

MANUAL DE FINANZAS

PARA
EMPREENDEDORES

Elaborado por

APTA



Andes Pacific Technology Access
El director 6000, oficina 203. Las Condes.
info@hubapta.com

Dirección Ejecutiva

- Varinka Farren - CEO en APTA

Autor

- Max Campillay - CEO en Fintelligence

Colaboración

- Giselle Miranda - Coordinadora Unidad de Operaciones en APTA
- Alejandra Aguirre - Encargada de Comunicaciones en APTA
- Ana María Bravo - Agente de Innovación y Emprendimiento en APTA

Diseño:

- Pamela Cartes - Analista Financiera en APTA

Edición:

Mayo 2021

índice

Introducción	4
Capítulo 1: La Empresa como Unidad Organizacional	5
1.1 ¿Qué es una Empresa?.....	5
1.1.1 Clasificación de Empresas en Chile. Según Tamaño o Magnitud.....	6
1.1.2 Startup.....	8
1.1.3 Empresas de Base Tecnológica.....	9
1.2 ¿Qué es la Contabilidad?.....	10
1.3 Importancia de la Contabilidad y Oportuno Registro.....	11
Capítulo 2: Información Financiera para la Toma de Decisiones	12
2.1 Balance General.....	12
2.1.1 Componentes de un Balance.....	15
2.1.2 El Balance como Herramienta para la Toma de Decisiones.....	19
2.2 Estado de Resultados.....	20
2.2.1 El Estado de Resultados como Herramienta para la Toma de Decisiones.....	21
2.3 Flujo de Caja.....	22
2.3.1 El Flujo de Caja como Herramienta para la Toma de Decisiones.....	24
2.4 Indicadores de Gestión.....	25
2.4.1 Adquisición por Fuente.....	26
2.4.2 Activación.....	26
2.4.3 Engagement.....	27
2.4.4 Churn.....	27
2.4.5 Conversión.....	28
2.4.6 Costo de Adquisición de Cliente (CAC).....	29
2.4.7 LTV: Lifetime Value.....	29
2.4.8 Rentabilidad de Captación.....	31
2.4.9 Cash Burn Rate (CBR).....	31
Capítulo 3: Empresa y Tributación	33
3.1 Impuestos.....	33
3.2 Impuesto al Valor Agregado (IVA).....	37
3.3 ¿Qué es el Formulario 29?.....	38
3.4 ¿Qué es el P.P.M.?.....	38
3.5 ¿Cómo se Determinan y Cuáles son los Porcentajes/Tasa de PPM?.....	39

3.6 Impuesto Único de Segunda Categoría.....	40
3.7 Impuesto Global Complementario.....	41
3.7.1 Características del Impuesto Global Complementario.....	42
3.8 Sistema de Contabilidad Vigentes en Chile.....	44
3.8.1 Contabilidad Completa.....	44
3.8.1 Contabilidad Simplificada.....	45
3.9 Empresa en un Día.....	47
3.10 Disolución de Empresas.....	49
3.11 Aspectos Bancarios, Pagos Electrónicos y Otros.....	50
3.11.1 Cuenta Corriente.....	50
3.12 Pago de Obligaciones Previsionales.....	51
Capítulo 4: Financiamiento de Negocios en Etapa Temprana.....	52
4.1 Financiamiento de una EBT.....	52
4.2 Inversores Particulares y Business Angels.....	54
4.3 Venture Capital.....	55
4.4 Subsidios.....	56
4.5 Incubadoras.....	56
4.6 Financiamiento de una EBT a través del Crédito (Deuda).....	57
4.6.1 Créditos Bancarios.....	57

Existe un amplio consenso en que el emprendimiento representa el motor del crecimiento económico de una nación. Genera valor para la sociedad, al proporcionar bienes y servicios orientados a cubrir necesidades y las oportunidades que se presentan, además de la consecuente creación de empleos y múltiples transacciones comerciales con clientes, proveedores y fuentes de capital, que traccionan la economía en toda su amplitud.

