

¿Qué instrumentos de inversión existen?

¿Qué es la inversión?

¿Cómo reúno un capital?

¿Qué necesito para invertir?

¿Cómo planifico para juntar un capital?

¿Qué es la

¿Cómo diversificar?

¿Qué necesito para invertir?

¿Cómo reúno un capital?

¿Qué es el riesgo?

¿Qué es la inversión?

¿Qué es la inversión?



GUÍA PARA JÓVENES

# Planificación para la Inversión



Ministerio de  
Economía,  
Fomento y  
Turismo

Gobierno de Chile

CHILE LO  
HACEMOS  
TODOS

**SERNAC**

Servicio Nacional del Consumidor

# PRESENTACIÓN

Como Servicio Nacional del Consumidor (SERNAC) nos da mucho gusto saludarles y hacer entrega de esta guía, que forma parte de nuestro Programa de Educación Financiera (PEF), iniciativa que nos permite, año a año, crear material dirigido a jóvenes de todo Chile.

El propósito del PEF es contribuir a la formación de una ciudadanía empoderada y consciente de sus derechos, además de aportar al desafío del país por entregar herramientas y competencias indispensables para que hombres y mujeres de todas las edades puedan desenvolverse en el sistema financiero actual.

Esperamos que esta guía resulte útil y sea un incentivo a aprender sobre el sistema financiero, facilitando la toma de decisiones informadas, el ejercicio de los derechos del consumidor, la participación y, finalmente, el uso de los instrumentos que ofrece el mercado en beneficio de las personas y su calidad de vida.

Les saluda,

**Servicio Nacional del Consumidor**  
**SERNAC**

# ÍNDICE



- 03** **Introducción**
- 04** **¿Qué es la inversión?**
- 05** **El arte de la planificación**
- 06** **Conceptos básicos de inversión**
  - 06** ¿En qué consiste la inversión y dónde se realizan estas transacciones?
  - 09** ¿Qué instrumentos de inversión existen?
- 13** **Invertir en tu propio negocio**
  - 15** Cómo construir un modelo de negocio
  - 18** Herramientas de planificación para emprendedores
  - 22** Cómo financiar tu emprendimiento
  - 25** De consumidores a PyMEs, pero igualmente consumidores
  - 27** Experiencias exitosas de jóvenes emprendedores en Chile
- 29** **Glosario para futur@s inversionistas**



# Introducción

Te presentamos una nueva guía de Educación Financiera, elaborada por el Servicio Nacional del Consumidor (SERNAC) como parte de su Programa de Educación Financiera (PEF) dirigido a jóvenes del país.

En esta oportunidad trataremos el tema de la inversión. Seguramente el concepto no te resulte del todo desconocido, pero probablemente no tienes claro cómo funciona y tienes la impresión que es muy complejo.

Efectivamente, la inversión es un tema complejo y los expertos así lo confirman. Complejo, pero no imposible de comprender e incorporar a nuestras vidas y, de hecho, muy necesario en el sistema económico actual. En un escenario financiero ideal, todos deberíamos tener ahorros e invertirlos con el propósito de asegurar nuestros recursos económicos a futuro.

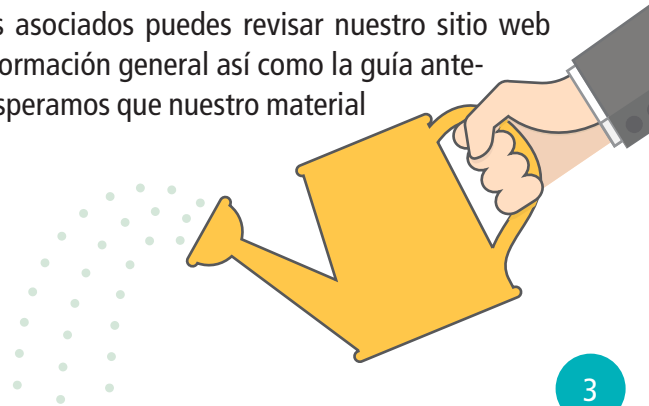
En esta guía recopilamos información básica para entender la inversión como una práctica financiera que todos podemos adoptar, y para familiarizarnos con conceptos, instituciones e instrumentos que operan en el mercado y que inciden en nuestras finanzas, aun cuando no participemos directamente de este tipo de transacciones.

El objetivo de este material es informar sobre una alternativa real para optimizar nuestros recursos económicos e invitar a todos y todas quienes se interesen, a buscar información e involucrarse de manera activa en el manejo de su dinero.

También encontrarás en esta guía una sección dedicada al emprendimiento, que es una forma de inversión.

Observarás que al referirnos a la inversión y el emprendimiento surgen conceptos y prácticas financieras que hemos mencionado antes y que son conocimientos fundamentales de Educación Financiera, que mientras antes incorporemos a nuestras vidas, mejor. Por ejemplo: planificación, presupuesto, ahorro y crédito.

Para repasar estos conceptos y los consejos asociados puedes revisar nuestro sitio web ([www.sernaceduca.cl](http://www.sernaceduca.cl)) donde encontrarás información general así como la guía anterior para jóvenes que trata sobre el crédito. Esperamos que nuestro material te resulte interesante y útil.





# ¿Qué es la **inversión**?

En palabras sencillas, es “poner tu dinero a trabajar”, para que tu capital inicial aumente en un plazo determinado de tiempo.

El dinero que inviertes es tu capital. No es lo mismo que tu presupuesto mensual, con el que debes cubrir tus gastos fijos y demás necesidades. Tu capital es una cantidad de dinero que hayas ahorrado y que no tengas intención de gastar por un buen tiempo.



## Es decir:

- Debes tener capacidad de ahorro, lo que implica ser ordenado y constante.
- Podrás apreciar tu ganancia al cabo de un tiempo (mediano o largo plazo), lo que implica ser paciente.

Por esta razón, si queremos prepararnos para invertir, debemos planificar y ser disciplinados, para no salirnos de presupuesto y para que nuestro plan a futuro no se desequilibre.

## ¿Qué necesitas para invertir?

- Un capital
- Dominar el arte de la planificación
- Un plan de inversión
- Informarte y asesorarte por expertos confiables (certificados y respaldados por una institución)
- Tiempo
- Paciencia y tolerancia a la frustración





# El arte de la planificación

No está de más repasar algunos consejos para hacer una planificación eficiente de nuestros recursos económicos.

Lo primero es conocer nuestro ingreso y tener claro qué tipo de gastos tenemos mes a mes, cuánto dinero destinamos a cada cosa y cuánto dinero nos queda disponible. Se trata de identificar nuestra capacidad de ahorro y la posibilidad de llevar a cabo proyectos, hacer frente a imprevistos, o hacer un gasto que hemos estado posponiendo.

La herramienta fundamental para observar todos nuestros movimientos financieros y analizar nuestra situación es el presupuesto. A continuación, sugerimos un formato para que anotes de forma detallada tu ingreso mensual, tus gastos fijos (asociados a necesidades básicas), tus gastos adicionales, y tus excedentes:

## Presupuesto

INGRESOS PERSONALES O FAMILIARES	MONTO (\$)	GASTOS PERSONALES O FAMILIARES (Egresos)	MONTO (\$)	TOTAL DISPONIBLE (Ingresos – Egresos)
Ingreso principal	\$	Arriendo/Dividendo	\$	\$
Otros ingresos	\$	Servicios básicos (agua, luz, gas, gastos comunes)	\$	
<b>Total ingresos</b>	<b>\$</b>	Servicios adicionales (celular, internet, TV)	\$	
		Alimentación	\$	
		Transporte	\$	
		Educación	\$	
		Salud	\$	
		Ahorro	\$	
		Crédito(s)	\$	
		Recreación	\$	
		Otros	\$	
		<b>Total egresos</b>	<b>\$</b>	



Si tienes un capital disponible para invertir, debes utilizar la misma lógica del presupuesto para elaborar un plan de inversión, es decir, definir el monto de dinero inicial, y anotar el o los instrumentos financieros que vas a utilizar, cuánto dinero destinarás a cada uno de ellos, qué porcentaje de rentabilidad ofrece cada uno y en qué plazo de tiempo, así como cualquier otra información que te permita calcular cuánto incrementará tu capital inicial y en qué fecha podrías acceder a este dinero.



