone a disposición de las empresas distintas herramientas para encontrar nichos de negocio competitivos.

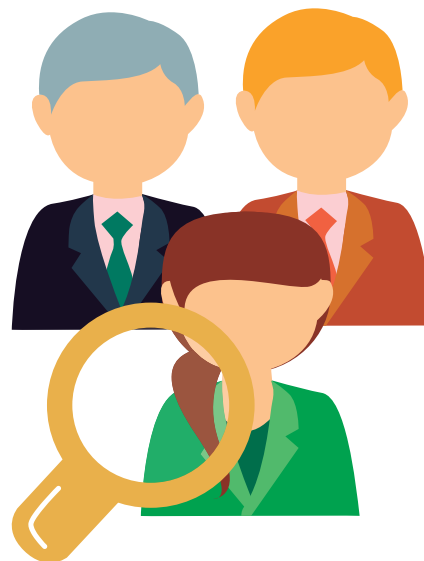
En su escritorio de proveedor podrá suscribirse a las notificaciones de oportunidades de negocio que ofrece la herramienta de RSS (Suscripción Realmente Simple).

Un vez que encontró la oportunidad de negocio y ya ha revisado la ficha de la licitación, ingrese al ícono disponible al lado derecho de la licitación respectiva y que dice 'Ofertar'. Revise que la licitación esté en estado 'Publicada'.

Una vez pinchado el ícono Ofertar deberá ingresar al botón 'Ingresar una nueva oferta'.

Siga los pasos que le propone el sistema. Lea con cuidado toda la información de las bases de licitación. Oferte los productos que se solicitan y en las condiciones especificadas por el comprador, de otro modo su oferta corre el riesgo de no ser aceptada por el organismo público tras la apertura electrónica.

Durante el proceso y antes del cierre del plazo de preguntas, podrá solicitar respuestas a preguntas sobre la licitación a través del 'Foro'. Las preguntas serán anónimas dentro del sistema y las respuestas serán vistas por todos/as los /as participantes.



La Dirección ChileCompra ofrece capacitaciones gratuitas para las empresas y personas que deseen vender sus productos y servicios al Estado. Además cuenta con 16 Centros ChileCompra a lo largo del país ubicados de Arica a Punta Arenas, los que brindan gratuitamente asesoría especializada para realizar mejores ofertas en el mercado público.

Esta red territorial dispone de infraestructura para que los/as usuarios/as accedan gratuitamente a computadores conectados a internet, a capacitaciones gratuitas, salas de reuniones con clientes o proveedores y asesoría técnica para apoyar su participación en el mercado público y adquirir conocimientos que beneficien el desarrollo de sus negocios.

Las temáticas de los cursos son:

- **Cursos sobre uso básico o avanzado de plataforma de licitaciones de ChileCompra www.mercadopublico.cl:** donde aprende a inscribirse, recibir y revisar información de oportunidades de negocios y a ofertar a las licitaciones que le sean atractivas. Además aprende a buscar información que pueda ser útil para proyectar su negocio (estadísticas, reportes por tipo de organismo público, región, montos y otros.)
- **Cursos sobre registro ChileProveedores:** donde aprende a inscribirse, cuál es la información necesaria que acredite las habilidades para contratar con el Estado, subir documentos, crear su página web en el directorio, subir su catálogo de productos, publicar avisos y noticias.
- **Cursos sobre normativa de compras públicas:** donde conoce las reglas, medios y condiciones para vender sus productos y/o servicios al Estado.
- **Cursos sobre herramientas de fomento y de negocio** realizadas por instituciones como Sercotec, Corfo o Servicio de Impuestos Internos, que abordan temáticas como el capital semilla, cómo elaborar proyectos, operación renta, entre otros.

CHILEPAGA

Es un programa del Ministerio de Hacienda que supervisa que los distintos organismos y servicios públicos del gobierno cumplan el compromiso de pago oportuno a sus proveedores. Por lo mismo, se creó un sistema de seguimiento de facturas:

<http://www.hacienda.cl/el-ministerio/chilepaga/consulta-de-facturas.html>

El objetivo es que todas las facturas se paguen dentro de los 30 días (45 días en el caso del sector salud) de recibida la factura en Oficina de Partes. En el caso de que se pase de los días definidos anteriormente, se puede realizar un reclamo en el sitio de ChileCompra por pago no oportuno.



5. ASOCIATIVIDAD

Para alcanzar y mantener la competitividad de su empresa, el trabajo colaborativo es una herramienta fundamental. Asociarse, conocer y participar de las redes empresariales puede ser la diferencia entre el éxito y el fracaso. Naturalmente tendemos a comenzar con los “contactos conocidos”, pero es necesario ampliar nuestras redes en busca de mejores resultados y mayores oportunidades.

La asociatividad es un mecanismo de cooperación entre empresas que comparten necesidades comunes o complementarias. Cada empresa mantiene su independencia jurídica y autonomía gerencial, y decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto para la búsqueda de un objetivo en común.

No da lo mismo cualquier red o cualquier forma de participación. Para que nuestra inversión de tiempo rinda los frutos esperados, debemos buscar las redes, gremios o asociaciones que mejor respondan a nuestras necesidades.

Asociatividad en Chile

Las redes y asociaciones de empresarios/as en Chile son muy variadas y adoptan distintas formas y modalidades. Pueden ser de carácter privado o público-privado, formal o informal, dependiendo, entre otras cosas del tema, de los objetivos o del rubro.

REDES

Una red empresarial es un conjunto de empresas independientes que se asocian voluntariamente y sin perder su autonomía, para alcanzar un fin común. Ejemplos de esto son las redes de turismo y las redes de mujeres empresarias que se vinculan para lograr atraer más clientes a sus territorios.



ASOCIACIONES GREMIALES Y EMPRESARIALES

Una asociación gremial o empresarial es una agrupación sin fines de lucro de empresarios/as del mismo sector o rubro que promueve el desarrollo y la protección del sector. Muchas veces, las asociaciones al nivel local o regional se asocian en gremios o cámaras de comercio al nivel nacional. Una asociación gremial debe estar conformada por al menos 25 personas naturales o 4 jurídicas.

Un ejemplo de asociación gremial y empresarial en Chile es:

Confederación Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CONAPYME)

Es un organismo que promueve las condiciones que contribuyan al desarrollo económico y productivo de las MIPYMEs, impulsando políticas públicas apropiadas para el mejoramiento de la productividad de las empresas y las competencias de los/as empresarios/as y sus trabajadores.

