



PROGRAMA REEMPRENDE VALPARAÍSO 2015

Instrumentos de ayuda para una emprendedora y emprendedor

Elaborado por el Equipo Área emprendimiento y fomento productivo.

Galerna Consultores

Noviembre 2015

1. IDENTIFICACION Y CÁLCULO DE COSTOS

¿Cuál es el objetivo de un emprendimiento?	¿Qué debo considerar cuando hablamos de costos?
<p>Al momento de tener un emprendimiento o actividad independiente que genera ingresos, el objetivo es ese: "generar ingresos", por ende para lograr esto es importante identificar las ganancias que se están generando.</p> <p>El principal objetivo para un emprendedor es la obtención de utilidades, si esto no se lograra, se estaría invirtiendo tiempo y cobrando lo mismo que le cuesta producir dicho producto o servicio.</p>	<p>Es por esto que en primera instancia se deben identificar cuáles son los tipos de costos que tiene negocio, ¿Considero la mano de obra como un costo? ¿Considero la movilización parte del costo de mi servicio o producto? ¿Incluyo en el precio final el costo de envase? ¿Incluyo la colación o almuerzo cuando realizo un servicio en una jornada de trabajo?</p> <p>Al momento de poder identificar claramente TODOS los costos, es que es necesario controlarlos y buscar diferentes ideas o estrategias con proveedores o alianzas con otros emprendedores del rubro para que tanto los insumos como servicios puedan ser los más baratos posibles, siempre con la calidad que se desee tener.</p>

Importante!

Es importante la rigurosidad y orden en la separación de los costos *con las ganancias*. **Las ganancias funcionan como un ingreso para el emprendedor**, por ende puede destinarlas para sus gastos personales, pero los **costos al recuperarlos a través de la venta, son dineros que deben destinarse para las próximas compras de productos y servicios** requeridos para el funcionamiento del negocio.

Si se logra identificar claramente los costos y tener un control sobre ellos sin duda alguna se podrá tener claridad también de las ganancias que deseo obtener (las ganancias corresponden a las ventas generadas menos los costos involucrados).

Tipos de costos:

Los costos se pueden *dividir en costos fijos y costos variables*. Cada tipo de costo lo explicaremos en la siguiente tabla:

COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
<p>Son todos los costos que no dependen de la cantidad de bienes y servicios producidos, o explicado de otra forma, son aquellos costos que permanecen constantes durante un periodo de tiempo determinado, sin importar el volumen de producción.</p> <p>Ejemplo: el arriendo, los sueldos, préstamos, entre otros.</p>	<p>Son aquellos que sí dependen de la cantidad de bienes o servicios producidos. Por ende los costos suben y bajan dependiendo del volumen de producción de productos o servicios.</p> <p>Ejemplo: harina, telas, materiales, horas hombres, entre otros.</p>



TIPOS DE COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
<p>Principalmente se tiene dentro de los costos fijos de un emprendimiento los siguientes:</p> <p>ARRIENDO LOCAL: Costo mensual del local de ventas o de producción que se arrienda.</p> <p>ARRIENDO BODEGA: Costo mensual de bodega que se arrienda para albergar productos o insumos o herramientas del negocio.</p> <p>GASTOS DE OFICINA: LUZ, AGUA, TELEFONO, INTERNET: costo mensual en pago de gastos básicos de oficina.</p> <p>PAGO DE PRESTAMOS: cuotas mensuales en pago de préstamos solicitados tanto en instituciones públicas como privadas (instituciones financieras, fundaciones, cajas de compensación, etc.) que entregan créditos para emprendimiento.</p> <p>SUELDOS: remuneraciones mensuales que se cancelan a trabajadores (si es que se tiene contratados o se le paga un sueldo) que desempeñan su labor de manera fija como part-time.</p>	<p>MANO DE OBRA: Considerando mano de obra productiva que no se paga como sueldo, que dependen de la cantidad producida de productos o servicios. En este ítem se deben considerar todos los gastos de tiempo de parte del emprendedor en todas las etapas de su negocio, es decir, tiempo invertido en diseño del producto o servicio, compras, producción, distribución y promoción y publicidad. Generalmente se calcula la mano de obra en Horas Hombres (HH).</p> <p>HH bruta del sueldo mínimo hoy en Chile(a octubre del 2015)= \$241000/ 180 hrs = \$1339</p> <p>INSUMOS: Los contemplados a la hora de producir productos o servicios, tales como: materia prima, agua, luz, gas, entre otros.</p> <p>*Nota: Para el cálculo de gastos básicos de su emprendimiento, tome como ejemplo el ejercicio de comparar dos cuentas de luz de su hogar, una antes de dar inicio a su emprendimiento y otra después cuando ya comenzó su negocio. Este diferencial corresponde al gasto de luz invertido en un mes para el emprendimiento. Cabe destacar que se deben considerar dos meses de gastos normales, en donde el alza de la luz corresponde principalmente al comienzo de la actividad.</p> <p>COSTOS DE ENVASE: todos aquellos costos de material que se utiliza para empacar el producto y elementos de imagen que van en el mismo, ya sean cajas plásticas o de cartón, bolsas plásticas o de tela, cartuchos y otros tipos de envases. Además en temas comunicacionales pueden llevar etiquetas, logo, autoadhesivo, entre otros que reflejen la información del producto y/o de la marca.</p> <p>TRANSPORTE: costos de movilización tanto de distribución del producto como de acceso a clientes.</p>

Costo Total:

El costo total implica la suma de los costos fijos y costos variables, los cuales se pueden calcular por la periodicidad que se desee, por ejemplo: por lote de producción, diario, semanal o mensual.

$$\boxed{\text{costo total}} = \boxed{\text{costo fijo}} + \boxed{\text{costo variable}}$$

Por ende si yo produzco *pan amasado en mi hogar*, mis COSTOS VARIABLES podrían ser:

INSUMOS:

Materia prima: harina + levadura + agua + sal + gas

MANO DE OBRA:

4 horas hombre (HH) por día (2 HH de producción y 2 HH de distribución)

ENVASES:

Cartucho de pan: \$20 c/u.