# Conceptos básicos de inversión:

## ¿En qué consiste la inversión y dónde se realizan estas transacciones?

Las inversiones son transacciones comerciales que se realizan en un espacio virtual llamado "mercado de valores", donde en lugar de intercambiar productos y servicios, se venden y compran títulos o certificados de propiedad de instrumentos financieros.

Las empresas e instituciones, en busca de capital, emiten valores en la forma de instrumentos financieros, por ejemplo: acciones.

Las entidades que desean que sus valores se ofrezcan en el mercado, solicitan su inscripción a la Comisión para el Mercado Financiero (CMF). Así, los valores, una vez inscritos en los registros públicos de la CMF, quedan a disposición de los inversionistas.

Los inversionistas que desean comprar valores, deben hacerlo a través de agentes intermediarios. Éstos son personas naturales o empresas expertas que analizan la rentabilidad de los instrumentos financieros y en base a su conocimiento del mercado de valores y la economía nacional y global, calculan su nivel de riesgo, es decir, qué probabilidades hay de que el precio de los valores suba, baje, o se mantenga, y en tal caso, qué porcentaje de ganancia pueden esperar los inversionistas o cuánto podrían perder de su inversión original. Todo esto en un plazo determinado de tiempo (cuantificado en meses y años).

La compra y venta de instrumentos financieros puede realizarse a través de las Bolsas de Valores o fuera de ellas, dependiendo del tipo de valores que se transe. En ambos casos, el trato entre oferentes e inversionistas se hace a través de intermediarios: personas naturales o empresas, conocidos como corredores de bolsa (cuando operan dentro de una Bolsa de Valores) o agentes de valores (cuando operan fuera de las Bolsas de Valores).





Los corredores de bolsa y agentes de valores, ya sean personas naturales o jurídicas, deben estar inscritos en el Registro de Corredores de Bolsa y Agentes de Valores de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF).



En Chile existen tres Bolsas de Valores: La Bolsa de Corredores de Valparaíso (desde 1892), la Bolsa de Comercio de Santiago (desde 1893), y la Bolsa Electrónica de Chile (desde 1989).

Vigilando que esta actividad y todos los involucrados actúen conforme a la ley, existen organismos públicos que actúan como reguladores y fiscalizadores, específicamente, la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF), la Superintendencia de Pensiones (SP) y el Banco Central de Chile, que no es una institución pública, sino autónoma de rango constitucional.

Cada inversionista tiene un perfil, de acuerdo con el riesgo que está dispuesto a asumir al invertir en determinado instrumento financiero. Por lo general, los instrumentos que ofrecen mayor rentabilidad, presentan mayor riesgo, y viceversa. En el mediano o largo plazo, si las condiciones del mercado son favorables, y los precios de los valores suben, los inversionistas obtendrán un porcentaje de ganancia; todos reciben el mismo porcentaje de ganancia, pero el que haya invertido un capital inicial de \$500.000, por ejemplo, tendrá una ganancia mayor en dinero que el que haya invertido \$100.000. Por otra parte, si las condiciones del mercado son desfavorables, los inversionistas tienen un porcentaje de pérdida, que podría ser más perjudicial para un pequeño inversionista que para un gran inversionista, pues para el primero puede significar la pérdida total de lo invertido.

### **Por eso, si vas a invertir, es fundamental:**

**Asesorarte por un experto**, lo que significa, un profesional certificado y autorizado y/o respaldado por una institución igualmente autorizada y con trayectoria. La persona o empresa que te ofrezca administrar tu dinero debe entregarte toda esta información, para acreditarse ante ti, y puedes corroborar esta información a través de la CMF.

**Asegúrate de entender** a la perfección todas las condiciones del instrumento financiero







No confíes en personas o empresas emergentes que ofrezcan una rentabilidad mayor al promedio que se observa en el mercado, menos aún si aseguran tener una fórmula nueva e infalible, o si te contactan a través de internet, por teléfono o cualquier otro medio informal.

Recuerda siempre que la inversión requiere paciencia y la ganancia se produce en el largo plazo. Si te ofrecen obtener altas ganancias en poco tiempo, podría tratarse de una estafa.

que vas a escoger. La persona que te asesora debe entregarte toda la información necesaria y explicarte paso a paso cómo funciona la operación. En este punto debes tener en cuenta que el instrumento financiero que escojas ofrece un porcentaje de rentabilidad, pero que el cálculo de tu ganancia efectiva considera el descuento de impuestos y de la comisión que cobre el intermediario a través del cual haces tus transacciones (todo se expresa en porcentajes).

**Se precavido/a.** Como pequeño/a inversionista debes estar muy atento/a a tu plan de inversión: Tener claro los riesgos que puedes asumir, y los recursos de los que dispones para amortizar la eventual pérdida de tu inversión. Asimismo, debes tener claras tus expectativas, ser realista en cuanto a la posibilidad de obtener determinada ganancia a través de determinado instrumento financiero, y tener claro el tiempo en que esto será factible. Esto definirá tu perfil de inversionista.



Se distinguen tres perfiles de inversionistas, según su nivel de tolerancia al riesgo: conservador, moderado y agresivo.

**Diversifica.** Una vez que te informes sobre las alternativas de inversión adecuadas para tu capital y para tu perfil, un consejo útil, tanto para pequeños como para grandes inversionistas, es "no poner todos tus huevos en una misma canasta". Nunca olvides el riesgo.



# ¿Qué instrumentos de inversión existen?



1. Existe una modalidad de inversión en la que participamos la mayoría de los ciudadanos y ciudadanas del país: las **AFP (Administradoras de Fondos de Pensiones)**.

Al ingresar a este sistema, los trabajadores y trabajadoras dependientes, deben pagar mensualmente una cotización que equivale al 10% de su ingreso más otro porcentaje que corresponde a la comisión que cobra la AFP que hayan escogido. Al momento de afiliarse a una AFP, es preciso fijarse en este porcentaje de comisión mensual, pero también en la rentabilidad que ofrece la AFP y en el cobro que realizará al momento que el afiliado jubile.

El dinero que pagamos a la AFP constituye nuestro ahorro previsional; dinero que la AFP utiliza para invertir en instrumentos financieros de renta fija (menos riesgo/menos rentabilidad) y renta variable (más riesgo/más rentabilidad), de acuerdo con lo que cada uno autorice. Las AFP ofrecen cinco tipos de fondo (A, B, C, D y E, siendo el A el más riesgoso y el E el más conservador). La AFP nunca invierte el total de nuestro ahorro, sino un porcentaje, y en base a eso y al fondo seleccionado varía nuestra rentabilidad. Todo afiliado puede invertir en distintos fondos, o bien, cambiarse de fondo cuantas veces quiera, de forma gratuita.

Así pues, una posible estrategia para optimizar esta modalidad de ahorro previsional es asesorarse y gestionar los propios recursos con constancia y de acuerdo con el riesgo que se quiera asumir (es decir considerando ingresos, capacidad de ahorro y el tiempo disponible antes de jubilar).

Al analizar tu ahorro previsional y calcular el monto estimado de tu jubilación (cuánto recibirás mensualmente), recuerda el factor inflación: por un lado, el dinero se devalúa y por otro, el costo de la vida va incrementando en el tiempo.