Rubros que representa la CONAPYME:

- Transporte de carga
- Transporte de pasajeros
- Pequeña industria
- Artesanado
- Comercio detallista
- Turismo
- Ferias libres
- Pequeña agricultura
- Pequeña minería
- Pesca
- Servicios

COOPERATIVAS

Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas comunes, por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada.

Las ventajas principales de las cooperativas son:

- Economías de escala a través del fondo común de recursos.
- Eliminación de intermediarios cuando la cooperativa compra los insumos y vende los productos directamente.
- Posibilidad de bajar los niveles de existencias que se comparten con los demás socios.
- Compartir los gastos de transporte y comunicación.
- Compartir tecnología y capacitación.

CLUSTERS

Un cluster es un grupo de empresas interconectadas localizadas en un espacio geográfico definido para generar una mayor competitividad en el mercado. Las empresas en un cluster pueden ser del mismo rubro o de la misma cadena de valor. Organizarse en un cluster tiene varias ventajas:

- Visibilidad de pequeñas empresas frente a potenciales clientes.
- Posibilidad de compartir tecnología y beneficiarse de economías de escala.
- Posibilidad de reducir costos de comunicación y transporte.

Oferta de fortalecimiento a la asociatividad

De parte de instituciones públicas han surgido muchas iniciativas para fomentar la asociatividad empresarial. A continuación mencionaremos algunos programas que canalizan recursos y asistencia técnica a la asociatividad.

INSTRUMENTO	OBJETIVO	DIRIGIDO A	INSTITUCIÓN
Nodos para la Innovación	Promover la innovación en las micro, pequeñas y medianas empresas a través del fomento de la asociatividad, vinculación con fuentes de información, acceso a redes y soluciones tecnológicas.	Micro, pequeñas y medianas empresas.	CORFO
Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP)	Apoyar proyectos de empresas que busquen mejorar la calidad y productividad de sus proveedores. De esta manera, la "empresa líder" o demandante debe presentar una estrategia de desarrollo para un grupo de sus empresas proveedoras, el cual debe estar compuesto por un mínimo de 10 empresas si pertenecen al sector silvoagropecuario o cinco empresas si son de otros sectores productivos.	Empresas demandantes con rentas líquidas imponibles, ventas anuales netas o proyección de éstas superiores a UF 50.000, que desean aplicar un plan de mejoramiento para sus empresas proveedoras. Estas últimas deben demostrar individualmente ventas anuales menores que las de su empresa demandante y que no excedan las UF 100.000.	CORFO
Proyectos Asociativos de Fomento (Profo)	Apoyar iniciativas de un grupo de al menos tres empresas, que busquen materializar una idea de negocio común con el fin de mejorar su competitividad. El nuevo proyecto puede instalar y/o fortalecer las capacidades técnicas, productivas, financieras, asociativas y de gestión de las empresas para la formación de un nuevo negocio y/o la implementación de nuevas estrategias de negocios que las hagan más rentables, competitivas y sostenibles en el tiempo.	Empresas que individualmente tengan una renta líquida imponible o ventas netas anuales de entre UF 2.400 y UF 100.000. Se permite que hasta un 35% de las empresas participantes estén fuera de ese rango separador.	CORFO
Yo Emprendo en Comunidad	Apoya a organizaciones locales o grupos organizados que quieran implementar sus ideas de negocio o necesiten fortalecer la actividad que ya desarrollan. Incluye capacitación, financiamiento grupal y asistencia técnica.	Apoya a organizaciones locales o grupos organizados que quieran implementar sus ideas de negocio o necesiten fortalecer la actividad que ya desarrollan. Incluye capacitación, financiamiento grupal y asistencia técnica.	FOSIS

INSTRUMENTO	OBJETIVO	DIRIGIDO A	INSTITUCIÓN
Crédito corto plazo empresas	Financiamiento de activos fijos con plazo de hasta 365 días hasta un máximo de 10 años para capital de trabajo e insumos.	Organizaciones legalmente constituidas y conformadas por pequeños empresarios/as que sean actuales o potenciales usuarios de INDAP.	INDAP
Crédito largo plazo empresas	Financiamiento de activos fijos con plazo superior a 365 días hasta un máximo de 10 años para establecimiento de proyectos de largo período de maduración (principalmente activos fijos).	Organizaciones legalmente constituidas y conformadas por pequeños empresarios que sean actuales o potenciales usuarios de INDAP.	INDAP
Iniciativas de Desarrollo de Mercado	Financiamiento de proyectos colectivos, postulados por grupos de micro y pequeñas empresas o cooperativas que se unen para capturar oportunidades reales de mercado a través de iniciativas de comercialización, de integración comercial o desarrollo de nuevos productos o servicios. Aporte de hasta \$30.000.000 por proyecto, con tope de \$6.000.000 por empresa.	Grupos de micro y pequeñas empresas.	SERCOTEC
Iniciativas de Desarrollo Territorial	Contribuir a generar un mayor desarrollo económico local del territorio y/o comuna/s donde se desarrolla el proyecto.	Grupos de micros y/o pequeñas empresas, Cooperativas de Trabajo u Organizaciones funcionales productivas, que tengan RUT e iniciación de actividades, ante Servicio de Impuestos Internos como persona natural o jurídica, que tributen en primera o segunda categoría, y que pertenezcan a la focalización definida por la Dirección Regional.	SERCOTEC
Programa de Creación y Fortalecimiento de Asociaciones de Micro y Pequeños Empresarios	Formalizar a grupos de empresarios, asociaciones gremiales y/o empresariales informales o funcionales, y fortaleciendo asociaciones gremiales y/o empresariales ya existentes su asociatividad y capacidad de gestión, y a la Generación de nuevos y mejores productos de aquellas asociaciones empresariales y/o gremiales ya existentes.	Existen 2 líneas: Línea 1: Grupos de empresarios/as, asociaciones funcionales de micro y pequeños empresarios/as y Asociaciones gremiales y empresariales ya existentes, que deseen formar una federación o confederación de carácter regional. Línea 2: Asociaciones gremiales y/o empresariales ya existentes, federaciones o confederaciones de carácter regional, corporaciones y fundaciones, todas conformadas por micro y pequeñas empresas.	SERCOTEC
Programa Modernización de Ferias Libres	Modernizar a las ferias libres en relación a una serie de ámbitos de intervención, entre los que destacan los siguientes: mejoramiento de infraestructura, gestión empresarial, comercialización de productos, relación amigable con la comunidad, nivel de formalización y fortalecimiento organizacional.	Asociaciones empresariales; Sindicatos de Trabajadores Independientes, Asociaciones Gremiales, Organizaciones Funcionales u otro tipo de organizaciones existentes al interior de una Feria Libre	SERCOTEC
Redes de Oportunidades de Negocio	Generar redes de trabajo empresarial a través de la realización de encuentros empresariales.	A micro o pequeños empresarios/as.	SERCOTEC

Sello ProPyme

“Busca las empresas que tengan el sello ProPyme”

El sello proPyme es una iniciativa del ministerio de economía que busca ayudar a las empresas de menor tamaño del país, dándoles la seguridad de que las empresas que posean este sello les pagaran sus facturas en un plazo máximo de 30 días. Por lo tanto, siempre es conveniente realizar negocios con empresas que posean este sello.



