

**UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA**  
**Departamento de Ingeniería Comercial**

# **GUÍA PRÁCTICA PARA FORMALIZACIÓN DE MyPEs: QUILPUÉ**

**DIANA STEPHANNIE VALDÉS ROMERO**  
**INGENIERÍA COMERCIAL**  
**OCTUBRE 2023**



**UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA**  
**Departamento de Ingeniería Comercial**

# **GUÍA PRÁCTICA PARA LA FORMALIZACIÓN DE MyPEs: QUILPUÉ**

Tesis presentada por  
**Diana Stephannie Valdés Romero**  
Como requisito para optar al Título de  
**INGENIERA COMERCIAL**

Director de Tesis:  
**Dra. Teresita Arenas Yañez**  
**OCTUBRE 2023**



TITULO DE TESIS:

**“Guía práctica para Formalización de MyPEs: Quilpué”**

AUTOR:

**DIANA STEPHANNIE VALDÉS ROMERO**

**TRABAJO DE TESIS**, presentando en cumplimiento parcial de los requisitos para el Título de Ingeniero Comercial de la Universidad Técnica Federico Santa María.

Observaciones:

---

---

Dra. Teresita Arenas Yañez

.....

Dr. Patricio Rubio Romero

.....

**Valparaíso, OCTUBRE 2023**



Todo el contenido, análisis, conclusiones  
y opiniones vertidas en este estudio son  
de mi exclusiva responsabilidad.

Nombre: .....

Firma: .....

Fecha: .....



## AGRADECIMIENTOS

Desde pequeña soñaba con lograr ser una profesional, sin conocer lo que significaba eso, la responsabilidad que conllevaba y lo difícil que podía llegar a ser, más aun tomando la decisión de escoger una carrera a los 17 años sin conocerme yo misma realmente. Pero tomé un camino y hoy decido terminarlo. Agradezco a cada persona que la vida y el destino puso ahí para ayudarme a crecer, a conocerme como persona, a conocer mis límites, a explorar lados que no conocía para saber si quería que formaran parte de mí.

Agradezco a mi Papá y a mi Mamá, Luis y Elizabeth, por apoyarme en mi camino, por ser mi soporte y por motivarme día a día a lograr mis metas, apoyarme cuando necesité y llamar mi atención cuando correspondía. A mi pareja, por apoyarme y recorrer este camino conmigo, por ayudarme a descubrir lo capaz que era y lo que realmente quería para mi vida. A Paulina, mi mejor amiga, por siempre apoyarme y creer en mí, cuando más decaída estaba me ayudó a buscar la parte positiva, sin negarme tomar el respiro que necesitaba para luego ayudarme a levantarme. A mi Anto, por creer ciegamente en mí y creer que soy lo mejor de este mundo sin siquiera saber que hago realmente, pero diciéndole al mundo que su Nina es la mejor en esto. A las amigas/os que hice en este período universitario, por estar, por apoyarnos, por ayudarnos y poder crear algo fuera del aula de clases. A las amistades fuera de la universidad que hice, les agradezco todo el apoyo y ayuda a salir de la rutina diaria que me brindaron. A mi equipo de Piscina USM, por ser una familia, por acogerme desde 2018 y ser parte de mi proceso, ayudándome a crecer y darme un lugar seguro dentro de la universidad, fuera de la bruma educativa. Gracias a los profesores, por enseñarme, por ayudarme a ver el lado bueno de esta carrera, en especial algunos profesores como Pablo González, que me ayudó a descubrir áreas que no sabía que existían, y descubrir que es el área que me gusta. Ayudarme a ver posibilidades dentro de mi misma y mi propia posibilidad de emprender como corresponde.

A todos aquellos/as que ya no están en este mundo, los llevo en mi corazón y gran parte de esto es para ustedes también.



## RESUMEN EJECUTIVO

Un emprendimiento, negocio, pyme, mype, en general es conocido por el común de la gente como un negocio que partió hace no mucho tiempo, que tiene un nivel de ingreso no muy alto y que puede o no estar formalizado ante el sistema. A nivel chileno, las MyPEs, Pymes representan la mayor parte de la fuerza laboral y de los ingresos económicos del país. Aportando así en la generación de empleos, pago de impuestos, ayudando a la producción económica entre otras razones de importancia para esta área.

En el caso de este estudio, se basa en la comuna de Quilpué, comuna ubicada en la Región de Valparaíso, con el fin de generar una herramienta para los futuros emprendedores y comerciantes que deseen formalizar su negocio y pueda ser de una manera más fácil y accesible para ellos la información sobre el proceso.

Según el estudio realizado, con una data de 30 emprendedores de la comuna, formalizados y no formalizados, se logra establecer una tendencia clara sobre los rangos etarios de cada uno, predominando en el caso de los formalizados el rango etario de 31-40 años, y en el caso de los Informales predominando el rango etario de 19-25 años, pudiendo ser explicado por muchas variables y un caso de posible estudio a futuro del comportamiento según rango etario en los negocios. También se obtienen datos como que la mayor razón que declaran los emprendedores es la falta de tiempo para realizar trámites, razones económicas que no justifican el formalizar, ya sea porque el negocio no genera lo suficiente para esto, o porque no cuentan con recursos económicos actualmente para realizarlo y finalmente la falta de información sobre el proceso. Otra información relevante es que los emprendedores que no han formalizado, un 80% ha considerado el formalizar su negocio ya que representa un sustento económico y no un Hobbie dentro de su vida diaria.

Con la información recopilada, se logra generar las recomendaciones de investigar sobre el proceso previo, mediante guías como esta o similares, para establecer lo que es necesario para esto. También se recomienda generar un modelo de negocio antes de emprender, no hablando de un modelo muy elaborado, un modelo simple en donde identifique sus principales características, su propuesta de valor, sus canales de venta, sus recursos, sus relación con los clientes y su estructura de ingresos y egresos. Así ya teniendo esto claro lograr establecer los recursos que necesita y de acuerdo a esto hacer una proyección simple para formalizar.



## ABSTRACT

An enterprise, business, SME, mype, in general is known by the common people as a business that started not long ago, that has a not very high level of income and that may or may not be formalized before the system. At the Chilean level, the MSEs, SMEs represent the majority of the labor force and economic income of the country. Thus contributing to the generation of jobs, payment of taxes, helping economic production among other reasons of importance for this area.

In the case of this study, it is based on the commune of Quilpué, a commune located in the Valparaíso Region, in order to generate a tool for future entrepreneurs and traders who wish to formalize their business and can be in an easier and more accessible way for them information about the process.

According to the study, with a data of 30 entrepreneurs of the commune, formalized and not formalized, it is possible to establish a clear tendency on the age ranges of each one, predominating in the case of the formalized ones the age range of 31-40 years, and in the case of the Informal ones predominating the age range of 19-25 years, being able to be explained by many variables and a case of possible future study of the behavior according to age range in the businesses. The data also show that the main reason stated by the entrepreneurs is the lack of time to carry out procedures, economic reasons that do not justify formalizing, either because the business does not generate enough money for this, or because they do not currently have the economic resources to do so, and finally the lack of information about the process. Another relevant information is that 80% of the entrepreneurs who have not formalized, have considered formalizing their business because it represents an economic livelihood and not a hobby in their daily life.

With the information gathered, it is possible to generate recommendations to investigate the previous process, through guides such as this one or similar, to establish what is necessary for this. It is also recommended to generate a business model before undertaking, not talking about a very elaborate model, a simple model where you identify its main features, its value proposition, its sales channels, its resources, its relationship with customers and its structure of income and expenses. Thus, having this clear, you will be able to establish the resources you need and according to this, make a simple projection to formalize.



## ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	12
<b>2. ORIGEN Y PROPÓSITO DEL ESTUDIO</b> .....	14
<b>3. OBJETIVOS</b> .....	15
3.1 Objetivo General .....	15
3.2 Objetivos Específicos .....	15
<b>4. ALCANCE DEL ESTUDIO</b> .....	17
4.1 Límites del estudio .....	17
4.2 Alcance científico del estudio .....	18
<b>5. Estado del Arte</b> .....	20
5.1 Antecedentes del Estado del arte .....	20
5.1.1 Definiciones necesarias: .....	20
5.2 Marco teórico del Estado del Arte .....	23
5.2.1 Mype, Pyme, Emprendimiento y Empresas en el mundo.....	23
5.2.2 Sistema Actual de Formalización de Pyme en Chile .....	24
5.3 Guías actuales existentes .....	28
<b>6. Propuesta de la metodología de Trabajo</b> .....	43
6.1 Diagrama de Actividades Metodológicas.....	44
<b>7. Aplicación metodológica</b> .....	45
7.1 Primera Implementación: Diseño de encuestas .....	45
7.1.1 Modelo de preguntas a realizar para emprendimientos Formalizados.....	45
7.1.2 Modelo de preguntas para emprendimientos no formalizados.....	47
7.2 Encuesta directa a los emprendedores .....	48
7.3 Recopilación de Respuestas.....	52
<b>8. Resultados</b> .....	53
8.1 Análisis Crítico de las Guías actualmente existentes.....	53
8.2 Análisis de la encuesta .....	54
8.2.1 Información General.....	54
8.2.2 Causalidades y motivos de no formalización.....	61



8.2.3	Posibles soluciones.....	63
8.3	Guía práctica.....	64
8.3.1	Estructura de la Guía.....	64
8.3.2	Desarrollo Guía práctica.....	64
8.3.2.1	Primera Página.....	65
8.3.2.2	Segunda Página.....	65
8.3.2.2	Tercera Página.....	65
8.3.2.2	Cuarta Página.....	66
8.3.2.2	Quinta Página.....	67
8.3.2.2	Sexta Página.....	67
8.3.2.2	Séptima Página.....	68
8.3.2.2	Octava Página.....	69
<b>9.</b>	<b>Conclusiones y Recomendaciones.....</b>	<b>70</b>
<b>10.</b>	<b>WEBGRAFÍA.....</b>	<b>763</b>



## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.....	55
Gráfico 2.....	55
Gráfico 3.....	56
Gráfico 4.....	56
Gráfico 5.....	57
Gráfico 6.....	58
Gráfico 7.....	58
Gráfico 8.....	59
Gráfico 9.....	59
Gráfico 10.....	60
Gráfico 11.....	60
Gráfico 12.....	61
Gráfico 13.....	62
Gráfico 14.....	62
Gráfico 15. ....,,	63



## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES y FOTOGRAFÍAS

Imagen 1.....	23
Imagen 2.....	29
Imagen 3.....	30
Imagen 4.....	32
Imagen 5.....	33
Imagen 6.....	33
Imagen 7.....	38
Imagen 8.....	38
Imagen 9.....	39
Imagen 10.....	39
Imagen 11.....	40
Imagen 12.....	41
Imagen 13.....	68



## INTRODUCCIÓN

Cuando hablamos de Pymes en Chile hablamos de un total de empresas de 1.279.937 en el año 2020 (Estadísticas SII, 2021), considerando dentro de esto solo empresas que han pasado los procesos formales y legales obteniendo así todos sus permisos, patentes y documentos que acrediten su funcionamiento. Puntualmente en la comuna de Quilpué se contabiliza un total de 5.541 Microempresas, 1.124 Pequeñas empresas y 109 Empresa mediana al año 2020 (Estadísticas SII, 2021) siendo 6.774 MyPyme de un total de 8586 empresas en total en la Comuna. Es conocido y sabido por el común de la gente que existen muchas pymes y emprendimientos informales en Chile y en la comuna de Quilpué no es la excepción, generando así perjuicios para la economía a través del aumento de trabajadores informales, sin cotizaciones, sin pago de impuestos, entre otros factores. Chile se considera un país próspero económicamente, uno de los mejores catalogados dentro de la economía Latinoamericana, razón por la cual muchas empresas escogen este país para invertir o para migrar. Es necesario contextualizar esto para dimensionar el lugar del que se está hablando. Si se centra en una zona puntual como la comuna de Quilpué, la cual está ubicada en la Provincia de Marga Marga, región de Valparaíso, con una cantidad aproximada de 168.931 habitantes (BCN,2021). Con una proporción de que cada 19 personas existe una empresa en la comuna y que cada 24 personas existe una MyPyme actualmente.

Estas cifras no son menores, ya que se dimensiona la realidad de la comuna, y a través de esta investigación se pueden agregar más herramientas para que estos números aumenten, generando así mayores beneficios para los dueños y para la comuna y país en sí. No es menor hacerlo a través del punto de vista de la Ingeniería Comercial a través de las herramientas entregadas en el transcurso de la carrera, las cuales no todos/as tienen acceso a este tipo de información.



Dentro de esta investigación se establecieron las razones y necesidades identificadas que llevan a desarrollar este tema como objeto de investigación, a través de datos e información ofrecida en documentos oficiales.

Se establecieron objetivos claros y definidos que permitieron el desarrollo del tema, a través de ocho objetivos específicos los cuales generaron así etapas claves de desarrollo del tema, y a partir de esto tiempos específicos de trabajo para un progreso óptimo del problema.

Se definió el alcance del proyecto, definiendo el sujeto de estudio, MyPEs de la comuna de Quilpué, estableciendo el tipo de característica que debe tener este sujeto, características como empresa y de rango socioeconómico, además se estableció el tamaño de muestra que se tomará, y el tiempo que debe cumplir la empresa para poder ser considerada.

Se procede a establecer una base para este estudio a través de la identificación de antecedentes, en dónde se realizó una base para comenzar la investigación desde ese punto, homologando puntos y términos necesarios, para luego proceder a generar el marco teórico que sirvió para formar los lineamientos de investigación.



## 2. ORIGEN Y PROPÓSITO DEL ESTUDIO

Cada día nacen más pymes, a razón de la necesidad económica, el deseo de algo propio, y así diversas razones, pero a pesar de esto se ve día a día en Chile que la informalidad aumenta a niveles desproporcionados, en muchos casos por la poca información al respecto de cómo formalizar una empresa, o la creencia de que es muy costo hacerlo y así otras motivaciones que llevan al emprendedor a seguir en la informalidad.

Este estudio se centra en la comuna de Quilpué, perteneciente a la Región de Valparaíso. En esta comuna encontramos organismos como "Oficina de Emprendimiento" dependiente de la I. Municipalidad de Quilpué, la cual presta ayuda a los ciudadanos sin hacer mayor distinción si es un emprendimiento, una pyme o una mypes, generando a través de redes, vinculación con Universidades, bancos, eventos para potenciarlos y otros, pero esta no es mayormente conocida por la población, y trabaja directamente con pymes las cuales ya se hayan regularizado o estén en vías de regularización y así optar a fondos, también se les brinda espacios para mostrar sus trabajos, pero el proceso en el que una persona decide emprender, en el rubro que sea, hasta que esta formalizada, no recibe mayor acompañamiento, y es aquí en dónde entraría a funcionar esta Guía de formalización para orientar a estas personas dentro del proceso.