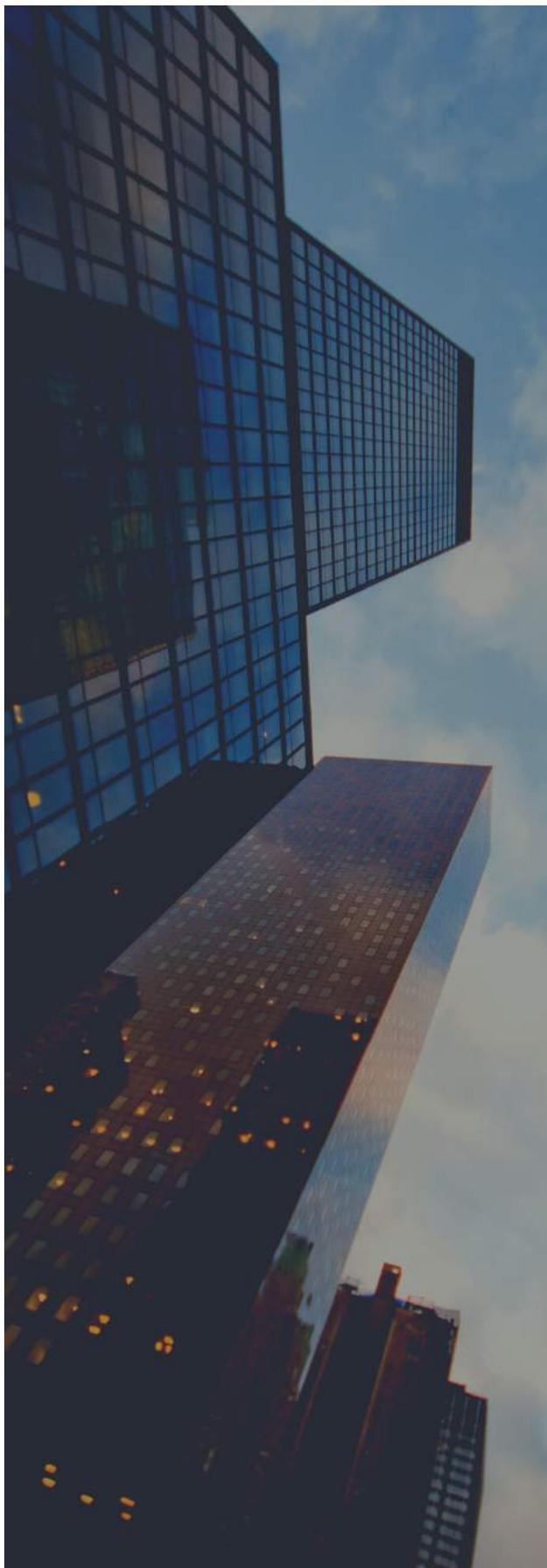
Por su parte, el emprendimiento basado en ciencia, a partir del cual se crean empresas de base científico-tecnológica, o EBCTs, aporta valor social incremental, que trasciende a lo meramente económico y que está relacionado con movilizar el conocimiento intelectual y científico de vanguardia desarrollado en un país. Las EBCTs tienen el gran desafío de integrar estas capacidades, generadas por inventores, universidades, centros de investigación y empresas creativas; con las necesidades reales y cambiantes de la sociedad, lidiando permanentemente con la incertidumbre que representa recorrer un sendero desconocido. Uno de los temas más complejos de abordar en una EBCT es la resistencia al cambio –inherente a la conducta humana–, y es aquí donde la visión del equipo emprendedor para proyectar un escenario convincente que nos lleve a un futuro mejor, con mayor progreso económico, social y cultural, es fundamental. Al final, casi nada pareciera ser permanente o constante en nuestra existencia, excepto el cambio, y de cómo lo enfrentemos, dependerá el futuro de la sociedad.

Hub APTA tiene como misión movilizar y generar nuevas oportunidades de desarrollo económico y social basadas en ciencia y tecnología, identificando y articulando las capacidades de Investigación y Desarrollo (I+D) de sus socios –universidades y centro de investigación nacionales–, apoyándolos en la concreción de sus iniciativas de innovación y emprendimiento de base científica tecnológica. Entre sus iniciativas orientadas a contribuir en materias de emprendimiento tecnológico de alto impacto #MadeinChile, está el diseño e implementación del programa APTA Builder, cuya propuesta de valor se basa en la creación de empresas bien constituidas desde su origen, aportando para que cuenten con acompañamiento experto, con la red necesaria de contactos, acceso a infraestructura, recursos y un equipo humano visionario e idóneo para llevar a cabo su propósito.