REFERENCIAS

SITIOS WEB:

www.nic.cl

www.inapi.cl

www.chilecompra.cl

www.prochile.cl

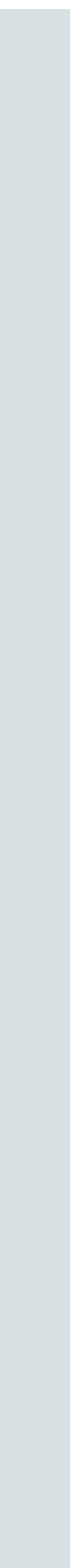
www.conapyme.cl

www.corfo.cl

www.fosis.cl

www.indap.gob.cl

www.sercotec.cl



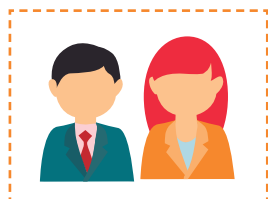
CAPÍTULO VIII

¿CUÁNDO SE DEBE CERRAR UNA EMPRESA?



TEMAS

1



¿Qué hacer en caso de insolvencia?

- La quiebra.
- Solicitar asesoría de un asesor económico de insolvencia.
- Convenios.

2



Término de giro.

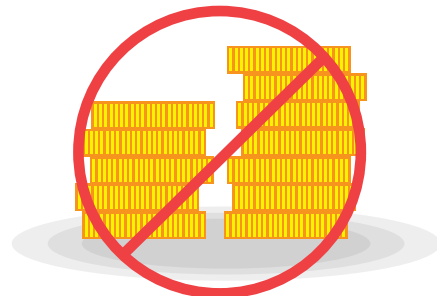


¿CUÁNDO SE DEBE CERRAR UNA EMPRESA?

Un porcentaje significativo de las empresas que quiebran corresponden a micro o pequeñas empresas. Por lo mismo, el/la emprendedor/a debe estar preparado/a para enfrentar este fenómeno con las mejores herramientas que pueda contar. En este contexto, la inclusión de aspectos como el estado de insolvencia, la quiebra y el término de giro de una empresa resultan esenciales al momento de emprender.

1. ¿QUÉ HACER EN CASO DE INSOLVENCIA?

Una empresa se encuentra en insolvencia cuando está imposibilitada de pagar una o más de sus obligaciones. Ante esta situación, la empresa puede tomar una de las siguientes alternativas:



a. La Quiebra

Es un juicio mediante el cual se enajena los bienes de una empresa, que no puede pagar sus obligaciones comerciales, laborales, previsionales y /o financieras; a fin de pagar la mayor cantidad de sus deudas. La quiebra debe ser declarada judicialmente (se publicará la resolución declaratoria de quiebra en el Diario Oficial, con indicación de su fecha, nombre de la empresa y el Tribunal que conoce de ella, a modo de publicidad. Se puede consultar también en la página web de la Superintendencia de Quiebras)

Una vez declarada la quiebra, la administración de los bienes del fallido (deudor) pasa por ley a manos de un síndico de quiebras, quien es nombrado por los acreedores y dado a conocer en la sentencia declaratoria.



Al síndico se le encomienda vender los bienes de la empresa para pagar sus deudas y será su representante legal para todos sus efectos legales. La Superintendencia de Quiebras es quien tiene el rol de supervigilar las actuaciones de los síndicos.

Una vez declarada la quiebra, pueden darse dos situaciones:

1 QUE LA QUIEBRA SEA DECLARADA CON TERMINACIÓN DEL GIRO

Que la quiebra sea declarada con “**terminación del giro**”, quiere decir que la empresa, ya sea persona natural o jurídica, pone fin a su giro comercial o industrial. Es un aviso que se realiza por escrito y con carácter formal ante el SII.

El plazo para dar aviso al SII es de dos meses siguientes al Término de Giro de actividades.

Deben dar aviso aquellos contribuyentes que den término a su giro comercial o industrial, o que cesen sus actividades, y que dejen de estar afectos a impuestos de primera categoría, salvo algunas excepciones establecidas en la ley.

Este trámite se podrá realizar a través de internet en la página web del SII o en la sección de Término de Giro de la Unidad del SII correspondiente al domicilio del contribuyente.

2 QUE LA QUIEBRA SEA DECLARADA CON CONTINUACIÓN DEL GIRO.

Que la quiebra sea declarada con “**continuación de giro**”, quiere decir que se continúa con la actividad productiva de la empresa, ya sea de manera provisoria o efectiva. El periodo máximo de continuación de giro son dos años, durante los cuales, la empresa es administrada por el síndico o por quien designe la junta de acreedores, pudiendo recontractar a la totalidad o una parte de los/as ex trabajadores/as, bajo nuevas condiciones laborales impuestas por el giro.

SITUACIÓN DE LOS TRABAJADORES DE LA EMPRESA DECLARADA EN QUIEBRA:

El síndico deberá proceder a dar término a los contratos de trabajo de los/as trabajadores/as con la empresa. Sin embargo, si se declara la continuidad del giro, el síndico podrá recontractar a algunos de los ex trabajadores/as.

La declaración de quiebra hace exigibles las deudas del empleador con los/as trabajadores/as (por ejemplo; remuneraciones impagas, indemnizaciones, gratificaciones u otras derivadas del contrato de trabajo), para efectos que estos puedan intervenir en la quiebra y participar de los pagos o repartos de fondos. Se debe pagar el valor actual de sus respectivos créditos más los reajustes e intereses que corresponda, sin perjuicio de los topes legales.

Estas deudas son pagadas por el síndico con los recursos que se obtengan de la venta de los activos de la empresa y de los recursos financieros que se generen en la quiebra.

Los/as trabajadores/as tienen dos formas de hacer exigible el pago de las prestaciones adeudadas por la empresa:

- Pago administrativo: es el pago que se realiza antes de la verificación judicial, es decir, se realiza un pago "anticipado" de las remuneraciones, asignaciones familiares, indemnizaciones legales y convencionales de origen laboral que se adeuden a los/as trabajadores/as. Este pago se solicita directamente al síndico y su procedencia estará supeditada a la condición que existan fondos suficientes para realizar el pago.
- Pago judicial o reparto de fondos: es el pago que realiza el síndico una vez que los créditos hayan sido reconocidos (verificados) por el tribunal, siempre que existan fondos para ello. El síndico deberá confeccionar el reparto de acuerdo con las normas de prelación de créditos, que establece la ley.