***PRODUCCION: por día es de 100 panes amasados.**



Los precios y cantidades son los siguientes:

TIPO COSTO VARIABLE	CANTIDAD	PRECIO
Harina	8 kg	500
Levadura	5 paquetes	900
Sal	1 taza	50
Agua	20 tazas	-
Gas	-	-
Mano de Obra	4 HH	1400
Envase	20	30
COSTO TOTAL		

Por lo tanto existen:

COSTOS VARIABLES= HARINA + LEVADURA + SAL + AGUA + GAS + MANO DE OBRA + ENVASES

* No hay costos fijos para este ejemplo, se trabaja en el hogar y no hay pago de sueldos o gastos de oficina, considerándose la mano de obra como un costo que depende de las HH utilizadas. Además se contempló para el ejemplo sólo un trabajador (dueño además del negocio) en donde su ingreso serán las ganancias posteriores.

Por lo tanto el COSTO TOTAL = COSTOS VARIABLES → PARA ESTE EJEMPLO!

COSTOS VARIABLES= HARINA + LEVADURA + SAL + AGUA + GAS + MANO DE OBRA + ENVASES

COSTO TOTAL = 8x500 + 5x900 + 50 + 100 + 500 + 4x1400 + 20x30

COSTO TOTAL PARA PRODUCIR 100 PANES= \$15.350

COSTO UNITARIO:

El costo unitario es el costo que tiene cada producto o servicio producido, y es vital identificarlo para la posterior colocación del precio de dicho bien. Se calcula de la siguiente forma:

$$\text{COSTO UNITARIO} = \frac{\text{COSTO TOTAL}}{\text{CANTIDAD PRODUCIDA}}$$



Entonces siguiendo con el ejemplo de *amasandería*, el costo unitario por pan sería el siguiente:

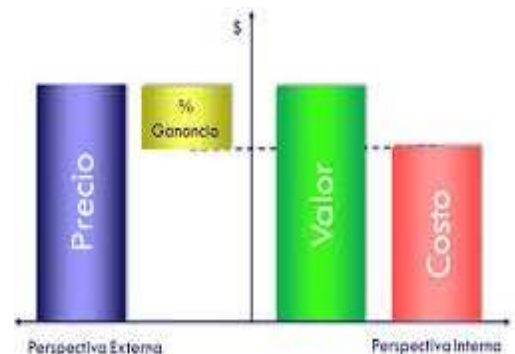
$$\$153,5 = \frac{\$15350}{100 \text{ panes}}$$

COLOCACION DE PRECIOS:

¿Por qué es importante identificar bien el precio y saber cómo se calcula?

Por un lado, los costos son los que deben controlarse, y por otro lado el precio debe contener la ganancia que queremos recibir por cada producto o servicio. Por ende, calcular el precio implica identificar claramente cuál es el costo del producto o servicio y darme cuenta cuánto estoy ganando o cuánto es lo que deseo ganar. Si se logra realizar el ejercicio, uno puede determinar el porcentaje de ganancia, pero por el contrario si coloco el precio por intuición o sin considerar el total de mis costos, puede ser que incluso se estén teniendo pérdidas.

Además de todo ello, un buen cálculo del precio puede reflejar la diferencia con mis competidores, la calidad que le doy a mi servicio o producto o la cantidad de personas que demandarán mis servicios. Lo positivo de la colocación del precio es que es sencilla porque uno elige según su criterio y/o estrategia, la ganancia que desea obtener. Además el precio puede ir variando ya sea porque variaron los costos o porque deseo ganar menos o más, esto último siempre debe ir acompañado de un objetivo (ej: deseo bajar el precio para captar clientes y hacerme conocido(a) ya que soy nuevo(a) en el rubro).



¿Cómo definir el precio de tu producto o servicio?

Primero que todo para realizar la colocación del precio de mi producto o servicio, debo realizar una pequeña investigación que logre obtener conocimiento de 3 cosas:

1. Análisis de la competencia

¿Cuánto cobra mi competencia? ¿Por qué tiene ese precio? ¿Se refleja en su precio la calidad o producto diferenciador?

2. Análisis de cliente

¿Cómo son mis clientes? ¿Prefieren un producto de calidad o un producto estándar? ¿Cuánto están dispuestos a pagar?

3. Análisis de costos

Es el simple cálculo del costo unitario, lo que conlleva controlar dichos costos.

Frente a estos tres análisis, luego del cálculo del “costo unitario”, se debe añadir un porcentaje de ganancias.....

¿De qué depende el monto o porcentaje de ganancia?

...Depende de cuánto desea ganar el emprendedor y es allí donde se debe considerar el análisis de la competencia y del cliente. Un margen de ganancias mínimo debiese ser 30%, algo razonable puede ser 40% también. Pero además, esto dependerá de la etapa que se encuentre el emprendimiento y estrategia que tenga el emprendedor. Por ejemplo si el emprendimiento está en su etapa inicial y el emprendedor quiere cobrar precios de lanzamiento, puede cobrar más barato para captar clientes y luego subir el precio a medida que estabiliza su negocio o emprendimiento. Por ende según cada etapa o la estrategia que tenga el vendedor o emprendedor es que se puede “jugar” con el porcentaje de ganancia...



Si continuamos con el ejemplo de la “amasandería”, el **costo unitario es de \$154 y a mí como emprendedor me interesa ganar el 30%**. Mi porcentaje de ganancia no es tan alto porque mi estrategia es ganar por volumen, es decir, por cantidad vendida, y además el precio final que resultará es similar a mi competencia, ellos también producen pan amasado artesanal en tamaño grande y con insumos de buena calidad al igual que yo.