Y el fin de este estudio es apoyar a la comunidad que actualmente vemos el incremento de la cantidad de emprendedores en la zona, pero a pesar de esto, la mayoría no se encuentra formalizado, generando así perjuicios para la economía nacional, a través de la pérdida de impuestos, y la no formalización de trabajos que este pueda generar, por lo que es sumamente relevante la estimulación de la formalización de los emprendimientos. Este tema será abordado en un período de 12 meses. Esto debido a que el proceso de investigación y de contactar a las fuentes oficiales no es tan rápido, además de considerar el momento en que nos encontramos, post pandemia y cambio de mando en la comuna en dónde los cargos cambiaron pero que en donde todos los procesos burocráticos no se han agilizado mayoritariamente.



### 3. OBJETIVOS

Para establecer el objetivo general de este estudio se procederá a contestar cuatro preguntas fundamentales para esto, ¿Qué? ¿Cuál? ¿Cómo? ¿Para qué?, todo esto con el fin de consolidar el fin de esta investigación. Para llevar a cabo esto, se deberá trabajar con objetivos específicos a corto plazo los cuales irán indicando también, medidores de avance de este. Para esto, se deberá construir el estado del arte a través del estudio e investigación de los antecedentes necesarios para este tema. También se deberá establecer un marco teórico que será la base del estudio y del cómo se procederá, para con este lograr el objetivo de analizar la información y finalmente entregar una pauta de recomendaciones para formalización.

#### 3.1 Objetivo General

Realizar una guía práctica para la formalización y regularización en el sistema público de MyPEs en la comuna de Quilpué; el diseño de la guía será realizado en base a resultados de encuestas y evaluaciones a usuarios, buscando como finalidad el apoyo a los MyPEs informales de Quilpué en su proceso de formalización.

#### 3.2 Objetivos Específicos

1. Examinar, investigar y analizar los diferentes repositorios electrónicos y las bibliografías existentes más otras informaciones que puedan dar bases e ideas para construir el **Estado del Arte** sobre cómo elaborar guías.
2. Revisar y analizar guías actuales existentes dentro de Chile de cómo formalizar emprendimientos.
3. Conocer y establecer las diferentes exigencias para la formalización y regularización en el sistema público de Emprendimientos a nivel país.
4. Constituir sobre lo generado por los objetivos específicos número 1, número 2 y número 3, un **marco teórico** sobre el cual se debe realizar el estudio.
5. **Diseñar encuestas** de caracterización que dividan a los emprendedores, en formalizados y no formalizados.



6. **Identificar los posibles factores y razones** de causalidad que influyen en la no formalización de las pymes en la comuna de Quilpué a través de los resultados de las encuestas.
7. **Establecer los principales motivos** de la no formalización y como solucionar esto a través de las medidas establecidas según la legislación.
8. Proponer como **resultado de la investigación** una guía práctica que incentive la formalización de las pymes en la comuna de Quilpué.
9. Establecer una **pauta de recomendaciones** para el uso de la guía práctica a los futuros emprendedores.



## 4. ALCANCE DEL ESTUDIO

### 4.1 Límites del estudio

Este estudio está realizado con un enfoque específico en la Comuna de Quilpué, Región de Valparaíso, Chile. Buscando con esto lograr la confección de una Guía práctica de formalización de MyPES esta comuna, considerando todos los factores situacionales que tienen relación con la comuna, ya sea factores sociales, tecnológicos, normativos, económicos, etc. Se trabaja con empresas de tamaño micro o pequeño, formalizadas y no formalizadas, las cuales cuenten con un rango de 1 a 5 colaboradores, o que su volumen de venta anual no supere las 2.400 UF anuales.

Se analiza una muestra de empresas de la comuna, de un tamaño de 30 empresas, las cuales deben pertenecer a las siguientes subdivisiones de empresas:

- Giro comercial sea perteneciente al Sector Comercial o al Sector de Servicios.
- Sector sea el secundario o el terciario, es decir, aquellas empresas que transforman materias primas en productos terminados o que estén relacionadas con el comercio y servicios.
- Conformación sea de carácter privado, es decir, que su capital y su administración provenga de particulares.
- Empresa sea local, es decir, que opere dentro de la misma ciudad, pueblo o municipio.
- Conformación sea con Fines de Lucro, cuyo propósito sea generar ganancias económicas y maximización de utilidades para sus dueños.

Además, se buscará llegar a una población de nivel socioeconómico medio perteneciendo a los niveles C,D y E, abarcando de igual manera el C1, C2 y C3 , es decir Clase media alta, media acomodada, media típica, media baja, media vulnerable y Clase Pobre.



Este estudio se realiza en un rango temporal de 5 años, es decir, empresas que se hayan constituido, formal o informalmente, a partir de 2017 en adelante. Esto debido a que las normativas para formalizar a las empresas han sido modificadas constantemente, un claro ejemplo de esto es la creación de la página web “Tu empresa en un día”, actualmente accesible en “Registro de empresas y sociedades” y otros factores como la Pandemia actual debido al COVID-19.

Cabe destacar, que con este estudio no se espera una mejora inmediata, pero se espera que a un largo plazo se puedan establecer los factores más relevantes al momento de iniciar un Emprendimiento que esta no sea formalizada, con el fin de trabajar hacia esos factores y disminuir la informalidad de las empresas.

#### **4.2 Alcance científico del estudio**

Este estudio se realiza abarcando las cuatro áreas de investigación de la Ingeniería Comercial, esto se debe porque al ser una carrera con clara orientación hacia el estudio Social, la cual se centra en el estudio del comportamiento de la población es imposible encasillar en una sola área de estudio.

En este estudio en particular será predominado por el tipo de **estudio Explicativo o Causal**, esto debido a que su fin principal es buscar las causalidades o razones de la informalidad de las pymes y esta explicación será realizada a través de datos entregados por la población encuestada y se pueden establecer “teorías” sobre el porqué de este comportamiento.

También el estudio puede ser de tipo **Descriptivo**, ya que para realizar el estudio se deberá estudiar y describir una población determinada a través de ciertos criterios establecidos anteriormente, la de la muestra seleccionada, y a raíz de esto se pronosticaron y propondrán datos para el estudio posterior.

Desde otro punto de vista puede ser de tipo **Correlacional**, dado que a través de los datos obtenidos a través de las encuestas de la población seleccionada se realizarán hipótesis que se puedan comparar con los datos obtenidos en estas y con ello llegar a conclusiones que den un sentido al estudio realizado.



Y por último de tipo de estudio **Exploratorio**, porque este estudio, de la manera que se plantea realizar no ha sido realizado con anterioridad en la comuna de Quilpué, se cuentan con estudios a nivel Nacional sobre formalización de Pymes pero no se ha tomado una muestra poblacional de una comuna y se ha trabajado con los factores que destaquen dentro de una localidad en específico, generando así que en muchos casos los datos no sean realmente aplicables para todas las comunas. Por ejemplo, un factor puede ser el económico y se dan soluciones como postulaciones a fondos públicos, pero estos no se abren en todas las regiones y no hay fechas establecidas sobre cuándo serán, por lo que no a todos les facilita la postulación.

En toda investigación relacionada con el comportamiento de un segmento a estudiar es necesario que se vean los cuatro tipos de investigaciones, de otra manera este podría encontrarse incompleto, y en el caso de esta investigación se abordarán de manera conjunta los cuatro tipos para formar una buena base de investigación a desarrollar.



## 5. Estado del Arte

### 5.1 Antecedentes del Estado del arte

Actualmente la legislación vigente sobre formalización de MyPEs, Pymes y similares en Chile es la ley 20.416 la cual establece los tamaños de cada empresa para ser categorizada según ingresos. Además de eso se establece que, según estudios realizados la mayor parte de la población que emprenden son en mayor parte Hombres, de entre 45 y 64 años, los cuales cuentan con educación media como promedio. Muchas veces por motivaciones de no querer trabajar apatronado, y por ver una oportunidad en el mercado para emprender. Además de que solo un 51,6% formaliza sus emprendimientos a través de SII, y en mayor tendencia lo hacen como personas naturales y no estableciendo algún tipo de sociedad. Existen algunos de apoyo a emprendimientos como lo son, Brain Chile, Capital Semilla, Yoemprendo, Thes Factory, Capital Abeja, Semilla Corfo. Cada uno con sus propios requerimientos y áreas de atención, tecnología, emprendimiento de mujeres, entre otros.

En el último tiempo, una de las temáticas que ha tomado gran relevancia ha sido la formalización de emprendimientos y ha tomado un gran papel como política de estado desde el gobierno del presidente Sebastián Piñera E., y también dentro de las propuestas del actual presidente Gabriel Boric F. . Pero hablando de información en particular se ha abordado de manera nacional, nada focalizado en comunas y estudios sobre estas. Dentro de estas podemos encontrar guías de formalización a nivel nacional emitidas por la página del gobierno "Quieroemprender", el cual describe los pasos necesarios para formalizar una empresa.

#### 5.1.1 Definiciones necesarias:

- Emprendedor: Persona natural que decide iniciar una actividad económica a través de un negocio propio, para uso de este proyecto no se entrará en mayor diversificación y especificación de esto.



- Empresa: "Una empresa es una organización de personas y recursos que buscan la consecución de un beneficio económico con el desarrollo de una actividad en particular. Esta unidad productiva puede contar con una sola persona y debe buscar el lucro y alcanzar una serie de objetivos marcados en su formación." Galán, J. S. (2022, 24 noviembre). *Empresa*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/empresa.html> . Para uso de este proyecto se considerará y se utilizará la definición de Empresa como una actividad económica formalizada la cuál se mantuvo en el tiempo y se considera "exitosa" debido a esto.
- Pyme: Es una sigla que significa "pequeña y mediana empresa". En donde se define de la siguiente manera la clasificación entre empresas.
  - Microempresa: Empresa con ventas en Chile, operativas de ingreso de hasta 2.400 UF anuales, con 1 a 9 trabajadores contratados.
  - Pequeña empresa: Empresa con ventas en Chile, operativas de ingreso superiores a 2.400 UF e inferiores a 25.000 UF, con un rango de trabajadores de entre 10 y 49.
  - Mediana empresa: Empresa con ventas en Chile, operativas de ingreso superiores a 25.000 UF pero inferiores a 100.000 UF, con un rango de trabajadores de entre 50 y 199.

*Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. (s. f.). Estatuto de las PYMES.*

- *MyPEs*: Micro y pequeña empresa.
- Emprendimiento formal: Empresa la cual ha sido legalizada a través de documentos y permisos de parte del estado y municipios, validando y acreditando la legalidad a través de patentes y pago de impuestos.
- Emprendimiento informal: Empresa la cual no ha cumplido con el procedimiento de regularizar su operación ante los organismos pertinentes, y conforme a su giro de actividades, como son el Registro de Empresas y Sociedades (RES) o el Registro de Comercio, el Servicio de Impuestos Internos, la Municipalidad y el Servicio Regional de Salud (Seremi de Salud), entre otros.



- Constitución de Sociedad: Establecimiento del tipo de Sociedad, siendo posible ser Empresa individual de responsabilidad limitada (EIRL), Sociedad por acciones (SpA), Sociedad Anónima (S.A), Sociedad Colectiva (S.C), Sociedad en comandita, Limitada (LTDA) a través de una escritura pública. (*Palma, 2012*)
- Registro de comercio: Actualmente en Chile esta función la cumplen los Conservadores de Bienes raíces, siendo aquí donde se debe inscribir oficialmente la empresa para que sea reconocida ante el estado chileno como una empresa en funcionamiento. (*Nelson Gutierrez, 2009, Revista Fojas*)
- Diario Oficial: Es el medio oficial con el que cuenta el estado chileno para publicar las normativas jurídicas vigentes. Cada vez que algo es publicado en este Diario se establece como conocido por todo aquel que sea ciudadano o se encuentre en jurisdicción chilena.
- Patente Comercial: Es un derecho de uso, en el caso de las empresas, para hacer uso de un giro comercial en un espacio físico. Esta la otorgan las municipalidades en las que se encuentre ubicada físicamente la empresa.
- IVA: Impuesto al Valor Agregado, este impuesto se aplica sobre casi todos los productos, a excepción de algunos, los cuales son cobrados por el estado chileno, las empresas legalizadas tienen el derecho a la rebaja de impuesto a través del crédito fiscal el cual se otorga a través de ciertas compras con factura que tengan relevancia con la empresa, descontando así de IVA que deben pagar por las ventas realizadas.
- Niveles socioeconómicos, estos se refieren a una clasificación según el bienestar relativo del hogar, esto se basa en los ingresos per cápita, el nivel educacional del principal sostenedor del hogar y el nivel ocupacional de este mismo, así es como se obtienen los niveles AB, C1a, C1b, C2, C3, D, E en donde;
  - Nivel Socioeconómico AB, actualmente se describe como un ingreso promedio mensual de \$6.452.000, con un 99% de estos siendo



profesionales universitarios. En la región de Valparaíso siendo un 0,7% de la población de este nivel socioeconómico.

- Nivel Socioeconómico C1a, actualmente se describe como un ingreso promedio mensual de \$2.739.000. En la región de Valparaíso siendo un 5% de la población de este nivel socioeconómico.
- Nivel Socioeconómico C1b, actualmente se describe como un ingreso promedio mensual de \$1.986.000. En la región de Valparaíso siendo un 6,5% de la población de este nivel socioeconómico.
- Nivel Socioeconómico C2, actualmente se describe como un ingreso promedio mensual de \$1.360.000. En la región de Valparaíso siendo un 12,1% de la población de este nivel socioeconómico.
- Nivel Socioeconómico C3, actualmente se describe como un ingreso promedio mensual de \$899.000. En la región de Valparaíso siendo un 26,1% de la población de este nivel socioeconómico.
- Nivel Socioeconómico D, actualmente se describe como un ingreso promedio mensual de \$562.000. En la región de Valparaíso siendo un 38,3% de la población de este nivel socioeconómico.
- Nivel Socioeconómico E, actualmente se describe como un ingreso promedio mensual de \$324.000. En la región de Valparaíso siendo un 11,3% de la población de este nivel socioeconómico.