Es necesario realizar una "verificación de créditos" para que estos puedan ser pagados. Es decir, solicitar, por medio de un abogado actuando en representación de los acreedores, al tribunal que conoce de la quiebra, que se incorpore el crédito dentro del total de los acreedores, acompañando todos los documentos y títulos justificativos que acrediten la existencia del crédito, para que se reconozca y verifique el crédito y de esa manera pueda ser pagado.

Una vez que se reconocen sus créditos, los acreedores forman una "junta de acreedores", que se reúne, a lo menos una vez al mes, en reuniones ordinarias o extraordinarias, para pronunciarse acerca del proceso de liquidación y administración de los bienes de la empresa en quiebra, y tendrán derecho a voz y voto.



b. Solicitar asesoría de un asesor económico de insolvencia

En caso de que la empresa quiera reemprender, se puede pedir el apoyo de un asesor económico de insolvencias, siempre que se cumplan los siguientes requisitos:

- Tribute en primera categoría y no esté expresamente exceptuada;
- Haber sido declarada por el Consejo Nacional Consultivo de la Empresa de Menor Tamaño como susceptible de ser considerada como pequeña o microempresa; o
- Tener ventas durante los doce meses anteriores que no excedan de 25.000 UF, descontado el valor correspondiente al impuesto al valor agregado y a impuestos específicos que pudieren gravar la actividad.

El/la empresario/a puede contactar directamente al asesor, de los que se encuentren vigentes y habilitados en el Registro de Asesores Económicos de Insolvencias, o bien, solicitar a la Superintendencia de Quiebras su designación, quien tiene una nómina de asesores, que cumplen los requisitos establecidos por la ley.

Contar con una asesoría económica trae como beneficio, el que una persona externa a la empresa realice un análisis de la situación financiera, proponiendo soluciones para los problemas que existan. Estas recomendaciones no son vinculantes para la empresa.

El asesor puede extender un "Certificado de Insolvencia", que, previa validación de la Superintendencia de Quiebras, puede ser presentado en juicio y suspender ciertos procedimientos (juicios) por un plazo máximo de 90 días, salvo los exceptuados por ley (acciones constitucionales, juicios laborales, procedimientos de derecho de familia).

c. Convenios

La empresa puede proponer un Convenio Preventivo Judicial, al tribunal competente. Este convenio es un acuerdo que se celebra, con anterioridad a un juicio de quiebra, entre el/la deudor/a y sus acreedores, con el objeto de establecer la forma de solucionar sus créditos. Las proposiciones del convenio pueden tener cualquier objeto lícito, salvo alterar la cuantía de los créditos (por ejemplo: remisión de parte de la deuda, establecer un plazo adicional para el pago de la deuda)

El acreedor mayoritario designará un síndico informante del convenio. Éste, deberá presentar (dentro del plazo legal) un informe sobre la viabilidad y conveniencia de las proposiciones presentadas en el convenio. Los acreedores votarán si aprobar o no el convenio. Si no se acuerda, se declarará la quiebra.



2. TÉRMINO DE GIRO

Este trámite se podrá realizar a través de internet en la página web del SII o en la sección de Término de Giro de la Unidad del SII correspondiente al domicilio del contribuyente.

¿Quiénes deben dar aviso de término de giro?

Todos los contribuyentes que den término a su giro comercial o industrial, o que cesen sus actividades, y que dejen de estar afecto a impuesto de primera categoría.

¿Quiénes no deben dar aviso de término de giro?

- Contribuyentes con varias actividades afectas a primera categoría y que cesen en una o varias de ellas, pero que mantienen por lo menos una, sólo deben dar aviso de la modificación.
- Contribuyentes que sólo tengan rentas de segunda categoría artículo 42 N°2, Ley sobre Impuesto a la Renta, es decir profesionales independientes que sólo timbran boletas de honorarios.
- Contribuyentes que no sean sociedades anónimas o en comandita por acciones, que exploten a cualquier título, vehículos motorizados en el transporte terrestre de pasajeros y que estén acogidos al régimen de renta presunta y que no tengan rentas de primera categoría y/o hagan uso del crédito tributario SENCE.
- Contribuyentes que exploten a cualquier título vehículos motorizados en el transporte terrestre de pasajeros y/o de carga ajena, cuando enajenen uno o más de dichos vehículos y que deseen continuar con esta actividad u otra que tribute en la 1ra categoría de la Ley de la Renta, en un plazo inferior a los 6 meses desde que se dio aviso a la venta en el Servicio de Impuestos Internos.



Descripción paso a paso término de giro por internet

Ingrese al sitio web del SII, www.sii.cl, sección Registro de Contribuyentes y seleccione la opción Declaración de Término de Giro.



Una vez que ingresa a la opción, identifíquese con su número de RUT y clave secreta.



Revise la información mostrada y modifique el domicilio en caso que corresponda. Seleccione las actividades que eliminará, ingrese el período de Término de Giro, el RUT de quién realiza el trámite y luego seleccione el botón "Ingresar Declaración Término de Giro".



Una vez terminado el ingreso, valide los datos ingresados. (Puede seleccionar el botón "Volver" para modificar, agregar o borrar datos, o si lo desea el botón "Guardar datos" para grabar la información y retomar el trámite en otra ocasión). Si está de acuerdo, con los datos validados oprima el botón "Enviar Declaración". Si hay un monto a pagar, la aplicación lo llevará al módulo de "Pagos en Línea", donde podrá escoger la forma de pago y la institución financiera.

REQUISITOS A TRAVÉS DE INTERNET

- Contar con clave secreta en www.sii.cl.
- Tener inicio de actividades vigente.



Descripción paso a paso término de giro en una unidad del SII

Obtenga Formulario 2121 de "Aviso y Declaración de Término de Giro" o solicítelo en las Unidades del SII.



Llene cuidadosamente el formulario 2121, siguiendo las instrucciones para dicho efecto, que se adjuntan al formulario.



Diríjase a la Sección Término de Giro, de la Unidades del SII correspondiente a su domicilio comercial y entregue el formulario y los documentos requeridos.



En la sección de Término de Giro respectiva se realizará una auditoría con la información que usted adjunta, sumada a la que se encuentra en los registros del SII.