En este ámbito, lanzamos esta primera edición de la Guía para Emprendedores en Chile, que busca entregar información elemental para el inicio de compañías en el contexto nacional, considerando la institucionalidad local, incorporando definiciones básicas y financieras que todo equipo emprendedor debe considerar para iniciar su negocio. Esta guía es breve, no obstante, considera tópicos fundamentales que el lector puede profundizar en los enlaces proporcionados.

Con el fin de continuar mejorando nuestra labor, queremos invitarte a que nos envíes tus comentarios sobre qué te pareció el documento, al correo info@hubapta.com. Tu opinión es muy valiosa para nosotros.

¡Qué disfrutes la lectura!



¿QUÉ ES UNA EMPRESA?

Es una entidad formada por personas, que cuenta con recursos (financieros, materiales, información, tecnología) y capacidades (comercial, directivas, creativas, entre otras), los cuales son transformados para producir productos y servicios con valor y así, obtener utilidades en el tiempo. La empresa debe contar con una estructura administrativa que permita la integración de dichos recursos y capacidades, con el objetivo de lograr sus metas. A este último elemento se le denominará **organización**.

Cada miembro de la organización tiene sus propios intereses, los cuales no necesariamente coinciden con los de sus accionistas o propietarios. Es por esto que el logro de los objetivos y metas definidas para la organización sólo puede alcanzarse mediante la colaboración y coordinación permanente y, la medición de los eventos que afectan su diario que hacer. Esta medición consiste en el establecimiento de sistemas, técnicas y mecanismos de seguimiento, análisis y retroalimentación que permitirán, en forma posterior, realizar los ajustes que sean necesarios para mantener a la empresa en el curso de acción definido con anterioridad.

El acto de emprendimiento supone riesgos, los cuales se definen como resultados no ciertos. Por esta razón, resulta crucial contar con información sistematizada y confiable que facilite la toma de decisiones con el mayor nivel de certeza posible, dentro de un contexto de alta incertidumbre.

CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS EN CHILE. SEGÚN TAMAÑO O MAGNITUD

Tradicionalmente, cuando hablamos del **tamaño o magnitud de las empresas** en Chile, éstas se pueden clasificar según ingresos anuales, número de trabajadores, criterios patrimoniales u otros. El siguiente esquema, define el tipo de empresa según lo que la ley establece:

Micro-Empresa

Ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro, no hayan superado las 2.400 UF en el último año calendario



Pequeña Empresa

Ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro sean superiores a 2.400 UF y no exceden de 25.000 UF en el último año calendario



Medianas Empresas

Ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro sean superiores a 25.000 UF y no exceden las 100.000 UF en el último año.



Grandes Empresas

Ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro superiores a 100.000 UF

En el caso nacional, se recomienda seguir las definiciones y actualizaciones que haga el Servicio de Impuestos Internos¹ (SII) en materia de clasificación de empresas por tamaño, de acuerdo con la ley vigente, pues es la institución que define las obligaciones y derechos tributarios de las mismas. En la ley 20.416, del año 2010, se define tamaño de empresas según ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro.²

Al conjunto formado por pequeñas y medianas empresas se les denomina PYME. Al incorporar a las microempresas en este grupo, se le denomina MIPYME. Para las MIPYMEs, el SII tiene un portal con información especial.³ Del mismo modo, el gobierno tiene un portal de apoyo a este segmento de empresas en materia de seguridad laboral⁴ y otros de tipo financiera, capacitación y servicios.⁵ De acuerdo con la información proporcionada por el SII al 2016, el 98,7% de las empresas chilenas corresponde a MIPYME, las cuales representaron el 14,8% de las ventas y el 49,7% del empleo anual a nivel nacional.

Adicionalmente, existen algunas clasificaciones especiales de las empresas según su vocación y destino, como Startup y Empresas de Base Tecnológica (EBTs). Aunque estas calificaciones no han sido incorporadas en la legislación chilena y su normativa correspondiente, se explicarán a continuación debido a su amplio uso en el entorno del emprendimiento.