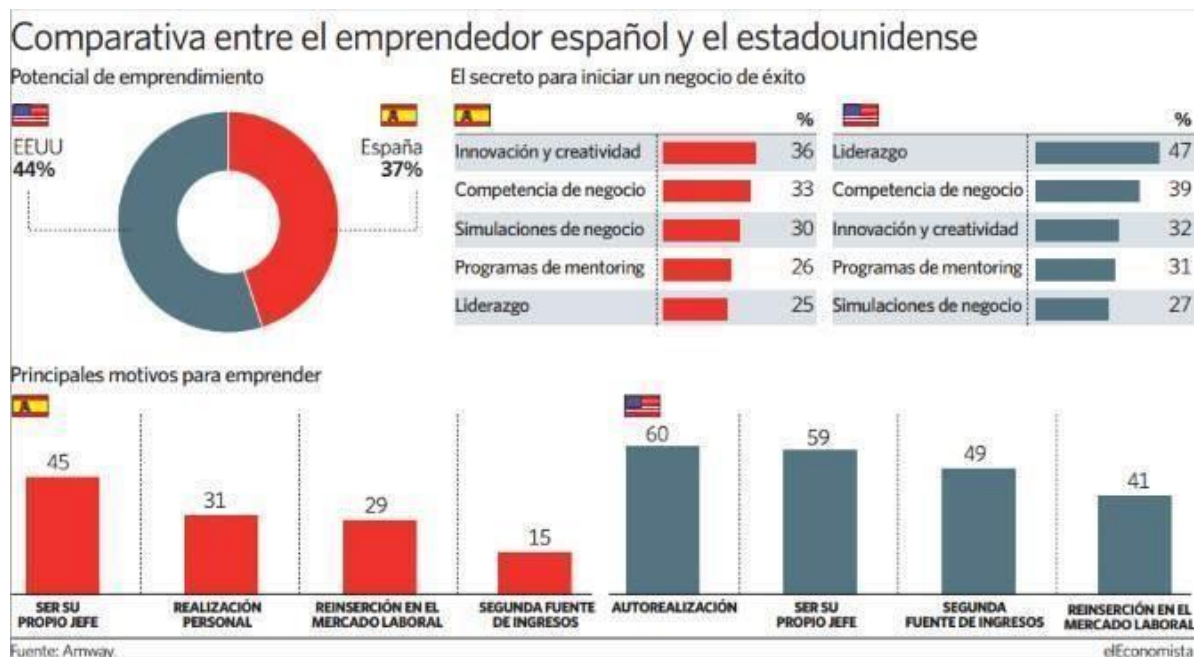
*Rodríguez, C. (2022, 31 mayo)*

## **5.2 Marco teórico del Estado del Arte**

### **5.2.1 Mype, Pyme, Emprendimiento y Empresas en el mundo:**

Actualmente, a nivel mundial una de las mayores preocupaciones de las personas es lograr emprender, por diferentes razones pero lograr ser Independiente y no depender de su trabajo Dependiente, cayendo en redundancia, pero referido a un trabajo apatronado, con la expectativa de lograr que esto se mantenga en el tiempo, crezca y logre ser una empresa que perdure y se posicione.

Un ejemplo de esto es la realidad de un emprendedor Español y un emprendedor Estadounidense, muchas veces se espera que todos los emprendedores y dueños de sus propios negocios tengan las mismas motivaciones pero estas varían totalmente de emprendedor a emprendedor. Como podemos ver en la imagen a continuación, al emprendedor Español le motiva en mayor proporción lograr ser su propio jefe y para un Emprendedor Estadounidense le motiva en mayor proporción el sentimiento de Autorrealización. Esto se puede deber a factores culturales en mayor medida, ya que dependerá de la cultura de trabajo dependiente que exista y los logros que perciba la sociedad en la que se vive como Autorrealización a través de tener sus propias empresas o posesiones.



**Imagen 1: Comparación entre Emprendedor Español y Emprendedor Estadounidense, Tobar, S. (2015, 10 noviembre). *Radiografía del emprendedor español: similitudes y diferencias con EEUU.* elEconomista.es. <https://www.eleconomista.es/gestion-franquicias/noticias/7135103/11/15/Radiografia-del-emprendedor-espanol-similitudes-y-diferencias-con-Estados-Unidos.html>**



### 5.2.2 Sistema Actual de Formalización de Pyme en Chile:

Es muy importante que día a día los sistemas para formalizar se vayan actualizando, y actualmente la mayor parte de trámites, al querer formalizar, se realizan en línea. Entonces, es necesario que, como primer paso, para quien comience este proceso, establece sus lineamientos de empresa:

- Cantidad de personas que conformarán la empresa: Es importante identificar si será una persona, si serán más personas las que formarán la empresa ya que esto define qué tipo de empresa se puede formar.
- En un futuro, ¿querré agregar personas a la empresa?: Es importante establecer esto, ya que hay tipos de empresas que no lo permiten.
- Servicio a prestar: Es muy importante definir si será una empresa de venta de bienes, prestación de servicios, o ambos, cuáles serán los parámetros de esta. Ya que dependiendo de esto se establecerá el Giro comercial.
- Espacio físico de la empresa: ¿Dónde operará la empresa? Es necesario establecer el espacio físico y dependiendo del giro que se establezca cumplir con los requisitos necesarios que piden, por ejemplo, si será algún proyecto relacionado con Alimentos se debe alinear con los requisitos solicitados por Sanidad.
- Cuánto dinero dispongo: Es necesario establecer con cuánto dinero se formará la empresa, ya que esto es solicitado para fines de la escritura pública. Esto no implica que no se pueda invertir más capital más adelante.
- Cuáles son mis proyecciones para el proyecto: Es necesario establecer un lineamiento para la empresa que se está formando, si será una empresa sin intenciones de disolver, si será un proyecto con un tiempo limitado que cumplirá ciertos hitos y será disuelta, entre otros.

Cuando ya se define lo anteriormente mencionado, es importante empezar a buscar en qué clase de empresa se clasificará. Por ejemplo, establecer el tipo de empresa, ya teniendo claro cuántas personas serán las que formen la empresa. En Chile se cuenta con las siguientes:



- Persona natural: En Chile aún es posible pero no es muy recomendado, ya que la persona al asumir como persona jurídica sin hacer diferenciación de su persona natural ocupa el mismo RUT, no hay diferenciación en sus bienes comerciales y bienes propios. Se permite sólo una persona dentro de este tipo. Se debe acreditar vivienda como propia, arrendada, o cedida legalmente. Puede dar trabajo a un máximo de 5 personas ajenas a la familia. El capital inicial no debe superar las 1000 UF.
- Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL): Es una de las más comunes si no consideran tener socios, siempre es formada por una persona natural a la cual se le otorga un RUT diferente como empresa y se establecen las diferencias de esta persona jurídica con la persona natural, es decir, el patrimonio que tenga como persona natural queda totalmente apartado del que le corresponde a la jurídica. Esto es siempre con fines comerciales. Esta es una muy buena opción en el caso de tener temor al riesgo de invertir y perder bienes, ya que, al ser una personalidad diferente a la natural, nada de lo perteneciente a la persona natural se ve afectado por las decisiones de la personalidad jurídica, es decir, si se invierte y esto resulta mal y la persona natural posee vehículos y propiedades, pero no son parte de la personalidad jurídica, no tiene por qué perderlos.
- Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL): Esta sociedad tiene un mínimo de 2 y un máximo de hasta 50 socios/as. Son conocidas ya que al final de los nombres de las empresas se identifica el "Ltda". La única limitación comercial es no poder realizar negocios bancarios.
- Sociedad por Acciones(SpA): Esta sociedad tiene un mínimo de 2 y un máximo de 50 socios/as, se conforma a través de aporte de capital y por sí mismo acciones, cada socio posee acciones de esta. Cualquier decisión o modificación de la sociedad debe ser aprobada por una junta de accionistas. El manejo de la sociedad se diferencia entre los socios y los que administran (un socio sí puede administrar la sociedad, pero no es obligación que sea así).



- Sociedad en Comandita: En esta sociedad existen dos tipos de socios, socios comanditarios que son los que solamente aportan monetariamente a la sociedad y se responsabilizan por eso mismo; y los socios gestores, que se encargan de la administración y son responsables del manejo y funcionamiento de la sociedad.
- Sociedad Anónima (S.A): Dentro de esta existen dos tipos, abierta o cerrada, en ambos casos cumplen que el capital se divide en acciones, tiene directorios que administran la sociedad, siempre pueden ser transadas sus acciones y no se puede prohibir su venta, tiene carácter comercial la sociedad. Toda sociedad anónima se considera cerrada hasta que, tenga más de 500 accionistas, al menos el 10% del capital suscrito pertenezca al menos a 100 accionistas y finalmente cuando se inscriben voluntariamente en el registro de valores, automáticamente la empresa debe pasar a funcionar como Sociedad Anónima Abierta.

Al ya establecer lo anterior, se puede ingresar a través de la plataforma [www.registrodeempresasysociedades.cl](http://www.registrodeempresasysociedades.cl) en donde deberá rellenar los datos establecidos anteriormente. Además le pedirán:

- Nombre o razón social: Este puede ser cualquier nombre, puede ser inventado o alguna combinación de palabras, pero se recomienda que sea de fácil lectura y pronunciación. Es con este nombre que se identificará la empresa, será su nombre "legal" como empresa.
- Monto del capital inicial
- Actividad económica a desarrollar o giro comercial
- Domicilio de la empresa
- Duración de la empresa (si no se especifica se entiende como indefinida)

En el caso de establecer que será una Sociedad, esta debe cumplir además con:

- Tipo de sociedad
- Socios que la conforman y sus aportes de capital
- Forma de administración
- Forma de repartición de utilidades



- Manera de resolución de conflictos
- Régimen para disolución y liquidación de la sociedad

Una vez definido todo lo anterior, se obtendrá un RUT de empresa, pero es necesario notariar estos documentos en notaria a través de una escritura pública con toda la información mencionada anteriormente, y completado este proceso en notaria, es necesario la publicación en el Diario Oficial, el cual oficiará la formación de la empresa, lo cual tiene un plazo de 60 días desde la firma de la escritura, puede ser a través de la plataforma también [www.diariooficial.cl](http://www.diariooficial.cl)

### 5.3 Guías actuales existentes

Una de las mayores preocupaciones y de temática sensible, cuando hablamos de pequeños empresarios y emprendedores, es lo laboral. Por lo general, los Micros y pequeños empresarios se esfuerzan por generar empleo, crear estabilidad, seguridad y satisfacción para sus trabajadores. Sin embargo, muchas veces desconocen las regulaciones laborales, los trámites y los derechos de los empleadores y trabajadores en este ámbito.

Muchos estudiosos del tema coinciden en que los emprendedores poseen una serie de características que los distinguen del resto de las personas Sánchez Almagro (2003).

Así mismo, las ideas originales tienen las cualidades de ser atractivas, duraderas y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos a pagar por ello. Jeffry Timmons (1990)

Por otra parte, Schollhammer (1980) divide a los emprendedores en cinco tipos de personalidades:

- **El emprendedor administrativo:** Hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.
- **El emprendedor oportunista:** Busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean.



- **El emprendedor adquisitivo:** Se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace.
- **El emprendedor incubador:** En su afán por crecer y buscar oportunidades y por preferir la autonomía, crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos, incluso a partir de alguno ya existente.
- **El emprendedor imitador:** Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos

En el mismo orden de ideas, se realizó una recopilación de las guías más relevantes donde se buscará aportar la regularización y formalización de los emprendimientos en la zona de Quilpué. Entonces en los siguientes párrafos se harán comparativas entre guías existentes.

Nos encontramos con la primera guía de apoyo impartida por la Municipalidad de Panguipulli, tiene como nombre: "Guía de apoyo: Formalización de emprendimientos".

En donde sus principales objetivos es entregar un manual que brindará apoyo y el conocimiento necesario para aquellos que busquen información para realizar los trámites de formalización de un emprendimiento. En este guía se presentan etapas claves para una formalización de un emprendimiento donde se representará en la siguiente figura:



**Imagen 2: Pasos de la Ruta de Formalización Tradicional (“Registro de Empresas y Sociedades”, 2021)**

Por otra parte, dan un enfoque a la importancia de distinguir entre una persona jurídica y una persona natural a la hora de emprender presentan los beneficios de cada elección solo por mencionar algunas diferencias una de ellas es, como persona natural puede funcionar con tu propio Rut, como persona jurídica funciona con Rut de la empresa.

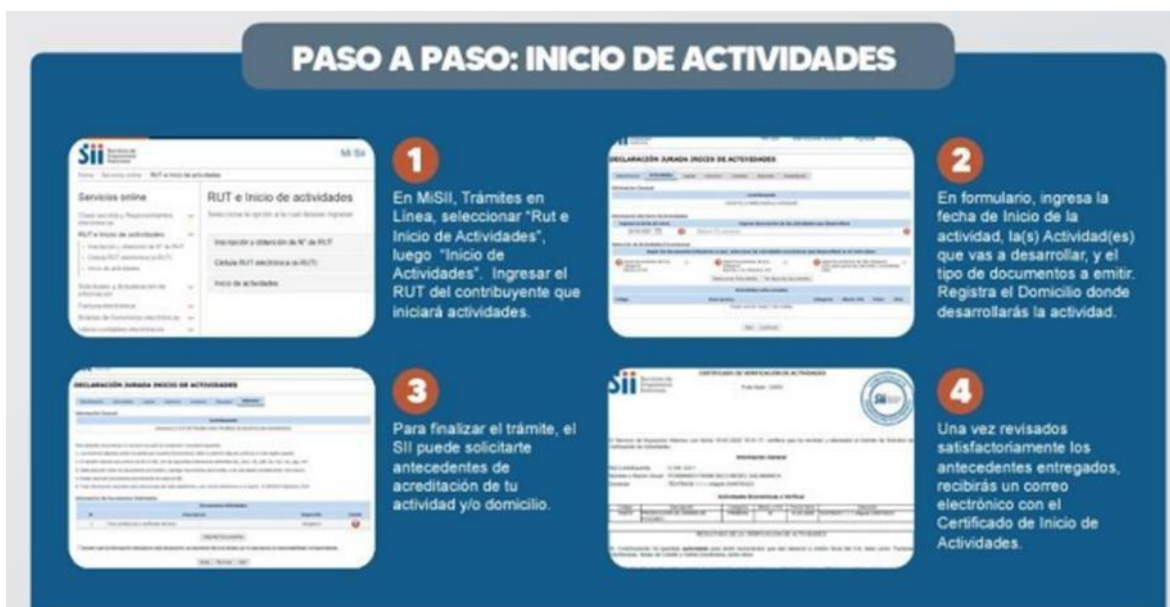
Luego presentan como construir legalmente la empresa por medio de sociedades, para ello mencionan solo 3 las cuales son:

- Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL)
- Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)
- Sociedad por Acciones (SpA)

Una vez presentan estos tipos de sociedades te dan la indicación de crear tu empresa en un día por medio de una página web: <http://www.registrodeempresasysociedades.cl/>

Para luego ser publicada en el Diario Oficial.

También se hace enfoque al cómo declarar inicios de actividades por parte de SII donde se mostrará en la siguiente figura:



**Imagen 3: Paso a paso Inicio de Actividades (Guía de Apoyo: Formalización de Emprendimientos, <https://sietelagos.cl/wp-content/uploads/2022/06/Formalizacion-de-tu-emprendimiento-y-anexos.pdf>)**

Luego de estos pasos la guía menciona los otros permisos los cuales son necesarios para la formalización los cuales son los siguientes:

- Certificado Municipal de Zonificación
- Autorización Sanitaria
- Informe Sanitario
- Certificado de Informaciones Previas
- Certificado de Calificación Industrial
- Permiso de Cambio de Destino
- Permiso de Obra Menor
- Recepción definitiva de obras

Dependerá del rubro que se esté involucrando el emprendedor si necesita ciertos permisos o no.



