



UNIVERSIDAD  
**DE ATACAMA**

FACULTAD DE INGENIERÍA  
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA COMERCIAL

**ESTUDIO SOBRE LOS FACTORES ASOCIADOS A LOS  
EMPRENDIMIENTOS EN LAS COMUNAS DE COPIAPÓ Y TIERRA  
AMARILLA QUE INFLUYEN AL MOMENTO DE FORMALIZAR LA IDEA  
DE NEGOCIO.**

Trabajo de titulación presentado en conformidad a los requisitos para obtener el título  
de Ingeniero Comercial.

Profesor Guía: Rubén Hurtado Cailly

Dánisa Araya Olivos  
Francesca Guaita Rojas

Copiapó, Chile 2023

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo de titulación a todos quienes me han acompañado durante todo este largo y sacrificado proceso, a mi familia hermosa que son el motor de mi corazón, que siempre me han apoyado para no decaer ante ningún obstáculo, que a través de su amor de familia me han mantenido de pie y firme siempre.

**Dánisa Araya Olivos**

En memoria y amor para Santiago Florentino Rojas Araya.

**Francesca Guaita Rojas**

## **AGRADECIMIENTOS**

A mis padres que pase lo que pase siempre han estado para mí, a mi abuelita hermosa por su amor eterno y preocupación, a mi mamá por su amor gigante y protección hacia mí y mis hermanos siempre lo ha sido todo para ayudar a afrontar cualquier situación.

A mi hermana y sobrina hermosa, a todos mis animalitos que durante todos estos años me han entregado su amor puro y sincero acompañándome en cientos de noches de estudio, a mis amistades que muchas veces me regalaron de su valioso tiempo para ayudarme a estudiar.

Agradecer a mi amiga y compañera de tesis Francesca por todo su apoyo y entusiasmo en este trabajo siendo un pilar fundamental, también a nuestro profesor guía Rubén por todo su apoyo durante este proceso.

Finalmente le agradezco a Dios por guiarme, cuidarme todos estos años además de darme su tranquilidad en cada momento que lo he necesitado.

**Dánisa Araya Olivos**

A mis padres, Roxana y Alfredo, gracias por el cariño, comprensión y apoyo incondicional que me han entregado durante el proceso universitario y en mi vida. Gracias por motivarme día a día a ser una mejor persona, cumplir con mis objetivos y metas que me he propuesto. Gracias a ustedes hoy puedo decir que soy Ingeniera Comercial, gracias por confiar en mí y este logro es gracias a ustedes.

A mi prima, Andrea, por apoyarme y aconsejarme en todo momento, en mis penas y alegrías, gracias por estar siempre para mí. Gracias a mis niñas, Rocío y Laura, que siempre me entregan su amor y me acompañan con su sonrisa.

A mi novio, Felipe, gracias por acompañarme, amarme y comprenderme en mis últimos años de mi proceso universitario. Gracias por su incondicional amor y preocupación, por motivarme siempre cuando todo se ponía difícil y lograbas siempre sacarme una sonrisa.

A mi amiga y compañera de tesis, Dánisa, gracias por acompañarme en este proceso y en mi vida, eres un apoyo muy importante, gracias por realizar esta última etapa con tanta motivación y entrega. Gracias por siempre escucharme y tener las palabras necesarias en todo momento.

A nuestro profesor guía, Rubén Hurtado, por su entrega, conocimientos y motivación en este último proceso universitario, gracias por todo profe.

Por último, agradezco a Dios por otorgarme una familia que me ha apoyado en todo momento, por darme la fortaleza, inteligencia y sabiduría en este proceso universitario culminado.

**Francesca Guaita Rojas**

## **Índice de Contenido**

<b>DEDICATORIA .....</b>	<b>II</b>
<b>AGRADECIMIENTOS .....</b>	<b>III</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS .....</b>	<b>VII</b>
<b>ÍNDICE DE GRÁFICOS .....</b>	<b>IX</b>
<b>RESUMEN .....</b>	<b>XI</b>
<b>CAPITULO I. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO II. ASPECTOS INTRODUCTORIOS. ....</b>	<b>2</b>
2.1    DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.....	2
2.2    OBJETIVO .....	2
2.3    OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	3
2.4    ANTECEDENTES GENERALES.....	3
2.5    IMPLICANCIA .....	7
<b>CAPÍTULO III. MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>8</b>
3.1    DEFINICIÓN DE EMPRENDIMIENTO.....	8
3.2    TIPOS DE EMPRENDIMIENTO. ....	8
3.3    FACTORES QUE INFLUYEN EN EL EMPRENDIMIENTO. ....	11
3.4    EFECTOS DE LA PANDEMIA COVID - 19 EN LOS EMPRENDIMIENTOS.....	13
3.5    ENTIDADES GUBERNAMENTALES QUE ENTREGAN APOYO AL EMPRENDIMIENTO .....	14
3.6    ENTIDADES CONSIDERADAS PARA LA TOMA DE MUESTRA. ....	15
<b>CAPÍTULO IV. METODOLOGÍA .....</b>	<b>17</b>
4.1    TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	17
4.2    DISEÑO DE INVESTIGACIÓN .....	17
4.3    POBLACIÓN Y MUESTRA.....	18
4.4    PROCEDIMIENTO.....	19
<b>CAPÍTULO V. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....</b>	<b>22</b>

5.1	PROCEDIMIENTO DE LA ENCUESTA (VER ANEXO N°1: ENCUESTA) .....	22
5.2	VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA TOMA DE ENCUESTAS.....	22
5.3	ANÁLISIS DE LAS SECCIONES DE LA ENCUESTA.....	23
5.4	ANÁLISIS COMPARATIVO .....	33
<b>CAPÍTULO VI. PROGRAMAS QUE ENTREGAN LAS ENTIDADES GUBERNAMENTALES Y/O INSTRUMENTOS QUE APOYAN AL EMPRENDIMIENTO. ....</b>		<b>53</b>
6.1	CORFO ATACAMA .....	53
6.2	SERCOTEC.....	55
<b>CAPÍTULO VII. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS.....</b>		<b>59</b>
<b>CAPÍTULO VIII. CONCLUSIONES. ....</b>		<b>62</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>		<b>64</b>
<b>ANEXOS 68</b>		
<b>ANEXO N°1: ENCUESTA.....</b>		<b>68</b>
<b>ANEXO N°2: TABULACIÓN DE RESULTADOS DE ENCUESTA.....</b>		<b>77</b>

## Índice de Tablas

Tabla V.1 Relación: Su Negocio Se Encuentra Legalizado/Rango De Edad. ....	35
Tabla V.2 Relación: Su Negocio Se Encuentra Legalizado/Sexo.....	35
Tabla V.3 Relación: Su Negocio Se Encuentra Legalizado/Ciudad. ....	36
Tabla V.4 Relación: Su Negocio Se Encuentra Legalizado/Estado Civil.....	37
Tabla V.5 Relación: Su Negocio Se Encuentra Legalizado/ Nivel Educativo. ....	38
Tabla V.6 Relación: Su Negocio Se Encuentra Legalizado/Años De Empresario. ...	38
Tabla V.7 Relación: Su Negocio Se Encuentra Legalizado/Motivo De Emprendimiento. ....	39
Tabla V.8 Relación: Su Negocio Se Encuentra Legalizado/Actividad-Giro. ....	40
Tabla V.9 Relación: Su Negocio Se Encuentra Legalizado/Principal Fuente De Ingresos. ....	41
Tabla V.10 Relación: Su Negocio Se Encuentra Legalizado/ Obtuvo Crédito Bancario Para Iniciar. ....	42
Tabla V.11 Relación: Nivel De Formalidad/Edad .....	43
Tabla V.12 Relación: Nivel De Formalidad/Sexo .....	44
Tabla V.13 Relación: Nivel De Formalidad/Ciudad.....	45
Tabla V.14 Relación: Nivel De Formalidad/Estado Civil .....	46
Tabla V.15 Relación: Nivel De Formalidad/Nivel Educativo.....	47
Tabla V.16 Relación: Nivel De Formalidad/Años De Empresario.....	48
Tabla V.17 Relación: Nivel De Formalidad/Su Emprendimiento Es Una Necesidad o Una Opción .....	49
Tabla V.18 Relación: Nivel De Formalidad/Actividad/Giro .....	50
Tabla V.19 Relación: Nivel De Formalidad/Principal Fuente De Ingresos.....	51

Tabla V.20 Relación: Nivel De Formalidad/Si Obtuvo Crédito Bancario Para Iniciar ..  
.....52

## Índice de Gráficos

Gráficos V.1	Rango De Edad .....	23
Gráficos V.2	Sexo .....	24
Gráficos V.3	Estado Civil .....	24
Gráficos V.4	Nivel Educacional.....	24
Gráficos V.5	Años De Empresario.....	25
Gráficos V.6	Aspectos Generales.....	25
Gráficos V.7	Su Emprendimiento Es .....	26
Gráficos V.8	Pérdida De Trabajo Anterior .....	26
Gráficos V.9	Principal Fuente De Ingresos.....	27
Gráficos V.10	Identificación De Oportunidad De Negocio .....	27
Gráficos V.11	Posibilidad De Combinar Con Deberes Familiares .....	28
Gráficos V.12	Si Su Respuesta Fue Necesidad.....	28
Gráficos V.13	Fue Despedido .....	29
Gráficos V.14	Su Negocio Se Encuentra Legalizado.....	29
Gráficos V.15	Se Realizó Un Estudio De Mercado Antes De Llevar A Cabo El Proyecto .....	30
Gráficos V.16	Comparte Sus Conocimientos Con Otros Emprendedores ....	30
Gráficos V.17	Pertenece Alguna Asociación Gremial O Tipo De Agrupación Relacionada Con Su Actividad .....	30
Gráficos V.18	Nivel De Formalidad .....	31
Gráficos V.19	Desconoce Cómo Hacerlo .....	31
Gráficos V.20	No Le Es Conveniente .....	32
Gráficos V.21	Obtuvo Crédito Bancario Para Iniciar .....	32

Gráficos V.22 Fue Financiado Por Algún Organismo Estatal.....	32
Gráficos V.23 Desconoce Los Tipos De Financiamiento Que Puede Acceder Como Microempresario .....	33
Gráficos V.24 Falta De Conocimiento Para Gestionar El Día A Día.....	33

## **RESUMEN**

Actualmente en las comunas de Copiapó y Tierra Amarilla no existe un estudio enfocado en la actividad emprendedora de la Región de Atacama, es por esto que se buscó estudiar e identificar los factores que influyen o que detienen a los emprendedores al momento de formalizar la idea de negocio.

El objetivo de este estudio fue obtener una mejor comprensión del problema otorgando profundidad al análisis planteado sobre “las características y variables que determinan el emprendimiento en las comunas de Copiapó y Tierra Amarilla” a través de una encuesta aplicada hacia los emprendedores, la cual se aplicó en ferias, boulevard y también por medio de formularios online que permitieron obtener la información necesaria para realizar la caracterización del emprendedor y así poder entender de mejor manera porque no formalizan su idea de negocio. Para dicha aplicación de esta encuesta se consideraron las cantidades de emprendedores entregados por SERCOTEC Atacama y Fomento Productivo de las comunas de Copiapó y Tierra Amarilla.

Para la realización del instrumento de investigación se tomaron en cuenta las variables ocupadas en las encuestas GEM (Global Entrepreneurship Monitor) que es la entidad encargada de medir la actividad emprendedora a nivel mundial y nacional. Los ítems en que se dividió la encuesta son: aspectos generales, motivo de emprendimiento, operación y características obstáculos y límites.

Una vez aplicado el instrumento de investigación se obtuvo la caracterización de los emprendedores, en donde se analizaron en conjunto con los resultados de las posibles causas que llevan a que los emprendedores no realicen la formalización de su idea de negocio, y, a través del software Stata se realizó la relación de las principales variables que influyen al momento de formalizar. Una vez finalizado este proceso se dieron a conocer los distintos programas de apoyo y/o beneficios al emprendimiento entregado por entidades gubernamentales como CORFO y SERCOTEC, ya que la mayor cantidad de emprendedores se mantiene de manera informal en su idea de negocio por falta de

conocimiento e información desconociendo los pasos para realizar dicho proceso o desconocen los beneficios que conlleva llevar un negocio de manera formal.

## **CAPITULO I. INTRODUCCIÓN**

La actividad emprendedora o emprendimiento es el proceso por el cual una persona o un grupo de personas deciden llevar a la práctica un proyecto o una idea de negocio para aplicarla en el mundo real y tratar de conseguir las metas u objetivos que se hayan propuesto con dicha labor. Si bien el emprendimiento es una alternativa al empleo tradicional, es posible que muchas personas, por diversos motivos, decidan realizar ambas actividades simultáneamente: desarrollar un trabajo remunerado y a la vez participar o llevar a cabo un emprendimiento sobre aspectos o temas compatibles o completamente distintos del trabajo, con el fin de alcanzar un objetivo no conseguido con el trabajo remunerado, generar una fuente alternativa de ingresos, ser independiente, el afán de superación o simplemente porque se observó que existe una buena oportunidad de negocio.

El emprendimiento y la innovación se han convertido en pilares fundamentales del desarrollo en muchos países, en Chile son cada día más las iniciativas, tanto públicas como privadas, que han movilizado esfuerzos y recursos para incentivar el emprendimiento y la creación de empresas. En el año 2002 se inició con el Proyecto Global Entrepreneurship Monitor Chile que es una iniciativa a nivel internacional para establecer la medición y caracterización de la actividad emprendedora en diferentes países. Actualmente el proyecto es liderado por la Universidad del Desarrollo, a la que se le han ido sumando Universidades Regionales, conformando uno de los grupos de investigación más activos en torno al fenómeno del emprendimiento, siendo uno de los estudios en ciencias sociales más grandes del país.

En la actualidad, en la Región de Atacama no existe un estudio vigente enfocado en la actividad emprendedora, es por esto que se realizará un estudio que busca establecer los factores asociados a los emprendimientos en las comunas de Copiapó y Tierra Amarilla que influyen al momento de formalizar la idea de negocio finalizando con una caracterización de ellos.

## **CAPÍTULO II. ASPECTOS INTRODUCTORIOS.**

### **2.1 Definición del problema.**

“Existe evidencia que un número considerable de emprendedores no logra formalizar sus ideas de negocios debido a diversos factores” (Álvarez, Galindo y Valencia, 2018). En ese contexto, es pertinente plantearse algunos interrogantes como ¿qué pasa desde el momento en que surgen las ideas y los planes de negocio hasta la creación de nuevas empresas?, y ¿qué dificultades tienen los emprendedores para seguir adelante con sus iniciativas empresariales?, entre otras indagaciones de similares connotaciones. Dar respuesta a estos interrogantes es el interés que motiva la identificación de los aspectos esenciales para la creación y formalización de empresas.

Debido a la necesidad de dar respuesta a las interrogantes antes mencionadas, surge la propuesta de estudiar e identificar los principales factores asociados a las opciones de formalización de los diversos emprendimientos que se han o se están desarrollando en las comunas de Copiapó y Tierra Amarilla.

La necesidad de solucionar el problema surge de la opción de identificar las causas asociadas a la complejidad de formalizar los emprendimientos e iniciar actividades de sus ideas de negocios para poder emprender legalmente y así poder optar a los múltiples beneficios que genera formalizarlos.

### **2.2 Objetivo**

Realizar una caracterización de los y las emprendedoras de las comunas de Copiapó y Tierra Amarilla, identificando y definiendo los principales factores y sus causas que detienen a los emprendedores al momento de formalizar su idea de negocio.

### 2.3 Objetivos específicos

- Revisar literatura relacionada con los factores que influyen en la formalización de los emprendimientos.
- Realización de encuestas para obtener y recolectar información sobre los emprendedores de Copiapó y Tierra Amarilla.
- Analizar las principales adversidades que tienen los emprendedores al momento de iniciar su negocio.
- Determinar las variables críticas de los emprendedores al momento de formalizar sus ideas de negocios.
- Identificar los instrumentos y apoyos gubernamentales y establecer si contribuyen al desarrollo de los emprendimientos en las comunas de Copiapó y Tierra Amarilla.

### 2.4 Antecedentes Generales

- Antecedentes Generales de Copiapó y Tierra Amarilla:

Copiapó es la capital de la Región de Atacama, con tradición minera desde sus orígenes. Es conocida por ser un oasis donde florece el desierto y, además, por poseer en su valle la primera exportación de uvas del país, lo que aporta grandes beneficios a este. Tiene una superficie de 16 681,3 km<sup>2</sup>, siendo, junto con Antofagasta y Natales, una de las tres comunas chilenas que atraviesan completamente el país de este a oeste. La ciudad se encuentra ubicada a una altura media de 391 msnm. Junto con Caldera y Tierra Amarilla, forma la provincia de Copiapó. (GoChile, n.d.)

La comuna de Tierra Amarilla se encuentra ubicada en el centro oriente de la Región de Atacama y forma parte de la provincia de Copiapó, distante a 16 km de la capital regional,

posee una población de 15.725 habitantes. (SUBDERE & Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo, n.d.).