Una vez terminada la auditoría, el SII generará los giros, en caso que corresponda, por lo impuestos que se adeuden al momento de realizar el Término de Giro; de esta forma, una vez que éstos se encuentren cancelados se le hará entrega del Certificado de Término de Giro respectivo (incluido en el Formulario 2121).

REQUISITOS A TRAVÉS UNA UNIDAD

- Formulario 2121.
- Cédula RUT del contribuyente.
- Cédula de Identidad de quién realiza el trámite.
- Poderes o mandatos (si no es el contribuyente quien realiza el trámite).
- Documentación timbrada y sin emitir (facturas, guías de despacho, boletas, etc.).
- Declaración de renta (F22) del año comercial anterior al período de término de giro.
- Declaraciones juradas (F18XX), según corresponda.
- Declaraciones de IVA (F29) de los últimos 3 meses.
- Certificado de deuda fiscal.
- Auto de posesión efectiva (Resolución, solo para las sucesiones).



Referencias

- www.squiebras.gob.cl
- www.bcn.cl
- www.sii.cl
- Guía “Quiebra de la Empresa, Información que los trabajadores necesitan” de la Dirección del Trabajo.
- Oficio 0343 del 06 de febrero de 2013 de la Superintendencia de Quiebras
- “Guía práctica sobre Convenios Judiciales” de la Superintendencia de Quiebras Ley N° 20.416, que fija normas especiales para empresas de menor tamaño.



ANEXOS



TEMAS

1



Instituciones Relevantes

CHILECOMPRA

La Dirección ChileCompra es la institución que administra el Sistema de Compras Públicas de Chile, ChileCompra (www.chilecompra.cl), que funciona con un marco regulatorio único, basado en la transparencia, la eficiencia, la universalidad, la accesibilidad y la no discriminación.

Es un Servicio Público descentralizado, que se relaciona con el Ministerio de Hacienda, y sometido a la supervigilancia del Presidente de la República. Se creó con la Ley de Compras Públicas N° 19.886 y comenzó a operar formalmente el 29 de agosto de 2003.

Centros ChileCompra

REGIÓN	DIRECCIÓN	TELÉFONO	CORREO ELECTRÓNICO
ARICA Y PARINACOTA	18 de Septiembre N°2222. Universidad de Tarapacá (Anexo de Biblioteca 2do. Piso - Laboratorio 4), Arica	(58) 2322529	arica@chilecompra.cl
IQUIQUE	San Martín 255, piso 15 (Edificio Empresarial), Iquique	(57) 2514 581	iquique@chilecompra.cl
ANTOFAGASTA	Prat 384, piso 1	(55) 2461 030	antofagasta@chilecompra.cl
COQUIMBO	Av. Almagro 242, La Serena	(51) 2206 691	laserena@chilecompra.cl
VALPARAÍSO	Av. San Martín 687, Quillota	(32) 2507977	valparaiso@chilecompra.cl
METROPOLITANA	Av. Grecia 8737 (Municipalidad de Peñalolén), Peñalolén	(02) 2486 8303	penalolen@chilecompra.cl
	Phillips 40 Of. 65, Santiago	(02) 26331492	santiago@chilecompra.cl
	Alberto Llona 1899, Maipú	(02) 2677 6774	maipu@chilecompra.cl
O'HIGGINS	Baquedano N° 445, Rancagua	(72) 2226 054	rancagua@chilecompra.cl
MAULE	2 Oriente 1341 Entre 2 y 3 norte, Talca	(71) 2203 875	talca@chilecompra.cl
BIOBÍO	El Roble 625, Segundo Piso 2, Chillán	(42) 2224 912	chillan@chilecompra.cl
	Lautaro N° 267, Los Ángeles	(43) 2630 580	losangeles@chilecompra.cl
ARAUCANÍA	Av. Arturo Prat 42, piso 1, Temuco	(45) 2973 027	temuco@chilecompra.cl
LOS LAGOS	Ejército N° 485, casa 3, Puerto Montt	(65) 2252 298	puertomontt@chilecompra.cl
AYSÉN	Errázuriz 514, Coyhaique	(67) 2219 448	coyhaique@chilecompra.cl
MAGALLANES	José Menéndez 741, Punta Arenas	(61) 2200 334	puntaarenas@chilecompra.cl

CORFO

La Corporación de Fomento a la Producción es un organismo ejecutor de las políticas gubernamentales en el ámbito del emprendimiento y la innovación, a través de herramientas e instrumentos compatibles con los lineamientos centrales de una economía social de mercado, creando las condiciones para lograr construir una sociedad de oportunidades.

CORFO tiene como misión fomentar el emprendimiento y la innovación para mejorar la productividad de Chile, y alcanzar posiciones de liderazgo mundial en materia de competitividad.

Oficinas CORFO

REGIÓN	DIRECCIÓN	TELÉFONO
ARICA Y PARINACOTA	7 de Junio 268, piso 7, Arica	(58) 2351 650
TARAPACÁ	Serrano 145, oficina 301, Iquique	(57) 2739 101
ANTOFAGASTA	Av. José Miguel Carrera 1701, pisos 7 y 8, Antofagasta	(55) 2353 800
ATACAMA	Copayapu 823, Copiapó	(52) 2351 050
COQUIMBO	Cordovez 260, La Serena	(51) 2471 450
VALPARAÍSO	Av. Errázuriz 1178, piso 5, Valparaíso Edificio Tecnológico de Corfo: Parque Industrial Curauma, Valparaíso	(32) 2251 7900
METROPOLITANA	Matías Cousiño 150, piso 2, Santiago	(02) 2631 8200
O'HIGGINS	Germán Riesco 230, piso 8, Rancagua	(72) 2744 250
MAULE	Uno Norte 739, Talca	(71) 2341 150
BIOBÍO	Rengo 476, piso 4, Concepción	(41) 2290 7700
ARAUCANÍA	Manuel Bulnes 837, oficina 14, Temuco	(45) 2944 850
LOS RÍOS	O'Higgins 190, Valdivia	(63) 2362 150
LOS LAGOS	Antonio Varas 590, Puerto Montt	(65) 2563 950
AYSÉN	Simón Bolívar 262, Coyhaique	(67) 2451 250
MAGALLANES	Roca 817, piso 7, Punta Arenas	(61) 2362 050

FOSIS

El Fondo de Solidaridad e Inversión Social, FOSIS, es un servicio del Gobierno de Chile, creado el 26 de octubre de 1990. Cuenta con 15 direcciones regionales y 20 oficinas provinciales; y se relaciona con la Presidencia de la República a través del Ministerio de Desarrollo Social

Su misión es: "Trabajar con sentido de urgencia por erradicar la pobreza y disminuir la vulnerabilidad en Chile".