Por esta razón, es importante diversificar ¿recuerdas?: “no poner todos tus huevos en una misma canasta”.

¿Cómo diversificar? Siendo realistas, y como pequeños inversionistas, lo primero es ahorrar, y una vez reunido un capital, identificar el instrumento de inversión más adecuado para tu perfil de inversionista.

2. Si tu objetivo es mejorar tu jubilación, existe la alternativa del **Ahorro Previsional Voluntario (APV)**. Este instrumento puede contratarse con la misma AFP u otra institución autorizada: bancos, compañías de seguros, administradoras de fondos mutuos, administradoras de inversión, administradoras de vivienda, administradoras generales de fondos, corredores de bolsa y agentes de valores. Se puede adoptar una de tres modalidades:

- Cotización adicional voluntaria en la AFP
- Depósito de Ahorro Previsional Voluntario
- Depósitos convenidos

Según estas modalidades, las instituciones ofrecen diversos planes, cada uno de los cuales ofrece una rentabilidad en base a la inversión de este ahorro en otros instrumentos financieros. Algunas modalidades de APV son: cuotas de fondos mutuos, seguros de vida con APV, cuotas de fondos para la vivienda, cuotas de fondos de inversión, entre otros.

Al momento de contratar un APV, debes asegurarte que el plan que te han ofrecido esté autorizado por la Superintendencia que corresponda a la institución que te ofrece el instrumento:

- Superintendencia de Pensiones
- Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras
- Comisión para el Mercado Financiero (CMF)

**3. Instrumentos de inversión de renta fija:** Son títulos de deuda, es decir, el inversionista actúa como prestamista de una empresa o institución que requiere financiamiento y lo reúne a través del mercado de valores. De acuerdo con esto, el inversionista aporta un capital y en un tiempo determinado (corto, mediano o largo plazo) obtiene la devolución de su dinero más un interés que está previamente estipulado. Es un instrumento de inversión apto para el perfil de inversionista más conservador (que asume menos riesgos).

Son instrumentos de renta fija:

- Pactos
- Depósitos a plazo
- Bonos

**4. Instrumentos de inversión de renta variable:** Presentan un riesgo mayor que los instrumentos de renta fija pero, consiguientemente, una rentabilidad mayor. Algunos de los instrumentos que corresponden a esta categoría son:

**4.1. Cuotas de Fondos Mutuos:** Los Fondos Mutuos son capitales constituidos a partir del aporte de varios inversionistas, personas naturales y jurídicas, quienes se integran a este fondo mediante el pago de cuotas. Una empresa administra el dinero reunido y lo invierte en el mercado de valores. A través de este instrumento, pequeños inversionistas pueden acceder a modalidades de inversión que de otra manera estarían fuera de su alcance. Los Fondos Mutuos varían según el tiempo al cabo del cual se puede recuperar el dinero, con la correspondiente ganancia (mediano o largo plazo).

**4.2. Cuotas de Fondos para la Vivienda:** Dirigidas a beneficiarios del Subsidio de Leasing Habitacional, que consiste en un aporte del Estado para la compra de una vivienda a aquellos ciudadanos o ciudadanas que posean un contrato de arriendo con promesa de compraventa, por una propiedad acogida al DFL2 (de hasta 140m<sup>2</sup>). Los interesados en este instrumento de inversión deben abrir una cuenta de ahorro para la vivienda en una institución autorizada, la cual reúne los fondos de todos los titulares de cuenta, y los invierte en el mercado de valores (tal como sucede en los Fondos Mutuos), para luego distribuir la rentabilidad obtenida entre los titulares, en proporción a su ahorro.

**4.3. Cuotas de Fondos de Inversión:** Los Fondos de Inversión operan de forma parecida a los Fondos Mutuos pero cuentan con un número de cuotas limitado y su valor suele ser mayor, por lo que están dirigidos a grandes inversionistas e instituciones, como las AFP, Compañías de Seguros, Administradoras de Fondos Mutuos, etc.

**4.4. Acciones:** Representan parte del patrimonio de una Sociedad Anónima abierta, es decir, una acción equivale a un porcentaje de propiedad de la empresa a la cual corresponde. La rentabilidad de este instrumento de inversión depende de los resultados de dicha empresa en sus negocios, lo que hace que su valor en el mercado aumente o disminuya. Son instrumentos cuya rentabilidad se produce a largo plazo. El inversionista puede vender sus acciones cuando lo desee, pero el valor de éstas será fijado por el mercado y sus condiciones al momento de la venta.

**4.5. Dólar:** La moneda estadounidense es el valor de referencia de las transacciones comerciales a nivel mundial, y su valor es relativamente estable en rentabilidad y riesgo, por lo que permite amortiguar las fluctuaciones económicas y la desvalorización de la moneda local. Existen distintas maneras de invertir en dólares: comprarlos a través de una casa de cambios y guardarlos hasta que su valor suba, para venderlos más caros; tener una cuenta de ahorro en dólares (aunque la cuenta de ahorro, como instrumento, está en cayendo en desuso); invertir en un depósito a plazo en dólares o "pacto en moneda extranjera", a través de un agente de valores, un banco u otra institución financiera.

## Otros instrumentos de inversión son:

- Certificados de depósitos de valores
- Contratos derivados
- Contratos forwards
- Efectos de comercio
- Futuros
- Opciones
- Oro y plata
- Productos agropecuarios
- Valores extranjeros
- American Depositary Receipts (ADR's)
- Swaps
- Títulos representativos de inversión colectiva emitidos por vehículos de inversión colectiva extranjeros.



Recuerda que las instituciones que autorizan y fiscalizan a las entidades que realizan transacciones en el mercado de valores son la CMF y la SBIF:

- Comisión para el Mercado Financiero (CMF): [www.cmfchile.cl](http://www.cmfchile.cl)

- Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras: [www.sbif.cl](http://www.sbif.cl)

Una vez que te hayas convertido en inversionista y hayas diversificado, poniendo tu capital en más de un instrumento financiero, tendrás una cartera de inversiones, que es una especie de portafolio o registro de tus instrumentos de inversión, los recursos destinados a cada uno, y su respectivo nivel de riesgo. La cartera sirve para analizar tus inversiones y asegurarte que exista un equilibrio entre sus niveles de riesgo, minimizando las posibilidades de pérdida.

## Invertir es una estrategia para alcanzar nuestras metas de ahorro.

Una meta de ahorro que, a su vez, es un tipo de inversión es la compra de una vivienda. La casa propia es un proyecto que implica una cantidad importante de recursos, pero todos los costos asociados tienen como resultado la obtención de un patrimonio valioso y permanente, del que podrás disponer a futuro, según tus necesidades.



Comprar una vivienda o terreno es invertir en **bienes raíces**. Esto incluye también inmuebles de uso comercial, por ejemplo, una oficina, local o bodega. Los terrenos, por otra parte, tienen diversos usos según su emplazamiento: pueden servir para construir una casa u otra edificación, para cultivos, crianza de especies, actividades turísticas o recreacionales, etc.

Los bienes raíces son activos que prácticamente no se devalúan y en muchos casos pueden aumentar su valor. Eventualmente pueden venderse o arrendarse y convertirse en una fuente de ingresos constante. Es una inversión rentable, de bajo riesgo.



## Invertir en tu propio negocio

Como hemos señalado, la inversión consiste en destinar una cantidad de dinero a la contratación de un instrumento financiero que ofrece un porcentaje de rentabilidad al cabo de un plazo determinado. Esto implica que durante el tiempo estipulado, no dispondremos de dicho dinero, depositándolo en manos de un agente financiero con la finalidad de incrementar el monto inicial.