- Actividad económica:

Dentro de las múltiples actividades que presenta la región, destacan con gran importancia dos rubros en particular: la minería y la agricultura. La primera se transforma en la base de la economía regional, asociada principalmente al mineral cobre, y en menor medida al hierro. Además de lo señalado, existen otros tipos de metales preciosos que tienen una participación menor, principalmente oro y plata. Respecto de la agricultura, a partir de fines de la década de los ochenta aumentó la producción agrícola, principalmente enfocada hacia el rubro de la agroexportación. (Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, n.d.)

- PIB la región:

El Producto Interno Bruto Regional (PIBR) constituye una desagregación geográfica del PIB, de acuerdo con la división político – administrativa del país. De esta forma, el PIBR registra el Valor Agregado (VA) de las actividades económicas dentro de cada región, reflejando las diferentes estructuras productivas presentes en éstas. (CUENTAS NACIONALES DE CHILE Producto Interno Bruto Regional: Métodos y Fuentes de Información, n.d.)

Respecto al tercer trimestre del año el PIBR de Atacama se encuentra con una caída de un 3,4% en la actividad económica la cual fue explicada en su mayor parte por la minería. (Banco Central Chile, 2022)

Ahora bien, cuando se habla de una caída del PIBR se puede considerar que se producen menos bienes, hay menor demanda de servicios y, por lo tanto, la actividad productiva disminuye generando una recesión regional. Esto se puede ver reflejado en cuanto a una menor cantidad de empleo, disminución del consumo ya se por aumento de

precios generados por la inflación o por la disminución de la capacidad de consumo de las personas y/o caída de las inversiones regionales.

- Nivel Internacional:

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) elevó su estimación de crecimiento promedio en un 2021 a 5,2%, cifra que denota un rebote desde la profunda contracción de 6,8% anotada en 2020 como consecuencia de los efectos adversos producidos por la pandemia de COVID-19. Esta expansión no alcanzará para asegurar un crecimiento sostenido ya que los impactos sociales de la crisis y los problemas estructurales de la región se han agudizado y se prolongarán durante la etapa de recuperación, advirtió el organismo de las Naciones Unidas en un nuevo informe especial.

Según las nuevas proyecciones de la CEPAL, en 2022 América Latina y el Caribe crecerá 2,9% en promedio, lo que implica una desaceleración respecto del rebote de 2021. Nada permite anticipar que la dinámica de bajo crecimiento previo a 2020 vaya a cambiar. Los problemas estructurales que limitaban el crecimiento de la región antes de la pandemia se agudizaron y repercutirán negativamente en la recuperación de la actividad económica y los mercados laborales más allá del repunte del crecimiento de 2021 y 2022. En términos de ingresos per cápita, la región continúa en una trayectoria que conduce a una década perdida, advierte el informe. (COMUNICADO DE PRENSA, 2021).

- Nivel Nacional:

Según la encuesta “Impacto Pandemia” realizada por la Asociación de Emprendedores de Chile (ASECH) se detectó que el 89,1% de los encuestados ha visto su emprendimiento afectado por la pandemia y un 59,6% de manera grave o catastrófica.

Entre los resultados que arroja la investigación, el 45,7% de los encuestados declara haber perdido más del 50% de sus ventas anuales y un 29,1% de los encuestados declara que su situación ha mejorado los últimos 6 meses. Por otro lado, 30,1% de los encuestados declara que su situación ha empeorado y 30,5% establece que su situación se ha

mantenido. El 76,2% considera que el mayor factor de riesgo para este año es la falta de liquidez por baja de ventas, seguido por las deudas con entidades financieras (37,1%) y por Incumplimiento de obligaciones tributarias/cobro de patentes (33,4%) y un 53,3% de los encuestados ha tenido que reducir trabajadores de su empresa.

Durante los últimos 6 meses las pymes han encontrado las principales formas de financiamiento que son: Retiro de ahorros previsionales (42,4%), FOGAPE (19,9%) y Venta general (17,9%). (Asech, 2021)

- Nivel Regional:

Con un total de 25 microempresas han sido apoyadas producto de la pandemia.

Como un apoyo importante y oportuno ha sido calificado por los propios beneficiarios el programa “Levantemos el Emprendimiento Atacama”, iniciativa que lleva adelante Desafío Levantemos Chile junto a Caserones de Minera Lumina Copper Chile, con el objetivo de hacer frente a los negativos efectos económicos que ha traído consigo el Covid-19 en la Región.

“Nos ha apoyado en los tiempos más difíciles que nunca se habían vivido, y que afectó a un rubro tan noble e importante como es la educación y una librería, y estamos confiados que vamos a salir adelante”, indica Alejandro Fernández, dueño de la librería “Libros Chile Sur”.

Una opinión similar tiene Sandor Guzmán, propietario de una verdulería en el centro de la capital regional, quien agrega que la experiencia con el programa durante el tiempo de la emergencia sanitaria ha sido “espectacular; gracias a Desafío Levantemos Chile y Caserones, que entregaron ayuda a bastantes comerciantes del centro de Copiapó que estábamos complicados”.

De esta forma, “25 emprendedores y emprendedoras de Atacama, que vieron afectados sus negocios por la emergencia sanitaria, fueron beneficiados con recursos para pagar algunas cuentas, comprar mercadería o insumos”, explica Julia Salas, Superintendente de

Relaciones Comunitarias de Caserones. (Positiva Evaluación Tiene El Programa “Levantemos El Emprendimiento Atacama,” 2020)

## 2.5 Implicancia

De acuerdo con las definiciones indicadas por el diccionario de la Real Academia Española (RAE, 2012) la implicancia es un término con varios usos, puede tratarse de la consecuencia o secuela de algo, de una contradicción entre términos o de una incompatibilidad moral o legal para tomar una decisión justa.

Las implicancias del presente trabajo de investigación permitirán desarrollar dos aspectos: el académico y el práctico. Dentro de las implicancias académicas se encuentra el obtener un estudio actualizado de los emprendedores y emprendedoras de las comunas de Copiapó y Tierra Amarilla.

Por otra parte, las implicancias prácticas se centrarán en generar una caracterización de los emprendedores y emprendedoras, determinar el origen de sus iniciativas, como operan y cuáles son los principales obstáculos y límites que se les han presentado.

Así mismo, se darán a conocer los programas gubernamentales que brindan apoyo a los emprendedores (as) de las comunas de Copiapó y Tierra Amarilla, entre ellos programas como; Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC), Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS), Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP), Servicio Nacional de la Mujer y Equidad de género (SERNAMEG) y Servicio Nacional de Turismo (SERNATUR).

## CAPÍTULO III. MARCO TEÓRICO

### 3.1 Definición de emprendimiento

“El término emprendedor se deriva de la voz castellana emprender. Esta proviene a su vez de los vocablos latinos in, en, y prendere, y significa acometer o comenzar una obra, un negocio, especialmente si las actividades involucradas suponen dificultad o peligro” (RAE, 2012). Emprendedor fue definida por primera vez en el Diccionario de Autoridades 1 de 1732 como “la persona que emprende y se determina a hacer o ejecutar, con resolución y empeño, alguna operación considerable y ardua. Por su parte, el vocablo emprendedor ha sido relacionado en la actualidad con la voluntad o capacidad que tiene un individuo para enfrentar la incertidumbre. No obstante, el emprendedor asume riesgos con la esperanza de obtener una recompensa en el futuro” (Brunet & Alarcón, 2004; Morales & Segoviano, 2016). De acuerdo con esta concepción, en la actualidad el emprendedor deja de ser un tomador de contratos para convertirse en un tomador de riesgos”. (Jaime & Benjumea, 2017)

Desde el punto de vista de Schumpeter “la función de los emprendedores es la de reformar o revolucionar las formas de producir poniendo en uso una invención o, más en general, una posibilidad tecnológica aún no probada de producir una mercancía nueva o producir una ya conocida en una forma nueva: abriendo una nueva fuente de abastecimiento de materias primas o un nuevo mercado, reorganizando la empresa” (Jimenez-Barrera, 2018) (Schumpeter J. A., 2010).

Citando a Jean Baptiste Say “un emprendedor es un líder que atrae a otras personas con el objetivo de construir organizaciones productivas.” (Rita Colina, n.d.)

### 3.2 Tipos de Emprendimiento.

Las distintas clases de emprendimientos dependen del nivel de financiamiento que éstas exijan, la innovación que aporten al mercado, la necesidad que suplan o el impacto

que estas puedan provocar en la humanidad. Desde emprendimientos tecnológicos hasta de índole social, los cuales se darán a conocer a continuación:

- Pequeños emprendimientos

Son aquellas pequeñas empresas creadas para fomentar el autoempleo, como peluquerías, panaderías o pequeños cafés. Por lo general, son dirigidas por su propio dueño, cuentan con pocos empleados y la mayoría de estos suelen ser familiares. La mayor parte de estos emprendimientos generan el mínimo de rentabilidad suficiente para sostener a la familia y suplir gastos.

- Emprendimientos escalables

Estos tipos de emprendimientos crean modelos de negocio repetibles y escalables. Tienen como propósito alcanzar grandes niveles de crecimiento. Suelen ser de corte tecnológico, relacionados con el desarrollo de software y dispositivos electrónicos. Pueden alcanzar un gran crecimiento en un período corto de tiempo. Por esta razón, existen inversores de capital de riesgo que apuestan grandes sumas de dinero en negocios incipientes en apariencia.

- Emprendimientos grandes

Se refiere a grandes empresas con ciclos de vida finitos. Estas compañías deben mantener en constante innovación sus productos y servicios para poder mantenerse en el mercado y crecer.

- Emprendimientos incubadores

Estos tipos de emprendimientos apoyan a otras compañías o emprendimientos. Se encargan de estudiar una necesidad recurrente en el mercado dentro de un nicho. Por ello, requieren de gran inversión o financiación para estos estudios y para lograr recopilar datos suficientes y asegurarse de que dicho negocio dará resultado.

- Humanistas o sociales

Estos tipos de emprendimientos tienen como propósito generar un impacto positivo en el mundo. Suelen constituirse como empresas sin fines de lucro y buscan generar un beneficio en sectores relacionados con los derechos humanos, educativos, salud, desarrollo social y el medio ambiente. Buscan triunfar a través de la innovación.

- Imitación o negocios espejo

Existen dos clasificaciones en este tipo de emprendimiento. Una consiste en la imitación de un producto o servicio ya existente en el mercado y otra corresponde a la adquisición de una franquicia, cuyo modelo de negocio ya está establecido.

- Tecnológicos

Son emprendimientos relacionados con la ciencia y la tecnología, que logran revolucionar al mundo por su alto impacto. Pueden ser diseñados para ayudarnos a medir o completar tareas cotidianas e, incluso, hacer uso de la inteligencia artificial para resolver problemas.

- Digitales

Se refieren al comercio que se ejerce a través de las redes sociales y páginas web, lo que se conoce como comercio electrónico. Puede tratarse de un producto o un servicio que pretenda rentabilizarse por medio de las redes y que tenga como objeto satisfacer una necesidad.

- Públicos

Es el tipo de emprendimiento que ejecuta el Estado a través de sus agencias de desarrollo. Estos tienen como objetivo la innovación en un sector social, de servicios o innovaciones en materia de regulación legal.

- Productivos

Existen una gran variedad de tipos de emprendimientos productivos. Por lo general, son emprendimientos creados con inversión privada y pública. En muchas oportunidades, el gobierno fija alianzas con el sector privado con el fin de promover el desarrollo económico y social en una determinada región. (10 Tipos de Emprendimientos | Conócelos y Anímate a Desarrollar El Tuyo, n.d.)

### 3.3 Factores que influyen en el emprendimiento.

El “Global Entrepreneurship” (Lasio y col., 2009) descubre los factores que determinan los niveles de la actividad empresarial e identifican las políticas que puedan incrementar el nivel de actividad emprendedora. El modelo Global Entrepreneurship Model (GEM) describe el perfil del emprendedor naciente y nuevo en cuanto a educación y motivación para emprender principalmente. Se analiza también las actitudes y las aspiraciones de los emprendedores, estas últimas con relación a la generación de empleo e incursión en mercados externos. Además, se discuten factores del entorno que facilitan o limitan el emprendimiento como el contexto político, institucional y social, el apoyo financiero, políticas gubernamentales, educación, clima económico, capacidad para emprender, siendo los mencionados por los expertos de esta investigación como factores limitantes el contexto político, social y financiero.

El GEM es un estudio social dirigido a individuos y desde la perspectiva de la investigación del GEM, las personas son los agentes primarios que idean, comienzan y mantienen los nuevos negocios. Para poder medir esta actividad emprendedora es que el GEM se concentra en las siguientes variables:

1. Contexto Social, Cultural y Político: este grupo incluye diferentes factores que juegan un importante rol en la determinación del contexto nacional general y en las condiciones de la actividad emprendedora, hechos que son determinantes de la identidad de cada país. El analizar todos ellos, va mucho más allá del objetivo del

GEM, sin embargo, se consideran las más relevantes para el desarrollo de la actividad emprendedora.

2. Condiciones generales del contexto nacional y condiciones de actividad emprendedora: el modelo del GEM establece que la actividad económica de las empresas establecidas varía dependiendo de las condiciones nacionales dentro del marco más general, mientras que la actividad emprendedora varía específicamente dadas ciertas características únicas de los países. La contribución única del GEM es justamente producir datos internacionales que permiten el estudio detallado de la mitad inferior de este marco conceptual. El estudio de estas condiciones para la actividad emprendedora pretende vincular la relación economía y social que afecta al sector emprendedor, pero no es capturada por las condiciones nacionales generales.
3. Oportunidades del Emprendedor y Capacidad Emprendedora: cuando se considera la naturaleza de la relación entre la creación de nuevas empresas y crecimiento económico, es útil distinguir entre oportunidades del emprendedor y capacidades emprendedoras. La actividad emprendedora está impulsada por la percepción de oportunidades combinadas con las habilidades y las motivaciones para explotarlas. La oportunidad se refiere tanto a la existencia, como a la percepción de oportunidades de mercado disponibles. La capacidad se refiere a la motivación de los individuos para empezar nuevas empresas, y al grado de habilidades que poseen para la iniciativa emprendedora.
4. Actividad emprendedora etapas iniciales: cuando las oportunidades se combinan con habilidades y motivaciones, el resultado es la creación de nuevas empresas que como ya se había mencionado se introducen en el mercado generando mayor competitividad.

5. Crecimiento Económico Nacional: finalmente el crecimiento económico se ve beneficiado por el aporte de la actividad emprendedora tanto a nivel de creación de empleo como en términos de aporte a la innovación.

(Metodología - Global Entrepreneurship Monitor Chile, n.d.)

### 3.4 Efectos de la pandemia COVID - 19 en los emprendimientos.

“Los efectos provocados por la pandemia de COVID-19 en los emprendimientos y las empresas jóvenes son verdaderamente importantes: en promedio, el 58% (En total, la encuesta se aplicó a 17 países y fue respondida por 2.235 emprendedores pertenecientes a 15 países) de los encuestados manifiesta que su actividad cayó de manera significativa como producto de la crisis. No obstante, el tamaño del grupo damnificado continúa siendo muy relevante. Este impacto no se distribuye de un modo homogéneo: Colombia, Ecuador y los países de Centroamérica son los que muestran las consecuencias más negativas, mientras que Brasil, Chile y México reportan situaciones algo menos desfavorables.(Resiliencia-y-Reinvencion-de-Los-Emprendedores-Latinoamericanos-En-El-Contexto-Del-Impacto-Provocado-Por-La-Pandemia, n.d.)

Los principales impactos negativos afectaron las ventas (el 55% de los encuestados señaló que había sufrido caídas significativas) y el flujo de caja (el 61% de los emprendedores y las empresas consultadas reportó pérdidas importantes).

Aún en medio de este panorama el ánimo de los emprendedores y de sus equipos parece haber mejorado en los últimos meses de la mano de una lenta recuperación de la actividad económica en el marco de la progresiva flexibilización de las medidas de aislamiento social. En efecto, se registra un importante cambio con respecto a la situación descrita en el primer reporte: a fin de 2020 el 44% señala impactos negativos vs. el 65% en el relevamiento de abril. Además, la mayoría tenía una perspectiva de continuidad que superaba el medio año.

En efecto, 1 de cada 3 consultados no preveía dificultades para mantener activa su empresa, en tanto que 1 de cada 5 pensaba que podría sostener el negocio por más de seis meses. Este panorama era muy diferente del que se registraba en abril de 2020, cuando el 55% de los encuestados ya había discontinuado las operaciones o solo preveía conservarlas activas hasta dos meses. El escenario más optimista en lo que respecta a la expectativa de igualación o superación de los niveles de actividad precrisis en los siguientes tres meses se daba principalmente en Brasil (el 79%), Chile (el 55%) y México (el 48%). Por el contrario, los más pesimistas eran los países de Centroamérica, con valores cercanos al 30%, y Uruguay con el 31%”.