[1] http://www.sii.cl/preguntas_frecuentes/catastro/001_012_6503.htm

[2] Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. Ley N° 20.416 de 2010. En: <http://bcn.cl/2fj6r>

[3] <https://www1.sii.cl/Portal001/>

[4] <https://portalmipyme.isl.gob.cl/>

[5] <https://www.economia.gob.cl/elijopyme>



STARTUP

Si bien la palabra startup es un concepto originalmente ligado a los negocios en la era digital, también se relaciona con una medida temporal dentro del ciclo de vida esperado de una compañía:

Startup es una (futura) gran empresa en su etapa temprana. A diferencia de una Pyme tradicional, la startup se basa en un negocio cuya fase inicial tiene pocas o nulas ventas, pero que proyecta ser escalable más rápida y fácilmente, con una inversión inicial relevante en personas, desarrollo de producto y marketing, haciendo un fuerte uso de tecnologías digitales.

Como su nombre lo indica, el término solamente aplica cuando el proyecto está en el arranque. Una vez que haya escalado dejará de llamarse startup. Por ejemplo: los principales gigantes tecnológicos, como Facebook, Google, Airbnb o Uber iniciaron como startups, no obstante, ya no se podrían calificar de este modo. El concepto de startup también se aplica en la actualidad a negocios de rubros distintos a los digitales, pero con el mismo concepto de rápido escalamiento.

Respecto al concepto de escalabilidad, este último tiene relación con el crecimiento potencial de la empresa, que es el segundo aspecto fundamental de una startup. Para lograr adquirir esta característica, se debe integrar tecnología y redes comerciales que permitan distribuir el producto de manera exponencial y global.

**"Startup
es una (futura)
gran empresa
en su etapa
temprana. "**

EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA

Se denominan Empresas de Base Tecnológica (EBTs) aquellas que basan su actividad en las aplicaciones de descubrimientos científicos o tecnológicos para la generación de nuevos productos, procesos o servicios. Son empresas cuyo activo principal es el conocimiento de frontera con aplicación industrial; por lo que en muchos casos estas han surgido desde las universidades y centros de I+D, y se denominan generalmente spin-off o spin-outs.

Las EBTs se caracterizan por tener una fuerte base científico-tecnológica y generalmente, alta carga de innovación y desarrollo de productos con foco en el usuario. Representan una vía muy importante para la transferencia de los resultados de investigación, un beneficio para la sociedad, debido a la posibilidad de acceder a nuevos productos y servicios anteriormente impensados, muchas veces disruptivos, que pueden cambiar la forma tradicional de hacer las cosas, por ejemplo: internet, smartphones o la tan esperada vacuna para el Covid-19.

Una Empresa de Base Tecnológica se plantea como una nueva vía para la transferencia y comercialización de los resultados de investigación y aporta beneficios, tanto a los investigadores como a la sociedad en su conjunto. En general, se podría mencionar diez características distintivas que poseen esta clasificación de negocios, a diferencia de las startups y empresas tradicionales:

1. Pueden ser tanto empresas productoras de bienes como de servicios.
2. Su competitividad se basa en que aplican su conocimiento a una innovación tecnológica, esta innovación suele estar protegida por patentes de invención o algún tipo de protección de la propiedad intelectual.
3. Cuentan con personal científico y/o técnico cualificado, con formación superior.
4. En general, son empresas con poco personal y que producen bienes y servicios con alto valor añadido.
5. Disponen de un departamento de I+D propio o tienen un estrecho contacto con un centro tecnológico, de investigación o universidad.
6. Su activo más importante es el conocimiento (know-how).
7. Su gestión se apoya en nuevas tecnologías.
8. Han desarrollado innovaciones muy recientes (dos últimos años), que han supuesto nuevos productos, procesos o servicios, o bien la mejora significativa de los ya existentes.
9. Ante todo, una EBT es una empresa. Su fin último es la comercialización y rentabilización de productos y servicios, por lo que la investigación y la innovación no son un fin en sí mismo.
10. Son empresas con capacidad para un crecimiento rápido, pero al mismo tiempo tienen mayores dificultades en su gestión y una necesidad constante de innovación.

¿QUÉ ES LA CONTABILIDAD?

La contabilidad es una técnica que permite el registrar y clasificar, mediante el empleo de un lenguaje universal, los hechos económicos (ventas, cobros, compras, pagos) que suceden y afectan a una empresa. Esto, con el objetivo de preparar informes de gestión del estado de la situación financiera, económica y tributaria de ésta.