Para invertir se requiere paciencia y disciplina. Paciencia, pues debemos entender que nuestra ganancia será apreciable en el largo plazo, y por lo mismo, las metas que nos fijamos cuando decidimos invertir, deben proyectarse a futuro. Disciplina, porque debemos ser muy organizados u organizadas para administrar nuestro presupuesto y no requerir del dinero invertido en caso de imprevistos.

En tercer lugar, la inversión nos exige ser tolerantes a la frustración en caso que no obtenamos las ganancias esperadas, pues el mercado financiero contempla diversas variables que condicionan la rentabilidad de los instrumentos financieros.

Teniendo en cuenta estas características:

- Capital inicial
- Riesgos
- Ganancia futura

+

- Paciencia
- Disciplina
- Tolerancia a la frustración

Es momento de contemplar otra alternativa para invertir nuestro dinero: el emprendimiento. Esto quiere decir, invertir nuestro dinero y nuestras capacidades para crear una empresa propia.



Frecuentemente, en nuestra condición de consumidores y consumidoras nos damos cuenta de que en el mercado nacional hace falta un producto o servicio que sería atractivo para muchas personas. A veces detectamos esta necesidad en base a nuestra propia identidad, a nuestros gustos y estilo de vida, y por supuesto, en relación a lo que nosotros mismos consumimos. Otras veces esta observación tiene que ver con nuestras habilidades, nuestros estudios y/o actividad laboral, que nos llevan a idear formas de mejorar la oferta existente de un producto o servicio y, a la vez, contemplar la alternativa de generar nuestra propia fuente de empleo.

Actualmente, personas de todas las edades deciden emprender a menor o mayor escala, como una forma para generar ingresos adicionales o como un trabajo de tiempo completo. Seguramente entre tus conocidos existe por lo menos una persona que responde al perfil de microempresario o microempresaria.

## Y tú ¿tienes espíritu emprendedor?

Si te interesa emprender, una vez más, debes recordar el concepto de planificación. Excepto que ahora, deberás aplicarlo no sólo a tus finanzas y metas personales, sino que al capital del que dispones para emprender y al plan de negocios en base al que iniciarás tu empresa. Todo muy bien detallado y diferenciado, para no mezclar tus gastos personales con los insumos necesarios para tu emprendimiento, es decir: "Planificación 2.0".



De la misma manera que en otro momento has fijado tus metas de ahorro, debes plantearte algunas preguntas cruciales cuando evalúes la posibilidad de emprender:

**¿Para qué emprender? ¿Cuál es mi objetivo?** (generar ingresos adicionales o generar una oportunidad de autoempleo).

**¿En qué me gustaría emprender?**

**¿Qué recursos tengo? ¿Cuáles son mis conocimientos, experiencia y/o competencias? ¿Es el rubro indicado para mí?**

**¿Cuánto tiempo dedicaré a mi emprendimiento?**

**¿Qué necesito? ¿Tengo capital disponible? ¿Cuento con recursos materiales que pueda poner a disposición de mi proyecto?**

**¿Cuál es el costo de mi proyecto?**

**¿Cómo financiaré los insumos que no tengo?**

**¿Dentro de qué plazo necesito recuperar mi inversión?**

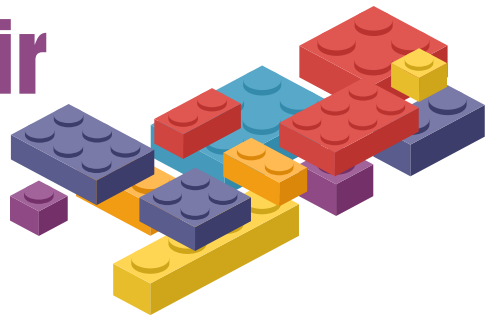
**¿Qué porcentaje de mis ingresos debo marginar como ganancia, para que el negocio sea rentable?**

**¿Cuál es mi público objetivo? ¿Dónde o por qué medio haré llegar mi producto o servicio al público?**

Finalmente, y no por ello menos importante: **¿Es un negocio viable?**

Estas preguntas son útiles y necesarias para determinar qué tipo de emprendimiento quieres realizar y para evaluar tus posibilidades de ejecutar el proyecto. Pueden parecer demasiados factores a considerar, pero no te desalientes, si logras responder a estas interrogantes, habrás sentado las bases para desarrollar un elemento indispensable para cualquier emprendimiento: el modelo de negocio.

## Cómo construir un modelo de negocio



A continuación, te presentamos una metodología para construir un modelo de negocio, que te será muy útil, independiente de la escala de tu proyecto, para observar los aspectos relevantes de tu propuesta, en conjunto. Esta herramienta, conocida como canvas (lienzo en inglés), fue propuesta por Alex Osterwalder e Yves Pigneur, profesores de la Universidad de Lausanne (Suiza), en el libro titulado "Generación de modelos de negocio" publicado el año 2011. Es una herramienta dinámica y efectiva que fue adoptada en el ámbito empresarial como un recurso innovador para presentar un modelo de negocio, así como por las organizaciones que asesoran y apoyan a emprendedores.

Como el nombre lo indica, el canvas o lienzo es un cuadro dividido en nueve secciones, que permite observar simultáneamente los principales factores que justifican el origen, objetivo y la viabilidad de tu proyecto:

- Socios o aliados clave
- Actividades clave
- Recursos clave
- Propuesta de valor
- Relaciones con clientes
- Canales
- Segmentos de cliente
- Estructura de costos
- Fuente de ingresos





## Modelo Canvas - Lienzo para plan de negocios

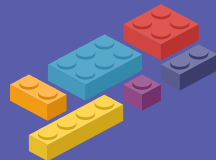
Para desarrollar tu plan de negocios siguiendo este modelo, debes completar cada sección respondiendo a las preguntas insertas en cada recuadro. Te sugerimos trabajar las secciones de forma sucesiva, siguiendo el orden señalado por la numeración:

1 » 2.a » 2.b » 2.c » 3.a » 3.b » 3.c » 4.a » 4.b.

<p style="text-align: center; font-weight: bold; font-size: 1.2em;">3.b</p> <p style="font-weight: bold; color: white;">Socios o aliados clave</p> <p>¿Quiénes son nuestros socios clave?</p> <p>¿Qué actividades realizan?</p> <p>¿Qué recursos vamos a adquirir de ellos?</p>	<p style="text-align: center; font-weight: bold; font-size: 1.2em;">3.c</p> <p style="font-weight: bold; color: white;">Actividades clave</p> <p>¿Qué actividades debemos llevar a cabo para lograr nuestro valor añadido?</p> <p>¿Qué actividades debemos realizar para establecer canales de comunicación y distribución?</p>	<p style="font-weight: bold; font-size: 2em;">1</p> <p style="font-weight: bold; color: white;">Oferta y propuesta de valor</p> <p>¿Qué problema de nuestro cliente ayudaremos a resolver?</p> <p>¿Qué necesidad del cliente estamos satisfaciendo?</p>	<p style="text-align: center; font-weight: bold; font-size: 1.2em;">2.c</p> <p style="font-weight: bold; color: white;">Relaciones con clientes</p> <p>¿Qué tipo de relación estableceremos con nuestros clientes para fidelizarlos?</p>	<p style="text-align: center; font-weight: bold; font-size: 1.2em;">2.a</p> <p style="font-weight: bold; color: white;">Segmentos de clientes</p> <p>¿Para quién creamos nuestro producto y valor agregado?</p> <p>¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?</p>
<p style="text-align: center; font-weight: bold; font-size: 1.2em;">3.a</p> <p style="font-weight: bold; color: white;">Recursos clave</p> <p>¿Qué recursos nos permitirán generar el valor añadido?</p> <p>¿Qué recursos necesitamos para establecer nuestra relación con los clientes?</p>		<p style="text-align: center; font-weight: bold; font-size: 1.2em;">2.b</p> <p style="font-weight: bold; color: white;">Canales</p> <p>Comunicaciones: ¿Cómo contactaremos a nuestros clientes?</p> <p>Distribución: ¿Cómo haremos llegar el producto a nuestros clientes?</p>		
<p style="text-align: center; font-weight: bold; font-size: 1.2em;">4.a</p> <p style="font-weight: bold; color: white;">Estructura de costos</p> <p>¿Cuáles son los principales costos que debemos asumir para adquirir recursos y realizar actividades clave?</p>		<p style="text-align: center; font-weight: bold; font-size: 1.2em;">4.b</p> <p style="font-weight: bold; color: white;">Fuentes de ingresos</p> <p>¿Cómo financiamos la producción, difusión y distribución del producto?</p>		

Idealmente, para construir este lienzo, puedes trabajar en una pizarra o papelógrafo (en un formato grande) donde puedas ir rellenando cada sección con letras grandes y ojalá colores diferentes o utilizando letreros que puedas cambiar de lugar o sustituir (notas adhesivas, por ejemplo).