### 3.5 Entidades gubernamentales que entregan apoyo al emprendimiento

El Ministerio de Economía dio a conocer la plataforma “Quiero Emprender” para generar una red de apoyo a emprendedores nacionales las cuales apoyan y orientan a los emprendedores a través de diferentes herramientas en donde podemos encontrar programas como:

- Corporación de Fomento de la Producción (CORFO): Ejecuta las políticas gubernamentales en el ámbito del emprendimiento y la innovación, a través de herramientas e instrumentos compatibles con los lineamientos centrales de una economía social de mercado, creando las condiciones para lograr construir una sociedad de oportunidades.
- Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC): Promueve y apoya iniciativas de mejoramiento de la competitividad de las micro y pequeñas empresas y fortalecer el desarrollo de la capacidad de gestión de sus empresarios.
- Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS): Apoya a las personas en situación de pobreza o vulnerabilidad que buscan mejorar su condición de vida. Según sus necesidades, implementa programas en tres ámbitos: emprendimiento, trabajo y habilitación social.

- Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP): Apoya el desarrollo de los pequeños productores y productoras agrícolas mediante acciones de fomento productivo, orientadas a la generación y fortalecimiento del capital humano, financiero y productivo, que contribuyan a la superación de la pobreza y a la sostenibilidad y competitividad de la agricultura nacional.
- Servicio Nacional de la Mujer y Equidad de género (SERNAMEG): A través de sus programas de emprendimiento, contribuye al aumento del emprendimiento femenino, generando redes y alianzas que fortalezcan y desarrollen sus capacidades emprendedoras de las mujeres.
- Servicio Nacional de Turismo (SERNATUR): Promueve y difunde el desarrollo de la actividad turística de Chile. (OPIA, 2017)

### 3.6 Entidades consideradas para la toma de muestra.

#### 3.6.1 Fomento Productivo

El Departamento de Fomento Productivo tiene como objetivo fomentar y dinamizar la economía local, mediante el aprovechamiento eficiente de los recursos existentes de la comuna, estimulando el crecimiento económico, la creación de empleo, y el fortalecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa, con el objetivo de mejorar la calidad de vida de las personas, Además tiene por objeto apoyar el desarrollo de las actividades productivas de la Comuna, haciendo énfasis en el mejoramiento de la competitividad, innovación, y encadenamiento con el mercado local, nacional, impulsando las acciones de apoyo al surgimiento y consolidación de nuevas empresas y al fomento de la asociatividad. (Ilustre Municipalidad de Ovalle, n.d.).

#### 3.6.2 SERCOTEC

El Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec, es una corporación de derecho privado, dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, dedicada a apoyar a las

micro y pequeñas empresas y a los emprendedores del país, para que se desarrollen y sean fuente de crecimiento para Chile y los chilenos. Atiende a pequeños empresarios y empresarias que enfrentan el desafío de actuar con éxito en los mercados, así como a los emprendedores y emprendedoras que buscan concretar sus proyectos de negocio.

La visión de Sercotec es brindar apoyo a los emprendedores y empresas de menor tamaño a través de asesoría, capacitación y aportes económicos para que logren resultados sostenibles, con el propósito de contribuir con la reactivación económica del país. (SERCOTEC, 2020).

## **CAPÍTULO IV. METODOLOGÍA**

### **4.1 Tipo de investigación**

El tipo de investigación que se está utilizando en este estudio es de tipo mixto el cual cuenta con una gran versatilidad y capacidad para el análisis. El objetivo es obtener una mejor comprensión del problema otorgando profundidad al análisis planteado sobre “las características y variables que determinan el emprendimiento en las comunas de Copiapó y Tierra Amarilla”.

#### **4.1.1 Diferencias entre los enfoques cuantitativo y cualitativo.**

El enfoque cualitativo busca principalmente la “dispersión o expansión” de los datos e información fundamentando primordialmente en sí mismo, por lo tanto, se utiliza para consolidar las creencias (formuladas de manera lógica en una teoría o un esquema teórico) y establecer con exactitud patrones de comportamiento de una población. Mientras que el enfoque cuantitativo pretende “acotar” intencionalmente la información (medir con precisión las variables del estudio, tener “foco”) basadas en investigaciones previas, el estudio cualitativo (Roberto Hernández Sampiere, 2014).

### **4.2 Diseño de investigación**

Los diseños de investigación se clasifican en dos grandes grupos de acuerdo con el grado de control que tendrá el investigador sobre las variables y factores, tanto internos como externos en estudio, así, un diseño puramente experimental es aquel en el que el investigador tiene control total sobre todas las variables y factores en estudio; cuando esto no es posible, entonces se debe emplear un diseño observacional. Otra forma de clasificarlos se relaciona con el momento en que se llevará a cabo la obtención y el análisis de la información, cuando la información es captada en el pasado y analizada en el presente, se dice que el estudio es retrospectivo, pero si las variables se miden en el desarrollo de la investigación y se analizan al concluirlo, entonces el diseño es prospectivo. El número de veces que se miden las variables en un estudio es otra forma

de catalogar el diseño de investigación, cuando solamente se hace una medición de las variables el diseño es transversal. Es longitudinal cuando el investigador lleva a cabo un seguimiento de una cohorte de individuos en los que realiza mediciones a intervalos de tiempo definidos. Finalmente, cuando el estudio de investigación tiene por objetivo documentar las condiciones, actitudes o características de la población o poblaciones en estudio, el diseño de investigación es descriptivo. Por lo tanto, el diseño de investigación a utilizar en este estudio es de forma descriptiva, la cual busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas. (Vallejo, 2002).

La encuesta por utilizar se basa en buscar las especificaciones de las características y variables que determinan el emprendimiento en las comunas de Copiapó y Tierra Amarilla para así lograr recoger información de ellos la cual cuenta con preguntas de forma cerradas y en algunos de los casos, se presentan preguntas de forma abierta para agregar información en caso de que la alternativa no lo represente o requiera agregar información extra.

#### 4.3 Población y Muestra

Considerando la importancia que tienen las entidades nombradas anteriormente se logró considerar la cantidad de emprendedores entregados por SERCOTEC Atacama y Fomento Productivo. En la comuna de Copiapó se logró obtener información entregada por el departamento de Fomento Productivo validando a 200 emprendedores y, además, se tomaron en cuenta a 240 emprendedores que se encuentran beneficiados por SERCOTEC Atacama. En la comuna de Tierra Amarilla se consideran a 99 emprendedores que corresponden al departamento de Fomento Productivo y se consideran a 20 emprendedores que se encuentran beneficiados con programas de SERCOTEC Atacama.

Por lo tanto, mediante la información entregada por ambas instituciones gubernamentales de las comunas de Copiapó y Tierra Amarilla se logró obtener una población total correspondiente a 559 emprendedores de ambas comunas. Dicha cantidad de emprendedores mencionados por SERCOTEC se encuentran formalizados, debido a que es requisito para ser beneficiario de los programas de apoyo entregados por dicha institución gubernamental.

Para generar la muestra óptima se considera un total de 559 emprendedores de ambas comunas con un nivel de confianza de 95% y un margen de error de un 7% dando como resultado una muestra de 145 emprendedores. Se ocupará la fórmula correspondiente a una población finita dado que no se conoce con exactitud el número determinado de emprendedores en las comunas de Copiapó y Tierra Amarilla.

Como resultado tenemos que:

$$n = \frac{N * Z^2 * \delta^2}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * \delta^2}$$

$$n = \frac{559 * 1,96^2 * 0,5^2}{0,07^2 * (559 - 1) + 1,96^2 * 0,5^2}$$

$$n = \frac{536,864}{3,695}$$

$$n = 145$$

#### 4.4 Procedimiento

Inicialmente se definirá El Proyecto Global Entrepreneurship Monitor, GEM, que es una iniciativa a nivel internacional para establecer la medición y caracterización de la actividad emprendedora en diferentes países. Chile se asoció al estudio el año 2002, y la Universidad del Desarrollo es la institución que representa al país en el consorcio GEM. (Poblete José et al., n.d.).

Teniendo en consideración que GEM Chile es la entidad encargada del emprendimiento, se tomará como guía las variables ocupadas en sus encuestas para medir la actividad emprendedora con algunos ajustes que ayudarán a la caracterización de los emprendedores de las comunas de Copiapó y Tierra Amarilla.

Una vez realizado el instrumento de investigación se aplicará una pre-encuesta a los emprendedores de ferias realizadas por Fomento Productivo de Tierra Amarilla, en donde los emprendedores omitían datos relevantes para poder realizar una caracterización de ellos lo cual ayudará a realizar modificaciones a la encuesta, por ejemplo, en la sección de datos generales se encuentra la pregunta “rango de ventas “, en donde en la pre-encuesta que se realizó a 5 emprendedores colocaron como respuesta “varía”, dato de suma importancia para realizar un análisis con las características del emprendedor.

Por lo tanto, el procedimiento a realizar será mediante una encuesta online y presencial, considerando el número de emprendedores entregados por la muestra, en donde se tomará como dato obligatorio responder todas las preguntas que ayudarán a tener una mejor caracterización del emprendedor de la Comuna de Copiapó y Tierra Amarilla.

#### 4.4.1 Consideraciones en base de la encuesta.

La encuesta aplicada (Ver Anexo N°1: Encuesta) se divide en los siguientes ítems:

En el ítem I de la encuesta indicará una segmentación geográfica específica mediante la cual se logrará realizar la recopilación y análisis de información segmentando a cada emprendedor, en donde se busca conocer las características generales de los emprendedores en donde se considera la edad, sexo, nacionalidad, ciudad, estado civil, rangos de ventas promedio mensual, nivel educacional, años de emprendedor/emprendedora y la actividad o giro de su emprendimiento.

En el ítem II de la encuesta busca conocer acerca del origen del emprendimiento, partiendo por si fue una opción o una necesidad, las motivaciones que llevaron al emprendedor a crear su propio negocio, si es que vio un mercado al cual aportar o si tenía

tiempo ocioso que deseaba ocupar, si el aspecto familiar influyó en la decisión de emprender, ya sea por la herencia de algún negocio o para aportar económicamente y conocer si las escasas oportunidades de trabajo lo llevaron a crear su propio emprendimiento.

El ítem III de la encuesta se enfoca en la Operación del emprendimiento, la percepción del negocio que tenía el emprendedor la hora de iniciarse, la capacidad del emprendedor de querer crear puestos de trabajo, la dedicación en tiempo que se le entrega al negocio, el uso y manejo de tecnologías aplicados por el emprendedor, la capacidad de innovar en su negocio, sus redes de apoyo en el rubro de su emprendimiento y conocer la capacidad de tomar decisiones y resolver problemas en su negocio.

El ítem IV de la encuesta está enfocada en las características, obstáculos y límites del emprendimiento, las características de la microempresa en cuanto su nivel de formalidad y conocer los motivos que llevan a que un emprendedor no formalice su negocio, las características que posee su local o negocio, si es propietario o no, la forma en que financiaron su negocio, cómo se maneja la administración de recursos del negocio, conocer la protección social del trabajador, el financiamiento obtenido a lo largo del emprendimiento, conocer la actitud del emprendedor frente al riesgo de su negocio, la capacidad personal y saber sobre los déficit en el mejoramiento del negocio.

## **CAPÍTULO V. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.**

### **5.1 Procedimiento de la encuesta (Ver Anexo N°1: Encuesta)**

El desarrollo de las encuestas realizadas de forma presencial en ferias de emprendedores y boulevard los cuales se encontraron en los diferentes puntos de las comunas de Copiapó y Tierra Amarilla, en fechas especiales y enviadas de forma online mediante un formulario de Google a los diferentes perfiles de los emprendedores. Como ya fue mencionado las encuestas fueron tomadas en las comunas de Copiapó y Tierra Amarilla, en donde su principal objetivo es recaudar información sobre las características y variables que determinan el emprendimiento en las comunidades anteriormente nombradas.

### **5.2 Ventajas y desventajas de la toma de encuestas**

En primera instancia se aplicaron las encuestas en forma presencial en una feria de emprendimientos en la comuna de Tierra Amarilla en donde se logró observar que los emprendedores omitían algunos datos relevantes para poder realizar la caracterización de ellos. Tal es el caso en la primera sección de la encuesta se encuentran los antecedentes generales en donde se consulta sobre los “rangos de ventas promedio mensual” en el cual los emprendedores no entregaron con claridad la cantidad de ventas promedio mensual dificultando la obtención de datos al momento de querer agruparlos. Cabe destacar que las encuestas realizadas fueron de prueba, las cuales ayudaron a disminuir el error al momento de generar la muestra.

Además, se tuvo como dificultad la toma de encuestas de forma presencial en las ferias de emprendimientos debido a que ellos se encontraban ocupados y preocupados de realizar ventas de sus negocios y no contaban con el tiempo suficiente para poder contestar la encuesta entregada, esto significó un gran inconveniente en el tiempo de espera al obtener las encuestas contestadas y poder dirigirse a otro lugar de la ciudad en donde se realizaban otras ferias o boulevard.

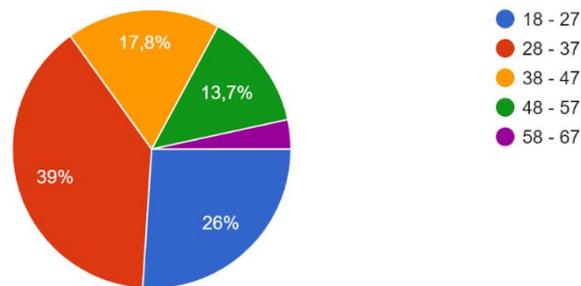
Dado que, en fechas especiales como día de la madre, día del padre, vacaciones de invierno, se realizan múltiples ferias y boulevard no se podía contar con todos los emprendedores en el mismo lugar, entorpeciendo la toma de encuestas y haciendo más largo el proceso.

### 5.3 Análisis de las secciones de la encuesta

De acuerdo con lo mencionado anteriormente, la encuesta cuenta con cuatro secciones que fueron divididas por los aspectos generales del emprendedor, el origen del emprendimiento, la operación y las características, obstáculos y límites.

En la primera sección de “aspectos generales” se puede analizar que la mayoría de los emprendedores tiene veintiséis años predominando las mujeres de nacionalidad chilena y que viven en la comuna de Copiapó.

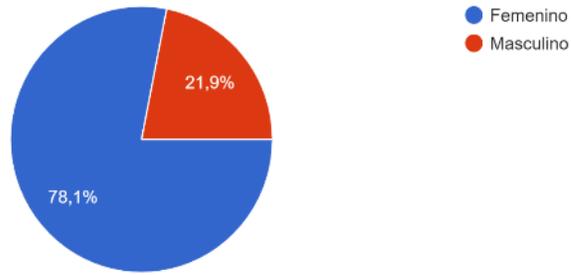
Rango de Edad  
146 respuestas



Gráficos V.1 Rango de Edad

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

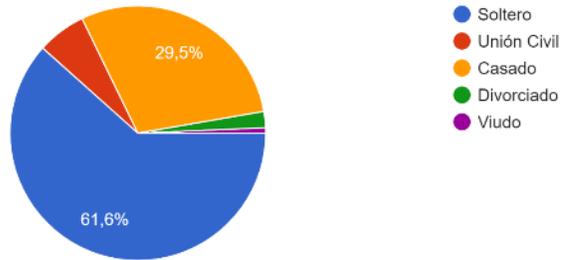
Sexo  
146 respuestas



Gráficos V.2 Sexo

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

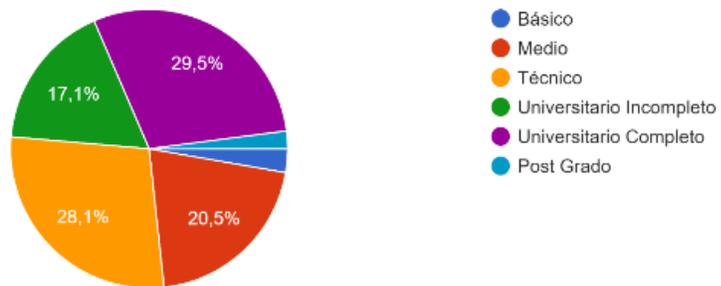
Estado Civil  
146 respuestas



Gráficos V.3 Estado Civil

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

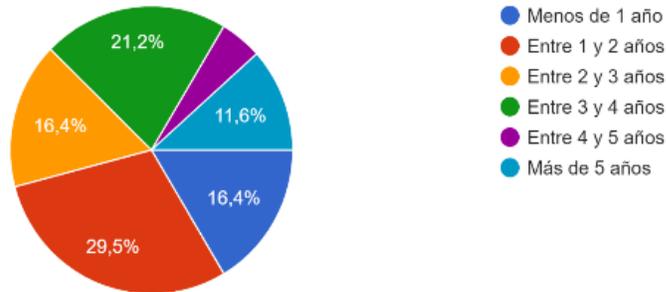
Nivel Educativo  
146 respuestas



Gráficos V.4 Nivel Educativo

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

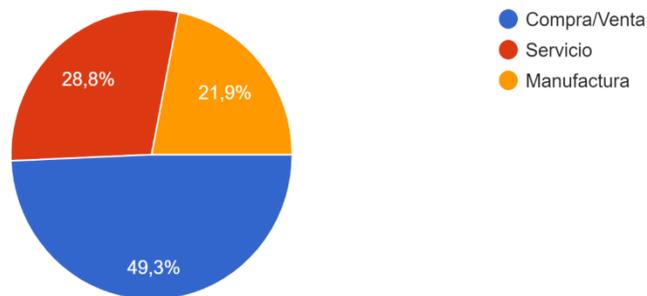
Años de empresario:  
146 respuestas



Gráficos V.5 Años de Empresario

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Actividad/Giro  
146 respuestas



Gráficos V.6 Aspectos Generales

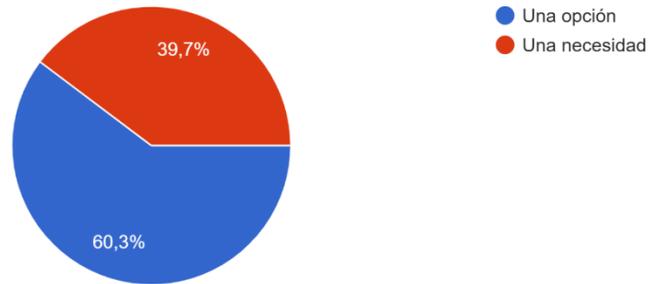
Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

- Segunda sección: Origen del Emprendimiento

Respecto a la segunda sección de “origen del emprendimiento” la mayoría de los encuestados dicen que su emprendimiento surge por una opción mientras que el restante de los encuestados dice que surge por necesidad, en ambos casos las opciones que más prevalece es ser trabajadores independientes y obtener ingresos extras diferentes del ingreso principal además de poder combinar sus deberes familiares con su negocio.