Continuando con las guías, se considerará el Manual para Emprendedores de Chile 2011, un manual mucho más detallado donde explica: Aspectos Legales y Normativos, Aspectos Tributarios, Financiamiento, Servicios de Desarrollo Empresarial, Trabajo Decente, Capacitación, Mercado y Comercialización, Redes Gremios y Asociaciones, Medio Ambiente.

Como se puede observar este manual va más allá con las especificaciones necesarias donde responde las preguntas ¿Qué?, ¿Quién?, ¿Cómo?, ¿Cuánto?

Este manual comienza con el siguiente párrafo: "Antes de iniciar cualquier actividad comercial es imprescindible identificar y analizar los factores que van a influir en el éxito de nuestra idea de negocio. Por eso, antes que cualquier trámite de formalización, lo recomendable es elaborar un "Plan de Negocios". En términos generales, el Plan de Negocios es un documento guía para organizar nuestras ideas y lograr visión de conjunto, trabajando sobre cuatro elementos clave que nos permitirán construir la base para sacar adelante un proyecto empresarial."

Al igual que la guía mencionada anteriormente responden a las preguntas ¿Qué es una persona natural?, ¿Qué es una persona jurídica?, luego presenta la siguiente figura:

## Empresa Unipersonal o Individual

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



## 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.

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

Una persona natural puede adquirir la calidad de 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 propietario sólo responde con sus bienes personales hasta el aporte de capital efectuado a la empresa, y la empresa responde con todos sus bienes.

**Imagen 4: Tipos de Empresas (Manual para emprendedores de Chile, 2011, [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms\\_180035.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_180035.pdf))**

Dentro de este manual se responde a la siguiente pregunta, ¿Qué es una sociedad?, donde lo define como: “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 con la proporción de sus aportes y a la naturaleza de la sociedad”.

Siguiendo en la comparativa de este manual se representan pasos importantes para constituir una empresa en el siguiente cuadro se representa en un cuadro los trámites necesarios, además se mostrará cuales son los organismos asociados y que participan directamente en este proceso.

TRÁMITE	COSTOS	PLAZO LEGAL	LUGAR
Escritura Pública y Protocolización.	1 UTM, o sin costo si el capital es inferior a UF 5.000	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 (\$ 50.000 a \$ 70.000 aprox.)	60 días desde de la fecha de la Escritura Pública.	Conservador de Bienes Raíces de la respectiva comuna.
Publicación en el Diario Oficial.	1 UTM o cero para las empresas cuyo capital es inferior a UF 5.000	60 días desde la fecha de la EP.	Diario Oficial, ubicado en Agustinas 1269, Santiago.  En regiones se puede dirigir a Agencias Regionales o Agentes Comisionistas.

**Imagen 5: Trámites para construir una empresa (Manual para emprendedores de Chile, 2011, [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms\\_180035.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_180035.pdf))**

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.	

**Imagen 6: Organismos Asociados (Manual para emprendedores de Chile, 2011, [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms\\_180035.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_180035.pdf))**

Dentro de este manual se encuentra también los permisos y certificados en donde para este manual detalla lo siguiente: 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 Comercial.

A continuación, se mencionan cuáles son los permisos y certificados que este manual de emprendedores consideró:

- Certificado de Informaciones Previas
- Certificado de Calificación Técnica
- Certificado Municipal de Zonificación
- Informe Sanitario
- Autorización Sanitaria
- Autorización Sanitaria: Trámite Cero
- Permiso de Obra Menor
- Cambio de Destino
- Recepción Definitiva de Obra
- Patente Municipal
- Patente Municipal – la patente provisoria

Este manual, el cual se está describiendo, cuenta con IX capítulos, los cuales solo se considerará la información más relevante e importante que permitirá más adelante poder elaborar una guía para emprendedores.

Siguiendo con el manual presenta en el capítulo número II, se hace un enfoque a los aspectos tributarios en donde se menciona que 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.

En este capítulo menciona temas como:



- Inscripción en el Rol Único Tributario
- Declaración de Inicio de Actividades
- Documentos tributarios
- Timbraje de documentos
- Los impuestos mensuales
- Los impuestos anuales
- Tributación simplificada

Dentro del capítulo III Y IV se abordan los siguientes temas:

- Fuentes e instrumentos de financiamiento
- Analizar la decisión de solicitar un crédito
- Servicios financieros de las instituciones públicas
- Servicios financieros de las instituciones privadas

Cabe destacar que en el capítulo III, se realiza un enfoque a los recursos financieros necesarios para solventar la empresa y presentando que es uno de los pasos más importantes.

Para el capítulo IV se presenta que los servicios de desarrollo empresarial donde integra la capacitación, consultoría y asesoramiento, asistencia en comercialización, información, desarrollo y transferencia de tecnología y promoción de vinculaciones entre empresas.

Dentro de este capítulo se abordan los siguientes temas:

- Antes de buscar un servicio
- Instituciones públicas
- Instituciones privadas
- Incubadoras de empresas

Para los capítulos V y VI se hace enfoque al personal que participa dentro de un emprendimiento o empresa, esto se relaciona con el trabajo de forma decente y



poder generar igualdad de oportunidades, dentro de este manual en el capítulo V tenemos los siguientes temas como:

- La contratación
- Las relaciones laborales
- Las remuneraciones
- Las condiciones de trabajo
- La previsión social
- El seguro de cesantía
- Seguridad y salud laboral
- Discriminación laboral
- La inspección del trabajo

Para el capítulo VI, ya aborda a una empresa la cual ya estando consolidada y que pueda aplicar estos conceptos en donde se busca un personal bien calificado constituyendo un capital muy valioso en donde todo esfuerzo destinado a mejorar las capacidades de las personas tiene un efecto directo en la productividad, en este capítulo mencionan los siguientes temas:

- Tipos de capacitación
- Franquicia tributaria
- Bono empresa y negocio
- Bono trabajador activo
- Cursos de capacitación SERCOTEC
- Oferta de capacitación FOSIS

En síntesis, para estos 3 últimos capítulos VII, VIII y IX, se abordan temas como mercados y comercializaciones, redes y asociaciones y medio ambiente, si bien son temas muy relevantes para emprender, pero para este levantamiento de información se tiene un poco más de interés dentro del cómo empezar y el por qué algunas pymes no se han formalizado, por lo que analizando este manual se consideran algunos puntos relevantes que permitan aportar a la nueva guía para emprendedores.



Luego encontramos una tercera guía que tiene como nombre “Guía para Formalizar tu Emprendimiento”

Para este tercer manual se hace una breve presentación la cual está dirigido a todas aquellas personas que deciden emprender un negocio propio, sea para producir, exportar o importar, o para prestar algún servicio; emprendedores que desconocen qué deben hacer para que ese negocio funcione conforme a la ley y cuente con los apoyos necesarios para que sea sustentable y hacerlo crecer. Según explica este manual.

Comienza con una pregunta abierta sobre de que hablamos cuando nos plantean formalizar donde; El Ministerio de Economía, Fomento y Turismo define la Formalización como “el conjunto de trámites y procedimientos necesarios para que una iniciativa de emprendimiento se constituya como una entidad propia y cumpla con las normativas y regulaciones laborales, sanitarias, municipales, tributarias, entre otras”.

Dentro de este Manual se explica el proceso de formalizar utilizando 7 pasos:

- Definir el tipo de empresa o sociedad
- Crear o constituir legalmente la empresa
- Publicarla en el Diario Oficial
- Registrarla
- Obtener su RUT y declarar Inicio de Actividades
- Obtener los permisos necesarios para operar
- Pasos finales

Al igual que en los otros manuales y guías presentadas se sigue una misma comparativa para este caso abordando al Emprendedor Informal y la Empresa Formal.

En este manual busca principalmente por medio de preguntas comunes poder explicar qué se necesita para emprender, de modo que se pueda entender

presentando por medio de la siguiente figura los beneficios que se obtendrán al tomar la decisión de emprender:

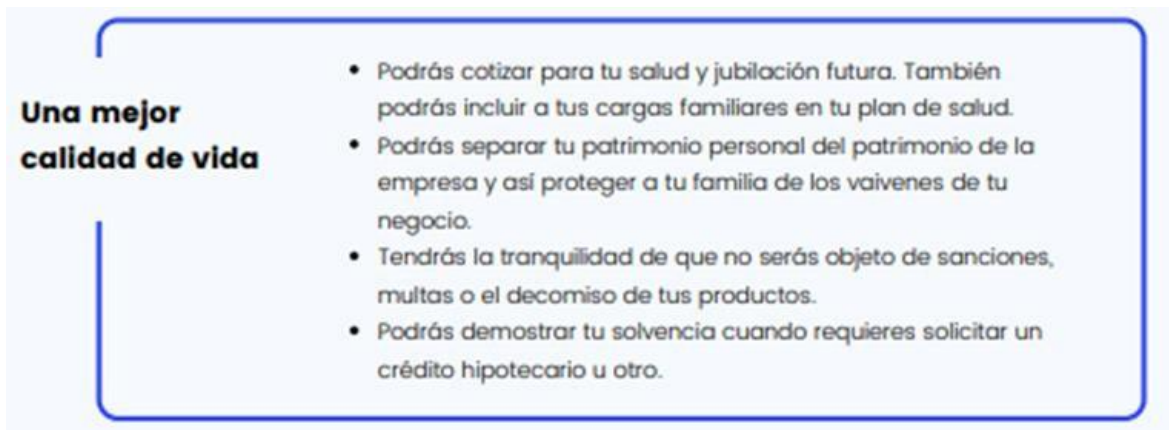


Imagen 7: Razón uno de formalización (Guía para formalizar tu emprendimiento, 2021,

<https://www.registrodeempresasysociedades.cl/docs/guiaparaformalizartuemprendimiento.pdf>)

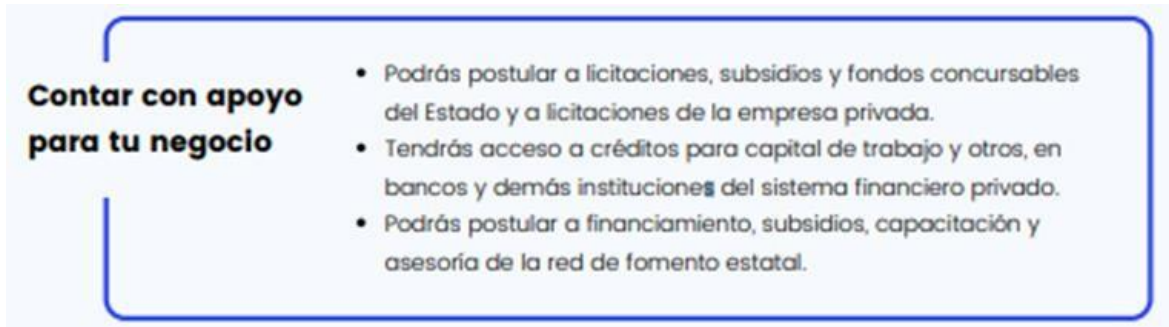


Imagen 8: Razón dos de formalización (Guía para formalizar tu emprendimiento, 2021,

<https://www.registrodeempresasysociedades.cl/docs/guiaparaformalizartuemprendimiento.pdf>)

**Proyectar tu negocio hacia mejores resultados**

- Ganarás en respaldo y confianza, al presentarte formalmente como una empresa seria, que cumple sus compromisos. Eso te dará acceso a mejores oportunidades de negocio y a contar con proveedores igualmente serios, para producir más y mejor.
- Tu marca ganará visibilidad y podrá trascender en el tiempo, al poder exhibirse a través de publicidad y en las redes sociales en pleno derecho.
- Podrás proyectarte hacia nuevos mercados, donde encontrarás más y más fieles clientes, que permitirán que tu negocio crezca y genere más ganancias.
- Tendrás la oportunidad de exhibir tu marca y tus productos en ferias y exposiciones comerciales, incluso participar de programas de internacionalización que te permitirán proyectarte fuera de Chile.
- Podrás brindar a tus trabajadores contratos regulados y una mayor estabilidad.

Imagen 9: Razón tres de Formalización (Guía para formalizar tu emprendimiento, 2021, <https://www.registrodeempresasysociedades.cl/docs/guiaformalizartuemprendimiento.pdf>)

Este manual cuenta con VI capítulos en donde dentro de uno de ellos presenta el siguiente cuadro realizando una comparativa de una Persona Jurídica al formalizarse siguiendo el Régimen Tradicional versus el régimen simplificado:

PREPARACIÓN	PROCESO DE FORMALIZACIÓN TRADICIONAL					CIERRE
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>
Decidir tipo de Persona y Empresa	Constitución Legal	Publicación en el Diario Oficial	Registro	- Obtención del RUT - Declaración inicio de Actividades	- Patente Municipal - Otros Permisos	Pasos Finales
Preparación	Formalización Simplificada, a través de TU EMPRESA EN UN DÍA			Continuación del trámite simplificado		Cierre

Imagen 10: Proceso de Formalización tradicional (Guía para formalizar tu emprendimiento, 2021,

<https://www.registrodeempresasysociedades.cl/docs/guiaparaformalizartuemprendimiento.pdf>)

Al utilizar la información y poder presentarla dentro de figuras y cuadros presentan una claridad al público al cual está siendo dirigido.

En el mismo orden de ideas se hace referencia al Registro Simplificado que se representa en la siguiente figura:



Imagen 11: Registro Simplificado (Guía para formalizar tu emprendimiento, 2021,

<https://www.registrodeempresasysociedades.cl/docs/guiaparaformalizartuemprendimiento.pdf>)

Siendo la información presentada lo mas relevante e importante para la formalización de los emprendedores que permite crear la guía para la zona de Quilpué, por último, este manual presenta 8 recomendaciones las cuales son importantes presentarlas, así se puede entregar información detallada de lo que se debe hacer:

### ¡RECUERDA!

Para formalizar tu empresa, te recomendamos:

1. Conocer cada una de las etapas del proceso. De esta manera podrás planificar muy bien cómo realizar los trámites sin confundirte o equivocarte.
2. Tener claro con anticipación qué tipo de empresas vas a crear. Es fundamental que investigues bien - o te asesores y preguntes - qué tipo de empresa quieres y te conviene ser, antes de iniciar los trámites. Esto te facilitará el proceso y ganarás tiempo para hacerlo de la mejor manera para ti.
3. Tener a mano la documentación necesaria para realizar cada trámite.
4. Previo a cada paso, es importante que tengas en regla y a mano la documentación requerida, para que no pierdas tu tiempo ni te sientas confundido/a al momento de realizar el trámite de manera virtual o presencial.
5. Considerar los plazos necesarios de cada etapa del proceso. Estima los tiempos que te demandará cada trámite y los plazos informados para su realización, para así no atrasarte ni sentir el estrés de fechas que se te vienen encima.
6. Calcular los montos que debes pagar durante algunas etapas del proceso de formalización. De esta manera no te quedarás detenido en las etapas y el proceso será más rápido. Ten presente que la creación de tu empresa a través de [www.tuempresaenundia.cl](http://www.tuempresaenundia.cl) es de costo cero.
7. Consultar previamente qué permisos necesitas obtener. Antes de comenzar a operar o de instalar un local, consulta bien cuáles permisos necesitarás para funcionar, según el tipo de actividades de tu negocio. Eso evitará contratiempos en la instalación de tu local o demoras por permisos solicitados tarde.
8. Recuerda el día en que terminaste de hacer los trámites. Ese será el cumpleaños de tu empresa y podrás celebrarlo con tu familia, equipo y clientes.