Tu modelo de negocio equivale a la hipótesis del proyecto, es decir, es la idea y la propuesta inicial. El siguiente paso será comprobar que la propuesta es aplicable y coherente, es decir, si responde realmente a una necesidad o una demanda del público consumidor, teniendo en cuenta las condiciones de mercado y la realidad económica, social, geográfica, cultural, etc. ¿Cómo? Mediante un proceso de iteración (que quiere decir repetición) que te permitirá ir mejorando el modelo original.

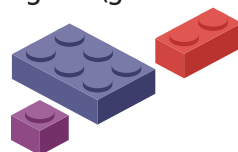


### ¿Qué es **iterar**?

Es repetir un proceso que consta de tres pasos:

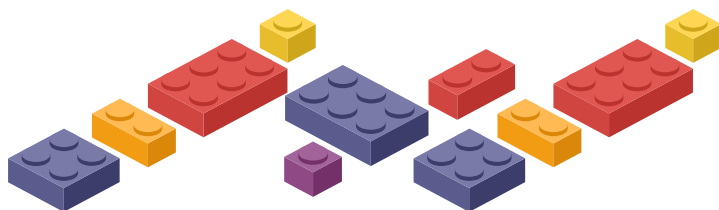
- Idear (plantear una hipótesis o idea sobre la que se fundamenta el proyecto).
- Testear (probar la aplicación de la idea a un contexto real).
- Rediseñar (utilizar lo aprendido durante la experiencia de testeo para volver a generar una hipótesis ajustada a la realidad e idealmente mejorar la propuesta de valor de tu idea).

Como complemento, puedes trabajar con el siguiente diagrama para definir tu cliente objetivo, utilizando la misma metodología que con el lienzo para crear tu plan de negocio (gran formato):

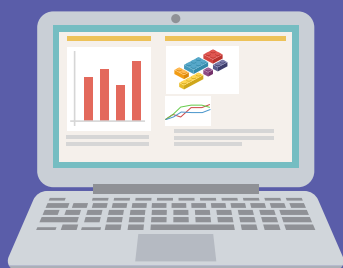


## Diagrama - Cliente objetivo

<p style="text-align: center;"><b>Hechos</b></p> <p>Información actual de tu cliente objetivo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Características.</li> <li>-Gustos y preferencias.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Problema</b></p> <p>Idealmente, el cliente debe ser consciente de que tiene un problema sin resolver o una necesidad insatisfecha:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Características que tu cliente no encuentra en los productos que consume actualmente.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>Comportamiento</b></p> <p>Comportamiento como consumidor de tu cliente objetivo, antes de conocer tu producto/solución:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-¿Qué producto(s) existente(s) consume?</li> <li>-¿Cuánto está dispuesto a pagar por un producto que se aproxime a su necesidad?</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Objetivos</b></p> <p>Objetivos que tu cliente quisiera lograr con el o los productos que consume actualmente, que no lo satisfacen, pero que tu producto le permitirá alcanzar.</p>



# Herramientas de planificación para emprendedores



Una vez elaborado tu modelo de negocio, has completado una primera etapa para formular **tu plan de negocio**, que es el proyecto formal, por medio del cual fundamentarás la viabilidad de tu emprendimiento y explicarás de forma detallada la estrategia para llevarlo a cabo, los costos que implica, cómo obtendrás financiamiento y los plazos dentro de los que ejecutarás cada etapa y comenzarás a recibir ganancias.

El plan de negocio es una planificación extensa y detallada que debes hacer antes de iniciar tu actividad. Si necesitas financiamiento, a través de un crédito o un fondo concursable, por ejemplo, tendrás que presentar este plan. Para conocer todos aspectos que deben considerarse al elaborar un proyecto o plan de negocio puedes solicitar asesoría en los **puntos MIPE** de SERCOTEC, presentes en todas la regiones del país, o revisar los cursos específicos que ofrece SERCOTEC para las personas que desean postular a sus líneas de financiamiento. También existen cursos online para emprendedores.

A continuación, debes aplicar tu experiencia en elaboración de presupuestos: elabora un presupuesto detallado, incluyendo todos los costos económicos de tu empresa, diferenciando categorías, como: insumos, gastos operacionales, difusión y/o publicidad, distribución, etc. Este presupuesto equivale a tu plan de inversión.

**Ejemplo:****Plan de inversión**

	Cantidad	Costo	Costo total
<b>Activos fijos</b>			
<b>Espacio de trabajo</b>		\$	\$
<b>Mobiliario:</b>			
-Mesón		\$	\$
-Repisas		\$	\$
-Escritorio		\$	\$
-Sillas		\$	\$
<b>Equipos o maquinaria:</b>			
- Computadores		\$	\$
- Impresora		\$	\$
- Máquina 1		\$	\$
- Máquina 2		\$	\$
<b>Subtotal</b>		\$	\$
<b>Pagos a terceros</b>			
<b>Asistencia técnica</b>		\$	\$
<b>Comunicaciones y publicidad</b>		\$	\$
<b>Contabilidad</b>		\$	\$
<b>Despacho</b>		\$	\$
<b>Subtotal</b>		\$	\$
<b>Capital de trabajo</b>			
<b>Insumos:</b>			
-Material 1		\$	\$
-Material 2		\$	\$
-Material 3		\$	\$
<b>Mano de obra:</b>			
- Empleado 1		\$	\$
<b>Servicios:</b>			
-Luz		\$	\$
-Agua		\$	\$
-Gas		\$	\$
-Telefonía e Internet		\$	\$
<b>Subtotal</b>		\$	\$
<b>Total</b>			\$

Finalmente, otra herramienta útil para la formulación de tu proyecto es elaborar una carta Gantt, una especie de calendario donde graficarás el tiempo total estimado que requieres para la ejecución de tu proyecto, considerando todas las etapas. En tu carta Gantt podrás visualizar las etapas sucesivas de tu proyecto, de principio a fin, pero también aquellas que deben ejecutarse simultáneamente.