Su emprendimiento es:

146 respuestas



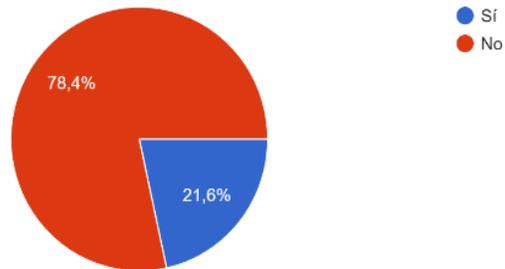
Gráficos V.7 Su emprendimiento es

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

○ Si su respuesta fue OPCIÓN

Perdida de trabajo anterior

88 respuestas

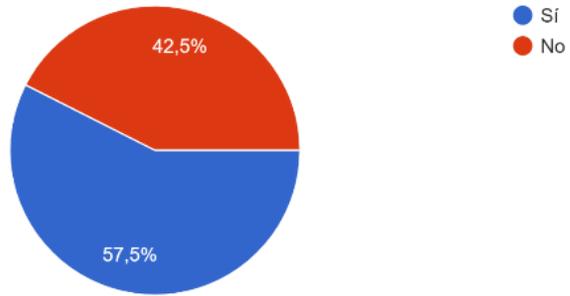


Gráficos V.8 Pérdida de trabajo anterior

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

### Principal fuente de ingresos

87 respuestas

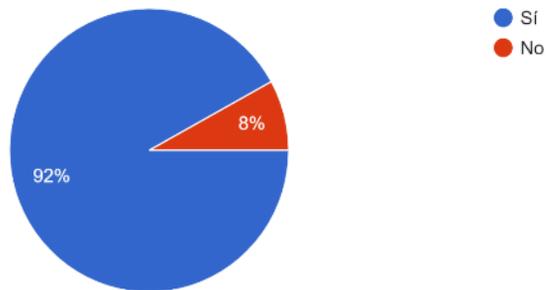


Gráficos V.9 Principal fuente de ingresos

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

### Identificación de oportunidad de negocio

87 respuestas

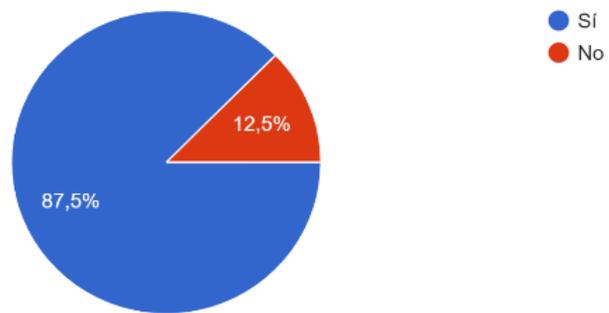


Gráficos V.10 Identificación de oportunidad de negocio

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

### Posibilidad de combinar con deberes familiares

88 respuestas



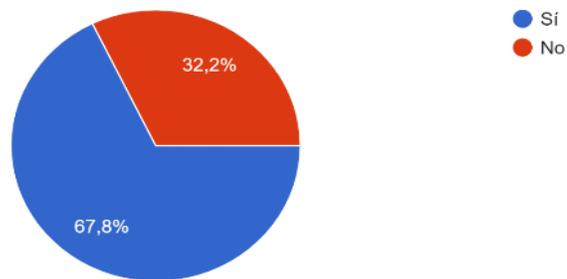
Gráficos V.11 Posibilidad de combinar con deberes familiares

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

- Si su respuesta fue NECESIDAD

### No encontró trabajo

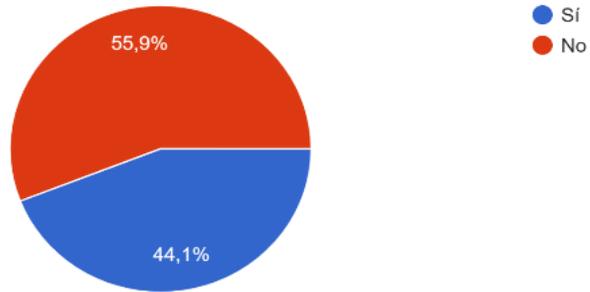
59 respuestas



Gráficos V.12 Si su respuesta fue necesidad.

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta

Fue despedido  
59 respuestas



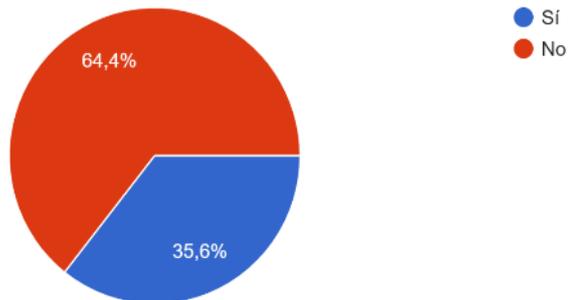
Gráficos V.13 Fue despedido

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta

- Tercera sección: Operación

Mientras que en la tercera sección de “operación” prevalece que los negocios no se encuentran legalizados, que la mayoría de los encuestados no pertenecen a alguna asociación gremial o tipo de agrupación relacionada con su emprendimiento y que en su mayoría comparten conocimientos con otros emprendedores.

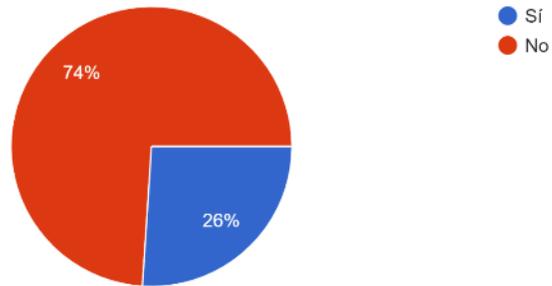
Su negocio se encuentra legalizado  
146 respuestas



Gráficos V.14 Su negocio se encuentra legalizado

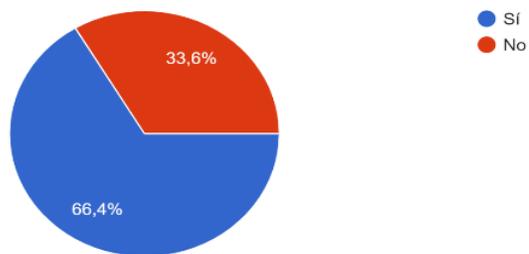
Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta

Se realizó un estudio de mercado antes de llevar a cabo el proyecto  
146 respuestas



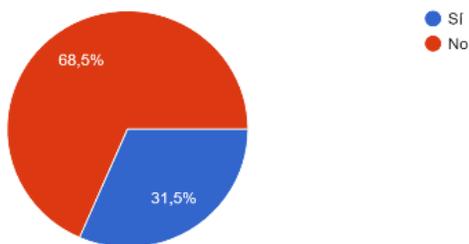
Gráficos V.15 Se realizó un estudio de mercado antes de llevar a cabo el proyecto  
Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta

Comparte sus conocimientos con otros emprendedores  
146 respuestas



Gráficos V.16 Comparte sus conocimientos con otros emprendedores  
Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta

Pertenece alguna asociación gremial o tipo de agrupación relacionada con su actividad  
146 respuestas



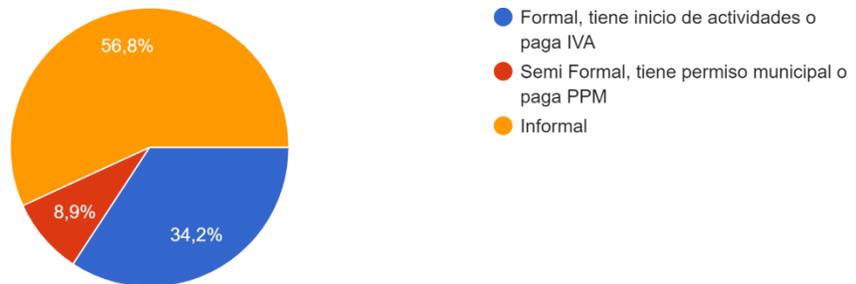
Gráficos V.17 Pertenece alguna asociación gremial o tipo de agrupación relacionada con su actividad  
Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta

- Cuarta sección: Características, obstáculos y límites del emprendimiento

En la cuarta sección de “características, obstáculos y límites” sobresale que la mayoría de los emprendedores se encuentran operando de manera informal y que desconocen cómo hacer que su microempresa sea formal además de no ser conveniente por los costos asociados. Asimismo, la mayoría de los emprendedores desconocen los tipos de financiamiento al que pueden acceder como microempresarios para obtener un crédito bancario y mayoritariamente no han sido financiados por algún organismo estatal.

Características de la microempresa (nivel de formalidad)

146 respuestas



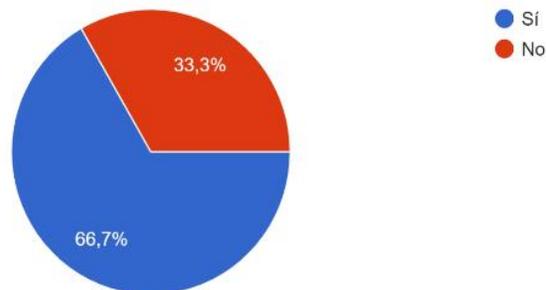
Gráficos V.18 Nivel de Formalidad

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta

- En caso de ser informal

Desconoce cómo hacerlo

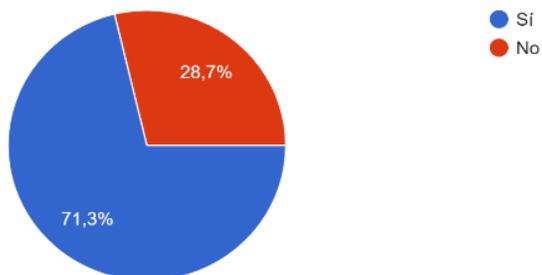
78 respuestas



Gráficos V.19 Desconoce cómo hacerlo

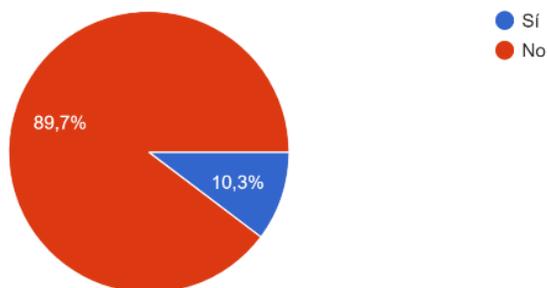
Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta

No le es conveniente  
80 respuestas



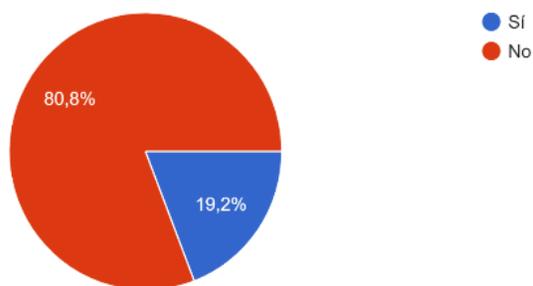
Gráficos V.20 No le es conveniente  
Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta

Obtuvo crédito bancario para iniciar  
146 respuestas



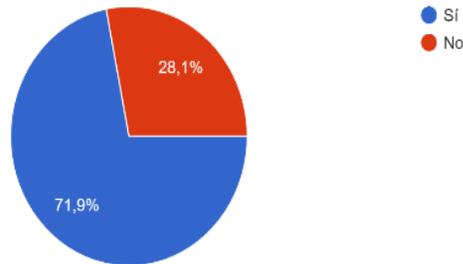
Gráficos V.21 Obtuvo crédito bancario para iniciar  
Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta

Fue financiado por algún organismo estatal (CORFO - FOSIS - SERCOTEC)  
146 respuestas



Gráficos V.22 Fue financiado por algún organismo estatal  
Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta

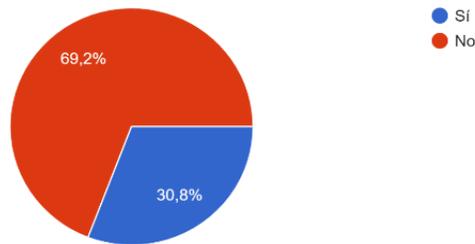
Desconoce los tipos de financiamiento que puede acceder como microempresario  
146 respuestas



Gráficos V.23 Desconoce los tipos de financiamiento que puede acceder como microempresario

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta

Falta de conocimiento para gestionar el día a día  
146 respuestas



Gráficos V.24 Falta de conocimiento para gestionar el día a día

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta

#### 5.4 Análisis Comparativo

Una vez ya realizada la caracterización se busca analizar comparativamente las variables “su negocio se encuentra legalizado” y el “nivel de formalización” en base a los resultados de la encuesta “Características y variables que determinan el emprendimiento en las comunas de Copiapó y Tierra Amarilla” (Ver Anexo 1: Encuesta), en donde su finalidad es explorar la caracterización y su comportamiento frente a las variables elegidas.

Para lograr dicho análisis comparativo se han desarrollado varios apartados en los cuales se dará una pequeña conclusión respecto a las respuestas entregadas en la encuesta (Ver Anexo 1: Encuesta) delimitando los conceptos de edad, sexo, ciudad, estado civil, nivel educacional, años de empresario, si el emprendimiento es una necesidad o una opción, actividad/giro, si es la principal fuente de ingresos o si obtuvo algún crédito bancario para iniciar con formalidad y legalización.

Se estimó emplear un rango de diez años de edad quedando solo cinco rangos para facilitar el análisis. El rango uno va entre los dieciocho y los veintisiete años, el rango dos va entre los veintiocho y los treinta y siete años, el rango tres va entre los treinta y ocho y los cuarenta y siete años, el rango cuatro entre los cuarenta y ocho y los cincuenta y siete años y, por último, el rango cinco que va entre los cincuentaiocho y los sesentaisiete años.

#### 5.4.1 Legalización del negocio

“Este trámite apunta a constituir legalmente y realizar la escritura pública ante un Notario. Lo ideal es que esta escritura sea redactada por un abogado -en especial si se trata de una sociedad-, para asegurarte de que está bien redactada y contiene todos los puntos de interés para ti y tus socios. Cabe señalar, sin embargo, que en algunos casos puedes solicitar la redacción de la escritura en la misma Notaria. Con la escritura se da forma de persona jurídica al emprendimiento y de ese modo, el patrimonio se ampara en la legalidad vigente y se asumen las responsabilidades legales que conlleva estar a la cabeza de un negocio”.

- Relación: Su negocio se encuentra legalizado/Rango de edad.

Tabla V.1 Relación: Su negocio se encuentra legalizado/Rango de edad.

Su negocio se encuentra legalizado	Rango de edad					
	18 - 27	28 – 37	38 - 47	48 - 57	58 - 67	Total
No	17,81%	24,66%	9,59%	9,59%	2,74%	64,38%
Si	8,22%	14,38%	8,22%	4,11%	0,68%	35,62%
Total	26,03%	39,04%	17,81%	13,7%	3,42%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Respecto a los resultados arrojados por la tabla V.1 Relación: Su negocio se encuentra legalizado/Rango de edad, se puede concluir que las personas que en mayor cantidad emprenden se encuentran en un rango de edad de 18 a 37 años, de los cuales un 42,47% no legalizan su emprendimiento. Se deduce que es porque las personas más jóvenes no tienen miedo de arriesgarse en un emprendimiento.

