

Fecha: 28-06-2025  
 Medio: Las Últimas Noticias  
 Supl.: Las Últimas Noticias  
 Tipo: Noticia general  
 Título: El problema de la permisología: “Lo que afecta no es la cantidad de permisos, sino la falta de claridad, trazabilidad y comunicación”

Pág.: 6  
 Cm2: 726,1  
 VPE: \$ 3.992.819

Tiraje: 91.144  
 Lectoría: 224.906  
 Favorabilidad:  No Definida

Verónica Poblete lleva 12 años asesorando a empresas en el proceso de crecimiento y posicionamiento

# El problema de la permisología: “Lo que afecta no es la cantidad de permisos, sino la falta de claridad, trazabilidad y comunicación”

“El problema afecta a todos, pero las pymes y startups son las más expuestas. Las grandes empresas pueden permitirse esperar, las más pequeñas, no”, dice la especialista.

DANIELA TORÁN

Verónica Poblete lleva 12 años liderando Bee Partners, agencia de comunicaciones estratégicas especializada en acompañar a startups en su proceso de crecimiento y posicionamiento en el mercado. Y sabe de primera mano lo que es para un emprendedor partir de cero.

Ha trabajado con empresas de base tecnológica, fondos de inversión y organizaciones del ecosistema con el objetivo de traducir ideas complejas en narrativas que conecten con públicos, inversionistas y con el peliagudo entorno regulatorio chileno, cuya característica estrella es la permisología, concepto que se refiere a la gran cantidad de permisos y documentos que se necesitan para poder operar.

“He visto a emprendedores con propuestas innovadoras que se estancan, no por falta de mercado, sino porque no logran explicar lo que hacen dentro de un marco normativo que no los reconoce ni los acompaña”, dice la especialista en Innovación y Neuromarketing, y una de las fundadoras de CEmprendedor, plataforma digital para emprendedores, liderada por Alejandra Mustakis.

Esta “ruta formal” que hay que seguir, dice Poblete, muchas veces es larga, confusa o poco amigable, sobre todo para quienes están partiendo, como las pymes.

“Lo que afecta no es la cantidad de permisos, sino la falta de claridad, trazabilidad y comunicación. Muchas veces no saben cuánto demorará un trámite, a quién preguntar, o cómo anticipar un requisito. Eso genera costos financieros y un daño narrativo: cuando no puedes proyectar ni comunicar certezas, se afecta la confianza de los inversionistas y del entorno”.

El impacto es profundo.



Verónica Poblete lleva 12 años asesorando a emprendedores.

CEDIDA

»  
 “Cada día de retraso puede poner en riesgo la viabilidad del negocio”

Verónica Poblete

“Sí, especialmente en los primeros meses de vida de una empresa, donde cada día de retraso puede poner en riesgo la viabilidad del negocio. A esto se suma algo que muchas veces se pasa por alto: el deterioro del relato de crecimiento. Las startups no solo necesitan vender; necesitan rapidez, construir confianza, levantar inversión, atraer talento. Y eso requiere una narrativa sólida, que se debilita cuando el entorno es incierto o poco transparente.

**¿No afecta tanto a las grandes empresas?**

“Afecta a todos, pero las pymes y startups son las más expuestas. Las grandes empresas pueden permitirse esperar, las más pequeñas, no. Una startup no tiene meses para resolver una patente: su supervivencia depende de poder operar, comunicar e iterar

rápido. Además, cuando una gran empresa se retrasa, se entiende como parte del proceso. Cuando una pyme se trava, se pone en duda su capacidad de gestión. Es una desigualdad narrativa que también impacta en su reputación”.

**No hay una competencia justa.**

“La permisología no sólo retrasa, también distorsiona la cancha. Cuando los trámites son engorrosos, lentos, poco claros o desiguales, no compiten las mejores ideas: compiten los que tienen más espalda para resistir la espera. Eso afecta la competencia en dos niveles. Por un lado, desincentiva a nuevos entrantes, que suelen ser más ágiles, tecnológicos e innovadores. Por otro, favorece a actores grandes que ya conocen el sistema o tienen equipos dedicados a sortearlo. Una empresa que no puede operar o

comunicar certezas queda silenciada frente a otra que sí puede mostrar avances. En un mercado donde lo que no se ve, no existe, eso es una desventaja real”.

**¿La solución es desregular?**

“El objetivo no es eliminar normas, sino contar con regulaciones más simples, adaptables y mejor comunicadas. A veces, el problema no es la norma en sí, sino cómo se explica, se aplica y se interpreta. Ahí hay una oportunidad concreta de mejora. Muchas veces la innovación termina siendo castigada, porque lo nuevo no encaja en los formularios de siempre”.

**¿Qué se necesita para una regulación eficiente?**

“Tecnología, trazabilidad, proporcionalidad y comunicación.

**¿A qué se refiere con tecnología, trazabilidad y proporcionalidad?**

“Tecnología significa que los trámites no solamente estén digitalizados, sino que estén integrados: que el sistema sepa quién eres, que no tengas que subir los mismos papeles una y otra vez. Trazabilidad es saber en qué va tu trámite, cuánto falta, y con quién puedes hablar si tienes dudas. Hoy, muchos emprendedores simplemente “esperan” sin saber si el proceso va bien o mal. Y proporcionalidad es adaptar los requisitos al tamaño y realidad del negocio. No tiene sentido pedirle lo mismo a una microempresa que a una cadena internacional”.

**La productividad chilena está estancada hace más de 10 años, a pesar del avance de la tecnología.**

“Lo veo constantemente. Desde emprendedores que quieren lanzar líneas de alimentos saludables hasta equipos con propuestas innovadoras que podrían estar generando empleo formal y pagando impuestos. Pero en vez de formalizarse, postergan ese paso, prefieren operar en la informalidad antes que entrar a una caja negra burocrática. No es solo un problema administrativo: es talento que se frustra y crecimiento que se pierde.

**¿También pasa en grandes empresas?**

“Hemos presenciado casos, tanto en tecnología como en energía, donde el exceso de trámites, la falta de trazabilidad y la rigidez del sistema derivaron en un mensaje por parte de inversionistas de pausar la expansión en el mercado chileno. Para escalar, no basta con tener un buen producto, hay que tener una historia que inspire confianza. Y eso, en buena parte, lo define el entorno”.