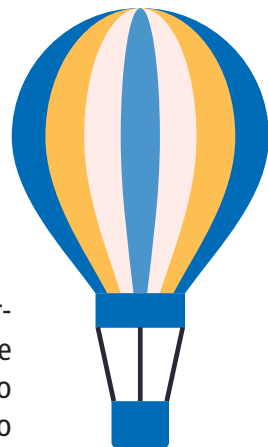
### **A continuación presentamos un ejemplo de carta Gantt:**

Imaginemos que se trata de un emprendimiento que consiste en establecer una empresa de diseño y fabricación de souvenirs (recuerdos) o productos promocionales (merchandising). La empresa tiene como primer cliente a un parque nacional que ha solicitado: libretas con tapas impresas, calendarios, postales, imanes y bolsas ecológicas. Los emprendedores son una joven pareja que trabajará en su casa, pero necesita equipamiento para diseño e impresión y materiales. Todos los productos de papelería y los imanes serán elaborados por la empresa pero las bolsas ecológicas serán compradas a un proveedor. En esta ocasión trabajarán de forma exclusiva en los productos que vendieron al parque nacional, pero el objetivo es conseguir varios clientes, por lo que deben habilitar un espacio de forma permanente, donde instalar equipos, almacenar insumos, fabricar los productos de papelería y los imanes, estampar y secar las bolsas ecológicas, empaquetar y embalar previo a la distribución. De acuerdo con los recursos que necesitan y las etapas del proceso de producción, para este primer pedido, estos emprendedores han elaborado la siguiente calendarización:

## Carta Gantt (Plan de ejecución)

		Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4			
Semana		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Etapa 1: Equipa- miento y abasteci- miento	Habilitar espacio de trabajo	•	•	•	•	•											
	Comprar equipos			•	•	•											
	Comprar insumos				•	•											
Etapa 2: Producción	Diseño y fabricación e impresión						•	•	•	•							
	Empaque-tado								•	•							
	Distribu- ción										•						
Etapa 3: Difusión	Habilitar canales de difusión						•	•	•	•							
	Acciones comunica- cionales								•	•	•	•	•	•	•	•	•

# Cómo financiar tu emprendimiento



Puesto que entendemos el emprendimiento como una forma de inversión, debes tener en cuenta que siempre deberás aportar un porcentaje del capital necesario para llevar a cabo tu proyecto. El primer impulso vendrá dado por los recursos económicos de los que dispongas (dinero ahorrado) y por tu fuerza de trabajo intelectual y práctico.

Si tu proyecto requiere de recursos económicos adicionales, deberás estudiar alternativas de financiamiento: fondos concursables o crédito.

## Algunas instancias de financiamiento estatal para emprendedores:

- **SERCOTEC ([www.sercotec.cl](http://www.sercotec.cl)):** el Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC), dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, es uno de los organismos gubernamentales que ofrece financiamiento para emprendedores de todas las edades, a partir de 18 años, desde la etapa más temprana de su proyecto. Los programas de apoyo al emprendimiento **“Capital Semilla Emprende”** y **“Capital Abeja Emprende”**, aportan recursos económicos a proyectos en etapa inicial, ya sea ideas en desarrollo o negocios en funcionamiento en modalidad informal, esto es, emprendedores sin iniciación de actividades en el Servicio de Impuestos Internos (SII).

**“Capital Semilla Emprende”** y **“Capital Abeja Emprende”** son programas semejantes, con la salvedad que el segundo está dirigido a emprendedoras mujeres. Cada región del país tiene oficinas de SERCOTEC que coordinan el proceso de postulación y adjudicación de estos recursos una vez al año, generalmente entre febrero y abril: primero se publican las bases y se abre un período de consultas, y luego se habilita la plataforma para postular en línea, período durante el cual los interesados pueden solicitar asesoría para la formulación de su proyecto, e incluso ingresar la información y documentación requerida al formulario digital en las mismas dependencias de SERCOTEC, con apoyo de sus funcionarios, en caso de requerirlo. Una vez cerrado el período de postulación, la institución evalúa los proyectos y adjudica los fondos de **“Capital Semilla Emprende”** y **“Capital Abeja Emprende”**, usualmente al término del primer semestre, lo cual permite a los beneficiarios ejecutar las acciones proyectadas durante el segundo semestre y rendir cuentas a fin de año. Los beneficiarios deben aportar el 20% del monto otorgado por SERCOTEC para la ejecución del proyecto.

Las emprendedoras mujeres pueden postular tanto a "Capital Semilla Emprende" como a "Capital Abeja Emprende". Solo podrán obtener uno de estos fondos, pero duplican sus posibilidades de ganar.

El máximo financiamiento que se puede obtener a través de ambos concursos es \$3.500.000 (monto de referencia 2018). Sin embargo, las bases exigen que en tu proyecto asignes un porcentaje a acciones de gestión empresarial (capacitación, asistencia técnica y asesoría en gestión y marketing) y un porcentaje a inversión en recursos materiales.

En algunas regiones existen líneas de financiamiento dirigidas a actividades específicas, por ejemplo, "Capital Semilla Emprende Turismo y Alimentario", por lo que debes conocer las líneas disponibles en tu región y definir a cuál corresponde tu proyecto.

- **FOSIS ([www.fosis.cl](http://www.fosis.cl))**: el Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS), vinculado al Ministerio de Desarrollo Social, cuenta con el programa "Yo emprendo semilla", cuyo objetivo es ayudar a concretar ideas de negocio o apoyar negocios en funcionamiento en una etapa inicial. El requisito general para postular a esta línea de financiamiento es encontrarse dentro del 40 % más vulnerable de la población, según el Registro Social de Hogares, o pertenecer a una familia registrada en el Subsistema de Seguridades y Oportunidades o Chile Solidario. Sin embargo, los interesados o interesadas deben dirigirse a las oficinas del FOSIS en su región para informarse sobre la ejecución del programa en su comuna y los requisitos específicos para ser un potencial beneficiario o beneficiaria.

Para saber si formas parte del Registro Social de Hogares o para presentar tus antecedentes, ingresa a [www.registrosocial.gob.cl](http://www.registrosocial.gob.cl)



- **CONADI ([www.conadi.gob.cl](http://www.conadi.gob.cl))**: la Corporación Nacional de Desarrollo Indígena (CONADI), que forma parte del Ministerio de Desarrollo Social, ofrece diversas alternativas de apoyo para emprendedores pertenecientes a los pueblos originarios de Chile, en todo el país. Existen concursos para postular a recursos económicos y para participar en programas de capacitación y asesoría técnica. Los interesados e interesadas deben dirigirse a las oficinas de la **CONADI** en su región, para conocer los programas en ejecución y las bases para presentar su proyecto. Pueden postular hombres y mujeres pertenecientes a pueblos originarios, mayores de 18 años, presentando su certificado de calidad indígena. Se pueden presentar proyectos de emprendimiento en cualquier rubro, sin embargo aquellos que tengan un enfoque identitario tendrán un puntaje adicional al momento de la evaluación.

La adjudicación de recursos otorgados por la **CONADI** no excluye que los beneficiarios postulen a líneas de financiamiento administradas por **SERCOTEC** y **FOSIS**.

La **CONADI**, al igual que **SERCOTEC**, hace hincapié en que los emprendedores busquen la asesoría técnica y capacitación necesaria para gestionar de mejor manera su capital. Por esto, tanto en la etapa de elaboración del proyecto, como durante la ejecución del mismo, se recomienda a las personas interesadas dirigirse a los **puntos MIPe de SERCOTEC**, presentes en cada región, donde podrán recibir información, asesoría e incluso asistencia en el uso de plataformas virtuales para acceder a programas de apoyo al emprendimiento.

- **CORFO ([www.corfo.cl](http://www.corfo.cl))**: la Corporación de Fomento (CORFO), dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, tiene como misión apoyar el emprendimiento, la innovación y la competitividad en Chile, así como fortalecer el capital humano y las capacidades tecnológicas de las empresas. Para potenciar el emprendimiento la línea de financiamiento "**Semilla CORFO**" apoya proyectos de personas naturales (mayores de 18 años) con iniciación de actividades y personas jurídicas constituidas en Chile. Este fondo está dirigido a empresa en funcionamiento que tenga ventas netas que no excedan los \$100 millones en los últimos seis meses. Es decir, apunta a emprendimientos de mayor escala, y asimismo, otorga un monto superior de dinero, mientras que el beneficiario debe aportar el 25% del costo total del proyecto.