- Relación: Su negocio se encuentra legalizado/ Sexo.

Tabla V.2 Relación: Su negocio se encuentra Legalizado/Sexo.

Su negocio se encuentra legalizado	Sexo		
	Femenino	Masculino	Total
No	54,11%	10,27%	64,38%

Si	23,97%	11,64%	35,62%
Total	78,08%	21,91%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Respecto a los resultados arrojados por la tabla V.2 Relación: Su negocio se encuentra legalizado/Sexo, la mayor cantidad de emprendedores corresponden al sexo femenino, así como también corresponden al 54.11% de los que no legalizan su negocio. Las mujeres son las que más deciden emprender porque le es más conveniente combinar con las tareas de maternidad y del hogar.

- Relación: Su negocio se encuentra legalizado/ Ciudad.

Tabla V.3 Relación: Su negocio se encuentra Legalizado/Ciudad.

Su negocio se encuentra legalizado	Ciudad		
	Copiapó	Tierra Amarilla	Total
No	56,85%	7,53%	64,38%
Si	33,56%	2,05%	35,62%
Total	90,41%	9,59%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Respecto a los resultados arrojados por la tabla V.3 Relación: Su negocio se encuentra legalizado/Ciudad, del total de encuestados en Copiapó y Tierra Amarilla un 64,38% no legaliza su negocio.

Los resultados arrojan que en Copiapó un 56,85% no legaliza su negocio y que en la Comuna de Tierra Amarilla un 7,53% de los emprendedores no tienen legalizado su negocio, lo cual nos indica que gran parte de ellos no están interesados en legalizar por distintos motivos, ya sea pocos años de experiencia, poca ganancia, no se proyecta en el futuro, etc.

- Relación: Su negocio se encuentra legalizado/ Estado Civil.

Tabla V.4 Relación: Su negocio se encuentra Legalizado/Estado Civil.

Su negocio se encuentra legalizado	Estado Civil					
	Soltero	Unión Civil	Casado	Divorciado	Viudo	Total
No	43,15%	3,42%	15,07%	2,05%	0,68%	64,38%
Si	18,49%	2,74%	14,38%	0%	0%	35,62%
Total	61,64%	6,16%	29,45%	2,05%	0,68%	100%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Respecto a los resultados arrojados por la tabla V.4 Relación: Su negocio se encuentra legalizado/Estado civil, un 43,15% de las personas que no legalizan su negocio son los solteros(as), esto se puede deber a diversas causas, por lo general son personas sin compromisos de familia, no temen a cambiarse de trabajo constantemente, por lo que no necesitan un trabajo estable o simplemente no se proyectan en el futuro con su emprendimiento.

- Relación: Su Negocio se encuentra legalizado/ Nivel Educativo.

Tabla V.5 Relación: Su Negocio se encuentra Legalizado/ Nivel Educativo.

Su negocio se encuentra legalizado	Nivel Educativo						
	Básico	Medio	Técnico	U. Incompleto	U. Completo	Postgrado	Total
No	1,37%	14,38%	17,81%	12,33%	17,81%	0,68%	64,38%
Si	1,37%	6,16%	10,27%	4,79%	11,64%	1,37%	35,62%
Total	2,74%	20,55%	28,08%	17,12%	29,45%	2,05%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Respecto a los resultados arrojados por la tabla V.5 Relación: Su negocio se encuentra legalizado/Nivel educativo, el nivel educativo que más predomina en los que no legalizan sus emprendimientos según los resultados de la encuesta son: nivel educativo técnico y universitario completo, teniendo un 21,97%, se puede deber a que muchos no ejercen su profesión debido a las escasas oportunidades de trabajo.

- Relación: Su negocio se encuentra legalizado/Años de empresario.

Tabla V.6 Relación: Su negocio se encuentra Legalizado/Años de empresario.

El negocio se encuentra legalizado	Años de Empresario						
	Menos de 1	Entre 1 y 2	Entre 2 y 3	Entre 3 y 4	Entre 4 y 5	Más de 5	Total

No	14,38%	18,49%	9,59%	13,01%	2,05%	6,85%	64,38%
Si	2,05%	10,96%	6,85%	8,22%	2,74%	4,79%	35,62%
Total	16,44%	29,45%	16,44%	21,23%	4,79%	11,64%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Respecto a los resultados arrojados por la tabla V.6 Relación: Su negocio se encuentra legalizado/Años de empresario, entre los emprendedores que no legalizan su negocio predominan con un 18,49% los emprendimientos que llevan entre 1 - 2 años, y con un 14,38% los emprendimientos que llevan menos de 1 año. Con estos resultados se puede concluir que las personas que llevan menos años de emprendimiento son las que menos legalizan debido que el negocio está en etapas tempranas, no tienen suficientes ganancias y se piensa que no perdurarán en el tiempo.

- Relación: Su negocio se encuentra legalizado/ Motivo de emprendimiento.

Tabla V.7 Relación: Su negocio se encuentra Legalizado/Motivo de emprendimiento.

Su negocio se encuentra legalizado	Su emprendimiento es		
	Necesidad	Opción	Total
No	27,40%	36,99%	64,38%
Si	12,33%	23,29%	35,62%
Total	39,73%	60,27%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Respecto a los resultados arrojados por la tabla V.7 Relación: Su negocio se encuentra legalizado/Motivo de emprendimiento, los resultados obtenidos se pueden observar que de los emprendedores que no legalizan su negocio un 36,99% de ellos comenzaron su emprendimiento como una opción, por lo que se puede concluir que no formalizan porque no lo ven como un trabajo que requiera mayor compromiso o porque no tiene grandes proyecciones en el futuro.

- Relación: Su negocio se encuentra legalizado/Actividad-Giro.

Tabla V.8 Relación: Su negocio se encuentra Legalizado/Actividad-Giro.

Su negocio se encuentra legalizado	Actividad/Giro			
	Compra/Venta	Manufactura	Servicio	Total
No	33,56%	13,70%	17,12%	64,38%
Si	15,75%	8,22%	11,64%	35,62%
Total	49,32%	21,92%	28,77%	100%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Respecto a los resultados arrojados por la tabla V.8 Relación: Su negocio se encuentra legalizado/Actividad-Giro, un 49,32% de los encuestados tiene como giro de su negocio la compra y venta de productos, sin embargo, un 33,56% de ellos no se encuentran legalizados.

- Relación: Su negocio se encuentra legalizado/Principal fuente de ingresos.

Tabla V.9 Relación: Su negocio se encuentra Legalizado/Principal fuente de ingresos.

Su negocio se encuentra legalizado	Principal fuente de ingresos		
	No	Si	Total
No	34,48%	26,44%	60,92%
Si	8,05%	31,03%	39,08%
Total	42,53%	57,74%	100%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Respecto a los resultados arrojados por la tabla V.9 Relación: Su negocio se encuentra legalizado/Principal fuente de ingresos se puede concluir que predominan con un 34,48% los emprendedores que no legalizan su negocio porque no está considerado como su principal fuente de ingresos.

Esto principalmente se debe a que el emprendimiento no genera grandes ganancias, y tampoco es el principal sustento para dedicar tiempo completo y así considerar legalizar el negocio.

- Relación: Su negocio se encuentra legalizado/Obtuvo crédito bancario para iniciar.

Tabla V.10 Relación: Su negocio se encuentra Legalizado/ Obtuvo crédito bancario para iniciar.

Su negocio se encuentra legalizado	Obtuvo crédito bancario para iniciar		
	No	Si	Total
No	60,96%	3,42%	64,38%
Si	28,77%	6,85%	35,62%
Total	89,73%	10,27%	100%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Respecto a los resultados arrojados por la tabla V.10 Relación: Su negocio se encuentra legalizado/Obtuvo crédito bancario para iniciar, se puede observar que un 60,96% de las personas que no tienen legalizado su emprendimiento no obtuvieron un crédito bancario para iniciar su negocio, a través de esto se puede deducir que la mayoría de los emprendedores desconocen los beneficios que tiene las persona al momento de emprender su negocio, así también los programas que posee el estado para apoyar al emprendedor en sus distintas etapas del negocio.

#### 5.4.2 Nivel de formalización.

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”.

A través de este proceso, cualquier persona o grupo de personas logra que su emprendimiento adquiera su pleno derecho a funcionar en orden, ajustado a la legalidad vigente, con responsabilidad tributaria, reconocido por la sociedad y con los permisos que el giro de sus actividades requiere.

El proceso de formalización implica:

1. Definir el tipo de empresa o sociedad
2. Crear o constituir legalmente la empresa
3. Publicarla en el Diario Oficial
4. Registrarla
5. Obtener su RUT y declarar Inicio de Actividades
6. Obtener los permisos necesarios para operar
7. Pasos finales

(Servicio Impuesto Internos, n.d.)

A continuación, se darán a conocer las relaciones realizadas entre variables mencionadas anteriormente con su respectiva conclusión.

- Relación: Nivel de Formalidad/Edad

Considerando los resultados entregados por la encuesta (Ver Anexo N°1: Encuesta) se tiene que:

Tabla V.11 Relación: Nivel de Formalidad/Edad

Nivel de Formalidad	Rango de edad					
	18 - 27	28 - 37	38 - 47	48 - 57	58 - 67	Total

Formal	7,53%	14,38%	8,22%	3,42%	0,68%	34,25%
Informal	15,07%	22,60%	9,59%	7,53%	2,05%	56,85%
Semi Formal	3,42%	2,05%	0%	2,74%	0,68%	8,90%
Total	26,03%	39,04%	17,81%	13,70%	3,42%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Respecto a la Tabla V.11 Relación: Nivel de Formalidad/Edad, se puede observar que el 56,85% del total de los encuestados se encuentran informales, siendo los más jóvenes quienes ocupan el mayor porcentaje de informalidad con un 37,67% quienes tienen entre dieciocho y treinta y siete años quienes no tienen grandes responsabilidades como hijos u hogares independientes.

- Relación: Nivel de Formalidad/Sexo

La segunda relación se basa en el nivel de formalidad con el sexo, en este caso solo se consideran personas que se identifiquen con sexo femenino y masculino. Por lo tanto, se tiene que:

Tabla V.12 Relación: Nivel de Formalidad/Sexo

Nivel de Formalidad	Sexo		
	Femenino	Masculino	Total
Formal	25,34%	8,90%	34,25%

Informal	47,26%	9,59%	56,85%
Semi Formal	5,48%	3,42%	8,90%
Total	78,08%	21,92%	100%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Respecto a la Tabla V.12 Relación: Nivel de Formalidad/Sexo, se puede observar que el nivel de formalidad, lo informal sigue predominando respecto a las otras dos variables. Respecto al sexo se tiene que predominar el femenino con un 47,26% es por esto, que se puede concluir que para una persona del sexo femenino le es más cómodo encontrarse de manera informal permitiendo compatibilizar sus tareas domésticas y/o cuidado de niños y adultos mayores en el hogar en conjunto con la realización de su idea de negocio.

- Relación: Nivel de Formalidad/Ciudad

En base a la tercera relación entre nivel de formalidad con la ciudad solo se consideran los encuestados que vivan en Copiapó y Tierra Amarilla de modo que:

Tabla V.13 Relación: Nivel de Formalidad/Ciudad

Nivel de Formalidad	Ciudad		
	Copiapó	Tierra Amarilla	Total
Formal	32,19%	2,05%	34,25%
Informal	49,32%	7,53%	56,85%

Semi Formal	8,90%	0%	8,90%
Total	90,41%	9,59%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Respecto a la Tabla V.13 Relación: Nivel de Formalidad/Ciudad, como se puede observar, en los niveles de formalidad sigue predominando lo informal con un 56,85% en ambas ciudades siendo Copiapó el mayor índice porcentual con un 49,32% lo cual indica que los emprendedores de dicha ciudad no tienen las posibilidades de acceder a financiamiento como créditos, fondos, subsidios o apoyo estatal.

- Relación: Nivel de Formalidad/Estado Civil

En cuanto a la cuarta relación entre nivel de formalidad y el estado civil del encuestado se puede apreciar que:

Tabla V.14 Relación: Nivel de Formalidad/Estado Civil

Nivel de Formalidad	Estado Civil					
	Soltero	Unión Civil	Casado	Divorciado	Viudo	Total
Formal	17,81%	3,42%	13,01%	0%	0%	34,25%
Informal	39,73%	1,37%	13,70%	1,37%	0,68%	56,85%
Semi Formal	4,11%	1,37%	2,74%	0,68%	0%	8,90%

Total	61,64%	6,16%	29,45%	2,05%	0,68%	100%
-------	--------	-------	--------	-------	-------	------

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Respecto a la Tabla V.14 Relación: Nivel de Formalidad/Estado civil, el nivel de formalidad predominante es el informal soltero con un 39,73% en donde se puede concluir que los encuestados solteros no encuentran primordial realizar una formalización del emprendimiento debido a que no tiene mayores responsabilidades como por ejemplo mantener un hogar, hijos, etc.

- Relación: Nivel de Formalidad/Nivel Educativo

Se tiene la quinta relación entre nivel de formalidad y el nivel educativo del encuestado en donde se tiene:

Tabla V.15 Relación: Nivel de Formalidad/Nivel Educativo

Nivel de Formalidad	Nivel Educativo						
	Básico	Medio	Técnico	U. Incompleto	U. Completo	Post Grado	Total
Formal	0,68%	4,79%	8,22%	5,48%	13,70%	1,37%	34,25%
Informal	1,37%	14,38%	15,75%	10,96%	14,38%	0%	56,85%
Semi Formal	0,68%	1,37%	4,11%	0,68%	1,37%	0,68%	8,90%
Total	2,74%	20,55%	28,08%	17,12%	29,45%	2,05%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Respecto a la Tabla V.15 Relación: Nivel de Formalidad/Nivel educacional, es de un encuestado informal con un nivel educacional técnico con un 15,75% seguido de un 14,38% de un encuestado con nivel educacional universitario completo lo cual demuestra que no existe una relación directa entre ambas variables.

- Relación: Nivel de Formalidad/Años de Empresario

En la sexta relación entre el nivel de formalización y años de empresario se muestra la cantidad de encuestados en la siguiente tabla:

Tabla V.16 Relación: Nivel de Formalidad/Años de Empresario

Nivel de Formalidad	Años de Empresario						
	Menos de 1	Entre 1 y 2	Entre 2 y 3	Entre 3 y 4	Entre 4 y 5	Más de 5	Total
Formal	10,96%	7,53%	7,53%	7,53%	2,05%	14%	34,25%
Informal	15,07%	8,22%	8,22%	12,33%	2,05%	10,84%	56,85%
Semi Formal	3,42%	0,68%	0,68%	1,37%	0,68%	0,68%	8,90%
Total	29,45%	16,44%	16,44%	21,23%	4,79%	25,53%	100%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Respecto a la Tabla V.16 Relación: Nivel de Formalidad/Años empresario, la mayoría de los encuestados se encuentran en un nivel de formalidad informal y que no superan los tres años de empresario se puede deducir que dichos empresarios no tienen una motivación por su idea de negocio. Cabe mencionar que no todos los emprendimientos logran una

madurez económica suficiente para superar los tres años de funcionamiento o solamente fueron creadas en un momento de necesidad económica mayor.

- Relación: Nivel de Formalidad/Su emprendimiento es una necesidad o una opción

Referente a la séptima relación entre el nivel de formalidad y si su emprendimiento es se puede observar la cantidad de encuestados con su respectiva elección.

Tabla V.17 Relación: Nivel de Formalidad/Su emprendimiento es una necesidad o una opción

Nivel de Formalidad	Su emprendimiento es		
	Necesidad	Opción	Total
Formal	10,27%	23,97%	34,25%
Informal	25,34%	31,51%	56,85%
Semi Formal	4,11%	4,79%	8,90%
Total	39,73%	60,27%	100%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Respecto a la Tabla V.17 Relación: Nivel de Formalidad/Su emprendimiento es una necesidad o una opción, se da a conocer que existe una relación entre que un encuestado es informal y que su emprendimiento es una opción con un 31,51%, deduciendo que no es su principal fuente de ingresos lo cual no motiva al encuestado a crecer con su idea de negocios sino más bien se podría considerar como una afición cuando se encuentra con tiempo libre o aburrido.

- Relación: Nivel de Formalidad/Actividad/Giro

En cuanto a la octava relación entre el nivel de formalidad y su actividad/giro se tiene que:

Tabla V.18 Relación: Nivel de Formalidad/Actividad/Giro

Nivel de Formalidad	Actividad/Giro			
	Compra/venta	Manufactura	Servicio	Total
Formal	13,70%	7,53%	13,01%	34,25%
Informal	30,82%	11,64%	14,38%	56,85%
Semi Formal	4,79%	2,74%	1,37%	8,90%
Total	49,32%	21,92%	28,77%	100%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Respecto a la Tabla V.18 Relación: Actividad/Giro, sobresale la relación entre un nivel de formalidad informal y una actividad/giro de compra/venta con un 30,85%. Es posible deducir que dicho porcentaje corresponde a las ventas que se realizan por redes sociales como por ejemplo Facebook o Instagram en donde cada vendedor coloca sus reglas, precios y sin entregar una boleta del producto comprado lo cual demuestra su nivel de informalidad.