El precio se calcula de la siguiente forma:

$$\text{Precio} = \text{costo unitario} * (1 + \% \text{ ganancia})$$

Llevado al ejemplo sería:

$$\text{Precio} = \$154 * (1 + \frac{30}{100})$$

$$\text{Precio} = \$200$$



LAS GANANCIAS.

Para finalizar el ejemplo, el precio con un 30% de ganancia para cada pan amasado grande es de \$200. Con esto podríamos llegar a la ganancia total que puedo obtener en un día produciendo y vendiendo los 100 panes amasados a través de un “estado de resultados”. Un estado de resultados es una hoja en donde se deben colocar las ventas diarias o semanales junto con los costos diarios o semanales, al restar estos dos ítems, se obtienen las ganancias del período.

Para el caso del ejemplo se calculará la ganancia por día restando a las ventas los costos totales, este ejercicio se realiza de la siguiente forma:

$$\text{GANANCIAS} = \text{VENTAS} - \text{COSTOS TOTALES}$$

$$\text{GANANCIAS} = \frac{(\text{PRECIO UNITARIO} \times \text{CANTIDAD VENDIDA})}{\text{VENTAS}} - \text{COSTOS TOTALES}$$



Ventas	\$200 costo de cada pan * 100 panes	\$20.000
Costos	\$154 costo de 1 pan * 100 panes	(-\$15.400)

Utilidades o Ganancias	VENTAS – COSTOS	\$4.600
------------------------	-----------------	---------

Se obtiene \$4.600 de utilidades por día, considerando que se trabajan 4 HH por día.

Se deja en claro que este fue un ejercicio en un caso “hipotético” y no necesariamente los datos son reales, es sólo un caso ejemplo.

2. INSTRUMENTO DE COMUNICACIÓN

La comunicación es la forma que utilizamos para comunicarnos con nuestros clientes y lograr que conozcan nuestros productos o servicios. Es por ello que es muy importante saber el **cómo** transmitimos y **qué** transmitimos a nuestros clientes y entorno, esto debido a que podemos tener el mejor de los productos o los servicios pero si eso no sabemos comunicarlo adecuadamente, podemos perder clientela o generar una mala imagen.

Objetivos de Comunicar:

- Crear Instancias, momentos o acciones que generen en las personas aceptación por nuestros productos o servicios, para así poder identificar a nuestros posibles clientes.
- Mantener a nuestros clientes.
- Actualizar o renovar las formas que tenemos para vincularnos, relacionarnos o compartir con nuestros clientes y el público en general (son las personas que no son nuestros clientes). Debido a que del público general podemos atraer nuevos clientes.

Para ello necesitamos conocer nuestro producto o servicio, saber cuáles son nuestros fuertes y que nos hace diferentes de nuestra competencia, para que al momento de transmitir el mensaje a nuestros clientes, esté sea el correcto.



Son las personas que adquieren un producto o servicio por medio de un pago

¿Porque es importante identificar nuestros clientes?

La carta de recomendación de nuestro emprendimiento, negocio o empresa es la de nuestros clientes. Para ellos el tener una primera experiencia satisfactoria en el momento de la compra será lo que defina su confianza hacia nuestro negocio, pero la lealtad hay que ganársela cada día, ¿Cómo? Muy sencillo: Conociéndolos en profundidad y anticipándonos a las necesidades que ni siquiera sabían que tenían.

¿Cómo identificar nuestros clientes?

- Encuentre sus clientes más rentables, estos pueden ser aquellos que nos compran más seguido o aquellos que compran cada cierto tiempo y sus montos de compra son altos.
- Identifique aquellos compradores que recomiendan su negocio con otras personas.
- Observe las características gustos de las personas, edad, sexo (hombre o mujer), usted debe considerar el lugar de la venta (debido a que si usted se ubica en una feria por algún tiempo sus ventas pueden variar y puede identificar nuevos clientes) y también debe considerar la ubicación de sus clientes (si son de la ciudad, o son de regiones).
- Genere instancias donde las personas que acuden a su negocio pueda entregar la impresión que les produce lo que usted les está ofreciendo.

NOTA: Para atraer más clientes y que su negocio perdure en el tiempo, usted puede invertir en publicidad como lo son las tarjetas de presentación, volantes, trípticos, pendón, un logo del negocio que sea atractivo al público y un nombre que capte la atención y quede en la memoria de las personas.



Canales o Medios de promoción

Los canales resuelven la manera en que se establece el contacto con los clientes. Ya sea por **venta directa** (esto se refiere a las ventas que realizar usted directamente a su cliente) o **indirecta** (se refiere a las ventas que para poder llegar al cliente pasan por medio de otra persona o empresa; en este caso usted sería el proveedor de otra empresa o persona que vende directamente a los clientes), los canales de promoción, son aquellos medios que se utilizan para dar a conocer un negocio, estos canales se definen considerando los siguientes factores:

- Notoriedad: cómo haremos que las personas nos conozcan.
- Evaluación: cómo ayudamos a nuestros clientes a testear nuestros productos o servicio.
- Compra: cómo permitimos que los clientes compren nuestro producto o servicio.
- Entrega: cómo entregamos el producto o servicio a nuestros clientes.
- Postventa: cómo proporcionamos servicios después de la venta, como por ejemplo mantenciones.

Algunos tipos de canales que podrían ayudarnos a difundir nuestro negocio son: revistas, diarios, radio, televisión, Internet, pancartas, gigantografías, eventos, tarjetas de presentación, Ferias de emprendedores, páginas web, páginas de facebook, muestras gratis, volantes o flyers, boca a boca, catálogos vía correo electrónico, catalogo físico, promoción en compras, entre otros.

Relación con los clientes

Es mejorar la cercanía con los clientes para poder responder a sus necesidades y convertirlos en clientes leales. Lograr establecer una relación sana y respetuosa con cada uno de nuestros clientes puede hacernos aumentar las ventas de nuestro negocio.