Imagen 12: Recomendaciones al Formalizar (Guía para formalizar tu emprendimiento, 2021, <https://www.registrodeempresasysociedades.cl/docs/guiaparaformalizartuemprendimiento.pdf>)



## **6. Propuesta de la metodología de Trabajo**

### **Fase 1: Construcción del Estado del Arte**

Esta etapa se realizará en base a la revisión de una amplia base de estudios, investigaciones y documentos relacionados con el tema de Formalización de Pymes en Chile.

El tiempo estimado para esta etapa será de 5 semanas.

### **Fase 2: Interiorización de Normativas**

Esta actividad se realizará en base al estudio de las normativas y regulaciones vigentes en Chile sobre pymes para generar una base de información para la siguiente fase.

El tiempo estimado para esta etapa será de 4 semanas.

### **Fase 3: Construcción del marco teórico**

Este proceso se realizará aplicando lo encontrado en las etapas anteriores y generando así una base teórica para esta investigación que la sustente.

El tiempo estimado para esta etapa será de 6 semanas.

### **Fase 4: Diseño de encuestas**

Esta fase se enfocará en la fabricación y difusión de encuestas destinadas a emprendedores de la comuna, con las preguntas necesarias y relevantes encontradas en las etapas anteriores para la base de esta investigación.

El tiempo estimado para esta etapa será de 8 semanas.

### **Fase 5: Identificación de causalidades**

En esta actividad se centrará en la identificación de factores de causalidad obtenidos de la encuesta de la etapa anterior, para con esto tener una base para la siguiente etapa.

El tiempo estimado para esta etapa será de 2 semanas.

### **Fase 6: Establecimiento de motivos y soluciones**



En este proceso se enfocará en la toma de los resultados de la etapa anterior y clasificarlos por importancia, llegando así a los principales motivos y las posibles soluciones de esto.

El tiempo estimado para esta etapa será de 3 semanas.

### **Fase 7: Resultados de la investigación**

En esta etapa se realizará la sistematización de los resultados parciales de la investigación de acuerdo a los resultados obtenidos para así poder continuar a la siguiente etapa y cruzarlo con los resultados de la fase anterior.

El tiempo estimado para esta etapa será de 2 semanas.

### **Fase 8: Conclusiones y Recomendaciones**

En esta actividad se realizará una pauta de conclusiones y recomendaciones y sugerencias para el uso de futuros emprendedores de la comuna, de fácil acceso y lectura para la implementación en su emprendimiento.

El tiempo estimado para esta etapa será de 2 semanas.

## **6.1 Diagrama de Actividades Metodológicas**

Etapa 1: Construcción del estado del Arte

Etapa 2: Interiorización de Normativas

Etapa 3: Construcción del Marco teórico

Etapa 4: Diseño e implementación de encuestas

Etapa 5: Identificación de causalidades

Etapa 6: Establecimiento de motivos y soluciones

Etapa 7: Resultados de la investigación

Etapa 8: Recomendaciones



## 7. Aplicación metodológica

### 7.1 Primera Implementación: Diseño de encuestas

Para el desarrollo de este proyecto, se realizó una encuesta/entrevista a 30 emprendedores de la comuna de Quilpué, de los cuales estimaremos que 15 de estos deben ser formalizados y 15 no formalizados para obtener los datos suficientes para establecer más adelante algunas conclusiones. Para seleccionarlos se siguen los parámetros establecidos en el capítulo 4, es decir:

- Pertenecer a la comuna de Quilpué
- Estar o no formalizados
- No tener más de 10 colaboradores
- Volumen de venta anual menor a 2.400 UF
- Pertenecer al sector Comercial o de Servicios
- Pertenecer al sector secundario o terciario
- Emprendimiento de carácter privado
- Funcionamiento local, es decir que opere en la comuna.
- Emprendimiento con fines de lucro.
- Nivel socioeconómico C, D y E
- Creación de empresa entre 2017 y la actualidad.

Con todos estos parámetros se establece un modelo de encuesta, que se detalla a continuación, y dando con esto paso al formulario que será rellenado al momento de realizada la encuesta/entrevista.

#### 7.1.1 Modelo de preguntas a realizar para emprendimientos Formalizados:

Para construir la información para el análisis de los datos, con el fin de analizar las razones de la formalización, se hará a través de una entrevista realizada de manera personal y presencial en donde se abordan los siguientes temas:

- Primeramente se preguntarán los datos de identificación de la persona entrevistada y del emprendimiento. Esto a través de preguntas de tipo
  - Nombre, esto con el fin de identificar a la persona entrevistada a cargo de la entrega de datos.



- Edad, esto generará un dato extra para el análisis para un posible análisis de la edad en que mayormente emprenden en esta comuna.
  - Nombre del emprendimiento, con el fin de identificar al emprendimiento al que se estará entrevistando.
  - Dirección de ubicación del emprendimiento, con el fin de corroborar que pertenezca a la comuna de Quilpué.
  - Nivel de ingreso promedio mensual, con el fin de identificar el nivel de ingreso de los emprendedores y así su nivel socioeconómico.
- Como segundo punto a abordar se consultará el contexto del emprendimiento, para poder así catalogarlo dentro de las áreas. Para esto se realizarán preguntas del tipo:
    - Rubro en el que se desempeña el emprendimiento, esto con el fin de establecer si corresponde al sector que se busca identificar.
    - Año de inicio del emprendimiento, refiriéndose al momento en que comienza a vender de manera sistemática, para ver si cumple con el período de evaluación.
    - Año de formalización del emprendimiento, refiriéndose a el año en que oficialmente está reconocido su emprendimiento, con boleta y todo lo asociado.
    - Modalidad en la que opera, refiriéndose a venta presencial en local, venta online con entrega presencial, venta online con despacho a domicilio.
    - Cantidad de colaboradores que trabajan en el emprendimiento, esto con el fin de dimensionar la cantidad y nivel de funcionamiento del emprendimiento.
    - Difusión y publicidad del emprendimiento, esto con el fin de identificar la forma de funcionamiento del emprendimiento, a través de RRSS, forma física, boca a boca, entre otros.



- Identificación de su segmento de cliente, esto con el fin de identificar si tiene perfil de clientes claros, si lleva algún tipo de registro de ellos/as.
- Declaración ante SII, con el fin de identificar si realiza la declaración de manera propia o de manera asistida con algún contador o similar.
- Como tercer punto a abordar se consultará sobre la formalización del emprendimiento:
  - ¿Qué lo llevó a formalizarse?
  - ¿ha visto algún beneficio económico al formalizarse?
  - ¿Qué fue lo más difícil de formalizar?
  - ¿Qué le recomendaría a otro emprendedor al momento de formalizar?
  - ¿Qué cambiaría del proceso de formalización?

### **7.1.2 Modelo de preguntas para emprendimientos no formalizados**

Para construir la información para el análisis de los datos, con el fin de analizar las razones de la no formalización de sus emprendimientos, se hará a través de una entrevista realizada de manera personal y presencial en donde se abordan los siguientes temas:

- Primeramente se preguntarán los datos de identificación de la persona entrevistada y del emprendimiento. Esto a través de preguntas de tipo:
  - Nombre, esto con el fin de identificar a la persona entrevistada a cargo de la entrega de datos.
  - Edad, esto generará un dato extra para el análisis para un posible análisis de la edad en que mayormente emprenden en esta comuna.
  - Nombre del emprendimiento, con el fin de identificar al emprendimiento al que se estará entrevistando, en caso de no tener, cómo se identifica ante sus clientes.



- Dirección de ubicación del emprendimiento, con el fin de corroborar que pertenezca a la comuna de Quilpué.
- Nivel de ingreso promedio mensual con el fin de identificar el nivel de ingreso de los emprendedores y así su nivel socioeconómico.
- Como segundo punto a abordar se consultará el contexto del emprendimiento, para poder así catalogarlo dentro de las áreas. Para esto se realizarán preguntas del tipo:
  - Rubro en el que se desempeña el emprendimiento, con el fin de identificar el área de desarrollo de la empresa y que corresponda con el que se busca identificar.
  - Año de inicio del emprendimiento, refiriéndose al momento en que comienza a vender de manera sistemática, para ver si cumple con el período de evaluación.
  - Modalidad en la que opera, refiriéndose a venta presencial en local, venta online con entrega presencial, venta online con despacho a domicilio.
  - Cantidad de colaboradores que trabajan en el emprendimiento, esto con el fin de dimensionar la cantidad y nivel de funcionamiento del emprendimiento.
  - Difusión y publicidad del emprendimiento, esto con el fin de identificar la forma de funcionamiento del emprendimiento, a través de RRSS, forma física, boca a boca, entre otros.
  - Identificación de su segmento de cliente, esto con el fin de identificar si tiene perfil de clientes claros, si lleva algún tipo de registro de ellos/as.
- En el siguiente punto se abordarán temáticas de la formalización de este emprendimiento:
  - Razones de no formalización, para explicar por qué no se ha formalizado



- Cuestionario sobre mitos sobre la formalización
  - ¿Es caro formalizar un emprendimiento?
  - ¿Dónde se debe hacer el trámite de formalización de un emprendimiento?
  - Para formalizarse, ¿debe contar con un abogado?
  - ¿Le gustaría formalizarse en un futuro?
  - ¿Cree que debería haber una herramienta más fácil de formalización?
  - ¿Cree que formalizará su emprendimiento en un futuro? ¿En cuánto tiempo?
  - ¿Su emprendimiento es un hobby o un sustento económico?

## 7.2 Encuesta directa a los emprendedores

Con esto ya definido, se continúa diseñando el formulario que se utiliza para la recopilación de datos y posterior análisis.

Para realizar esta recopilación de datos se procede a utilizar la siguiente pauta de preguntas, a través de un formulario de Google Forms, la cuál consiste en:

### Sección 1: Recopilación de información base y de reconocimiento.

1. Nombre del dueño/encargado del emprendimiento
2. Número de Contacto
3. Edad del dueño/encargado
4. Nombre del Emprendimiento
5. Dirección de funcionamiento del emprendimiento
6. Nivel de Ingreso promedio mensual del dueño/encargado del emprendimiento
  - a. 0-\$324.000
  - b. \$324.001-\$562.000
  - c. \$562.001- \$899.000
  - d. \$899.001-\$1.360.000
  - e. \$1.360.001-\$1.986.000



- f. \$1.986.000 - \$2.739.000
  - g. \$2.739.001 - \$6.452.000
7. Su emprendimiento opera en la comuna de Quilpué?
- a. Sí
  - b. No

Aquí se genera un Filtro con la pregunta Número 7, en caso de ser No, se termina la encuesta. En caso de ser Sí, se avanza a una segunda pregunta Filtro.

### **Sección 2: Formalización**

1. Su emprendimiento está formalizado?
- c. Sí
  - d. No

Aquí se genera un filtro nuevamente, en el caso de ser Sí, se envía a la sección 3, la cual corresponde a Emprendimientos Formalizados. En caso de ser No, se envía a la Sección 4, la cual corresponde a Emprendimientos No Formalizados.

### **Sección 3: Emprendimientos Formalizados**

1. Rubro en el que funciona su emprendimiento
2. Año de Inicio del emprendimiento
3. Año de formalización del emprendimiento
4. Modalidad en que opera su emprendimiento
  - a. Venta Física
  - b. Venta online con entrega presencial
  - c. Venta online con entrega a domicilio
  - d. Venta a regiones por encomienda
5. Cantidad de colaboradores
  - a. 1-9
  - b. 10-49
  - c. 50 o más
6. ¿Cómo funciona su estrategia de Marketing?
  - a. Dependo del boca a boca



- b. Tengo anuncios físicos
  - c. Tengo Redes sociales en donde publico
  - d. No tengo ninguna estrategia
7. ¿Tiene a sus clientes identificados?
- a. Sí, me preocupo de conocer a mis clientes
  - b. Sí, conozco a algunos pero no a todos
  - c. No, no conozco a mis clientes
8. Con respecto a la declaración de SII, de IVA y declaración de renta... ¿La realiza usted u otra persona?
- a. La realizo yo mismo/a
  - b. La realiza un contador externo solo para eso
  - c. Tengo dentro de mis colaboradores una persona encargada de eso
  - d. No la realizo
9. ¿Qué llevó a que tomara la decisión de formalizar su emprendimiento?
10. ¿Ha visto algún beneficio económico al formalizarse?
11. ¿Qué fue lo más difícil del proceso de formalizarse?
12. ¿Qué le recomendaría a otro emprendedor que esté en este proceso?
13. ¿Qué mejoraría del proceso de formalización?

#### **Sección 4: Emprendimiento No Formalizado**

1. Rubro en el que funciona el emprendimiento
2. Año de inicio del emprendimiento
3. Modalidad en que opera su emprendimiento
  - a. Venta Física
  - b. Venta online con entrega presencial
  - c. Venta online con entrega a domicilio
  - d. Venta a regiones por encomienda
4. Cantidad de colaboradores
  - a. 1-9
  - b. 10-49
  - c. 50 o más



5. ¿Cómo funciona su estrategia de Marketing?
  - a. Dependo del boca a boca
  - b. Tengo anuncios físicos
  - c. Tengo Redes sociales en donde publico
  - d. No tengo ninguna estrategia
6. ¿Tiene a sus clientes identificados?
  - a. Sí, me preocupo de conocer a mis clientes
  - b. Sí, conozco a algunos pero no a todos
  - c. No, no conozco a mis clientes
7. ¿Por qué no se ha formalizado?
8. ¿Cree que formalizar un emprendimiento es caro?
  - a. Sí
  - b. No
9. ¿Sabe dónde debe hacer el trámite de formalización de un emprendimiento?
  - a. Sí
  - b. No
10. Para formalizar el emprendimiento... ¿Necesita un abogado?
  - a. Sí
  - b. No
11. ¿Le gustaría formalizar su emprendimiento en un futuro?
  - a. Sí
  - b. No
12. ¿Cree que debería ser más fácil el proceso de formalizarse?
  - a. Sí
  - b. No
  - c. No lo conozco
13. ¿Cree que formalizará su emprendimiento en un futuro?
  - a. Sí, en menos de un año
  - b. Sí, en uno o dos años
  - c. Sí, de aquí a 5 años



- d. Sí pero no sé en cuanto tiempo
- e. No he pensado en formalizar

14. ¿Su emprendimiento es un hobby o un sustento económico?