El FOSIS apoya a las personas en situación de pobreza o vulnerabilidad que buscan mejorar su condición de vida. Según sus necesidades, implementa programas en tres ámbitos: emprendimiento, trabajo y habilitación social.

Oficinas FOSIS

REGIÓN	DIRECCIÓN	TELÉFONO
ARICA Y PARINACOTA	Arturo Gallo 850, Arica	(58) 225 5461 - 225 5102
TARAPACÁ	Baquedano N° 991, Iquiquev	57) 2411 664 - 2413 288 - 2425 853 - 2425244
ANTOFAGASTA	Maipú 331, Antofagasta	(55) 2224 258 - 2226 782
ATACAMA	Atacama 160, Copiapó	(52) 2219 928 - 2219 168
COQUIMBO	Francisco de Aguirre 781, La Serena	(51) 2207 000
VALPARAÍSO	Libertad 149, Viña del Mar	(32) 2213 3300
METROPOLITANA	Teatinos 653, Santiago	(02) 2838 3300 - 2838 3301
O'HIGGINS	Campos 71, Rancagua	(72) 2352 500
MAULE	1 Norte 841, Edificio Progresur, Talca	(71) 2237 340
BIOBÍO	Ongolmo 196, Concepción	(41) 2244 5000
ARAUCANÍA	Miraflores 890, Temuco	(45) 2202 000
LOS RÍOS	Yerbas Buenas 380, Valdivia	(63) 2342 415
LOS LAGOS	Urmeneta 977, Puerto Montt	(65) 2493 011
AYSÉN	Almirante Barroso 450, Coyhaique	(67) 2255 607 - 2250 817 - 2255 387 - 2250 503
MAGALLANES	Lautaro Navarro 358, Punta Arenas	(61) 2226 360 - 2226 370

INDAP

El Instituto de Desarrollo Agropecuario, INDAP, es un servicio público perteneciente al Ministerio de Agricultura. Su objetivo es fomentar y apoyar el desarrollo productivo y sustentable de un determinado sector de la agricultura chilena: la pequeña agricultura, conformada por campesinas/os, pequeñas/os productoras/es y sus familias. A través de sus programas y servicios busca promover el desarrollo tecnológico del sector para mejorar su capacidad comercial, empresarial y organizacional.

Oficinas INDAP

REGIÓN	DIRECCIÓN	TELÉFONO
ARICA Y PARINACOTA	Calle Siete de Junio 148, Of 109, Arica	(58) 2232 653
TARAPACÁ	Patricio Lynch 660, Iquique	(57) 2422 683
ANTOFAGASTA	Calle Vivar 1420, Calama	(55) 2663 000
ATACAMA	Las Heras 241, Copiapó	(52) 2239 834
COQUIMBO	Pedro Pablo Muñoz 200, La Serena	(51) 2421 200
VALPARAÍSO	Ramón Freire 765, Quillota	(33) 2298 900
METROPOLITANA	Portales 3396, Santiago	(02) 2680 6701
O'HIGGINS	Cuevas 480, Rancagua	(72) 2339 403
MAULE	Calle San Pablo 785, Talca	(71) 2207 500
BIOBÍO	Serrano 529, Concepción	(41) 2223 7418
ARAUCANÍA	Calle Francisco Bilbao 931, Temuco	(45) 2212 167
LOS RÍOS	Comercio 423, La Unión	(64) 2340 540
LOS LAGOS	Diego Portales 774, Puerto Montt	(65) 2436 110
AYSÉN	Ogana 1060, Coihaique	(67) 2212 220
MAGALLANES	José Menendez 1147, Punta Arenas	(61) 2228 866

PROCHILE

La Dirección de promoción de Exportaciones (ProChile) es un organismo dependiente de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores. Su Misión consiste en contribuir al desarrollo económico de Chile a través de su promoción en el exterior, y de la internacionalización sostenible de sus empresas.

Oficinas PROCHILE

REGIÓN	DIRECCIÓN	TELÉFONO
ARICA Y PARINACOTA	Arturo Prat, Arica	(58) 2585683
TARAPACÁ	Patricio Lynch 660, Iquique	(57) 2422683
ANTOFAGASTA	Bartolome Vivar 1420, Calama	(55) 2315656
ATACAMA	Las heras 241, Copiapó	(52) 2453021
COQUIMBO	Pedro Pablo Muñoz 200, La Serena	(51) 2421246
VALPARAÍSO	Freire 765, Quillota	(32) 2298900
METROPOLITANA	Av. Portales 3396, Estación Central	(02) 26806700
O'HIGGINS	Sargento Cuevas 480, Rancagua	(72) 2221842
MAULE	San Pablo 785, Talca	(71) 2241962
BIOBÍO	Serrano 529, Concepción	(41) 2720000
ARAUCANÍA	Francisco Bilbao 931, Temuco	(45) 2212103
LOS RÍOS	Comercio 423, Río Bueno	(64) 2340540
LOS LAGOS	Diego Portales 774, Puerto Montt	(65) 2436116
AYSÉN	Avda Osorno 1060, Coyhaique	(67) 2212219
MAGALLANES	José Menendez 1147, Punta Arenas	(61) 2228866

PRODEMU

PROdeMU es una fundación presidida por la Primera Dama, Cecilia Morel de Piñera, que trabaja con y para las mujeres más vulnerables de nuestro país.

La Fundación PROdeMU se encuentra desde Parinacota hasta Tierra del Fuego trabajando con miles de mujeres en situación de pobreza, de manera que puedan llevar adelante sus proyectos personales, sociales y laborales. El objetivo es que ellas puedan ejercer en plenitud sus derechos ciudadanos e insertarse activa y plenamente al desarrollo del país.