**NOTA:** Las personas interesadas en alguna de las alternativas de financiamiento señaladas, deben solicitar las bases de postulación y consultar los plazos correspondientes en cada institución.

# De consumidores a PyMEs, pero igualmente consumidores:



Como mencionamos al inicio de esta sección, la iniciativa de emprender siempre parte de una idea, que surge de nuestra propia experiencia como consumidores. Nuestra identidad y nuestras preferencias nos permiten detectar aquello que hace falta en el mercado y, a menudo, lo que es insuficiente, o simplemente no nos gusta, nos lleva a idear maneras de mejorarlo.

Es decir, el proceso creativo surge de una necesidad de los consumidores, como tú, y consiste en crear una solución, para los consumidores, desde tu perspectiva y conocimiento; esta solución es un valor agregado.

El cliente objetivo en función de quien construirás tu modelo de negocio es justamente eso, un consumidor o consumidora que debes fidelizar para que compre tu producto o servicio, y que debes cuidar, conociendo y respetando sus derechos. Recuerda que además de ofrecer un producto o servicio de calidad, un trato justo y correcto con tus clientes te diferenciará de tus competidores y contribuirá a mejorar el nivel del mercado.

Los derechos y deberes de los consumidores están estipulados en la Ley N° 19.496. Para informarte al respecto, ingresa al sitio web del Servicio Nacional del Consumidor (SERNAC): [www.sernac.cl](http://www.sernac.cl).

Recuerda que cada vez que compres un producto o contrates un servicio para tu pyme, serás igualmente un consumidor o consumidora. En caso que algún proveedor no cumpla con lo acordado, o actúe de forma engañosa o negligente, las pymes están resguardadas por la Ley del Consumidor (N° 19.496) en las condiciones establecidas en la Ley N°20.416 Estatuto Pro-Pyme. Sin embargo, para interponer una denuncia deben recurrir directamente al Juzgado de Policía Local que corresponda.

El éxito de un negocio emergente radica en cómo su producto o servicio se diferencia de los otros que existen en el mercado y cómo incorpora las necesidades de los consumidores que lo eligen.

Ha habido un cambio de roles, ahora tú eres el pequeño empresario o pequeña empresaria, pero seguirás siendo un consumidor o consumidora frente a tus proveedores y a las instituciones financieras donde depositas el dinero de tu empresa y a las que eventualmente podrías solicitar un crédito, si las necesidades de tu emprendimiento así lo requieren.

Si pides un crédito para tu empresa y lo haces a título personal (como persona natural), recuerda que los derechos y deberes del consumidor financiero también son competencia del SERNAC, habilitado en esta materia por la Ley N° 20.555, desde el año 2012.

Recuerda siempre la importancia de planificar tus gastos y cuidar tus finanzas. Empezar un negocio es un proceso largo y las ganancias esperadas pueden tardar más de lo previsto.

De todas maneras, ten presente que una vez que tu empresa esté andando, puedes optar a recursos estatales destinados a apoyar el fortalecimiento y crecimiento de las PyMEs.

Recuerda que para ser un potencial beneficiario de los recursos estatales, debes tener un buen comportamiento como empresario o empresaria frente a las instancias reguladoras que corresponda, es decir, tu negocio debe ser una empresa formal, con su situación tributaria en regla y que respete el código del trabajo, en caso de tener empleados.

# Experiencias exitosas de jóvenes emprendedores en Chile

A continuación te presentamos dos casos de pequeñas empresas iniciadas por jóvenes, en base a su identidad y a su conocimiento del mercado como consumidores. Ellos apostaron sus fichas al emprendimiento y lograron establecer pequeñas empresas exitosas que, hoy siguen creciendo. No mencionamos marcas ni los verdaderos nombres de estos emprendedores, pero son casos 100% reales y vigentes.

## Productos éticos



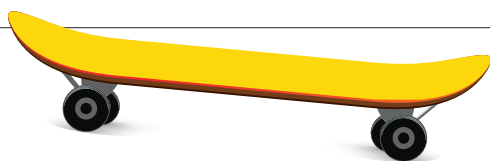
Clara y Carmen decidieron asociarse, con un presupuesto limitado, para concretar un negocio que hace tiempo rondaba sus jóvenes mentes veganas: confeccionar bolsos y mochilas bonitos y funcionales sin utilizar ningún producto de origen animal.

Inicialmente utilizaron telas recicladas y crearon su primera línea de accesorios, con diseños propios, los cuales comercializaron a través de internet y ferias de pequeños empresarios.

Los productos tuvieron éxito y con las ganancias obtenidas pudieron incrementar y mejorar su producción, incorporando nuevos materiales, siempre fieles al principio ético que impulsó su negocio y externa-

lizando partes del proceso, preocupándose de mantener un trato justo con sus proveedoras, fundamentalmente, costureras expertas que las ayudaron a optimizar el proceso de corte y confección.

Clara y Carmen vieron el potencial de su emprendimiento, pensaron y sacaron cuentas a largo plazo, consiguieron financiamiento y lograron consolidar su marca ofreciendo siempre el valor agregado de la originalidad, creando nuevos diseños, estampando sus propias telas e introduciendo nuevos productos en cada colección que desarrollaron. Lograron poner una tienda en una conocida galería de la capital, y al cabo de seis años, certificaron sus productos con el sello internacional "Vegan" de PETA (People for the Ethical Treatment of Animals; organización internacional de Personas por el Trato Ético de los Animales). Actualmente su concepto ético aplica no solo a sus productos, sino al equipo de trabajo que hoy conforma la empresa.



## Un estilo de vida

Sebastián creció andando en patineta en ciudades de la V región. Gracias al skate, conoció personas de diversos lugares y realidades cuyo punto de encuentro fue la calle y cuya motivación fue buscar los mejores lugares o spots para andar, en comunas que no ofrecían skateparks ni rampas, pero donde la comunidad skater crecía y mostraba gran potencial.

Sebastián pensó que la escena local tenía mucho que aportar a la profesionalización del skate nacional. El espíritu colectivo y callejero del deporte se vio representado para él en una consigna: "hágalo usted mismo". Inspirado por este lema, decidió llevar a cabo un anhelado proyecto: crear su propia marca de tablas de skate.

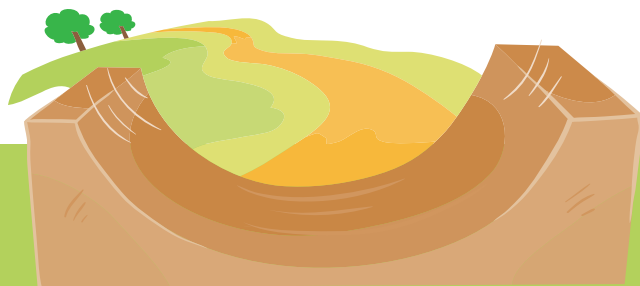
Había apenas finalizado sus estudios superiores y empezó a capacitarse para manejar los aspectos administrativos de su emprendimiento. Reunió el capital necesario e importó tablas de maple, para imprimirles diseños creados por sus amigos -relacionados con la identidad skater local-, y las publicitó y vendió a través de internet.

El producto fue bien recibido por el público objetivo; tiendas especializadas de distintas ciudades se interesaron por apoyar la iniciativa, tratándose de un producto nacional de calidad.

La estrategia de marketing contemplaba una segunda dimensión del proyecto: formar un equipo de skaters de alto nivel que utilizara las tablas y, a su vez, generar encuentros de skate, para dar a conocer la marca y posicionarse como actores participativos en la escena nacional.