Tipos de relaciones:

- **Relación Directa:** La comunicación directa es aquella que realizamos frente a frente sin intermediarios. Ejemplos de este tipo de relación son por ejemplo cuando el cliente acude a las dependencias del negocio o cuando nosotros nos dirigimos al domicilio del cliente.
- **Relación Indirecta:** Se da cuando existe un intermediario que puede ser una tienda entre el cliente y tu (persona que fabrica el producto o ofrece el servicio), un ejemplo de esto son las ventas que puedes realizar por medio de internet.



Tips para mantener una mejor comunicación con los clientes

- La construcción de una buena relación con los clientes por lo general significa satisfacer correctamente las necesidades del cliente. Concéntrate en lo que el cliente quiere, lo que lo motiva y lo que le falta. Intenta lograr que el cliente hable de sí mismo.
- Para dirigir la conversación a tu manera debes mantener respeto, buen humor, conocimiento del producto o servicio que estas ofreciendo y carisma. La importancia de por ejemplo escuchar al cliente y respetar su opinión sin molestarnos recae en que podremos conocer los gustos de los clientes y poder así perfeccionar nuestros servicios y/o productos, también con ello formamos un lazo, ya que el cliente sentirá que realmente nos importa su opinión, Todo esto recae en mantener el cliente y lograr aumentar las ventas de nuestro negocio.
- Uno de sus puntos principales es que toda la información es buena información. Simplemente hablando con un cliente no puedes traer beneficios inmediatos, pero siempre puede haber futuros usos de la información que obtienes. Además, hay un gran valor intrínseco simplemente por dar tu tiempo y atención a un cliente, lo que lleva a una mejor relación, más estrecha y una mayor oportunidad de ventas.

Comercialización

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 negocio es conocer el mercado donde se desarrollara la idea de negocio.

El Mercado: es el lugar de encuentro entre oferta (productores o proveedores) y la demanda (clientes o consumidores, ya sea tangible o intangible donde se venden bienes, productos y/o servicios.

Comercialización: Es el conjunto de actividades desarrolladas para facilitar la venta de un producto o servicio, se ocupa de aquello que los clientes desean.



¿Por qué es importante que nuestros emprendedores hagan un estudio de Mercado?

Hacer un estudio del mercado es una recopilación de información que nos permite saber en qué medio o lugar habrá que vender nuestros productos, nos permitirá conocer la oferta y la demanda existente para nuestro negocio. Además, permite entender las características y preferencias de los clientes y competidores. **Con esta información, podremos saber qué precios están dispuestos a pagar las personas** que desean comprarnos, sus gustos y preferencias, edad, zona de residencia, sexo, entre otros. Esto nos ayudara a mejorar nuestro producto o servicio, a conocer a que otras personas les interesarían nuestros productos o servicios. Por ejemplo realizar un estudio de mercado nos puede ayudar a identificar donde sería bueno ubicar nuestro negocio, o nos puede dar a conocer necesidades que tienen algunas personas y necesitan ser solucionadas, esto vendría siendo una oportunidad de negocio para nosotros.

Para llevar a cabo este estudio debemos hacernos algunas preguntas con respecto a nuestro mercado, clientes y competencia:

Mercado

- ¿Quiénes son parte del mercado: clientes, empresas; a nivel local, nacional o internacional?
- ¿Está creciendo o disminuyendo nuestro mercado?
- ¿Tiene estabilidad económica? o ¿es un negocio donde sus ventas varían respecto a la época del año?

- ¿Están entrando productos nuevos?
- ¿Es probable que nuevas tecnologías reemplacen nuestros productos? ó ¿Es probable que nuevas tecnologías nos ayuden a mejorar el negocio?

Clientes

- ¿Quiénes son nuestros actuales clientes?
- ¿Quiénes pueden llegar a ser nuestros clientes?
- ¿Cuántos clientes tenemos?
- ¿Cuáles son sus características? Sería de utilidad agrupar los clientes según características en común.
- ¿Qué compran con habitualidad nuestros clientes?
- ¿En que se fijan al comprarnos algún producto o servicio?

Competencia

- ¿Tiene competidores?
- ¿Qué productos ofrecen?
- ¿Qué diferencia hay entre nuestros productos o servicios y los que nuestros competidores ofrecen?
- ¿Cuál es el precio de nuestra competencia en sus productos o servicios?
- ¿A qué se debe específicamente que sean nuestros competidores? ¿a sus precios, a su calidad, o por otros aspectos?

3.- ¿COMO FORMALIZARSE?

La formalización de un negocio es un paso importante para hacerla crecer, con ello se puede acceder a un mercado, tanto público como privado, así como a fuentes de financiamiento del estado y de privados.

3.1 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.

3.2 Tipos de Empresa que se puede constituir como Persona Natural:

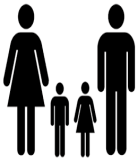
Empresa unipersonal o individual.

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.



3.3 Requisitos para constituir una 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.

3.3.1 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.

3.3.2 Beneficios al formalizarse como Microempresa Familiar. MEF.

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.

3.3.3 Tramite

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.

3.3.4 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.

3.4 Tipos de Empresa que se puede Constituir como Persona Jurídica.

3.4.1 Empresa Individual de Responsabilidad Limitada



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.