Oficinas PROdeMU

REGIÓN	DIRECCIÓN	TELÉFONO
ARICA Y PARINACOTA	Nicanor Molinare N° 639, Población O'Higgins, Arica	(58) 2572 993 - 2572 990
TARAPACÁ	Avda. Cerro Dragón N° 3116, Iquique	(57) 2248 090 - 2248 093
ANTOFAGASTA	Latorre N° 2060, Antofagasta	(55) 2892 711 - 2892 713
ATACAMA	Colipí N° 611 - Copiapó	(52) 2541 062 - 2541 060
COQUIMBO	Balmaceda N° 883, La Serena	(51) 2672 024 - 2672 021
VALPARAÍSO	Calle Errázuriz N° 1236, Of. 104,105 y 106 entrepiso, Edificio Nautilus, Valparaíso	(32) 218 2952 - 218 2953
METROPOLITANA	Agustinas 1389, Santiago	(02) 2964 0400
O'HIGGINS	Sargento José Bernardo Cáceres N° 015, Rancagua	(72) 2976 390 - 2976 393
MAULE	2 Norte 858, Talca	(71) 2532 040 - 2532 043
BIOBÍO	Serrano N° 561, Concepción	(41) 218 2150 - 218 2151
ARAUCANÍA	Claro Solar N° 380, Temuco	(45) 2656 140 - 2656 141
LOS RÍOS	Carlos Anwandter N° 832, Valdivia	(63) 2672 001 - 2672 000
LOS LAGOS	Talca 90, Puerto Montt	(65) 2772 060 - 2772 061
AYSÉN	Francisco Bilbao N° 1203, Coyhaique	(67) 2214 600 - 2214 605 - 2214 602 - 2214 603
MAGALLANES	Avda. Independencia N° 493, Punta Arenas	(61) 2722 010 - 2722 011

SENCE

El Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE) es un organismo técnico del Estado descentralizado, que se relaciona con el gobierno a través del Ministerio del Trabajo y Previsión Social. Su misión es contribuir a aumentar la competitividad de las empresas y la empleabilidad de las personas, a través de políticas e instrumentos de capacitación, empleo e intermediación laboral. El SENCE administra la franquicia tributaria para que las empresas capaciten a su personal, y una amplia gama de programas sociales, de capacitación, empleo y competencias laborales.

Oficinas SENCE

REGIÓN	DIRECCIÓN	TELÉFONO
ARICA Y PARINACOTA	Avenida 18 de septiembre 1378, Arica	(58) 2230 386 - 2230 257
TARAPACÁ	Manuel Castro Ramos 2259, Iquique	(57) 2443 395 - 2443 396 - 2443 397
ANTOFAGASTA	José Miguel Carrera 1701, piso 6, Antofagasta	(55) 2459 000 - 2459 001 - 2459 002 - 2459 003
ATACAMA	Maipú 355, Copiapó	(52) 2530 200 - 2530 201
COQUIMBO	Gandarillas 810, La Serena	(51) 2211 956
VALPARAÍSO	Av, Brasil 1265, piso 6, Valparaíso	(32) 2215 4000
METROPOLITANA	Teatinos 370, 2do. piso, Santiago	800 801 030 - (02) 2870 6100
O'HIGGINS	Campos 241, Piso 6, Rancagua	(72) 2236 550 - 2237 390
MAULE	6 Oriente 744, Talca	(71) 2216 497 - 2232 366 - 2236 742
BIOBÍO	O'Higgins 437 / 445, Piso 2, Concepción	(41) 210 9100
ARAUCANÍA	Andrés Bello 770, Temuco	(45) 2957 900 - 2270 722
LOS RÍOS	O'Higgins 116, Valdivia	(63) 2340 123
LOS LAGOS	Urmeneta 690, Puerto Montt	(65) 2364 800 - 2364 815 - 2364 806
AYSÉN	Moraleda 569, Coyhaique	(67) 2252 910 - 2252 922 - 2252 940 - 2252 944
MAGALLANES	Calle Magallanes N° 538, Punta Arenas	(61) 2222 625 - 2223 829

SERCOTEC

El Servicio de Cooperación Técnica, SERCOTEC, es una corporación de derecho privado dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, que existe desde el 20 de junio de 1952. Su misión es promover y apoyar iniciativas de mejoramientos de la competitividad de las micro y pequeñas empresas para fortalecer el desarrollo de la capacidad de gestión de sus emprendedores y empresarios. Impulsando proyectos productivos y servicios en alianza con organizaciones gremiales de empresarios/as, municipios y organismos públicos de la Red de Fomento que apoyan el desarrollo de las micro y pequeñas empresas.

Oficinas SERCOTEC

REGIÓN	DIRECCIÓN	TELÉFONO
ARICA Y PARINACOTA	Lautaro N°471-B, Arica	(58) 2232 751 - 2251 575
TARAPACÁ	Baquedano 1404, Iquique	(57) 2425 054 - 2426 939
ANTOFAGASTA	José Miguel Carrera N°1701, piso 2, Antofagasta	(55) 2226 608 - 2251 573
ATACAMA	Vicuña 233, Copiapó	(52) 4266 700 - 2466 703
COQUIMBO	Las Higueras N° 506, La Serena	(51) 2296 840 - 2292 933
VALPARAÍSO	Errázuriz N°1178, piso 6, Valparaíso	(32) 2245 5133
METROPOLITANA	Huérfanos 1117 piso 9, Santiago	(02) 2699 4100 - 2699 0207
O'HIGGINS	Alcázar N° 40, Rancagua	(72) 2225 970 - 2234 105
MAULE	2 Oriente N°1692, Talca	(71) 2227 080 - 2221 945
BIOBÍO	Av. Roosevelt N° 1618, Concepción	(41) 2274 1450 - 2274 1451
ARAUCANÍA	O'Higgins N°480, Temuco	(45) 2219 110 - 2217 955
LOS RÍOS	Carlos Anwandter N°313, esquina Camilo Henríquez, Valdivia	(63) 2215 005
LOS LAGOS	Ejército 485, Puerto Montt	(65) 2254 662 - 2434 331
AYSÉN	Riquelme N°255, Coyhaique	(67) 2240 036
MAGALLANES	Roca 817, piso 2, oficina 24, Edificio Libertador, Punta Arenas	(61) 2229 951 - 2244 570

SERNAM

El Servicio Nacional de la Mujer es el organismo creado por el Gobierno de Chile para promover la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, y fue creado por la Ley N° 19.023, publicada el 3 de enero de 1991.

La creación del SERNAM es resultado de la recuperación de la democracia y de la participación política y social de las mujeres. Esta institución recoge la trayectoria de las chilenas en sus esfuerzos por conquistar el derecho a voto, el acceso a la educación, al trabajo remunerado y a una relación de equidad al interior de la familia y la pareja.