- a. Hobby
- b. Sustento Económico

### **Sección 5: Agradecimientos**

Muchas gracias por su participación en nuestra encuesta. Le agradecemos enormemente su participación ya que esto nos ayuda a poder finalizar nuestra carrera y obtener el título. Muchas gracias.

### **7.3 Recopilación de Respuestas**

Para la generación de la base de datos necesaria para el desarrollo de este proyecto, se realiza la aplicación de encuesta directa a emprendedores, con el fin de nutrir la información recopilada en los capítulos anteriores con la información práctica que nos pueda contribuir a la fabricación, incorporación y corrección de la actual guía.

Se lograron recopilar las 30 respuestas, con 15 emprendedores formalizados y 15 emprendedores no formalizados, los cuales sus respuestas se analizan en el siguiente capítulo.

## 8. Resultados

En el siguiente capítulo se realiza un análisis crítico de las guías anteriormente mencionadas sobre el apoyo al proceso de formalización de emprendimientos actualmente existentes, además de realizarse un análisis sobre las Causalidad, motivos y posibles soluciones sobre los temas abordados en el capítulo anterior. Finalmente, se desarrolla la guía práctica con la información más relevante sobre la formalización de un negocio que recién empieza.

### 8.1 Análisis Crítico de las Guías actualmente existentes

Anteriormente se mencionan Guías ya existentes sobre el proceso de formalización de pymes, las cuales se analizarán con el fin de encontrar la información más relevante y los faltantes que se abordarán en la guía producto de esta investigación.

	Guía de apoyo: Formalización de Emprendimientos	Manual para Emprendedores de Chile 2011	Guía para Formalizar tu Emprendimiento
Explicación fácil del tema	Podría mejorar y abordarse aún más básicamente el tema.	Se explica los temas con el fin dejar claros los conceptos necesarios para el desarrollo del texto.	Explica de una manera fácil y entendible el tema.
Considera y explica todos los trámites necesarios	Se abordan y explican todos los procesos.	Se abordan los procesos principales y complementarios de buena manera.	Aborda el proceso de manera fácil y hace las diferencias como persona natural y persona jurídica del proceso.

Define los conceptos específicos	No define todos los conceptos, por lo que se necesita conocimiento previo para entender el proceso	Se definen conceptualmente los términos, con explicación de nivel semi técnico.	Aborda conceptos claves para continuar el tema.
Explica pros y contras	Se aborda en beneficios	Se explica todo lo necesario en cada proceso, abordando temáticas como financiamiento pero sin explicar directamente como beneficio.	Lo aborda en el capítulo "que ganas formalizando tu emprendimiento"
Considera referencias o links para obtener más información	Adjuntan links de donde obtener información	Se consideran pocos links pero si referencias de servicios que podrían ayudarlos, por ejemplo, sercotec, Fosis, etc.	No considera este tema
Contiene información más local	Se aborda entregando información y contactos locales.	No contiene información local.	No contiene información local, solo información general.
Es didáctica y atractiva a la vista	No, es un documento formal con mucha información y sin indicadores visuales	Se intenta que sea didáctica pero mantiene el estilo formal que evita	Sí, es muy didáctica y atractiva visualmente la



	que faciliten el entendimiento.	que sea atractivo a la vista.	guía.
--	---------------------------------	-------------------------------	-------

De acuerdo a la información entregada por el cuadro anterior, se busca con la guía a realizar el recopilar la información más completa de las 3 guías evaluadas y se complementará con los puntos a mejorar de cada una.

## **8.2 Análisis de la encuesta**

Se desarrolla la encuesta con un total de 30 entrevistados, los cuales corresponden a un total de 15 emprendedores que han formalizado su negocio y 15 emprendedores que no han formalizado su negocio. De esta data se pudo obtener información relevante que se detalla a continuación.

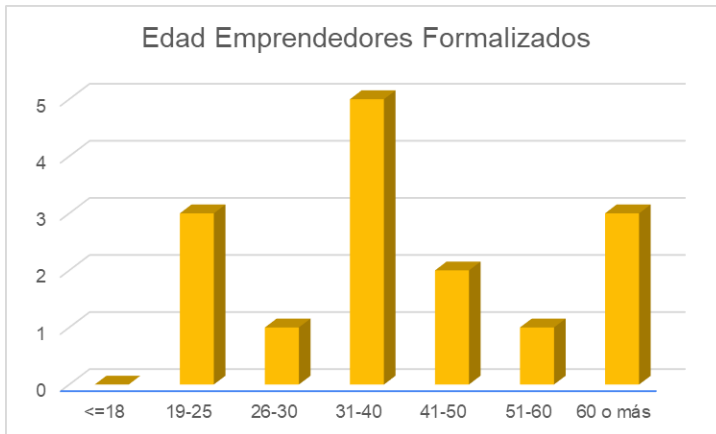
### **8.2.1 Información general**

A través de la encuesta desarrollada en el punto anterior, se obtiene una base de datos con la cual se trabajará para entender de mejor manera el comportamiento de un emprendedor ante el hecho de la formalización y así lograr abordar los temas más atinentes a este tipo de persona al momento de formalizar un emprendimiento.

En primera instancia se tiene un total de 30 respuestas, de las cuales 15 son emprendimientos formalizados por sus dueños y 15 no han formalizado su negocio.

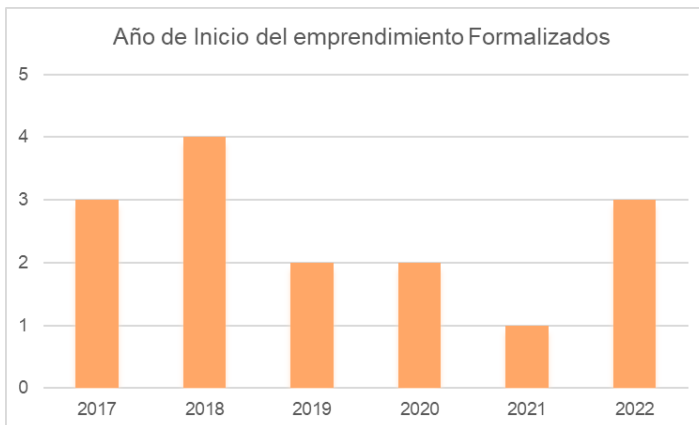


Dentro de un análisis general sobre el universo de emprendedores formalizados encuestados, se obtiene una tendencia mayoritaria en el rango etario de entre 31-40 años, y a continuación se encuentra el rango etario de 19-25 y el de 60+



**Gráfico 3: Edad de emprendedores Formalizados. Elaboración Propia.**

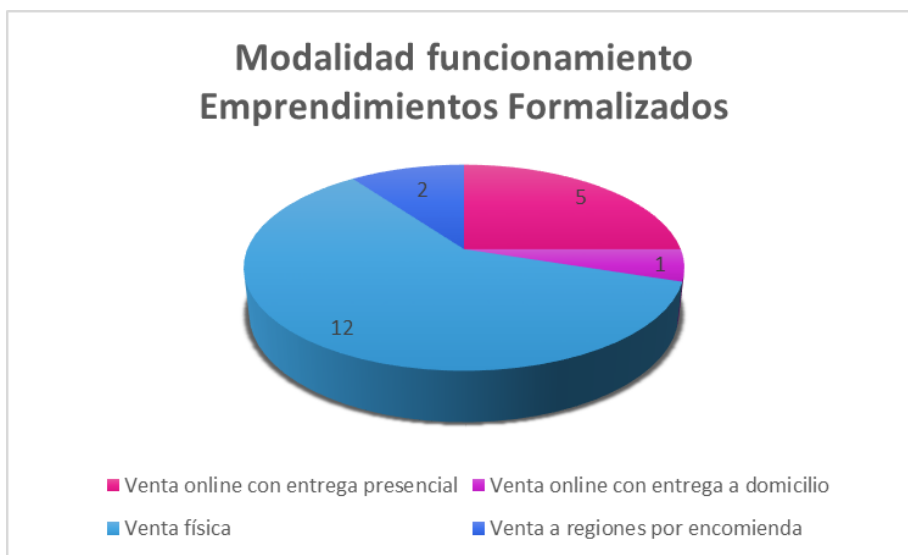
Siguiendo la línea de los emprendedores formalizados en mayor tendencia podemos ver que el 2018 se iniciaron como negocio, después de eso siguiéndole el año 2017 y el año 2022.



**Gráfico 4: Año de Inicio del Emprendimiento Formalizado. Elaboración propia.**

Con respecto a la modalidad en la que funcionan los negocios que están formalizados y establecidos, se ve una alta tendencia a en mayor cantidad venta Física, esto se podría justificar en mayor proporción debido a que del universo de encuestados la mayoría cuenta con su espacio propio de atención al cliente o

pertenece también a ferias y sectores establecidos y constantes de venta. Y en siguiente posición encontramos Venta online con entrega presencial, esto también justificado a que muchos de los encuestados funcionan bajo sistema de Delivery de sus productos.



**Gráfico 5: Modalidad Operación emprendimientos formalizados. Elaboración propia.**

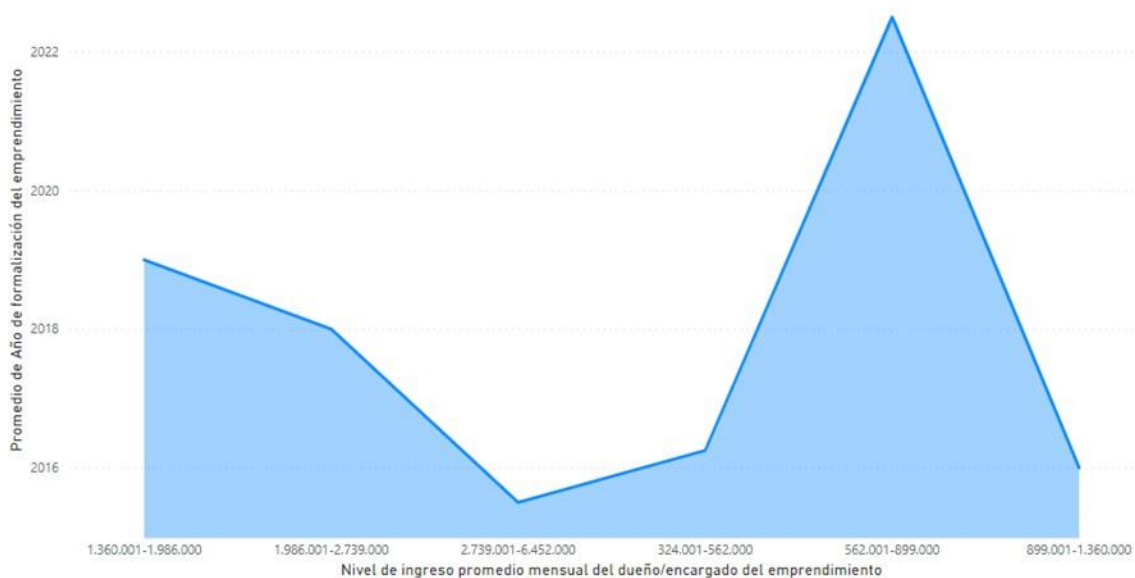
Cuando se ahonda en el tema de la cantidad de colaboradores que tienen los negocios encuestados, hay una mayor preponderancia por 1 a 9 colaboradores, esto debido a que son negocios pequeños aún y no tienen la capacidad económica ni productiva para justificar el tener más colaboradores dentro de su equipo.



**Gráfico 6: Cantidad de colaboradores en emprendimientos formalizados. Elaboración Propia.**

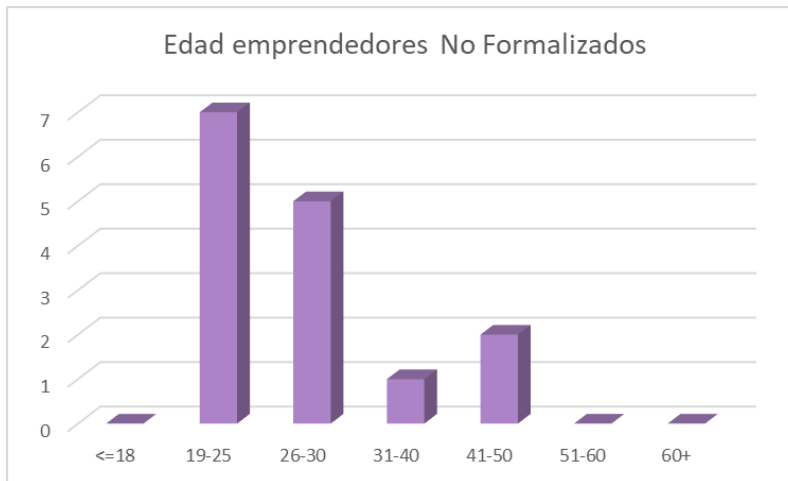
Cuando se logra cruzar la información del año de formalización del emprendimiento con los ingresos se ve una alta tendencia a un ingreso mensual promedio para el dueño de este de 562.001-899.000, generando así que no se ubiquen en una situación socioeconómica alta pero tampoco se encuentra dentro de los niveles de pobreza.

Promedio de Año de formalización del emprendimiento por Nivel de ingreso promedio mensual del dueño/encargado del emprendimiento



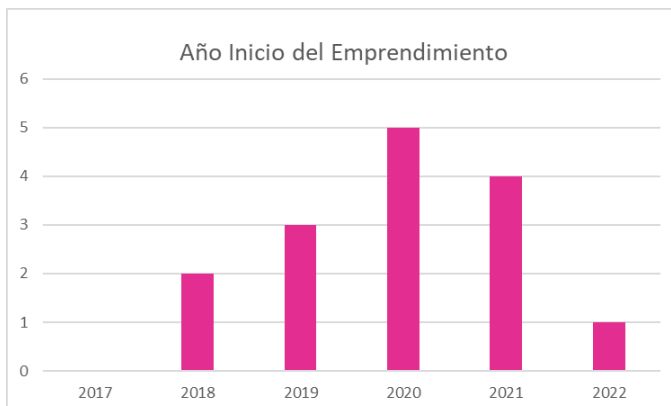
**Gráfico 7: Nivel de ingreso promedio según año de formalización del emprendimiento. Elaboración propia.**

Hablando ya sobre los encuestados que no han formalizado sus negocios, vemos una tendencia mayor en el rango etario de 19-25. Podemos sacar algunas conclusiones al respecto, pudiendo ser un factor de no formalización la inestabilidad económica a ese rango etario, a diferencia de edades mayores, también la poca capacidad económica para invertir en este proceso.