- Relación: Nivel de Formalidad/Principal fuente de ingresos

En noveno lugar se tiene la relación entre el nivel de formalidad y principal fuente de ingresos.

Tabla V.19 Relación: Nivel de Formalidad/Principal fuente de ingresos

Nivel de Formalidad	Principal fuente de ingresos		
	No	Si	Total
Formal	9,20%	31,03%	40,23%
Informal	29,89%	21,84%	51,72%
Semi Formal	3,45%	4,60%	15,56%
Total	42,53%	57,47%	100%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Respecto a la Tabla V.19 Relación: Nivel de Formalidad/Principal fuente de ingreso, el total de los encuestados es menor a las demás muestras dado que esta pregunta se encuentra dentro de la sección número cuatro de la encuesta realizada en donde ochenta y siete encuestados dan a conocer que su emprendimiento es una opción (Ver Anexo 1: Encuesta) por lo tanto, en la relación nivel de formalidad y principal fuente de ingresos prevalece un encuestado informal que no es su principal fuente de ingresos en donde se puede mencionar que un emprendimiento que se encuentra no formalizado tiene un menor nivel de crecimiento económico en comparación de uno formal debido a que cuentan con menos oportunidades de apoyo y tienen menos posibilidades de acceder a financiamientos por parte de entidades gubernamentales.

- Relación: Nivel de Formalidad/Si obtuvo crédito bancario para iniciar

Respecto a la décima y última relación entre el nivel de formalidad y si obtuvo crédito bancario para iniciar su emprendimiento se tiene:

Tabla V.20 Relación: Nivel de Formalidad/Si obtuvo crédito bancario para iniciar

Nivel de Formalidad	Obtuvo crédito bancario para iniciar		
	No	Si	Total
Formal	9,20%	31,03%	40,23%
Informal	29,89%	21,84%	51,72%
Semi Formal	3,45%	4,60%	15,56%
Total	42,53%	57,47%	100%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Respecto a la Tabla V.20 Relación: Nivel de Formalidad/Si obtuvo crédito bancario para iniciar, considerando que el 51,72% del total de los encuestados se encuentran informales y el 29,89% de ellos no obtuvieron un crédito bancario para poder iniciar su idea de negocio se puede inferir en que los emprendedores mencionan que no saben cuáles son los beneficios entregados por las entidades gubernamentales y, además, encuentran que existe una relación entre costo y formalidad lo cual demuestra que no tienen conocimiento en el proceso de registro generando desinterés por realizar una formalización.

## **CAPÍTULO VI. PROGRAMAS QUE ENTREGAN LAS ENTIDADES GUBERNAMENTALES Y/O INSTRUMENTOS QUE APOYAN AL EMPRENDIMIENTO.**

### 6.1 CORFO Atacama

La Dirección Regional de Corfo Atacama tiene como rol apoyar el emprendimiento, la innovación y la productividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, fortaleciendo además el capital humano y las capacidades tecnológicas. (Corfo & Ministerio de Economía, n.d.-a)

- **Semilla Inicia:**

Está orientado a apoyar emprendimientos innovadores, esto es, proyectos que cuenten con una solución mejorada respecto de lo que ya existe, corresponda a un desarrollo del equipo emprendedor, que atienda una problemática u oportunidad relevante al menos a nivel regional y tenga potencial para expandirse a nuevos mercados. Pueden postular personas naturales, mayores de 18 años, con residencia en Chile y personas jurídicas constituidas en Chile. En caso de tener iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos, debe ser menor a 18 meses, y no debe tener ventas. El beneficio entregado es un cofinanciamiento de hasta \$15.000.000, no reembolsables, que cubrirán hasta el 75% del costo total del proyecto. En caso de ser mujer o una empresa liderada por mujeres, podrá optar a un cofinanciamiento de hasta \$17.000.000 que cubrirán hasta el 85% del costo total del proyecto.(Corfo & Ministerio de Economía, n.d.-b)

- **FOGAIN (Garantías Corfo para Inversión y Capital de Trabajo):**

Es un mecanismo de apoyo para acceder a créditos para micro, pequeñas y medianas empresas. Corfo facilita el acceso a crédito mediante el otorgamiento de coberturas a instituciones financieras, que en su proceso de evaluación y otorgamiento de créditos requieren garantías del deudor para cursar los financiamientos. La evaluación financiera dependerá de las políticas de crédito y de riesgo de cada intermediario del programa.

Pueden solicitarlo empresas privadas, productoras de bienes y/o prestadoras de servicios: Empresas Privadas (personas jurídicas o personas naturales sujetas a crédito), productora de bienes y/o prestadoras de servicios, que cumplan con alguna de las siguientes condiciones:

- Micro, pequeñas y medianas empresas con ventas hasta por UF100.000 al año (excluido el IVA). Beneficiarios de proyectos de inversión en tierras indígenas, con ventas hasta por UF 100.000 al año (excluido el IVA).

No podrán solicitarlo aquellas empresas con mora superior a 60 días en la institución Financiera donde solicita el crédito. Empresas con solicitudes de cobro en Corfo de subsidio contingente registradas en los últimos 3 años.

Corfo otorga como beneficio las coberturas a las instituciones financieras (Banco, Cooperativa y Servicios Financieros) con el fin de facilitar el acceso a créditos de las empresas.

Las operaciones de financiamiento posibles de acoger a la garantía son créditos, leasing, lease back, factoring, boleta de garantía, o línea de sobregiro; los financiamientos pueden ser en pesos, UF, dólares y euros.

El beneficio tiene los siguientes montos máximos de garantía por tamaño de empresas:

- Operaciones con plazo de hasta 60 meses:
  - Microempresas: hasta UF 5.000
  - Pequeñas empresas: hasta UF 7.000
  - Medianas empresas: hasta UF 9.000
- Operaciones con plazo sobre 60 meses:
  - Microempresas: hasta UF 5.000

- Pequeñas empresas: hasta UF 12.000
- Medianas empresas: hasta UF 18.000

(Corfo & Ministerio de Economía Fomento y Turismo, n.d.)

## 6.2 SERCOTEC

El Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec, es una corporación de derecho privado, dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, dedicada a apoyar a las micro y pequeñas empresas y a los emprendedores del país, para que se desarrollen y sean fuente de crecimiento para Chile y los chilenos. Atendemos a pequeños empresarios y empresarias que enfrentan el desafío de actuar con éxito en los mercados, así como a los emprendedores y emprendedoras que buscan concretar sus proyectos de negocio.(Sercotec & Ministerio de Economía Fomento y Turismo, n.d.)

- Capital semilla emprende:

Es un fondo concursable de Sercotec que apoya la puesta en marcha de nuevos negocios con oportunidad de participar en el mercado. Cofinancia un plan de trabajo destinado a implementar un proyecto de negocio. Este plan de trabajo incluye acciones de gestión empresarial (capacitación, asistencia técnica y acciones de marketing) e inversiones en bienes necesarios para cumplir el objetivo del proyecto. Puede llegar a entregar un apoyo de:

- Hasta \$3.500.000 para concretar las actividades detalladas en el plan de trabajo.  
De estos:
  - Mínimo \$200.000 y máximo \$500.000 pueden destinarse a acciones de gestión empresarial (como asistencia técnica, capacitación y acciones de marketing).
  - Hasta \$3.300.000 pueden destinarse a inversiones.

Cada emprendedor/a seleccionado/a deberá entregar un aporte en efectivo, tanto para las acciones de gestión empresarial como para las inversiones. Dicho aporte corresponderá a un porcentaje del subsidio Sercotec, el cual será definido por cada Dirección Regional. Asimismo, deberá financiar cualquier impuesto asociado a su proyecto.

Pueden acceder a la entrega del beneficio toda persona natural, mayor de 18 años, sin inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos, que presenten una idea de negocio que cumpla con el foco definido por la convocatoria de Sercotec en su región. (Sercotec & Ministerio de Economía, n.d.-b)

- Capital Abeja emprende:

Es un fondo concursable de Sercotec que apoya la puesta en marcha de nuevos negocios con oportunidad de participar en el mercado, liderados por emprendedoras mujeres entregando un subsidio que va desde \$3 millones hasta \$3,5 millones para financiar la puesta en marcha de un nuevo negocio, a través de un plan de trabajo. Este plan de trabajo incluye acciones de gestión empresarial -tales como asistencia técnica, capacitación y acciones de marketing- e inversiones en bienes necesarios para cumplir el objetivo del proyecto.

De estos montos, puede destinarse a acciones de gestión empresarial un mínimo de \$200.000 y un máximo \$500.000. Y para inversiones pueden destinarse desde \$2.800.000 hasta \$3.300.000.

Esta convocatoria especial Chile Apoya no exige aporte empresarial. La emprendedora sí deberá financiar cualquier impuesto asociado a su proyecto y puede acceder todas las personas mayores de 18 años, de sexo registral femenino, sin inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos, que presenten una idea de negocio y requieran de financiamiento para poder concretarla.(Sercotec & Ministerio de economía Fomento y Turismo, n.d.)

- Crece:

Es un subsidio no reembolsable que permite a las empresas beneficiadas formular e implementar un Plan de Trabajo, que puede incluir Acciones de Gestión Empresarial, que permitan desarrollar competencias y capacidades, e Inversiones, que permitan potenciar su crecimiento, consolidación y/o el acceso a nuevos negocios. Con el subsidio entregado se podrán financiar Acciones de Gestión Empresarial y/o Inversiones identificadas, por un monto de \$5.000.000. En caso de incluir acciones de gestión empresarial, se deberá considerar un monto máximo de \$1.000.000. Cada empresa debe financiar cualquier impuesto asociado a su proyecto.

Cada empresa seleccionada deberá entregar un aporte empresarial correspondiente al 2% del subsidio de Sercotec y pueden acceder todas las personas naturales o jurídicas, con iniciación de actividades en primera categoría, ante el Servicio de Impuestos Internos, con una actividad económica vigente, que sea coherente con la focalización de la convocatoria, y con ventas netas demostrables anuales mayores o iguales a 200 UF e inferiores o iguales a 25.000 UF. Excepcionalmente, podrán postular personas naturales o jurídicas con menos de un año de inicio de actividades en primera categoría, que demuestren ventas de al menos 20 UF y tengan, como mínimo, 3 meses de antigüedad contados desde la fecha de inicio de la convocatoria y cooperativas, con iniciación de actividades en primera categoría, con ventas promedio por asociado inferiores a las 25.000 UF, lo que se calcula con el monto de las ventas totales de las cooperativas dividido por el número de asociados. Se excluyen las cooperativas de servicios financieros.(Sercotec & Ministerio de Economía)

- Digitaliza tu almacén:

Es un aporte de Sercotec de \$2.350.000 para inversiones, asistencia técnica, capacitación, acciones de marketing y tecnologías digitales que aporten nuevos conocimientos para la gestión del almacén y la captura de nuevas oportunidades para el negocio.

El tipo de apoyo que entregan son \$350.000 para asistencia técnica, capacitación y marketing para promover el negocio en la era digital y \$2.000.000 para la adquisición de máquinas, equipos y herramientas digitales, para fortalecer la gestión interna y los procesos de venta del almacén.

El almacenero o almacenera que resulte beneficiado debe aportar un porcentaje del financiamiento solicitado a Sercotec y, pueden acceder todos los almacenes con inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos, que tengan más 12 meses de antigüedad y ventas netas (es decir, sin impuestos) menores o iguales a 5.000 UF al año. (Sercotec & Ministerio de Economía.)

Si bien SERCOTEC cuenta con un fondo concursable que promueve la formalización de nuevas ideas de negocios sin inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) se priorizan los emprendimientos ya existentes que cuentan con inicio de actividades en segunda categoría, que estén dispuestos a formalizarse en primera categoría y que presten servicios/productos en los rubros de cultura y/o artesanía. Dicha priorización genera una desmotivación al nuevo emprendedor limitándose a formalizar su idea de negocio mediante este fondo concursable.

A pesar de que existen diversos tipos de apoyos económicos enfocados hacia el beneficio del emprendedor, es un poco complejo hallar alguna institución que brinde o entregue guías específicas con los pasos a seguir para generar la formalización de la idea de negocios lo cual es primordial para acceder a los apoyos y/o beneficios anteriormente nombrados. No obstante, el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo lanzó en junio del 2021 una plataforma que reúne toda la información necesaria para que todas las personas puedan emprender fácilmente y contiene una oferta programática de los instrumentos de apoyo que permiten hacer crecer la idea de negocio a través del sitio web en donde los emprendedores encuestados dieron a conocer que no cuentan con el conocimiento suficiente acerca de esta página ni de los instrumentos que entregan las entidades gubernamentales para el crecimiento de la nueva idea de negocios.

## **CAPÍTULO VII. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS.**

Fue posible cumplir con el propósito de esta investigación, el cual corresponde a determinar el estudio sobre los factores asociados a los emprendimientos en las comunas de Copiapó y Tierra Amarilla que influyen al momento de formalizar la idea de negocio, logrando realizar una caracterización de ellos. Dicha corroboración se realizó a través de la teoría disponible para la investigación y con el uso de un instrumento cuya operacionalización empírica fue materializada con una encuesta ya validada.

Se obtuvo la verificación a través de los estudios realizados por la encuesta EME, en donde su principal objetivo es lograr una caracterización profunda de los microemprendimientos que se desarrollan a nivel nacional, ya sean formales o informales, y también se obtuvo verificación de la encuesta GEM que tiene como objetivo entregar una contribución fundamental para comprender mejor el tejido emprendedor del país. Estos resultados ayudan a reforzar la idea de que el emprendimiento en Chile es una actividad extendida y arraigada en dicha sociedad, y ampliamente valorada por todos.

Por lo tanto, existen comparaciones positivas entre los resultados arrojados por la encuesta EME 6 y la encuesta aplicada (Ver Anexo N°1: Encuesta) para el estudio sobre los factores asociados a los emprendimientos en las comunas de Copiapó y Tierra Amarilla que influyen al momento de formalizar la idea de negocio. A continuación, se darán a conocer las comparaciones a considerar:

- Comparación del promedio de ganancia mensual: los resultados arrojados por la EME 6 dice que el 75% de los encuestados reportan ganar mensualmente \$600.000 y en la encuesta (Ver Anexo N°1: Encuesta) aplicada para el estudio el 50% de los encuestados reportan ventas mensuales equivalentes a un máximo de \$500.000.
- Comparación si el emprendedor fue financiado por algún organismo estatal (CORFO - FOSIS - SERCOTEC): la encuesta EME 6 da a conocer que sólo el 23,9% ha recibido ayuda por parte de algún organismo estatal y en la encuesta

(Ver Anexo N°1: Encuesta) aplicada para el estudio el 19,9% de los encuestados también ha recibido ayuda por parte de dichas instituciones.

- Comparación sobre la informalidad del negocio: el 53,1% de los emprendedores de la encuesta EME 6 no ha realizado iniciación de actividades en el SII al igual que en la encuesta aplicada (Ver Anexo N°1: Encuesta) el 56,8% se encuentra sin iniciación de actividades en el SII.
- Comparación de emprendedores que cotizan: el 52,1% de los emprendedores de la encuesta EME 6 dice que no realiza ningún tipo de cotización y en la encuesta aplicada (Ver Anexo N°1: Encuesta) se ve reflejado que el 72,6% de los emprendedores no paga cotizaciones.
- Comparación la mayoría de los micro emprendedores trabaja por cuenta propia, sin ayudantes ni socios: El 69,2% de los encuestados de la EME trabaja por cuenta propia sin ayudantes ni socios y en la encuesta aplicada (Ver Anexo N°1: Encuesta) un 80,8% se siente a gusto trabajando solo en su negocio.
- Comparación acceso a crédito o préstamo bancario: El 72,5% de los emprendedores de la encuesta EME 6 da a conocer que no ha logrado solicitar un crédito o préstamo bancario al igual que el 76,2% de los encuestados de este estudio (Ver Anexo N°1: Encuesta) no ha recibido algún tipo de financiamiento bancario.

En segundo lugar, se presentan las implicancias de esta investigación, las cuales se dividen en académicas y prácticas. Desde la perspectiva académica la contribución para este estudio se basó en la obtención de información para lograr un perfil actualizado de los emprendedores y emprendedoras de las comunas de Copiapó y Tierra Amarilla, dado que no existe un estudio para la región sino más bien a nivel nacional desactualizado desde el año 2019. Desde la perspectiva práctica se logró la caracterización de los emprendedores y emprendedoras de Copiapó y Tierra Amarilla contribuyendo a establecer el origen de sus emprendimientos, como operan y cuáles eran sus obstáculos y limitaciones al momento de formalizar la idea de negocio.