Oficinas SERNAM

REGIÓN	DIRECCIÓN	TELÉFONO	CORREO ELECTRÓNICO
ARICA Y PARINACOTA	Baquedano 794, Arica (Frente a Parroquia Virgen de Las Peñas)	(58) 2585 727 - 2585 732	oirsarica@sernam.gob.cl
TARAPACÁ	José Francisco Vergara 3308/Playa El Águila, Iquique	(57) 2449 981 - 2448 422 -2446 630 - 2445 952	oirsiquique@sernam.cl
ANTOFAGASTA	Latorre 2308, Antofagasta	(55) 2281 668 - 2280 360	oirsantofagasta@sernam.cl
ATACAMA	Colipí N°660, Copiapó	(52) 2535 147	oirscopiapo@sernam.cl
COQUIMBO	Brasil 371, La Serena	(51) 2227 616	oirslaserena@sernam.cl
VALPARAÍSO	Bellavista 168 Edificio Centenario, Piso 15, Valparaíso	(32) 2223 3923	oirsvalparaiso@sernam.cl
METROPOLITANA	Villavicencio 346, Santiago	(02) 2549 6361 - 2549 6362 - 2549 6364 - 2549 6366 - 2549 6365	oirsrm@sernam.cl
O'HIGGINS	Alcázar N° 561, Rancagua	(72) 2233 384 - 2233 088	oirsrancagua@sernam.cl
MAULE	1 Sur 515, entre 2 y 3 Poniente, Talca	(71) 2226 505 - 2234 668	oirstalca@sernam.cl
BIOBÍO	Cochrane 560, Concepción	(41) 225 1275 - 225 1276	oirsconcepcion@sernam.gob.cl
ARAUCANÍA	Prat 177, Temuco	800 200 089 - (45) 2238 072	oirstemuco@sernam.gob.cl
LOS RÍOS	Carlos Anwandter 321, Valdivia	(63) 2244 850	oirsvaldivia@sernam.cl
LOS LAGOS	Rengifo 447, Pto. Montt	(65) 2255 304	oirsptomontt@sernam.cl
AYSÉN	Sargento Alde 128, Coyhaique	(67) 2211590	oirscoyhaique@sernam.cl
MAGALLANES	Maipú 938, Pta. Arenas	(61) 2248 906	oirsptaarenas@sernam.cl

El Servicio Nacional de Turismo es un organismo público encargado de promover y difundir el desarrollo de la actividad turística de Chile. SERNATUR tiene programas a los cuales el empresario puede acceder para promocionar sus productos o servicios turísticos.

Oficinas de Información Turística SERNATUR

REGIÓN	DIRECCIÓN	TELÉFONO	CORREO ELECTRÓNICO
ARICA Y PARINACOTA	Calle San Marcos N° 101 esquina Parque Baquedano, Arica	(58) 2252 054	infoarica@sernatur.cl
TARAPACÁ	Serrano 145, piso 4 oficina 401, Iquique	57) 2252054	infoiquique@sernatur.cl
ANTOFAGASTA	Tocopilla N° 360, San Pedro de Atacama	(55) 2851 420	sanpedrodeatacama@sernatur.cl
	Prat N° 384 1° piso, Edificio Intendencia, Antofagasta	(55) 2451 820	infoantofagasta@sernatur.cl
ATACAMA	Los Carrera N° 691, Copiapó	(52) 2231 510	infoatacama@sernatur.cl
COQUIMBO	Matta N° 461, 1° piso, La Serena	(51) 2225 199 – 2225 138	infocoquimbo@sernatur.cl
VALPARAÍSO	Tuu Maheke s/n esq. Apina, Isla de Pascua	(32) 2255 1933	ipascua@sernatur.cl
	8 norte 580, Valparaíso	(32) 2284 6601 – 2284 6602	infovalparaiso@sernatur.cl
METROPOLITANA	Providencia 1550, Santiago	(02) 2731 8336 – 2731 8337	contacto@sernatur.cl
	Sector desembarque internacional - Aduanas	(02) 2601 9320	infoaeropuerto@sernatur.cl
O'HIGGINS	Germán Riesco N° 277, Edificio Torre de Flores, Of. 11 y 12 piso 1, Rancagua	(72) 2230 413	inforancagua@sernatur.cl
MAULE	1 Oriente N° 1150 piso 1, Talca	(71) 2233 669 – 2226 940	infomaule@sernatur.cl
BIOBÍO	Aníbal Pinto N° 460, Concepción	(41) 2274 1337	infobiobio@sernatur.cl
	18 de septiembre N° 455, Chillán	(42) 2223 272	infochillan@sernatur.cl
ARAUCANÍA	Manual Bulnes 590, Temuco	(45) 2312 857	infoaraucania@sernatur.cl
LOS RÍOS	Avenida Arturo Prat s/n (Costanera de Valdivia), Valdivia	(63) 2239 060	infosrios@sernatur.cl
	Ramírez N° 525, Local 5, La Unión	(64) 2470 840	inforlaunio@sernatur.cl
LOS LAGOS	San Martín N°80, Piso 1 (Edificio Gobernación Provincial), Puerto Montt	(65) 2258 087	infoslagos@sernatur.cl
	Bdo. O'Higgins N° 667 piso 1, Edificio Gobernación, Osorno	(64) 2234 104 – 2237 575	infosorno@sernatur.cl
	Libertad N° 665, Ancud	(65) 2622 800 – 2622 665	infochiloe@sernatur.cl
	Sargento Aldea esq. Piloto Carmona, Futaleufú	(65) 2731 082	infopalena@sernatur.cl
AYSÉN	Bulnes N° 35, Coyhaique	(67) 2240 290	infoaysen@sernatur.cl
MAGALLANES	Lautaro Navarro N° 999, Punta Arenas	(61) 2241 330 – 2248 790 – 2225 385	infomagallanes@sernatur.cl
	Pedro Montt N° 19, Puerto Natales	(61) 2412 125	infonatales@sernatur.cl

SII

El Servicio de Impuestos Internos es una de las instituciones fiscalizadoras del Estado. De acuerdo a la Ley, sus funciones son la “aplicación y fiscalización de todos los impuestos internos actualmente establecidos o que se establecieron, fiscales o de otro carácter en que tenga interés el Fisco y cuyo control no esté especialmente encomendado por la ley a una autoridad diferente”. El Código Tributario y la Ley Orgánica del Servicio determinan cómo debe desarrollarlas. Al Servicio de Impuestos Internos le corresponde:

Interpretar administrativamente las disposiciones tributarias, fijar normas, impartir instrucciones y dictar órdenes a fin de asegurar su aplicación y fiscalización.

Tiene que supervigilar el cumplimiento de las leyes tributarias que le han sido encomendadas; conocer y fallar como tribunal de primera instancia los reclamos que presenten los contribuyentes y asumir la defensa del Fisco ante los Tribunales de Justicia en los juicios sobre aplicación e interpretación de leyes tributarias.

En lo que se refiere a los contribuyentes, tiene que crear conciencia tributaria, informarlos sobre el destino de los impuestos y las sanciones a que se exponen por el no cumplimiento de sus deberes.

Puede encontrar la oficina del SII más cercana en:

http://www.sii.cl/sobre_el_sii/oficinas/ofi.html





IMAGINACHILE
2013 Año de la Innovación