Existen diferentes enfoques en la contabilidad, que tienen distintas funciones y usuarios, los cuales varían entre sí. Entre los más relevantes destacamos:

Contabilidad Financiera



Su objetivo es proveer información de la situación financiera de la empresa y es capaz de presentar su evolución en un período de tiempo. Esto se da a conocer a diferentes grupos de interés, tanto internos (accionistas, administración, directorio) como externos (bancos, proveedores), con el objetivo de proporcionar información útil para la toma de decisiones.

Contabilidad Fiscal o Tributaria



Su fin primordial es generar el registro y la preparación de informes para el pago de impuestos. En el caso de Chile, al Servicio de Impuestos Internos. Para lo anterior, utiliza criterios fiscales que varían de un país a otro.

Contabilidad de Gestión o Interna



Comprende la contabilidad de costos, presupuestos e indicadores de análisis. Todo esto tiene relación con entregar información imprescindible para controlar y monitorizar el funcionamiento de la empresa, generando retroalimentación al equipo gerencial para mejorar sus resultados, a través del análisis y previsiones.

IMPORTANCIA DE LA CONTABILIDAD Y OPORTUNO REGISTRO

La dinámica empresarial supone la presencia de una compleja red de relaciones que afectan a los negocios. El empresario está en continuo contacto y relación vínculo con clientes, proveedores, entidades financieras, servicios públicos (SII, Tesorería⁶) y personal propio de la organización. La gestión de su patrimonio (inversiones aportadas a la empresa) supone cuantificar en forma anual, mensual, semanal y diaria los hechos económicos que lo amplían o reducen, por lo que dicha cuantificación no puede depender de la improvisación, ni tampoco de un control que se limite a estar presente en la memoria del empresario.

Es por lo anterior que se considera relevante y estratégico el oportuno registro⁷ de los hechos económicos que posibiliten conocer, en algún determinado momento del tiempo, la composición de las inversiones, cuentas por cobrar, deudas y ganancias de la empresa. Lo anterior también considera que debe existir un acceso a dichos registros e informes, de manera pertinente y confiable, dado que la toma de decisiones que no esté basada en información tiene un serio riesgo de que ser poco asertiva.

[6] <https://www.tgr.cl/>

[7] Para mayores consultas respecto a opciones de asesoramiento contable visitar el sitio web <https://asesorias.fintelligence.cl/>

Por lo general, y es lo que se recomienda, la labor de levantamiento, análisis y reportes de información financiera, deben realizarla profesionales especializados en finanzas y contabilidad, quienes actualizan sus conocimientos constantemente, en cuanto a las regulaciones y normativas vigentes. La contabilidad provee típicamente de tres clases de informes, los que se explican a continuación:

- Balance General
- Estado de Resultados
- Flujo de Caja

BALANCE GENERAL

Es un informe que refleja el estado de la situación financiera de una empresa. Su información explicita, por una parte, el valor total de los bienes y derechos que esta posee y, por otra, cómo estos han sido financiados. El financiamiento de estos bienes puede ser efectuado bajo dos modalidades:

1. Vía deuda con terceros (préstamos bancarios, compras con cheque).
2. Vía aportes de capital de los socios o accionistas.

Consecuencia de lo anterior, el balance general dará cuenta específicamente del valor de estos tres elementos o masas patrimoniales:

1. Bienes y derechos (inversiones) que posee la empresa.
2. Obligaciones o compromisos (deudas) que tiene con entidades ajenas.
3. Obligaciones o compromisos (deudas) que posee con los dueños o accionistas.



Como hemos mencionado con anterioridad, la contabilidad utiliza un lenguaje para denominar los elementos que forman parte de esta técnica. A partir de esto, clasificaremos dichas masas patrimoniales bajo el siguiente esquema y bajo uno de los principios de la contabilidad que se denomina **ecuación de igualdad patrimonial**

ESQUEMA 1



$$\text{ACTIVOS} = \text{PASIVOS} + \text{PATRIMONIO}$$

Para explicar mejor esta igualdad, a continuación proponemos un esquema:

ESQUEMA 2



$$\text{TOTAL ACTIVOS} = \$ 1.000.000$$

$$\text{PASIVO} + \text{PATRIMONIO} = \$ 1.000.000$$

Al observar el esquema 2, se tiene que el valor total de los activos debe ser igual a la suma de los pasivos y el patrimonio. Así, la empresa puede recurrir a dos tipos de financiación para obtener los recursos necesarios y luego, ser invertidos en los activos que se requiera para operar.