Finalmente, y fieles al espíritu de la autogestión, Sebastián y su equipo se movilizaron para recuperar espacios públicos deteriorados y reutilizarlos como lugares para andar en skate; incluso organizaron escuelas de patineta para niños de los sectores donde habían intervenido.

Cada una de estas actividades, a menor y mayor escala, fue una plataforma para visibilizar la marca de tablas de Sebastián en terreno, y para generar material de difusión a través de las redes sociales. Actualmente la marca cumple cinco años funcionando, cada año ha lanzado una colección de tablas con nuevos diseños, ha incorporado productos, como ruedas e indumentaria, y auspicia un equipo de skaters que participa en sus campañas promocionales y al mismo tiempo representa a la empresa en instancias deportivas nacionales e internacionales.



# Glosario para futur@s inversionistas



<b>Acciones</b>	Tipo de instrumento financiero que consiste en un título de propiedad que representa un porcentaje de participación en una Sociedad Anónima Abierta. Las acciones presentan una posibilidad de ganancia y un nivel de riesgo que dependen del éxito de la empresa que las emite, considerando las condiciones del mercado en el presente y sus proyecciones a futuro.
<b>Activos</b>	Conjunto de bienes con valor económico que posee una persona, empresa o institución. Es un concepto semejante a "capital", pero en el contexto de los negocios, se refiere a aquellos recursos que se mantienen y generan ganancia de forma continua en el tiempo, como, por ejemplo, máquinas, mobiliario e inmuebles.
<b>Amortizar</b>	Pago de una deuda de forma gradual o total. Compensar los recursos invertidos.
<b>Agentes de valores</b>	Personas naturales o instituciones autorizadas que actúan como intermediarios entre oferentes e inversionistas realizando transacciones de instrumentos de inversión fuera de las Bolsas de Valores. Deben estar inscritos en el Registro de Corredores de Bolsa y Agentes de Valores de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF).
<b>Bolsa de valores</b>	Organismo donde se lleva a cabo la compra y venta de acciones y otros valores, a través de mecanismos de subasta pública, donde intervienen los corredores de bolsa que actúan como intermediarios entre oferentes e inversionistas. Las transacciones que se llevan a cabo en la Bolsa de Valores se llaman operaciones bursátiles.
<b>Capital</b>	Conjunto de recursos con valor económico que tiene una persona, empresa o institución. Puede ser dinero o valores, así como equipamiento e infraestructura. El capital se utiliza para generar ganancia, a través de la inversión, ya sea en instrumentos financieros, en la creación y mantenimiento de una empresa, o si tienes una propiedad inmueble (bien raíz), arrendándola.

<b>Capitalizar</b>	Convertir un bien o recurso en capital disponible para volver a invertir o para destinar a otras necesidades.
<b>Cartera de inversión</b>	Cuando un inversionista pone su capital en más de un instrumento de inversión, tiene una cartera o portafolio de inversión, que consiste en un registro de los instrumentos en los que ha invertido y cuánto dinero invirtió en cada uno.
<b>Corredores de bolsa</b>	Personas naturales o jurídicas, certificadas y autorizadas, que actúan como intermediarios entre las empresas e instituciones que emiten valores y los inversionistas, haciendo posible la compra y venta de instrumentos de inversión al interior de una Bolsa de Valores. Deben estar inscritos en el Registro de Corredores de Bolsa y Agentes de Valores de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF).
<b>Diversificar</b>	Distribuir el capital disponible en distintos instrumentos de inversión: acciones, bonos, cuotas de fondos mutuos, cuotas de fondos de inversión, etc.
<b>Dividendo</b>	Es el dinero que corresponde a los accionistas de una empresa cuando ésta ha generado ganancias o utilidades. Cada acción da derecho a una cantidad fija de dinero, que en algunos casos puede pagarse de forma monetaria o con más acciones.
<b>Emisor</b>	Empresas e instituciones, en busca de capital, que ofrecen valores en la forma de instrumentos financieros.
<b>Especulación</b>	Práctica arriesgada que consiste en comprar y revender instrumentos financieros, confiando en la variación de los precios en el corto o mediano plazo, a fin de obtener ganancias elevadas en poco tiempo. Suponen un alto nivel de riesgo y en estricto rigor no es inversión sino un mero movimiento de capitales. Los pequeños inversionistas deben estar alertas frente a personas o empresas que ofrezcan alternativas de inversión altamente rentables en un tiempo limitado, pues podría tratarse de especuladores en busca de capitales que arriesgar.
<b>Estado financiero</b>	Informe sobre la situación financiera de una empresa, que debe reportarse a la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) según las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS por sus siglas en inglés), a fin de transparentar datos relevantes para las entidades fiscalizadoras y para los inversionistas.

<b>Excedente</b>	Dinero o bienes sobrantes una vez recuperada la inversión inicial y asegurado el capital necesario para mantener el proceso de producción de una empresa o para seguir invirtiendo.
<b>Inflación</b>	Proceso de alza generalizada de los precios de bienes y servicios. Como resultado, pueden adquirirse menos bienes y servicios por cada unidad monetaria, en el caso de Chile, cada peso vale menos que antes.
<b>Ingreso líquido</b>	Monto de dinero que recibe una persona por su trabajo, una vez que al sueldo bruto se le han aplicado los descuentos y retenciones que corresponde según la modalidad de trabajo a contrata u honorarios. También nos referimos a ganancia líquida cuando al dinero obtenido por medio de una actividad comercial se le descuentan los costos que tuvo para el negocio o empresa hacer posible la venta de un producto o la prestación de un servicio.
<b>Instrumentos financieros</b>	Títulos transferibles que representan la propiedad de valores o la participación en inversiones colectivas.
<b>Interés</b>	Porcentaje adicional de dinero que recibe un inversionista o acreedor por sobre el capital inicial reajustado. Es un derecho de ganancia obtenido por poner una suma de dinero a disposición de una empresa o persona, mediante la adquisición de valores u otorgándole un crédito.
<b>Liquidez</b>	Cualidad de un instrumento financiero o activo que puede transformarse en dinero en efectivo. Idealmente, esta conversión debería afectar mínimamente el valor original de los bienes; en el caso de los instrumentos financieros, existen distintos grados de liquidez, factor a considerar al momento de retirar una inversión.
<b>Monto bruto</b>	Cantidad de dinero de la cual no se han descontado impuestos ni se ha retenido ningún porcentaje correspondiente a comisiones o pagos obligatorios.
<b>Oferentes</b>	Entidades que requieren recursos económicos para el desarrollo de una actividad, y que emiten valores que ofrecen en el mercado para recaudar dichos fondos.



<b>Reajustabilidad</b>	Se refiere a la variación de un precio o monto de dinero de acuerdo con las condiciones del mercado. En el caso de los instrumentos financieros, el propósito de la inversión, además de obtener ganancias, es que el dinero no se devalúe, por esta razón, así como un instrumento ofrece cierto porcentaje de interés, también debe considerar determinado porcentaje de reajuste, de lo contrario la ganancia no sería perceptible. Una variable que se considera para la reajustabilidad es el IPC (Índice de Precios al Consumidor).
<b>Rentabilidad</b>	Capacidad de un instrumento de inversión de generar ganancias. Cada instrumento de inversión tiene un nivel de rentabilidad estimado, el cual está asociado a su nivel de riesgo y dependerá de las fluctuaciones del mercado.
<b>Tributable</b>	Cualidad de aquellos ingresos o ganancias por los cuales deben pagarse impuestos al Estado.
<b>Valor</b>	Valor o instrumento financiero es un título transferible por medio del cual su poseedor invierte capital en transacciones mercantiles.



Síguenos en Twitter  
**@sernac**



Síguenos en Youtube  
**sernachile**



Síguenos en Facebook  
**sernac.chile**

**www.sernac.cl**  
**800 700 100**