3.4.2 Microempresa Familiar, EIRL 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.

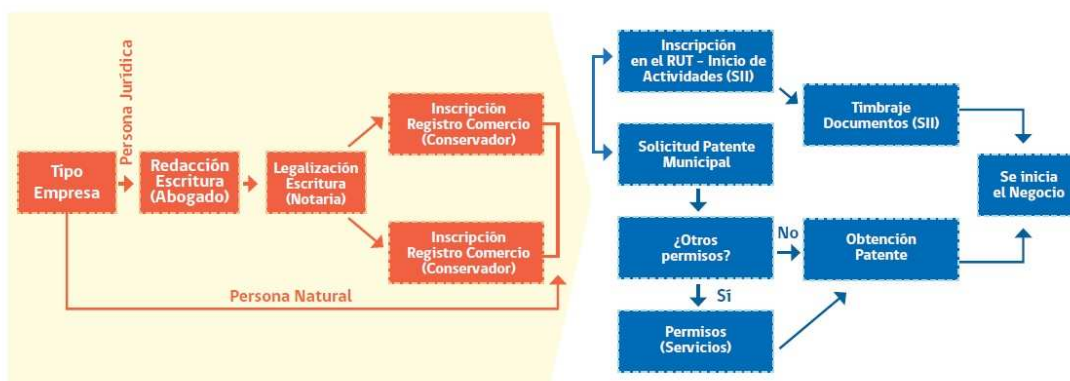
Para que usted constituya su microempresa en asociación con otras personas, el tipo de sociedad más recomendable es la Sociedad de Responsabilidad Limitada, dado que en este tipo de sociedad los socios limitan su responsabilidad al monto de capital aportado.

Algunas de Figuras Legales con sus ventajas y desventajas al Constituir una Empresa.

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

3.4.3 Inicio de Actividades ante el Servicio de Impuestos Internos

A continuación presentamos los pasos para la constitución de una empresa en Chile:



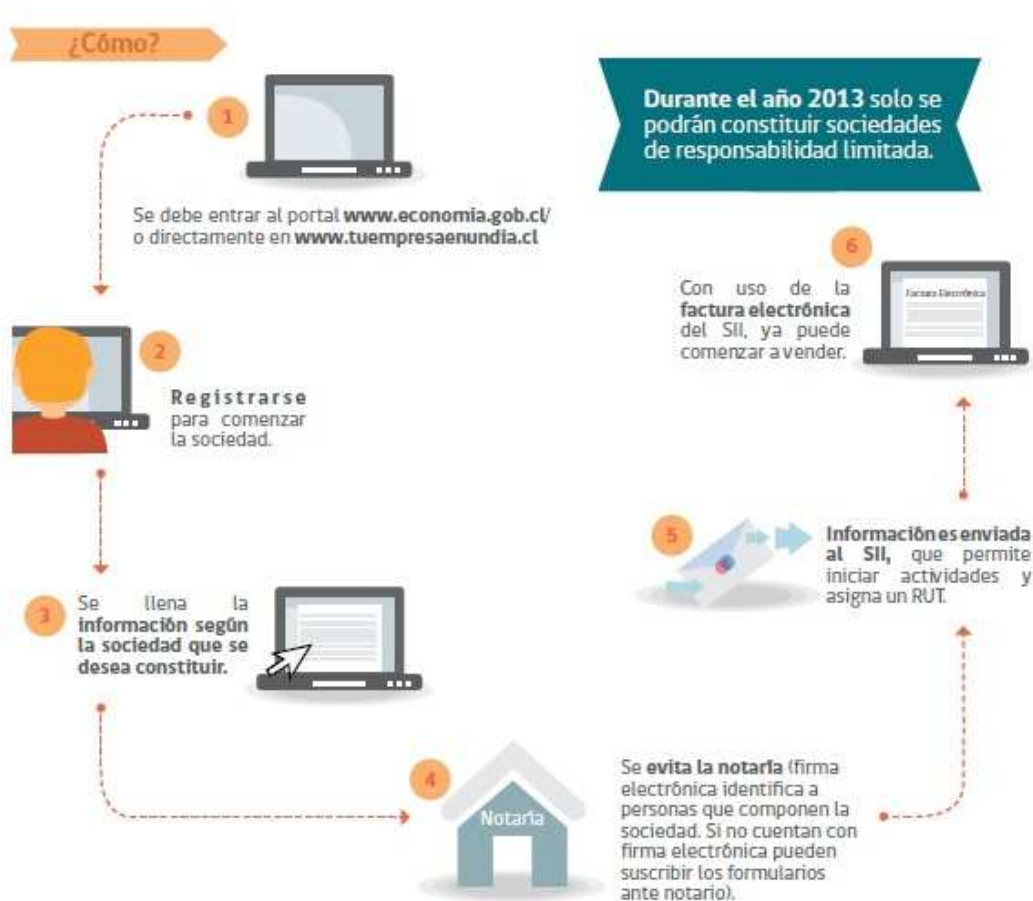
4.4.4 Empresa en un día

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: EIRL, SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA, SOCIEDAD ANONIMA Y SOCIEDAD POR ACCIONES.
- Registro de Empresas y Sociedades electrónico de acceso público, gratuito y de fácil administración para usuarios. 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.

Con el siguiente gráfico, se muestran los pasos a seguir:



3.5 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:

3.5.1 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.

3.5.2 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.

Pasos para trámite de patente municipal:



5. BÚSQUEDA DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO

¿Dónde y Cómo podemos buscar Financiamiento para nuestro Emprendimiento?

Existen múltiples instituciones tanto públicas como privadas, en donde se puede optar a financiamiento. Esto implica que los recursos tanto físicos como monetarios los pueden otorgar estas instituciones, ya sea a través de subsidios como de créditos.

Las principales instituciones privadas que otorgan servicios financieros son los bancos, las cooperativas de ahorro y crédito y las fundaciones.

Por otro lado las principales instituciones públicas que otorgan estos servicios a microempresarios son Banco Estado, CORFO, FOSIS Y SERCOTEC.

En la siguiente tabla se explicarán el financiamiento vía crédito y vía subsidio:

FINANCIAMIENTO VÍA CRÉDITO	FINANCIAMIENTO VÍA SUBSIDIO
<p>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.</p> <p>Las entidades financieras que otorgan créditos, entre otras, son:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Bancos -Cooperativas de ahorro y crédito -Instituciones micro financieras 	<p>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 de procesos concursables. Los subsidios siempre deben ser rendidos a la institución que los 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.</p>



¿Cuáles son instrumentos o programas que ofrecen las instituciones del Estado?