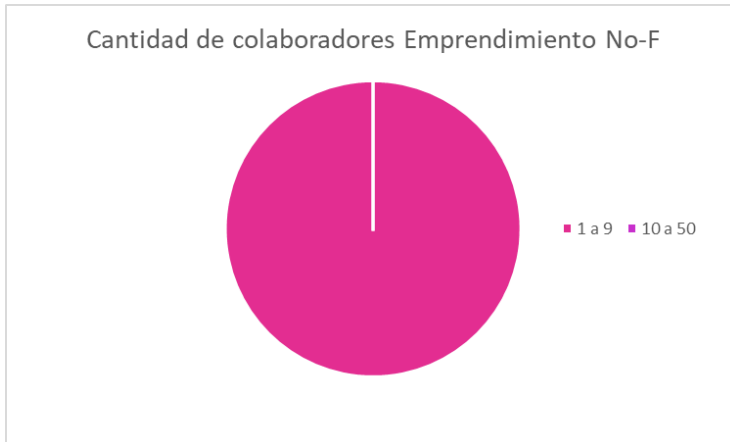
**Gráfico 8: Edad Emprendedores no Formalizados. Elaboración Propia.**

La mayor tendencia sobre el año de inicio de los emprendimientos que no han formalizado es en 2020, período de pandemia, esto se puede justificar por diferentes razones, el tiempo libre que se tuvo debido a las cuarentenas logrando así encontrar un hobby que los ayudó monetariamente, la necesidad económica al estar encerrados de generar ingresos. La reinversión de muchos al quedar en cuarentenas. Entre otros factores.



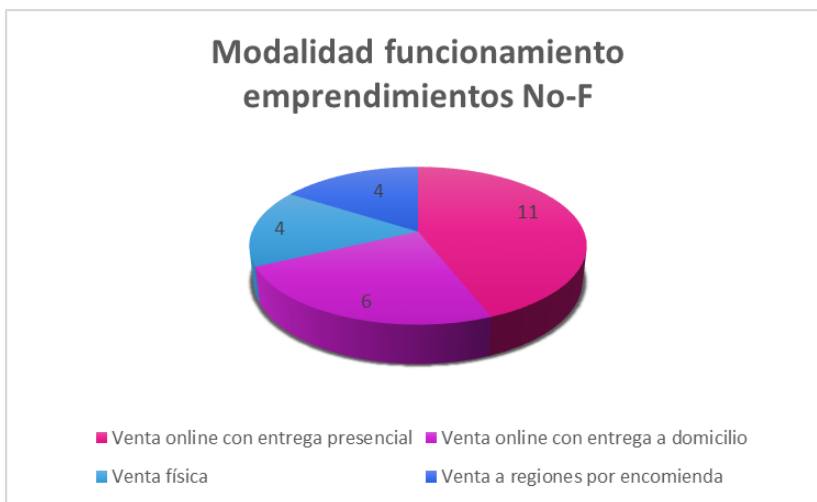
**Gráfico 9: Año de Inicio del Emprendimiento no formalizado. Elaboración Propia**

Con relación a la cantidad de colaboradores, se habla en un 100% de los encuestados de menor a 9 colaboradores, esto totalmente justificado debido al nivel de desarrollo de los negocios. No se justifica ni a nivel de producción ni de ingreso económico el contar con más colaboradores.



**Gráfico 10: Cantidad de colaboradores Emprendimiento no formalizado. Elaboración Propia.**

Con respecto a la modalidad, a diferencia de los formalizados, estos tienden a una venta online con entrega presencial, esto debido a que usan redes sociales para vender y coordinar entregas presenciales.



**Gráfico 11: Modalidad de operación de emprendimientos no formalizados. Elaboración propia.**

### 8.2.2 Causalidades y motivos de no formalización

Cuando se consulta sobre si su emprendimiento es un Hobbie o un sustento económico, en un 80% se identifican como su sustento económico, solo un 20% lo usa como un hobbie, esto debido a que cuentan con otras fuentes de ingreso económico. Esto puede ayudar a justificar por qué no han formalizado su emprendimiento.

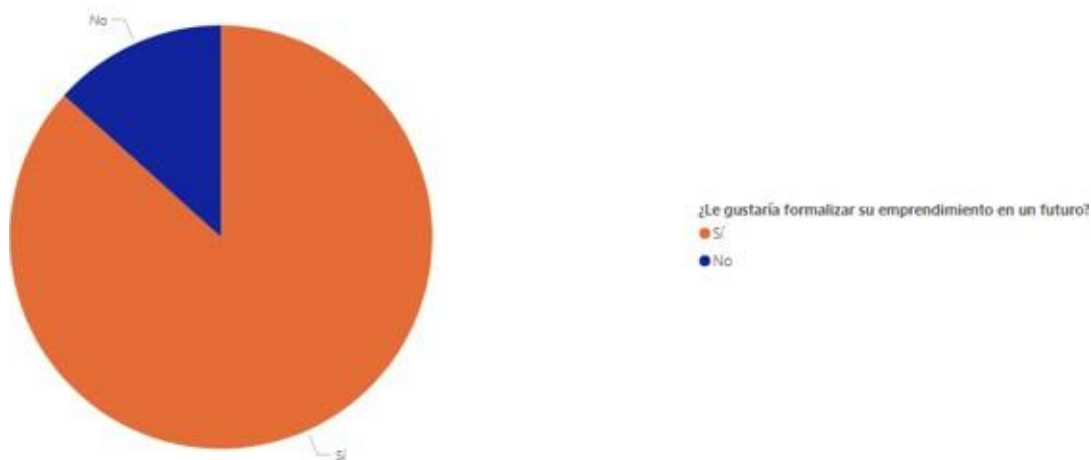


**Gráfico 12: Relación económica o pasatiempo, emprendimientos no formalizados. Elaboración propia.**

Con respecto a si les gustaría formalizar su emprendimiento a futuro, en misma proporción que el sustento económico, un 80% si le gustaría formalizar su emprendimiento a futuro. Justificado con lo anterior, ya que su sustento

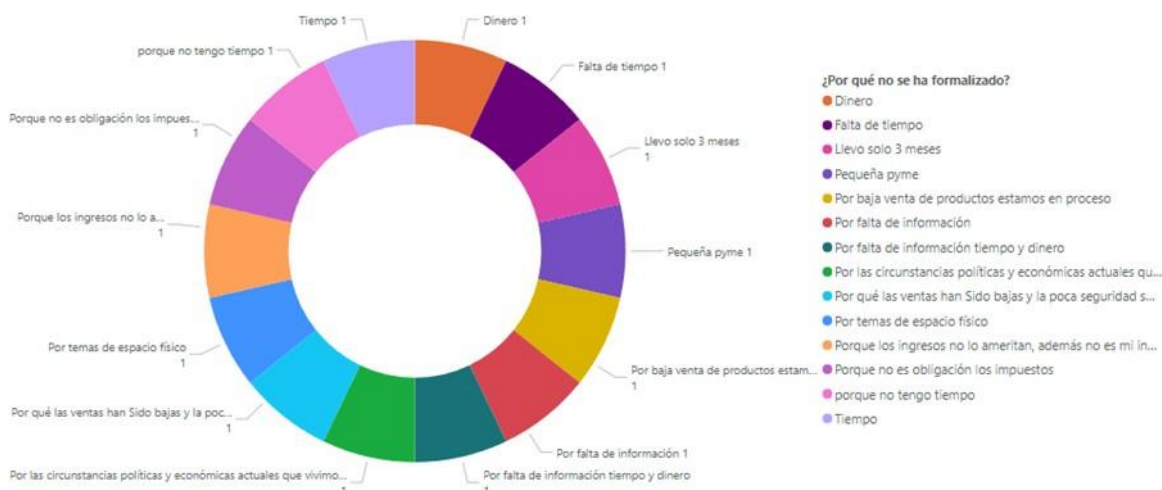
económico.

### PROYECCIÓN A FUTURO EMPRENDIMIENTO



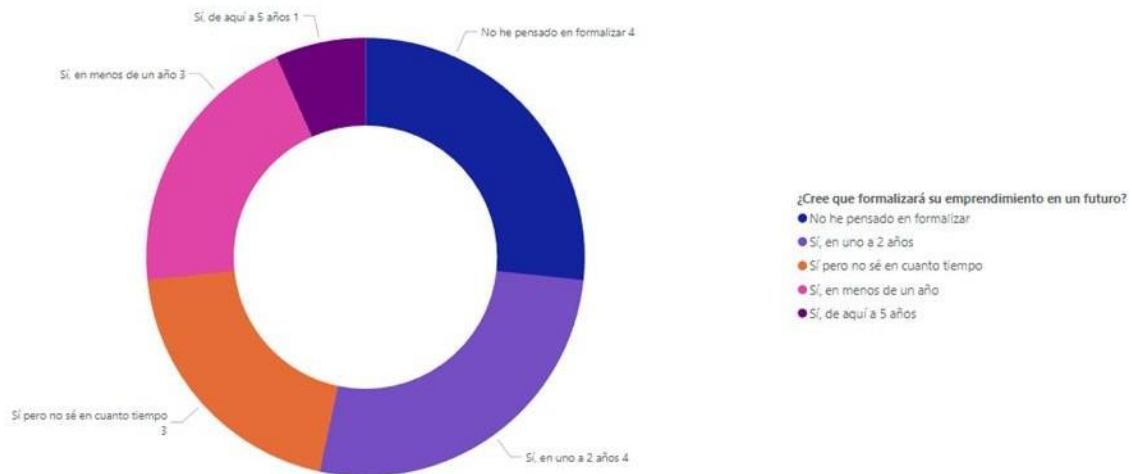
**Gráfico 13: Proyección a futuro del negocio. Elaboración propia.**

Con respecto a los motivos declarados de la no formalización, varían las respuestas pero se repite la falta de tiempo, el tema económico, y la falta de información al respecto.



**Gráfico 14: Razones de no formalización del negocio. Elaboración propia.**

Cuando se habla de un futuro los emprendedores consideran que en mayor proporción no han considerado la opción, y de la fecha a 2 años planean hacerlo. Y en menor proporción planean hacerlo en menos de un año o no tienen considerado un plazo para esto.



**Gráfico 15: Formalización a futuro. Elaboración propia.**

### 8.2.3 Posibles Soluciones

Dentro de las temáticas abordadas en el capítulo anterior, se obtienen algunas alertas sobre algunas temáticas como que el emprendimiento es un Hobbie, a pesar de ser un 20% solamente los que identifican como esto, se debe considerar también la opción de que, a pesar de tener todos los medios para Formalizar su negocio, esto no sucederá ya que no es lo que se busca al emprender, para sostener esto tenemos el gráfico 13 en donde los emprendedores declaran no tener intenciones de formalizar.

Otro tema para abordar son las razones de no formalizar, se repite en mayor proporción la falta de tiempo, se puede tomar desde dos puntos de vista, al entregarle de una mejor manera la información necesaria para el desarrollo de los tramites de formalización habría una optimización en el tiempo de esta tarea, por lo cual podría contribuir a un aumento en los niveles de formalización de la zona; por otro lado se puede considerar que a pesar de que este proceso de encuentre



optimizado por la entrega eficiente de la información aun así no sea suficiente para la persona que esté en este proceso ya que espera inmediatez y un proceso burocrático como este no ha llegado a ese nivel actualmente.

Otra de las razones que declararon los encuestados, fue el pequeño nivel de ventas, que a criterio de ellos mismos no calificarían como suficientes como para formalizarse, en muchos casos en que la venta es baja, se podría utilizar como motivación para decidir formalizar el poder participar en actividades como Ferias de emprendedores, Ferias libres, eventos Municipales y otros, con el fin de así generar una concientización de lo útil que sería para ellos legalizar su negocio y así poder trabajar en más oportunidades que las que actualmente cuentan, por lo que se consideraría una Inversión para hacer crecer su negocio.

Finalmente, la última temática que se considera es la falta de información, esto dentro de lo investigado en capítulos anteriores podemos comprobar que la información existe, pero que es muy probable que las personas no busquen esto debido a la comodidad en no buscar soluciones. Por lo que se podrá facilitar la información existente a través de esta guía y entregarla a organismos que puedan aportar al proceso de emprendedores que estén buscando esta información de fácil acceso.

### **8.3 Guía práctica**

A través de toda la información recopilada a través de los capítulos anteriores, se recopila la siguiente información, la cual se busca optimizar dentro de un fácil acceso a la información, entendible y de fácil comprensión al lector, considerando que éste no cuenta con ninguna preparación sobre el tema fuera de la información que se le está entregando.

#### **8.3.1 Estructura de la Guía practica**

Dentro de la estructura de esta guía práctica, esta cuenta con una introducción la cual contiene información básica y general de la información que podrá encontrar en el documento a continuación y los beneficios que podría obtener al formalizar su emprendimiento. Cuenta con un apartado de conceptos claves dentro del



proceso y documento para facilitar el entendimiento y para luego continuar con la entrega de información a través de 5 módulos necesarios para lograr formalizar un negocio exitosamente, los cuales son la Constitución de persona jurídica, las obligaciones tributarias, los permisos y patentes, los aspectos legales y finalmente los tramites específicos, los cuales serán detallados cada uno como un módulo separado para poder ahondar de mejor manera en la información.

En general se busca compilar la información disponible actualmente entregada oficialmente en los medios oficiales como ministerios y páginas del gobierno e información práctica que se entrega en otros lugares con el fin de que sea accesible para las personas que incurran en este proceso de formalizarse, además de esto se podrán encontrar informaciones útiles para un emprendedor como datos de financiamientos y otras informaciones relevantes para la persona que leerá esta guía.

Finalmente se contará con un apartado de ubicación y datos necesarios para la comuna en cuestión. En donde se encuentran las direcciones más relevantes para el proceso dentro de la comuna de Quilpué. Además de páginas amigablemente entregadas para el lector para que pueda realizar los procesos necesarios, además de sugerencias de lugares en donde consultar en caso de dudas.

### **8.3.2 Desarrollo Guía práctica**

#### **8.3.2.1 Primera Página**

##### **LA PRIMERA DECISIÓN FORMALIZARTE ¿POR QUÉ?**

La formalización es el conjunto de trámites y procedimientos necesarios para que una iniciativa de emprendimiento se constituya como una entidad propia y cumpla con las normativas y regulaciones laborales, sanitarias, municipales, tributarias, entre otras.

Al formalizar tu negocio en la forma que te proponemos, éste se hace legítimo. Podrás operar en el comercio con un patrimonio distinto al personal, de modo que sólo comprometerás los bienes de tu negocio y no afectarás los de tu familia.



Podrás acceder a múltiples fondos, instrumentos y beneficios del Estado.

### **8.3.2.2 Segunda Página**

Conceptos claves:

Emprendimiento: Negocio el cual no es de gran facturación, puede o no estar formalizado.

Formalización: Proceso por el cual se registra el negocio ante el sistema.