Sin perjuicio de lo anterior, la forma clásica o primaria de financiación proviene de los socios, accionistas o dueños de la empresa. Normalmente esto sucede cuando se conforma la sociedad y cada uno de estos efectúa lo que se denomina **aporte de capital**. Aquí entonces la ecuación patrimonial más primitiva:

$$\text{Activo} = \text{Patrimonio}$$

Esto indica que los recursos aportados por los socios, accionistas o dueños serán invertidos en activos de la empresa, los que se pueden traducir ya sea en dinero en efectivo, o elementos precisados para generar renta, como un vehículo o una patente (aparato, procedimiento, etc).

Pero, ¿Qué sucede cuando los socios, accionistas o dueños de la empresa no cuentan con los recursos necesarios para financiar todos los activos y el capital de trabajo que requiere la empresa para operar?

Es aquí donde hace aparición la otra variable de la igualdad patrimonial que son **los pasivos**. Cuando los socios no disponen de los recursos que su empresa requiere para funcionar, se hace necesario recurrir a terceros para su financiación, y son estas obligaciones adquiridas con dichos agentes lo que se denomina pasivo, con lo cual se completa la ecuación patrimonial.

Por lo tanto, en relación al esquema 2, los activos quedarán financiados en un 100%; una parte proporcionada por sus dueños (patrimonio) y la restante por terceros ajenos a la empresa (pasivos).

Activo	=	Pasivo	+	Patrimonio
\$ 1.000.000	=	\$ 500.000	+	\$ 500.000
(100%)	=	(50%)		(50%)

COMPONENTES DE UN BALANCE

Como hemos mencionado, el balance está compuesto por tres masas patrimoniales: **Activo, Pasivo y Patrimonio**. Por otra parte, la contabilidad mediante un lenguaje clasifica cada masa patrimonial y define cuentas contables que se ordenan mediante criterios universales.

Para el caso de los Activos, estos se clasifican dos clases, a través de un criterio denominado temporalidad. La variable tiempo resultará crucial a la hora de obtener una mejor comprensión de los estados financieros de una empresa, tal como se observa en el siguiente esquema:

ESQUEMA 3



En el esquema 3 se observa que la partida de Activos se ha subdividido en dos segmentos:

- **Activos Corrientes:** Son aquellos bienes y derechos de propiedad de la empresa que poseen una duración o vigencia de **hasta 1 año**.
- **Activos no Corrientes:** Son aquellos bienes y derechos de propiedad de la empresa que poseen una duración o vigencia **mayor a 1 año**.

Luego, una vez que la empresa cobra vida y funcionamiento, se deben ir generando registros cronológicos, que afectarán la contabilidad de la empresa y a los cuales se les llamará **cuentas contables**.

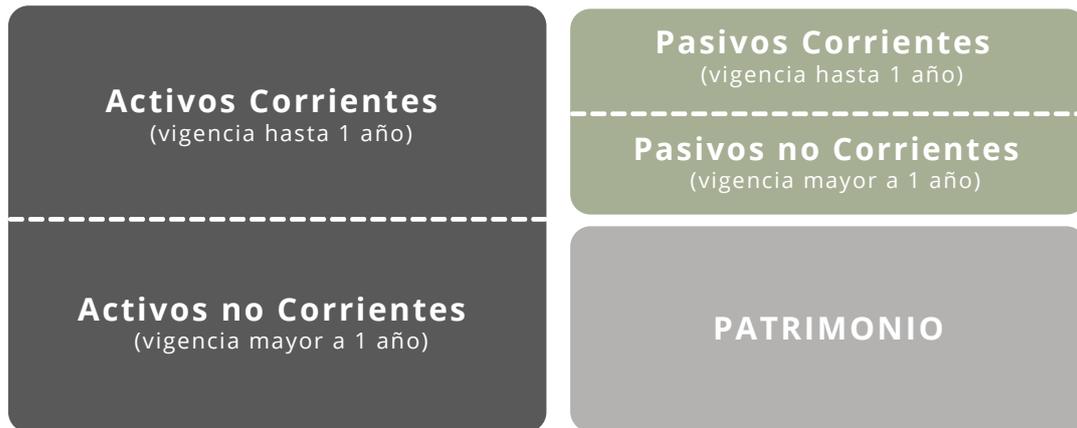
Dichas **cuentas de activo** se ordenan bajo un criterio denominado **liquidez**. Este concepto guarda relación como la capacidad de un bien o derecho en transformarse en dinero en efectivo por un período de tiempo. Por lo tanto, en lo que respecta a las cuentas de activo, estas se ordenarán desde aquellas con mayor liquidez hacia aquellas que tienen una menor, tal como muestra el siguiente esquema:

ESQUEMA 4

(+) Liquidez  (-)	ACTIVOS CORRIENTES	PASIVOS	
	Efectivo \$ 2.500.000 Cuentas x Cobrar \$ 1.500.000 Inventarios \$ 200.000		
	Total Activos Corrientes \$ 4.200.000	Total Pasivos	\$35.200.000
	ACTIVOS NO CORRIENTES		
	Mobiliario \$ 2.000.000 Patentes \$ 10.000.000 Propiedades \$ 50.000.000 Terrenos \$ 100.000.000		
	Total Activos no Corrientes \$ 162.000.000	Capital	\$131.000.000
	TOTAL ACTIVOS \$ 166.200.000	TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	\$ 166.200.000

Del mismo modo, para el caso de los Pasivos, estos se subdividen en dos clases, utilizando el criterio de temporalidad, como exhibe el esquema:

ESQUEMA 5



En lo anterior, se observa que la partida de pasivos también se ha subdivido en dos familias:

- **Pasivos Corrientes:** Son aquellas obligaciones con terceros ajenos a la empresa, que poseen una duración o vigencia de **hasta 1 año**.
- **Pasivos no Corrientes:** Son aquellas obligaciones con terceros ajenos a la empresa, que poseen una duración o vigencia **mayor 1 año**.

Las cuentas de pasivos se ordenan bajo un criterio contable-jurídico denominado **exigibilidad**. Este alude a que los compromisos (deudas) contraídos por la empresa con terceros (acreedores), los que se clasifican de acuerdo con un conjunto de normas establecidas por el derecho, que determinan la manera y el orden en que deben pagarse a estos acreedores.

En general, cuando un negocio decide efectuar su cierre, debe ir pagando sus obligaciones bajo el siguiente orden:

- Obligaciones laborales (sueldos, cotizaciones previsionales)
- Obligaciones Tributarias (impuestos, convenios de pago)

| CAPÍTULO 2: INFORMACIÓN FINANCIERA PARA LA TOMA DE DECISIONES

- Obligaciones financieras (créditos)
- Proveedores
- Aportes de los socios

Resultado de lo anterior, se propone el siguiente esquema:

ESQUEMA 6

ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES		(+) Exigib.
Efectivo	\$ 2.500.000	Sueldos x Pagar	\$ 5.500.000	
Cuentas x Cobrar	\$ 1.500.000	Impuestos x Pagar	\$ 3.500.000	
Inventarios	\$ 200.000	Prestamos Bancario	\$ 15.000.000	
		Cuentas x Pagar	\$ 1.200.000	
Total Activos Corrientes	\$ 4.200.000	Total Pasivos Corrientes	\$ 25.200.000	
ACTIVOS NO CORRIENTES		PASIVOS NO CORRIENTES		↑
Mobiliario	\$ 2.000.000	Préstamo Largo Plazo	\$ 10.000.000	
Patentes	\$ 10.000.000			↑
Propiedades	\$ 50.000.000			
Terrenos	\$ 100.000.000			↑
Total Activos no Corrientes	\$ 162.000.000	Total Pasivos Corrientes	\$ 10.000.000	
		PATRIMONIO		↑
		Capital	\$ 131.200.000	
				↑
TOTAL ACTIVOS	\$ 166.200.000	TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	\$ 166.200.000	

EL BALANCE COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES

Como fue mencionado con anterioridad, el balance da cuenta del estado de situación financiera de un negocio. Sin embargo, ¿qué se entiende por estado de situación financiera?

El estado de situación financiera de una empresa visto a ojos de un balance está relacionado con dar una cuenta de la valorización total de las inversiones (Activos) y cómo éstos han sido financiados (Pasivos y/o Patrimonio).