A) SERCOTEC

INSTRUMENTO	¿QUÉ ES?	USO	CONDICIONES
Capital Semilla Emprendimiento	Es un fondo concursable de convocatoria regional que apoya la puesta en marcha de nuevos negocios con oportunidad de participar en el mercado. Cofinancia un proyecto de negocio, incluidas acciones de gestión empresarial e inversiones en bienes necesarios para cumplir el objetivo del proyecto	Hasta \$3.500.000 para concretar las actividades detalladas en el proyecto de negocio, de los cuales hasta \$1.500.000 pueden destinarse a acciones de gestión empresarial (como asistencias técnicas, capacitaciones y otras) y un máximo de \$2.000.000, para inversiones. Además, cada emprendedor/a seleccionado/a debe entregar un aporte de al menos un 20% del cofinanciamiento Sercotec.	Personas naturales mayores de edad sin inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos, que presenten un proyecto de negocio que cumpla con el foco definido por la convocatoria de Sercotec en su Región. En el caso de la Región de Valparaíso, durante 2015 el Capital Semilla Emprende se orienta preferentemente a los rubros de Servicios Complementarios a la Logística Portuaria, Turismo, Agricultura y Agroindustria, Servicios Complementarios a la Minería, Servicios Complementarios a la Educación Superior, Comercio, Industria Metalmeccánica, Industria Manufacturera No Metálica, priorizados por la Dirección Regional de Sercotec.
Capital Abeja Emprendimiento	Es un fondo concursable de convocatoria regional que apoya la puesta en marcha de nuevos negocios con oportunidad de participar en el mercado y liderados por mujeres. Cofinancia un proyecto de negocio, incluidas acciones de gestión empresarial e inversiones en bienes necesarios para cumplir el objetivo del proyecto.	Hasta \$3.500.000 para concretar las actividades detalladas en el proyecto de negocio, de los cuales hasta \$1.500.000 pueden destinarse a acciones de gestión empresarial (como asistencias técnicas, capacitaciones y otras) y un máximo de \$2.000.000, para inversiones. Además, cada emprendedora seleccionada debe entregar un aporte de al	Mujeres mayores de edad sin inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos, que presenten un proyecto de negocio que cumpla con el foco definido por la convocatoria de Sercotec en su región. En el caso de la Región de Valparaíso, durante 2015 el Capital Abeja Emprende tendrá una orientación multisectorial

		menos un 20% del cofinanciamiento Sercotec.	en las ocho provincias de la zona.
Crece, Fondo de Desarrollo de Negocio	Es un subsidio no reembolsable destinado a potenciar el crecimiento de las micro y pequeñas empresas o su acceso a nuevas oportunidades de negocio. Apoya la implementación de un plan de trabajo, que incluye acciones de gestión empresarial (asistencias técnicas, capacitación u otros) para el fortalecimiento de competencias de los empresarios y empresarias, así como el financiamiento de inversiones.	<p>Asesoría para optimizar el plan de trabajo presentado durante el proceso de postulación (duración máxima 3 meses): hasta \$ 150.000 para asesoramiento en la optimización del plan de trabajo que aborde las necesidades de asistencia técnica, capacitación e inversión de la empresa. Aporte empresarial: mínimo 30% del cofinanciamiento Sercotec.</p> <p>Desarrollo del plan de trabajo (duración máxima 8 meses): hasta \$6.000.000, de los cuales hasta \$ 1.500.000 pueden destinarse a acciones de gestión empresarial y un máximo de \$4.500.000, para inversiones. Aporte empresarial: mínimo 30% del cofinanciamiento Sercotec.</p>	<p>Micro y Pequeñas empresas, personas naturales y jurídicas, con iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos, con ventas anuales entre UF 200 y 25.000. Excepcionalmente podrán participar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Empresas que tengan ventas demostrables inferiores a UF 200 siempre y cuando tengan menos de un año de existencia. - Empresas con ventas anuales demostrables entre UF 100 y 25.000, pertenecientes a la comuna de Papudo, siempre y cuando hayan visto afectada su actividad productiva normal de manera directa, por un siniestro que haya afectado dicho territorio. - Empresas con ventas anuales demostrables entre UF 100 y 25.000, pertenecientes a la comuna de Concón, siempre y cuando hayan visto afectada su actividad productiva normal de manera directa, por el terremoto y/o maremoto del día 16-09-2015. <p>También pueden participar Cooperativas cuyas ventas promedio por asociado sean inferiores a 25.000 UF.</p>

B) FOSIS:

INSTRUMENTO	¿QUÉ ES?	USO	CONDICIONES
Yo emprendo Semilla	El programa apoya a las personas para que desarrollen un microemprendimiento y así puedan aumentar sus ingresos y los de sus familias.	El programa ofrece: -Formación y asistencia técnica. -Elaboración de un plan de negocio. -Acompañamiento. -Financiamiento del plan de negocio	-Ser mayor de 18 años. -Tener ficha de protección social vigente. -Pertener a familia de bajos ingresos y/o que presente situaciones de vulnerabilidad. -Preferentemente sin estudios, enseñanza básica y/o media, incompleta o completa. -Situación ocupacional: Desocupados, cesantes y/o que buscan trabajo por primera vez, ocupado precario e inactivos. -Con una idea de negocio.
Yo emprendo	El programa entrega herramientas que contribuyen a aumentar, a través del desarrollo de actividades económicas independientes.	El programa ofrece: Capacitación y asesoría técnica. Elaboración de un plan de negocio. Financiamiento del plan de negocio.	Con negocio en funcionamiento, en etapas iniciales o en condiciones precarias. Con proyección a largo plazo de su negocio, conocimientos y/o experiencia en el rubro. Al menos con un activo asociado al negocio y/o información relevante que permita su desarrollo. Tener Ficha de Protección Social vigente.
Yo emprendo en comunidad	El programa busca que tanto una organización como sus miembros, a través del desarrollo de actividades económicas, aumenten sus ingresos y mejoren las condiciones en que desarrollan su actividad	(sin información)	Formar parte de un grupo organizado, de más de cinco personas, que sean mayores de 18 años y tengan Ficha de Protección Social aplicada. Cada región puede solicitar requisitos adicionales que serán debidamente informados.
Acceso al crédito	Consiste en un programa que busca dar acceso a servicios financieros a personas en condición de vulnerabilidad. Es así como FOSIS genera convenios con fundaciones, cooperativas, sociedades financieras y bancos, para	El programa favorece el acceso a servicios financieros a personas que se encuentran en situación de vulnerabilidad o condición de pobreza. Por medio de un subsidio a los costos operacionales, el FOSIS incentiva a instituciones de microfinanzas para que atiendan a los sectores más vulnerables de la población.	El programa está dirigido a personas de 18 años y más, con Ficha de Protección Social vigente y que tengan o quieran empezar una actividad económica.

	que éstos evalúen la entrega de microcréditos a microempresarios.	<p>Las instituciones que se tiene convenio son:</p> <p>Fondo Esperanza Emprende Microfinanzas FINAM ORIENCOOP BancoEstado Finamcoop Fundación Contigo</p> <p>*IMPORTANTE: El FOSIS no otorga los créditos. Las instituciones financieras serán las que evalúen el crédito, las condiciones de pago, asuman los riesgos y entreguen el dinero solicitado.</p>	
--	---	--	--

C) CORFO

INSTRUMENTO	¿QUÉ ES?	USO	CONDICIONES
Crédito CORFO Micro y Pequeña Empresa	Este crédito tiene como objetivo financiar inversiones y capital de trabajo de micro y pequeños empresarios. Se otorga a través de instituciones financieras no bancarias con recursos de Corfo.	<p>Este crédito financia inversiones y capital de trabajo que realicen pequeños empresarios, micro y pequeñas empresas.</p> <p>Entrega un monto máximo de UF 5.000 (\$105 millones de pesos chilenos, aproximadamente), y a 120 meses de plazo máximo.</p> <p>Este crédito no financia inversiones en tecnologías contaminantes, pago de impuestos y el otorgamiento de créditos a personas relacionadas en propiedad o gestión. separado</p>	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.separador

***IMPORTANTE:** Las ofertas de programas y fondos de financiamiento de las distintas instituciones que se presentaron anteriormente se van actualizando año a año, además de esto, existen otros tipos de programas o proyectos que pueden ser útiles para un emprendedor que se encuentra tanto en su etapa inicial, en crecimiento o que ya lleva bastante años de experiencia. Además la gama de programas ofrecidos por estos servicios son diferenciados según la formalización y rubro que tiene el emprendedor, existiendo así fondos específicamente para personas con iniciación de actividades en el Servicio de Impuestos Internos y para personas no formalizadas, también programas para ferias gourmet, emprendimientos del rubro agrícola, entre otros. En esta oportunidad se presentaron los programas principales orientados a los micro-emprendimientos que ofrecen FOSIS, SERCOTEC y CORFO.



Algunos instrumentos de financiamiento que ofrecen instituciones privadas son las que se muestran en la siguiente tabla:

INSTITUCION	INSTRUMENTOS
BANCO ESTADO MICROEMPRESA (BANCO ESTADO)	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito microempresa • Cuenta RUT • Chequera electrónica • Cuenta corriente • Línea de crédito • Tarjeta de crédito • Boleta de garantías
CAJA LOS ANDES	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito Microempresario
COOPEUCH	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito MIPE
EMPRENDE MICROFINANZAS	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos (microempresa, agrícola, emergencia)
FINAM	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito en cuotas
FONDO ESPERANZA	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de crédito
FUNDACION BANIGUALDAD	<ul style="list-style-type: none"> • Microcréditos para emprendimientos
FUNDACIÓN CONTIGO	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos individuales • Créditos grupales
FUNDACIÓN CRECER	<ul style="list-style-type: none"> • Microcréditos para emprendimientos
COCRETAL	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos (microempresa, agrícola) • Financiamiento CORFO
CAPUAL	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos (MYPES, agrícola)
DETACOOOP	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos (inversión microempresa, comercial micro PYME, agrícola)

Se debe tener en claro que los programas tanto de SERCOTEC, FOSIS como CORFO, no están vigentes todo el año y que principalmente la postulación a los mismos es vía online, es decir, es los sitios web de cada institución. A continuación presentamos la Información:



¿Dónde y cuándo postular a los programas de instituciones públicas?

¿Cuándo y dónde postular?

INSTITUCION	DIRECCIÓN / TELÉFONO (VALPARAÍSO)	SITIO WEB	FECHAS DE POSTULACIÓN
FOSIS	-Dirección: Errázuriz 629, Valparaíso. -Teléfono: (+56 32) 213 3300 -Horarios de atención al público: Lunes a Viernes, de 9:00 a 13:00 horas.	www.fosis.cl	Yo emprendo semilla → Yo emprendo → Yo emprendo en comunidad → Acceso al crédito →
SERCOTEC	-Dirección: Errázuriz N°1178, Piso 8, Edificio Olivari -Teléfono: (+56 32) 2455133-2455134 -Horarios de atención al público: Lunes a Viernes: 09:00 a 18.00	www.sercotec.cl	Capital Semilla emprendimiento → 1 ABRIL Capital Abeja emprendimiento → 8 ABRIL Crece, Fondo de Desarrollo de Negocio → 14 SEPT AL 20 OCT
CORFO	-Dirección: Dirección: Av. Errázuriz 1178, piso 5, Valparaíso -Teléfono: (+5632)2517900 -Horarios de atención al público: Lunes a jueves de 9:00 a 17:30 hrs., viernes hasta las 17:00 hrs.	www.corfo.cl	Crédito CORFO Micro y Pequeña Empresa → Todos los días hábiles bancarios de cada año

***IMPORTANTE:** Las fechas de postulación presentadas son las fechas del año 2015, por ende, todos los años se de acudir a las oficinas o visitar constantemente los sitios web de las instituciones, previo a dichas fechas, para conocer así, el día exacto de inicio de postulaciones de los programas.