Regulaciones: Procesos por los cuales se verifica el cumplimiento de ciertas normativas

Patrimonio: Capital aportado para el inicio de un proyecto

Ley de Renta: Ley que regula el pago de impuestos a la Renta, los cuales se refieren a los ingresos percibidos.

IVA: Impuesto al Valor agregado, este impuesto grava a todos los productos comercializables, actualmente es de un 19% sobre su valor.

Patente Municipal: Este es un documento que acredita una Patente de uso comercial, es decir, se paga un derecho para comercializar dentro de un espacio físico usando ciertos criterios, dentro de esto por ejemplo se asignan valores asociados al aseo de los desperdicios que pueda generar el negocio al funcionar.

### **8.3.2.3 Tercera Página**

Existen 5 módulos para la formalización:

- Constitución de persona jurídica
- Obligaciones tributarias
- Permisos y patentes
- Aspectos legales
- Tramites específicos

Módulo 1, ¡Empecemos!



Lo primero que debes hacer para constituir tu empresa es decidir si te conformarás como Persona Natural o Jurídica.

Si optas por Persona Jurídica, la principal ventaja de esta forma de organización legal es la separación de patrimonios. Con la constitución de una Persona Jurídica, que puede tomar la forma de una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL) o de un tipo de Sociedad, ésta pasa a ser una figura reconocida por la ley y distinta de la o las personas que la conforman.

Las Personas Jurídicas tienen un patrimonio propio, que se diferencia del patrimonio individual de su o sus miembros. Al constituir una empresa como Persona Natural, la persona asume a título personal todos los derechos y obligaciones de la empresa. Lo que implica que la persona asume la responsabilidad y garantiza con todo el patrimonio que posea (los bienes que estén su nombre), las deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa.

#### **8.3.2.4. Cuarta Página**

Módulo 2, ¿Qué significa ser contribuyente?

Contribuyentes son las Personas Naturales y Jurídicas que deben pagar impuestos por las actividades económicas que realizan.

¿Qué son los impuestos?

Son pagos obligatorios de dinero que exige el Estado-Fisco, 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

¿Quiénes deben inscribirse en el Rol Único Tributario?

Deben inscribirse en el Rol Único Tributario (RUT) todas las personas naturales y jurídicas y las entidades o agrupaciones sin personalidad jurídica, que en razón de su actividad o condición causen o puedan causar impuestos.

¿Cómo y dónde se realiza este trámite?



Puedes realizar la Declaración de Inicio de Actividades en conjunto con la Inscripción del RUT.

¿A quién está dirigido?

Las Personas Jurídicas y otros entes sin personalidad jurídica que desarrollen una actividad comercial o profesional de las referidas en la Ley de la Renta.

### **8.3.2.5 Quinta Página**

Módulo 3, Dependiendo de la actividad que realice tu empresa puedes necesitar diversas autorizaciones, ya sea, sanitarias, ambientales, relacionadas a la construcción y otros.

¿Qué permisos necesito?

Los permisos que requiere tu empresa dependen de la actividad que realizas. Te orientaremos para que conozcas los permisos más frecuentes, pero te recomendamos siempre consultar a los organismos públicos correspondientes pues los requerimientos pueden cambiar. Es necesario que obtengas los permisos específicos del rubro y actividad de tu empresa para la obtención de la Patente Municipal, denominada Patente Comercial o Patente Industrial dependiendo del giro. Ésta es la autorización definitiva para la puesta en marcha de tu negocio.

¿A quién está dirigido? Persona Natural y/o Persona Jurídica

### **8.3.2.6 Sexta Página**

Módulo 4, El Código del Trabajo establece los diversos tipos de contratos, la jornada de trabajo, cómo se pagan las remuneraciones y las condiciones de higiene y seguridad que tu empresa deberá cumplir a la hora de contratar trabajadores. Es muy importante que conozcas estas condiciones para evitar problemas a futuro.

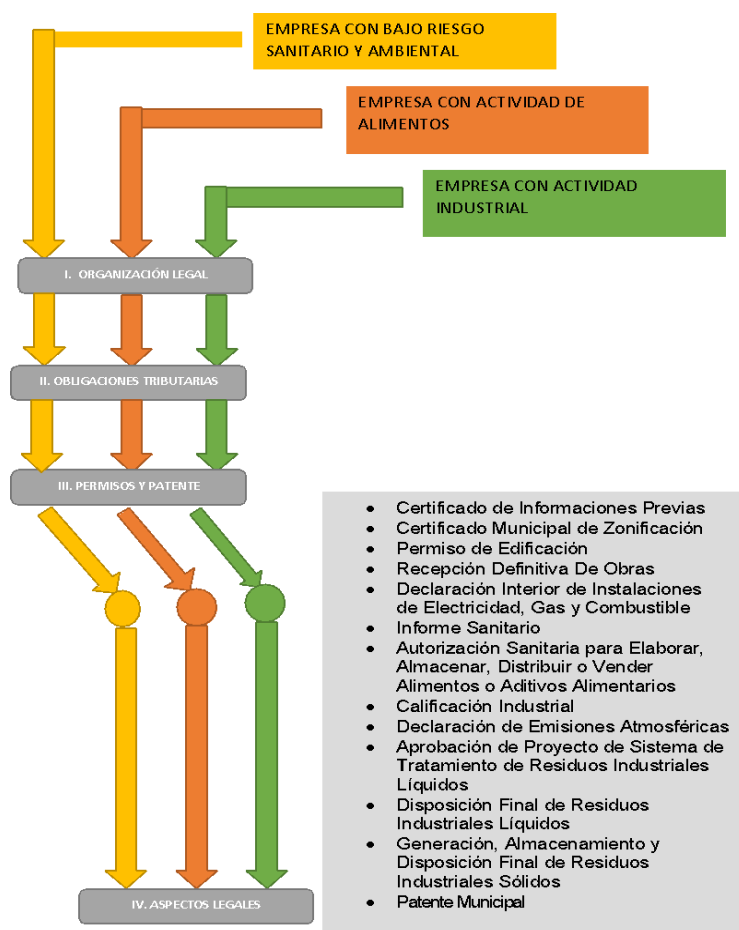
En nuestro país la Constitución consagra la libertad de trabajo y su protección, así como el derecho de toda persona a la libre contratación y a la libre elección del trabajo con una justa retribución.

De esta manera, tu empresa es libre de contratar a quien decida.

Aun así, existen ciertas restricciones que debes respetar

### 8.3.2.7 Séptima Página

Módulo 5, a través de un diagrama se representa el flujo de información de se debe tener dentro del proceso de formalización, además de enumerar el listado de documentos para el proceso.



**Imagen 13: Flujo de información sobre el proceso de formalización. Elaboración propia.**

### 8.3.2.8 Direcciones claves

Dentro de la comuna de Quilpué tenemos entidades que serán necesarias dentro de tu proceso:



- **Municipalidad de Quilpué:**
  - Dirección: Augusto Carozzi, esquina Gonzalo Bofill #841, Quilpué, Valparaíso
- **Tesorería Municipal**
  - Dirección: Augusto Carozzi #841, 2° piso, Quilpué.
  - Teléfono: +56 32 2186160
- **Dirección Ambiental y Sostenibilidad:**
  - Dirección: Calle Las Rosas #523, paradero 18, Quilpué
  - Teléfono: +56 32 218 6272
- **Dirección de Obras:**
  - Dirección: Gonzalo Bofill #560, Quilpué.
  - Teléfono: (32) 218 6111
- **Oficina Emprendimiento:**
  - Dirección: Esmeralda 659, Quilpué, Valparaíso
  - Teléfono: (32) 218 6247
- **Sercotec Villa alemana:**
  - Dirección: Maturana 293, Villa Alemana
- **SII Quilpué**
  - Dirección: Camilo Henríquez N° 394
- **SII Villa alemana**
  - Dirección: Caupolicán 41, Villa Alemana, Valparaíso
- **Seremi de Salud:**
  - Dirección: Thompson 1282, Quilpué
  - Teléfonos: (32) 2578720

## 9. Conclusiones y Recomendaciones

Las conclusiones de este trabajo de investigación dan cuenta del logro de los objetivos en la siguiente forma:

Primero: Se estableció un objetivo general *“Realizar una guía práctica para la formalización y regularización en el sistema público de MyPEs en la comuna de Quilpué; el diseño de la guía será realizado en base a resultados de encuestas y evaluaciones a usuarios, buscando como finalidad el apoyo a los MyPEs informales de Quilpué en su proceso de formalización, el cual se puede evidenciar su logro en el punto 8.3 del presente trabajo, en donde se diseña la guía práctica y se desarrolla a través de sus puntos.*

Segundo: Se estableció como primer objetivo específico *“Examinar, investigar y analizar los diferentes repositorios electrónicos y las bibliografías existentes más otras informaciones que puedan dar bases e ideas para construir el **Estado del Arte** sobre cómo elaborar guías.”*, el cual se logra desarrollar en el capítulo 5, a través de un análisis de la situación actual, de la generación de un glosario de conceptos claves.

Tercero: Se estableció como segundo objetivo específico *“Revisar y analizar guías actuales existentes dentro de Chile de cómo formalizar emprendimientos.”* El cual se logra en el capítulo 5.

Cuarto: Se estableció como tercer objetivo específico *“Conocer y establecer las diferentes exigencias para la formalización y regularización en el sistema público de Emprendimientos a nivel país.”* El cual se logra en el capítulo 5.

Quinto: Se estableció como cuarto objetivo específico *“Constituir sobre lo generado por los objetivos específicos número 1, número 2 y número 3, un **marco teórico** sobre el cual se debe realizar el estudio.”* El cual se logra en el capítulo 5.

Sexto: Se estableció como cuarto objetivo específico *“**Diseñar encuestas** de caracterización que dividan a los emprendedores, en formalizados y no formalizados.”* El cual se logra en el capítulo 7.



Séptimo: Se estableció como cuarto objetivo específico "**Identificar los posibles factores y razones** de causalidad que influyen en la no formalización de las pymes en la comuna de Quilpué a través de los resultados de las encuestas." El cual se logra en el capítulo 8.2.2 y 8.2.3.

Octavo: Se estableció como cuarto objetivo específico "**Establecer los principales motivos** de la no formalización y como solucionar esto a través de las medidas establecidas según la legislación." El cual se logra en el capítulo 8.2.2 y 8.2.3

Noveno: Se estableció como cuarto objetivo específico "Proponer como **resultado de la investigación** una guía práctica que incentive la formalización de las pymes en la comuna de Quilpué." El cual se logra en el capítulo 8

Décimo: Se estableció como cuarto objetivo específico "Establecer una **pauta de recomendaciones** para el uso de la guía práctica a los futuros emprendedores" el cual se logra en el capítulo 9.

Finalmente, como Recomendaciones, para el estudio levantado de acuerdo al marco teórico desarrollado y la base de datos generada a través de las encuestas realizadas, serían las siguientes:

- Al momento de querer emprender, es muy importante que se realice un estudio previo, no referido a un estudio de mercado ni un estudio pagado necesariamente, si no que un estudio interno a modo básico, como un FODA probablemente, para que se establezca un modelo de negocio y así establecer bien los parámetros en donde se desarrollará el negocio. Esto ayudará también a definir qué debe hacer al momento de realizar los trámites.
- Es muy necesario para el emprendedor o futuro emprendedor que pueda generar un modelo de negocio básico, dentro de lo posible un modelo CANVAS, en donde establezca su propuesta de valor, sus principales actividades y recursos, en donde establezca sus canales, sus asociaciones, y su estructura de ingresos y egresos. Para con esto poder tener una



imagen completa de que es lo que se planea hacer y con eso tener mayor claridad de lo que necesita o debe de contar al momento de formalizar. Por ejemplo, si establece que su estructura de ingresos y egresos necesita un capital inicial de \$1.000.000 esto es muy necesario en su proceso de declaración para formalizar. O si su propuesta de valor tiene relación con manipulación de alimentos, necesita otros permisos adicionales dentro de su proceso.

En simples palabras, es necesario que como emprendedor o futuro emprendedor planifique. Esto será muy importante dentro de todo su desarrollo de negocio.



## 10. Webgrafía

Guía para formalizar tu emprendimiento. (s. f.). Registro de empresas y sociedades. Recuperado 18 de noviembre de 2021, de <http://www.registrodeempresasysociedades.cl/docs/guiaparaformalizartuemprendimiento.pdf>

Guía de apoyo: Formalización de emprendimientos. (s. f.). Ilustre Municipalidad de Panguipulli. Recuperado de <https://sietelagos.cl/wp-content/uploads/2022/06/Formalizacion-de-tu-emprendimiento-y-anexos.pdf>

Guía de Formalización para el Emprendedor Creativo. (s. f.). Ministerio de cultura. Recuperado de <https://www.cultura.gob.cl/wp-content/uploads/2018/08/guia-formalizacion-emprendedor-creativo.pdf>

Manual para Emprendedores de Chile, 2011, Sercotec. Recuperado de [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms\\_180035.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_180035.pdf)

Guía para Formalizar tu emprendimiento. (s. f.), Ilustre Municipalidad de Concón. Recuperado de <https://www.turismoconcon.cl/wp-content/uploads/2021/08/Emprendimiento.pdf>

BCN. Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. (s. f.). Reportes Estadísticos 2021 de Quilpué Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. bcn.cl. [https://www.bcn.cl/siit/reportescomunales/comunas\\_v.html?idcom=5801](https://www.bcn.cl/siit/reportescomunales/comunas_v.html?idcom=5801)

SII | Servicio de Impuestos Internos. (s. f.). SII estadísticas. [https://www.sii.cl/sobre\\_el\\_sii/estadisticas\\_de\\_empresas.html](https://www.sii.cl/sobre_el_sii/estadisticas_de_empresas.html)

Rodríguez, C. (2022, 31 mayo). *AB, C1a y C1b: la nueva segmentación de los grupos socioeconómicos altos*. pauta. Recuperado 17 de octubre de 2022, de <https://www.pauta.cl/economia/ab-c1a-y-c1b-la-nueva-segmentacion-de-los-grupos-socioeconomicos-altos>



Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. (s. f.). Estatuto de las PYMES. Ley Fácil - Biblioteca del Congreso Nacional de Chile - BCN. Recuperado 17 de octubre de 2022, de <https://www.bcn.cl/leyfacil/recurso/estatuto-de-las-pymes>

Tobar, S. (2015, 10 noviembre). *Radiografía del emprendedor español: similitudes y diferencias con EEUU*. elEconomista.es. <https://www.economista.es/gestion-franquicias/noticias/7135103/11/15/Radiografia-del-emprendedor-espanol-similitudes-y-diferencias-con-Estados-Unidos.html>

Galán, J. S. (2022, 24 noviembre). *Empresa*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/empresa.html>

¿En qué se diferencia una pyme de un emprendimiento? (2017, 23 Junio). Recuperado de <https://www.larepublica.net/noticia/en-que-se-diferencia-una-pyme-de-un-emprendimiento>