Basándose en la revisión bibliográfica y en los resultados entregados por la encuesta (Ver Anexo N°1: Encuesta) se puede comprender la importancia que tiene el estudio realizado en donde se intenta explicar la compleja relación en la que se enfrentan los emprendedores al momento de formalizar y la carencia de información del proceso que conlleva la legalización junto con la formalización las cuales según ellos son sinónimos de costo monetario, dicha desinformación los limita al momento de querer optar por algún beneficio entregado por las entidades gubernamentales y lograr la madurez económica para seguir creciendo con su idea de negocios.

## **CAPÍTULO VIII. CONCLUSIONES.**

Para dar cierre a este trabajo de titulación se definirá emprendimiento como uno de los motores utilizados para el crecimiento de las economías desarrolladas y en desarrollo, donde los empresarios buscan introducir innovaciones que se valoricen tanto en sus países de origen como en el extranjero (Terjesen y Hessels, 2009).

Como se mencionó anteriormente el tipo de metodología aplicada para la realización de la verificación de este estudio se utilizó una encuesta, la cual se basó en cuatro aspectos; comenzando por los aspectos generales, origen del emprendimiento, operación, características, obstáculos y límites en donde se buscaban las especificaciones de las características y variables que determinan el emprendimiento en las comunas de Copiapó y Tierra Amarilla.

Con respecto a la caracterización de los emprendedores de las comunas de Copiapó y Tierra Amarilla los resultados arrojados fueron que principalmente emprenden personas del sexo femenino con un rango de edad que va desde los 28 a 37 años, en su mayoría su nivel educacional es universitario y predominan las emprendedoras en etapas iniciales menores a 2 años de antigüedad. La mayoría de las emprendedoras se encuentran de manera informal desconociendo tanto la definición de dicho termino como el procedimiento que conlleva a que su idea de negocios logre identificarse como una empresa regulada frente al SII.

En simple, el proceso de Formalización de Empresa se refiere a los trámites que debes realizar para que tu idea de negocio o servicio informal pase a convertirse en una empresa formal; regulada conforme a la ley; con derechos y deberes tributarios, y con todos los permisos necesarios para operar. (Registro de empresas y sociedades, n.d.)

En cambio, cuando se trata de legalización se entiende como la constitución legal de una empresa.

Por otra parte, los resultados arrojados por la encuesta aplicada dieron a conocer que la mayoría de los emprendedores se encuentran limitados dado que desconocen toda la información respecto a los beneficios, capacitaciones y/o programas entregados por las entidades gubernamentales como SERCOTEC o CORFO, lo cual dificulta a que la idea de negocios tuviera un nivel mayor de desarrollo, obtener mayores beneficios, lograr el éxito empresarial y obtener una madurez económica suficiente ya que para muchos de los emprendedores no es primordial y piensa que es un procedimiento que tiene un valor monetario elevado lo cual no es conveniente para ellos.

## BIBLIOGRAFÍA

- 10 tipos de emprendimientos | Conócelos y anímate a desarrollar el tuyo. (n.d.). <https://Coworkingfy.Com/Tipos-de-Emprendimientos/>. Retrieved July 20, 2022, from <https://coworkingfy.com/tipos-de-emprendimientos/>.
- Asech. (2021, April 15). Asech realiza encuesta para medir el efecto de la pandemia en las Pymes. <https://Www.Asech.Cl/Asech-Realiza-Encuesta-Para-Medir-El-Efecto-de-La-Pandemia-En-Las-Pymes/>.
- Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. (n.d.). Región de Atacama. <https://Www.Bcn.Cl/Siit/Nuestropais/Region3>.
- COMUNICADO DE PRENSA. (2021, July 8). Crecimiento de América Latina y el Caribe en 2021 no alcanzará a revertir los efectos adversos de la pandemia. <https://Www.Cepal.Org/Es/Comunicados/Crecimiento-America-Latina-Caribe-2021-Alcanzara-Revertir-Efectos-Adversos-La-Pandemia#:~:Text=La%20Comisi%C3%B3n%20Econ%C3%B3mica%20para%20Am%C3%A9rica,La%20pandemia%20de%20COVID%2D19>.
- Jaime, J., & Benjumea, A. (2017). Identificación de factores esenciales para la creación de empresas desde la perspectiva del emprendedor: el caso del Parque del Emprendimiento. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc18-45.ifec>
- Jimenez-Barrera, Y. (2018). Aproximación crítica a las principales teorías sobre el cambio tecnológico. In W3ER4Revista Problemas del Desarrollo (Vol. 193, Issue 49). <http://probdes.iiec.unam.mx>
- Metodología - Global Entrepreneurship Monitor Chile. (n.d.).
- OPIA. (2017, September 26). 22 instituciones públicas que podrían apoyar a tu pyme. <https://Www.Opia.Cl/601/W3-Article-84292.Html>.

Poblete José, C., Amorós, E., & Acha, A. (n.d.). GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR Reporte de la Región Metropolitana de Santiago 2013. [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org).

Positiva evaluación tiene el programa “Levantemos El Emprendimiento Atacama.” (2020, November 26). <https://Www.Caserones.Cl/Positiva-Evaluacion-Tiene-El-Programa-Levantemos-El-Emprendimiento-Atacama/>.

RAE. (2012). Real Academia Española.

Rita Colina. (n.d.). Emprendiendo Historias. <https://Www.Emprendiendohistorias.Com/Que-Es-Un-Emprendedor/#:~:Text=Definici%C3%B3n%20seg%C3%BAn%20Jean%20Baptiste%20Say,Objetivo%20de%20construir%20organizaciones%20productivas%E2%80%9D>.

Roberto Hernández Sampiere. (2014). Metodología de la Investigación (Sexta). Mc Graw Hill.

SERCOTEC. (2020). <https://Www.Sercotec.Cl/Quienes-Somos/>.

Banco Central Chile. (2022). Producto Interno Bruto Regional - Tercer trimestre. Página Web. <https://www.bcentral.cl/en/web/banco-central/content/-/detalle/producto-interno-bruto-regional-tercer-trimestre-2022>

Corfo, & Ministerio de Economía, F. y T. (n.d.-a). Corfo Atacama. Pagina Web. Retrieved January 28, 2023, from [www.corfo.cl/sites/cpp/quienessomos](http://www.corfo.cl/sites/cpp/quienessomos).

Corfo, & Ministerio de Economía, F. y T. (n.d.-b). Programas y convocatorias, Semilla Inicia. Pagina Web. Retrieved January 28, 2023, from [www.corfo.cl/sites/cpp/inf/semilla-inicia](http://www.corfo.cl/sites/cpp/inf/semilla-inicia).

Corfo, & Ministerio de Economía Fomento y Turismo. (n.d.). Programas y convocatorias, Fogain. Pagina General Del Programa. Retrieved January 28, 2023, from [www.corfo.cl/sites/cpp/convocatorias/fogain](http://www.corfo.cl/sites/cpp/convocatorias/fogain).

CUENTAS NACIONALES DE CHILE Producto Interno Bruto Regional: Métodos y Fuentes de Información. (n.d.).

GoChile. (n.d.). Descripción Copiapó. Pagina Web. Retrieved January 28, 2023, from <https://www.gochile.cl/es/copiapo/>.

I. Presentación. (n.d.).

Ilustre Municipalidad de Ovalle. (n.d.). Fomento productivo. Página Web. Retrieved January 28, 2023, from <https://municipalidadovalle.cl/sitio/fomento-productivo/>

Registro de empresas y sociedades. (n.d.). Guía para formalizar tu emprendimiento.

Resiliencia-y-reinvencion-de-los-emprendedores-latinoamericanos-en-el-contexto-del-impacto-provocado-por-la-pandemia. (n.d.).

Sercotec, & Ministerio de Economía, F. y T. (n.d.-a). Convocatorias, Crece. Página Web. Retrieved January 28, 2023, from <https://www.sercotec.cl/crece/>

Sercotec, & Ministerio de Economía, F. y T. (n.d.). Convocatorias, Digitaliza tu almacen. Página Web. Retrieved January 28, 2023, from <https://www.sercotec.cl/digitaliza-tu-almacen/>.

Sercotec, & Ministerio de Economía, F. y T. (n.d.-b). Convocatorias, Semilla emprende. Página Web. Retrieved January 28, 2023, from <https://www.sercotec.cl/capital-semilla-emprende/>.

Sercotec, & Ministerio de Economía Fomento y Turismo. (n.d.). Fondos concursables, Capital Abeja emprende. Pagina Web Corfo. Retrieved January 28, 2023, from <https://www.sercotec.cl/capital-abeja-emprende/>.

Sercotec, & Ministerio de Economía Fomento y Turismo. (n.d.). Quienes somos. Página Web. Retrieved January 28, 2023, from <https://www.sercotec.cl/quienes->



## ANEXOS

Anexo N°1: Encuesta

### CARACTERISTICAS Y VARIABLES QUE DETERMINAN EL EMPREDIMIENTO EN LAS COMUNAS DE COPIAPO Y TIERRA AMARILLA

(con fines netamente académicos para Ingeniería Comercial, Universidad de  
Atacama, Copiapó.)

#### I. ASPECTOS GENERALES

EDAD :

SEXO :

NACIONALIDAD :

CIUDAD :

ESTADO CIVIL :

RANGO DE VENTAS PROM. MENSUAL :

\$0 - \$500.000	\$500.001 - \$1.000.000	\$1.000.001 - \$1.500.000	\$1.500.001 - \$2.000.000	\$2.000.001 - \$2.500.000	\$2.500.001 - \$3.000.000	\$3.000.001 - \$3.500.000	\$3.500.001 - \$4.000.000	\$4.000.001 - \$4.500.000	\$4.500.001 - \$5.000.000

NIVEL DE EDUCACION :

(marcar con una X)

BASICO	MEDIO	TECNICO	UNIVERSITARIO COMPLETO	UNIVERSITARIO INCOMPLETO	POST GRADO

AÑOS DE EMPRESARIA(O) :  
 (marcar con una X)

<b>Menos de 1</b>	<b>1-2</b>	<b>2-3</b>	<b>3-4</b>	<b>4-5</b>	<b>Mas de 5</b>

ACTIVIDAD O GIRO :  
 (marcar con una X)

<b>Compra/Venta</b>	<b>Servicio</b>	<b>Manufactura</b>

## II. ORIGEN DEL EMPRENDIMIENTO

SU EMPRENDIMIENTO ES: UNA OPCION  UNA NECESIDAD

SI SU RESPUESTA FUE OPCION (marcar con una X la alternativa más cercana)

Variable	Ítem	Respuesta	
		SI	NO
<b>Motivación del emprendimiento</b>	Perdida de trabajo anterior	SI	NO
	Encontró una oportunidad en el mercado	SI	NO
	Tiempo ocioso	SI	NO

<b>Familia</b>	Experiencia familiar en negocios	SI	NO
	Herencia familiar (traspaso de negocio)	SI	NO
<b>Autonomía</b>	Independencia	SI	NO
<b>Formación</b>	Decisión adoptada tras un curso de formación	SI	NO
<b>Ingresos</b>	Principal fuente de ingresos	SI	NO
	Obtener ingresos extras (diferente al principal)	SI	NO
<b>Autorrealización</b>	Un sueño hecho realidad	SI	NO
<b>Emprendimiento</b>	Identificación de oportunidad de negocio	SI	NO
<b>Emprendimiento</b>	Desarrollar una empresa en toda su extensión	SI	NO
	Posibilidad de combinar con deberes familiares	SI	NO
<b>Otro (indique cual)</b>			

**SI SU RESPUESTA FUE NECESIDAD** (marcar con una X la alternativa más cercana)

<b>Variable</b>	<b>Ítem</b>	<b>Respuesta</b>	
<b>Necesidad</b>	No encontró trabajo	SI	NO
	Ausencia de mejores alternativas	SI	NO

	Fue despedido	SI	NO
<b>Familia</b>	Para ayudar a un miembro de la familia	SI	NO
	Alto nivel de endeudamiento familiar	SI	NO
<b>Ingresos</b>	Complementar el ingreso familiar	SI	NO
<b>Autonomía</b>	Necesidad de crear su propio puesto (autoempleo)	SI	NO
<b>Motivación</b>	Tomar sus propias decisiones	SI	NO
	Manejar horario propio	SI	NO
<b>Otro (Indique cual)</b>			

### III. OPERACIÓN (marcar con una X la alternativa más cercana)

Variable	Ítem	Respuesta	
		SI	NO
<b>Legalización del negocio</b>	Su negocio de encuentra legalizado	SI	NO
<b>Percepción del negocio</b>	Se realizó un estudio de mercado antes de llevar a cabo el proyecto	SI	NO
	Tenía claridad a qué tipo de cliente estaba dirigido su negocio	SI	NO
	Oportunidad para aprovechar de desarrollar más de alguna habilidad	SI	NO

<b>Propensión al riesgo</b>	Tiene confianza en sus capacidades y posibilidades	SI	NO
<b>Creación de Empleos</b>	Satisfacción al formar un propio equipo de trabajo	SI	NO
	Prefiere trabajar solo con personas conocidas	SI	NO
	Se siente a gusto trabajando sola en su negocio	SI	NO
<b>Dedicación</b>	Dedica tiempo completo a su emprendimiento	SI	NO
	Tiene horarios establecidos	SI	NO
	El tiempo dedicado depende de días y fechas especiales (comerciales)	SI	NO
<b>Uso de Tecnología (personal)</b>	Tiene manejo avanzado con computador e internet	SI	NO
	Tiene manejo intermedio con computador e internet	SI	NO
	Tiene manejo deficiente con computador e internet	SI	NO
	No tiene manejo con computador e internet	SI	NO
<b>Capacitación</b>	Ha realizado algún curso de capacitación donde haya utilizado el computador como herramienta principal	SI	NO
<b>Uso de tecnología en el negocio</b>	Tiene computador en su negocio	SI	NO
	No tiene, planea tener en el corto plazo	SI	NO

<b>Innovación ¿Cómo se puede innovar?</b>	Genera ideas frecuentemente	SI	NO
	Genera ideas innovadoras ocasionalmente	SI	NO
	Nunca genera ideas innovadoras	SI	NO
<b>Asociatividad</b>	Pertenece alguna asociación gremial o tipo de agrupación relacionada con su actividad	SI	NO
	Comparte sus conocimientos con otras emprendedoras	SI	NO
<b>Actitud</b>	Consulta con alguien antes de tomar una decisión	SI	NO
	Analiza sola, con calma los pro y contras	SI	NO
	Ante un problema tiene iniciativa a encontrar solución de inmediato	SI	NO
<b>Otros (Indique cual)</b>			

**IV. CARACTERÍSTICAS, OBSTACULOS Y LÍMITES** (marcar con una X la alternativa más cercana)

<b>Variable</b>	<b>Ítem</b>	<b>Respuesta</b>	
<b>Características de la microempresa (nivel de formalidad)</b>	Formal (tiene inicio de actividades o paga IVA)	SI	NO
	Semi formal (tiene permiso municipal o paga PPM)	SI	NO

	Informal	SI	NO
<b>En caso de ser Informal, ¿Cuál es el motivo de ello?</b>	Desconoce cómo hacerlo	SI	NO
	No le es conveniente	SI	NO
	Debe pagar más impuesto	SI	NO
	No le trae beneficios	SI	NO
	Le involucra costos	SI	NO
	No se proyecta en el futuro	SI	NO
	Otro:		
<b>Características de la microempresa</b>	Su local o negocio está ubicado dentro del hogar	SI	NO
	Su local o negocio es propio	SI	NO
	Su local o negocio es arrendado	SI	NO
	Su local o negocio es compartido	SI	NO
	Otro:		
<b>Financiamiento de Puesta en marcha</b>	Obtuvo crédito bancario para iniciar	SI	NO
	Utilizó ahorros propios	SI	NO

	Solicito préstamo algún familiar	SI	NO
	Fue financiado por algún organismo estatal (CORFO – FOSIS – SERCOTEC)	SI	NO
<b>Recursos del negocio</b>	Utiliza los activos del negocio paralelamente en su hogar (auto – mercadería – dinero)	SI	NO
	Separa la contabilidad del trabajo con la del hogar	SI	NO
<b>Protección social del emprendedor</b>	Paga cotizaciones como trabajador independiente	SI	NO
	Cuenta con previsión de salud para usted y su familia	SI	NO
	Cuenta con sistema de pensión	SI	NO
	Su emprendimiento le permite ahorrar para una futura pensión	SI	NO
	No posee ningún seguro previsional	SI	NO
<b>Financiamiento en curso del negocio</b>	Le ha sido fácil acceder al financiamiento bancario	SI	NO
	Accede a endeudamiento familiar para la productividad del negocio	SI	NO
	Sus endeudamientos son a largo plazo	SI	NO
	Desconoce los tipos de financiamiento que puede acceder como microempresaria	SI	NO
<b>Actitud (frente al riesgo)</b>	El miedo al fracaso le impide iniciar nuevos proyectos	SI	NO

	No piensa en eso, le resulta fundamental ser optimista	SI	NO
	La posibilidad de fracaso es una realidad inherente de su emprendimiento	SI	NO
<b>Aptitud (capacidad personal)</b>	Ha querido abandonar el negocio por desmotivación	SI	NO
	Ha querido abandonar el negocio por falta de recursos económicos	SI	NO
	Ha querido abandonar el negocio por la competencia	SI	NO
<b>Déficit en el mejoramiento del negocio</b>	Ventas o clientes no suficientes	SI	NO
	Falta de publicidad	SI	NO
	Falta de conocimiento para gestionar el día a día	SI	NO
	Problemas informáticos	SI	NO
<b>Otros (Indique cual)</b>			

Anexo N°2: Tabulación de resultados de encuesta.