5.1. BUSQUEDA Y ACCESO A CAPACITACIONES

Una de las oportunidades para poder **mejorar mi negocio** es aprender y certificarse. Pero previo a ello y como ya ha sido la tónica de este manual, es que debemos preguntarnos ¿Qué otras necesidades tenemos? Y si a esa pregunta la respuesta es “CAPACITARSE”, es importante preguntarse:



Es así como diversas instituciones, tanto públicas como privadas, ofrecen múltiples capacitaciones y asesoría para emprendedores y trabajadores, tales como:

Certificaciones de OFICIOS (tales como soldadura, electricidad, manipulación de alimentos, corte y confección, peluquería, etc.)

- Cursos de administración, contabilidad, finanzas, comunicaciones, atención al cliente, inventario, marketing entre otros respecto a temáticas de negocios.
- Cursos de computación y manejo de tecnologías de información.
- Nivelación de estudios
- Cursos de idiomas

Las instituciones públicas antes mencionadas tales como FOSIS, SERCOTEC, CORFO, PRODEMU (www.prodemu.cl), SERNAM (www.sernam.cl), entre otras, constantemente y a través de sus sitios web ofrecen una gama de capacitaciones y cursos para emprendedores y trabajadores según el perfil de cada institución. Es por eso que es importante visitar de manera constante estos sitios para postular y conocer la oferta de talleres, cursos y capacitaciones que tienen. Año a año esta oferta va cambiando según las necesidades que identifica el gobierno de turno y las políticas públicas que desea aplicar.

Por otro lado, hay instituciones tanto público como privadas que entregan múltiples y diversas capacitaciones, tanto para personas, empresas, agrupaciones, entre otras y que conforman una parte importante de su quehacer. De éstas destacan SENCE (servicio nacional de capacitación y empleo) y las OTEC, estas últimas que trabajan con recursos públicos a través de SENCE y además ofrecen cursos particulares pagados. A continuación, en la tabla que se presenta en la siguiente página, se da información de estas instituciones:

INSTITUCIÓN	INFORMACIÓN	CURSOS	CONTACTO
SENCE	El Sence es un organismo técnico descentralizado del Estado, que se relaciona con el gobierno a través del Ministerio del Trabajo y Previsión Social. Sus principales objetivos son aumentar la competitividad de las empresas y la empleabilidad de las personas, por medio de la aplicación de políticas públicas e instrumentos	<p><u>Capacitación:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • +Capaz • Franquicia Tributaria • Aprendices • Capacitación en Oficios • Evaluación y Certificación de 	<p>Dirección: Av. Brasil N° 1265, Piso 6°, Valparaíso Teléfono: (32) 2154000</p> <p>Sitio web: www.sence.cl</p>

	para el mercado de la capacitación e intermediación laboral, ligados a un proceso de formación permanente.	<p>Competencias Laborales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacitación en Oficios Sectorial • Becas Laborales • Transferencias al Sector Público • Becas Fondo de Cesantía Solidario • Apoyo al emprendimiento: • Bono empresa y negocio 	
O TEC	<p>Son Organismos técnicos de Capacitación correspondientes a instituciones privadas que han sido autorizadas por SENCE para dar servicios de capacitación. Pueden ser universidades, centro de formación, centros de formación técnica, liceos técnicos profesionales, etc.</p> <p>Los OTEC imparten cursos orientados a promover el desarrollo de las competencias laborales de los trabajadores, a fin de contribuir a un adecuado nivel de empleo, mejorar la productividad de los trabajadores y empresas, así como la calidad de los procesos y productos.</p> <p>Algunas OTEC ofrecen servicios con costo y además cursos a través de Sence (sin costo).</p>	<p>Existen numerosas OTEC en todo Chile algunas de ellas ubicadas en Valparaíso son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • OTEC UPLA • Procace capacitación • Servicap • CFT Pontificia Universidad Católica de Valparaíso 	<ul style="list-style-type: none"> • OTEC UPLA: -sitio web: www.otecupla.cl -Dirección: Gran Bretaña 40, Playa Ancha, Valparaíso. -Teléfono: 2205951 • Servicap: -Teléfono: 032 2593884 -Mail: infoservicap@gmail.com • CFT Pontificia Universidad Católica de Valparaíso: -Dirección 1: General Cruz 7 -Teléfono: (32) 2806500 -Dirección 2: Yungay 2912 c/ 12 de Febrero (32) 2806601

***IMPORTANTE:** Se debe revisar constantemente el sitio web de Sence para conocer las ofertas de cursos y capacitaciones y sus fechas de postulación. Al visitar los sitios web de las OTEC, también se visualizan los cursos que ofrecen tanto por Sence (gratuitos), a los cual se debe pasar por un proceso de selección, como los cursos particulares en donde los precios varían según el tipo y duración del curso.

Además existen muchas más entidades que ofrecen servicios de capacitación, en la página web de Sence se pueden encontrar todos los Organismos técnicos de capacitación (OTEC). Los Municipios también imparten capacitaciones sin fechas específicas de postulación por lo cual deben visitarse con reiteración las instalaciones de la Municipalidad de Valparaíso y/o Viña del Mar, para hacer las consultas respectivas y los requisitos de postulación.

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