Tabla A1: Rango Etario

Rango Etario	18 - 28	29 - 38	39 - 48	49 - 58	59 - 68
Cantidad	46	53	23	19	5
Porcentaje	31,51%	36,30%	15,75%	13,02%	3,42%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Tabla A2: Género

Género	Femenino	Masculino
Cantidad	114	32
Porcentaje	78,1%	21,9%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Tabla A3: Nacionalidad

Nacionalidad	Chilena	Colombiana
Cantidad	145	1
Porcentaje	99,32%	0,68%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Tabla A4: Ciudad

Ciudad	Copiapó	Tierra Amarilla
Cantidad	132	14
Porcentaje	90,41%	9,59%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Tabla A5: Estado Civil

Estado Civil	Soltero	Unión Civil	Casado	Divorciado	Viudo
Cantidad	90	9	43	3	1
Porcentaje	61,6%	6,2%	29,5%	2,1%	0,7%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Tabla A6: Rango de Ventas Mensual

Rango de Ventas Mensual	Cantidad	Porcentaje
\$0 - \$500.000	73	50%
\$500.001 - \$1.000.000	43	29,45%
\$1.000.001 - \$1.500.000	12	8,22%
\$1.500.001 - \$2.000.000	4	2,74%

\$2.000.001 - \$2.500.000	2	1,37%
\$2.500.001 - \$3.000.000	3	2,05%
\$3.000.001 - \$3.500.000	2	1,37%
\$3.500.001 - \$4.000.000	1	0,68%
\$4.000.001 - \$4.500.000	0	0%
\$4.500.001 - \$5.000.000	6	4,11%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Tabla A7: Nivel Educativo

Nivel Educativo	Básico	Medio	Técnico	U. Incompleto	U. Completo	Postgrado
Cantidad	4	30	41	25	43	3
Porcentaje	2,7%	20,5%	28,1%	17,1%	29,5%	2,1%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Tabla A8: Años de Empresario

Años de Empresario	menos de 1	1 – 2	2 – 3	3 – 4	4 – 5	más de 5

Cantidad	24	43	24	31	7	17
Porcentaje	16,4%	29,5%	16,4%	21,2%	4,8%	11,6%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Tabla A9: Actividad/Giro

Actividad/Giro	Compra/Venta	Servicio	Manufactura
Cantidad	72	42	32
Porcentaje	49,3%	28,8%	21,9%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Tabla A10: Su emprendimiento es:

Su emprendimiento es	Opción	Necesidad
Cantidad	88	58
Porcentaje	60,3%	39,7%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Tabla A11: Pérdida de trabajo anterior

Pérdida trabajo anterior	Si	No
Cantidad	19	69

Porcentaje	78,4%	21,6%
------------	-------	-------

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A12: Encontró una oportunidad en el mercado

Encontró una oportunidad del mercado	Si	No
Cantidad	43	44
Porcentaje	49,4%	50,6%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A13: Tiempo ocioso

Tiempo ocioso	Si	No
Cantidad	43	44
Porcentaje	49,4%	50,6%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A14: Experiencia familiar en el negocio

Experiencia familiar en el negocio	Si	No
Cantidad	31	57
Porcentaje	35,2%	64,8%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A15: Herencia familiar (traspaso de negocio)

Herencia familiar	Si	No
Cantidad	5	83
Porcentaje	5,7%	94,3%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A16: Independencia

Independencia	Si	No
Cantidad	80	7
Porcentaje	92%	8%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A17: Decisión adoptada tras un curso de formación

Decisión adoptada tras un curso de formación	Si	No
Cantidad	27	61
Porcentaje	30,7%	69,3%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A18: Principal fuente de ingreso

Principal fuente de ingresos	Si	No
Cantidad	50	37
Porcentaje	57,5%	42,5%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A19: Obtener ingresos extras (diferente al principal)

Obtener ingresos extras (diferente al principal)	Si	No
Cantidad	43	45
Porcentaje	48,9%	51,1%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A20: Un sueño hecho realidad

Un sueño hecho realidad	Si	No
Cantidad	71	17
Porcentaje	80,7%	19,3%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A21: Identificación de oportunidad de negocio

Identificación de oportunidad de negocio	Si	No
Cantidad	80	7
Porcentaje	92%	8%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A22: Desarrollar una empresa en toda su extensión

Desarrollar una empresa en toda su extensión	Si	No
Cantidad	44	44
Porcentaje	50%	50%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A23: Posibilidad de combinar con deberes familiares

Posibilidad de combinar con deberes familiares	Si	No
Cantidad	77	11
Porcentaje	87,5%	12,5%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A24: No encontró trabajo

No encontró trabajo	Si	No
Cantidad	40	19
Porcentaje	67,8%	32,2%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A25: Ausencia de mejores alternativas

Ausencia de mejores alternativas	Si	No
Cantidad	51	8
Porcentaje	86,4%	13,6%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A26: Fue despedido

Fue despedido	Si	No
Cantidad	26	33
Porcentaje	44,1%	55,9%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A27: Para ayudar a un miembro de la familia

Para ayudar a un miembro de la familia	Si	No
Cantidad	21	38
Porcentaje	35,6%	64,4%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A28: Alto nivel de endeudamiento familiar

Alto nivel de endeudamiento familiar	Si	No
Cantidad	26	33
Porcentaje	44,1%	55,9%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A29: Complementar el ingreso familiar

Complementar el ingreso familiar	Si	No
Cantidad	48	11
Porcentaje	81,4%	18,6%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A30: Necesidad de crear su propio puesto (autoempleo)

Necesidad de crear su propio puesto (autoempleo)	Si	No
--	----	----

Cantidad	58	1
Porcentaje	98,3%	1,7%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Tabla A31: Tomar sus propias decisiones

Tomar sus propias decisiones	Si	No
Cantidad	56	3
Porcentaje	94,9%	5,1%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Tabla A32: Manejar horarios propios

Manejar horarios propios	Si	No
Cantidad	56	3
Porcentaje	94,9%	5,1%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Tabla A33: Su negocio se encuentra legalizado

Su negocio se encuentra legalizado	Si	No
Cantidad	52	94

Porcentaje	35,6%	64,4%
------------	-------	-------

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A34: Se realizó un estudio de mercado antes de llevar a cabo el proyecto

Se realizó un estudio de mercado antes de llevar a cabo el proyecto	Si	No
Cantidad	38	108
Porcentaje	26%	74%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A35: Tenía claridad a qué tipo de clientes estaba dirigido su negocio

Tenía claridad a qué tipo de clientes estaba dirigido su negocio	Si	No
Cantidad	119	27
Porcentaje	81,5%	18,5%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A36: Oportunidad para aprovechar de desarrollar más de alguna habilidad

Oportunidad para aprovechar de desarrollar más de	Si	No
---	----	----

alguna habilidad		
Cantidad	118	28
Porcentaje	80,8%	19,2%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A37: Tiene confianza en sus capacidades y posibilidades

Tiene confianza en sus capacidades y posibilidades	Si	No
Cantidad	143	6
Porcentaje	97,9%	2,1%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A38: Satisfacción al formar un propio equipo de trabajo

Satisfacción al formar un propio equipo de trabajo	Si	No
Cantidad	110	36
Porcentaje	75,3%	24,7%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A39: Prefiere trabajar solo con personas conocidas

Prefiere trabajar solo con personas conocidas	Si	No
Cantidad	96	50
Porcentaje	65,8%	34,2%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Tabla A40: Se siente a gusto trabajando solo en su negocio

Se siente a gusto trabajando solo en su negocio	Si	No
Cantidad	118	28
Porcentaje	80,8%	19,2%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Tabla A41: Dedicar tiempo completo a su emprendimiento

Dedicar tiempo completo a su emprendimiento	Si	No
Cantidad	60	86
Porcentaje	41,1%	58,9%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Tabla A42: Tiene horarios establecidos

Tiene horarios establecidos	Si	No
-----------------------------	----	----

Cantidad	100	46
Porcentaje	68,5%	31,5%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Tabla A43: El tiempo dedicado depende de días y fechas especiales (comerciales)

El tiempo dedicado depende de días y fechas especiales	Si	No
Cantidad	92	54
Porcentaje	63%	37%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Tabla A44: Tiene manejo avanzado con computador e internet

Tiene manejo avanzado con computador e internet	Si	No
Cantidad	66	80
Porcentaje	45,2%	54,8%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Tabla A45: Tiene manejo intermedio con computador e internet

Tiene manejo intermedio con computador e internet	Si	No
Cantidad	74	72

Porcentaje	50,7%	49,3%
------------	-------	-------

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A46: Tiene manejo deficiente con computador e internet

Tiene manejo deficiente con computador e internet	Si	No
Cantidad	23	123
Porcentaje	15,8%	84,2%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A47: No tiene manejo con computador e internet

No tiene manejo con computador e internet	Si	No
Cantidad	19	127
Porcentaje	13%	87%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A48: Ha realizado algún curso de capacitación donde haya utilizado el computador como herramienta principal

Ha realizado algún curso de capacitación donde haya utilizado el computador como herramienta principal	Si	No
Cantidad	52	94

Porcentaje	35,6%	64,4%
------------	-------	-------

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A49: Tiene computador en su negocio

Tiene computador en su negocio	Si	No
Cantidad	85	61
Porcentaje	58,2%	41,8%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A50: No tiene, planea tener en el corto plazo

No tiene, planea tener en el corto plazo	Si	No
Cantidad	44	102
Porcentaje	30,1%	69,9%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A51: Genera ideas frecuentemente

Genera ideas frecuentemente	Si	No
Cantidad	103	43
Porcentaje	70,5%	29,5%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A52: Genera ideas innovadoras ocasionalmente

Genera ideas innovadoras ocasionalmente	Si	No
Cantidad	68	78
Porcentaje	53,4%	46,6%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A53: Nunca genera ideas innovadoras

Nunca genera ideas innovadoras	Si	No
Cantidad	18	128
Porcentaje	12,3%	87,7%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A54: Pertenece alguna asociación gremial o tipo de agrupación relacionada con su actividad

Pertenece alguna asociación gremial o tipo de agrupación relacionada con su actividad	Si	No
Cantidad	46	100
Porcentaje	31,5%	68,5%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A55: Comparte sus conocimientos con otros emprendedores

Comparte sus conocimientos con otros emprendedores	Si	No
Cantidad	97	49
Porcentaje	66,4%	33,6%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A56: Consulta con alguien antes de tomar una decisión

Consulta con alguien antes de tomar una decisión	Si	No
Cantidad	58	88
Porcentaje	39,7%	60,3%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A57: Analiza sola, con calma los pro y contras

Analiza sola, con calma los pro y contras	Si	No
Cantidad	103	43
Porcentaje	70,5%	29,5%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A58: Ante un problema tiene iniciativa a encontrar solución de inmediato

Ante un problema tiene iniciativa a encontrar solución de inmediato	Si	No
Cantidad	128	18
Porcentaje	87,7%	12,3%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Tabla A59: Características de la microempresa (nivel de formalidad)

Características de la microempresa	Formal	Semi Formal	Informal
Cantidad	50	13	83
Porcentaje	34,2%	8,9%	56,8%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Tabla A60: Desconoce cómo hacerlo

Desconoce cómo hacerlo	Si	No
Cantidad	52	26
Porcentaje	66,7%	33,3%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.

Tabla A61: No le es conveniente

No le es conveniente	Si	No
Cantidad	57	23
Porcentaje	71,3%	28,7%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A62: Debe pagar más impuesto

Debe pagar más impuesto	Si	No
Cantidad	53	25
Porcentaje	67,9%	32,1%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A63: No le trae beneficios

No le trae beneficios	Si	No
Cantidad	40	39
Porcentaje	50,6%	49,4%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A64: Le involucra costos

Le involucra costos	Si	No
Cantidad	67	12
Porcentaje	84,8%	15,2%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A65: No se proyecta en el futuro

No se proyecta en el futuro	Si	No
Cantidad	25	55
Porcentaje	31,3%	68,8%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A66: Su local o negocio

Su local o negocio	Dentro del hogar	Es propio	Arrendado	Compartido
Cantidad	76	39	15	5
Porcentaje	52,1%	26,7%	10,3%	3,4%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A67: Obtuvo crédito bancario para iniciar

Obtuvo crédito bancario para iniciar	Si	No
Cantidad	131	15
Porcentaje	89,7%	10,3%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A68: Utilizó ahorros propios

Utilizó ahorros propios	Si	No
Cantidad	115	31
Porcentaje	78,8%	21,2%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A69: Solicito préstamo a algún familiar

Solicito préstamo a algún familiar	Si	No
Cantidad	106	40
Porcentaje	72,6%	27,4%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A70: Fue financiado por algún organismo estatal (CORFO - FOSIS - SERCOTEC)

Fue financiado por algún organismo estatal (CORFO - FOSIS - SERCOTEC)	Si	No
Cantidad	118	28
Porcentaje	80,8%	19,2%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A71: Recursos del negocio

Recursos del negocio	Separa la contabilidad	Utiliza los activos del negocio
Cantidad	83	63
Porcentaje	56,8%	43,2%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A72: Paga cotizaciones como trabajador independiente

Paga cotizaciones como trabajador independiente	Si	No
Cantidad	106	40
Porcentaje	72,6%	27,4%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A73: Cuenta con previsión de salud para usted y su familia

Cuenta con previsión de salud para usted y su familia	Si	No
Cantidad	91	55
Porcentaje	62,3%	37,7%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A74: Cuenta con sistema de pensión

Cuenta con sistema de pensión	Si	No
Cantidad	90	56
Porcentaje	61,6%	38,4%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A75: Su emprendimiento le permite ahorrar para una futura pensión

Su emprendimiento le permite ahorrar para una futura pensión	Si	No
Cantidad	104	42

Porcentaje	71,2%	28,8%
------------	-------	-------

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A76: No posee ningún seguro previsional

No posee ningún seguro previsional	Si	No
Cantidad	88	58
Porcentaje	60,3%	39,7%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A77: Le ha sido fácil acceder al financiamiento bancario

Le ha sido fácil acceder al financiamiento bancario	Si	No
Cantidad	116	30
Porcentaje	79,5%	20,5%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A78: Accede a endeudamiento familiar para la productividad del negocio

Accede a endeudamiento familiar para la productividad del negocio	Si	No
---	----	----

Cantidad	126	20
Porcentaje	86,3%	13,7%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A79: Sus endeudamientos son a largo plazo

Sus endeudamientos son a largo plazo	Si	No
Cantidad	114	32
Porcentaje	78,1%	21,9%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A80: Desconoce los tipos de financiamiento que puede acceder como microempresario

Desconoce los tipos de financiamiento que puede acceder como microempresario	Si	No
Cantidad	105	41
Porcentaje	71,9%	28,18%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A81: El miedo al fracaso le impide iniciar nuevos proyectos

El miedo al fracaso le impide iniciar nuevos proyectos	Si	No
Cantidad	37	109
Porcentaje	25,3%	74,7%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A82: No piensa en eso, le resulta fundamental ser optimista

No piensa en eso, le resulta fundamental ser optimista	Si	No
Cantidad	103	43
Porcentaje	70,5%	29,5%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A83: La posibilidad de fracaso es una realidad inherente de su emprendimiento

La posibilidad de fracaso es una realidad inherente de su emprendimiento	Si	No
Cantidad	45	101
Porcentaje	30,8%	69,2%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A84: Ha querido abandonar el negocio por desmotivación

Ha querido abandonar el negocio por desmotivación	Si	No
Cantidad	49	97
Porcentaje	33,6%	66,4%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A85: Ha querido abandonar el negocio por falta de recursos económicos

Ha querido abandonar el negocio por falta de recursos económicos	Si	No
Cantidad	46	100
Porcentaje	31,5%	68,5%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A86: Ha querido abandonar el negocio por la competencia

Ha querido abandonar el negocio por la competencia	Si	No
Cantidad	43	103
Porcentaje	29,5%	70,5%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A87: Ventas o clientes no suficientes

Ventas o clientes no suficientes	Si	No
Cantidad	48	98
Porcentaje	32,9%	67,1%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A89: Falta de publicidad

Falta de publicidad	Si	No
Cantidad	62	84
Porcentaje	42,5%	57,5%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A90: Falta de conocimiento para gestionar el día a día

Falta de conocimiento para gestionar el día a día	Si	No
Cantidad	45	101
Porcentaje	30,8%	69,2%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*

Tabla A91: Problemas informáticos

Problemas informáticos	Si	No
Cantidad	34	112
Porcentaje	23,3%	76,7%

*Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta.*