A ojos del empresario, este podrá dilucidar las inversiones que la empresa posee en activos líquidos (efectivo), determinar a cuánto equivalen las cuentas por cobrar, la valorización de su mercadería en bodega (inventarios) o el valor de sus activos intangibles (marcas, patentes, contratos de venta), entre otras. En forma análoga, desde el balance también se puede observar y analizar el nivel de obligaciones que posee la empresa, por ejemplo, las tributarias (impuestos por pagar), deudas financieras (créditos bancarios) o deudas comerciales (créditos por parte de los proveedores), por mencionar algunos. Finalmente, también provee información del resultado de su operación comercial (resultado del ejercicio o utilidad neta), para lo cual el empresario podrá tomar decisiones, tales como la reinversión de dichos recursos o la distribución de utilidades entre sus socios o accionistas.

En consecuencia, el balance constituye una herramienta muy importante para el proceso de toma de decisiones de una empresa, dado que, a través de su análisis, se podrá determinar el nivel de liquidez de corto plazo (activos corrientes) y, de este modo, planificar el cumplimiento de sus compromisos de corto plazo (pasivos corrientes). Este elemento es de vital importancia, puesto que las empresas se tornan inviables principalmente, debido a falta de liquidez de corto plazo, es decir, no contar con los suficientes bienes y recursos en el momento de enfrentar sus obligaciones más inmediatas. No olvidar la siguiente expresión del mundo de las finanzas: **"Cash is King"**.

"A través del balance, se puede determinar una serie de indicadores de salud financiera de la empresa, los cuales serán analizados en la sección 3 del presente manual. "

ESTADO DE RESULTADOS

A diferencia del balance general, el cual nos daba cuenta del **estado de situación financiera** de la empresa, el estado de resultados nos entregará el estado **situación económica de la empresa**. La diferencia radica es que mientras el balance da cuenta de la liquidez (capacidad de cumplir sus compromisos de corto plazo) en un momento del tiempo, el estado de resultados **reflejará el resumen de las operaciones y los beneficios obtenidos del ejercicio de su actividad económica, durante un período determinado**.

El estado de resultados -también denominado estado de pérdidas y ganancias- estará compuesto por las siguientes partidas contables:

1. Ingresos generados por la empresa.
2. Costos y gastos.

En términos de nomenclatura contable, a la cuenta de ingresos se les denominará cuentas de ganancias (distinto a la utilidad o resultado del negocio) y, a la cuenta de costos y gastos se les denominará pérdidas (diferente a una eventual pérdida del ejercicio).

En consecuencia, el estado de resultados debe mostrar la información relacionada con los logros alcanzados por la administración de una empresa en un período de tiempo, mediante un adecuado enfrentamiento entre los ingresos alcanzados (ventas o facturación) y los costos y gastos incurridos. De este modo, se puede determinar, a posteriori, los beneficios o utilidad neta del período, lo cual formará parte del patrimonio de la empresa (resultado del ejercicio).



Dicho informe financiero se estructura típicamente bajo el siguiente esquema:

ESQUEMA 7

(+) Ingresos por Venta

(-) Costo de Venta

(=) Margen Bruto o Margen de Contribución

(-) Gastos de Administración y Ventas

(-) Depreciación

(=) Resultado Operacional

(+) Ingresos Financieros

(-) Costos Financieros

(=) Resultado antes de Impuesto

(-) Impuesto a la renta

(=) Resultado del Ejercicio o Utilidad Neta

EL ESTADO DE RESULTADOS COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES

Independientemente de su tamaño, industria e incluso si es startup o una EBT, toda empresa debe conocer el desempeño de su negocio para saber si ha conseguido resultados positivos o si ha sufrido pérdidas, y consecuentemente, proyectar su actividad económica en el tiempo. En este último aspecto es necesario dimensionar la cuantía de las pérdidas, tomando en cuenta que startups y/o EBTs, por lo general, tienden a ser negocios que no generan ingresos relevantes en su fase inicial y que, por su configuración, generan costos y gastos operacionales importantes. En ello juega un papel preponderante el estado de resultados.

Como fue mencionado con anterioridad, este informe además de permitir una evaluación precisa de los beneficios de una empresa, el estado de resultados brinda una visión panorámica del comportamiento de la misma, ofreciendo información relevante para la toma de decisiones estratégicas.

Al hacer análisis en conjunto con otros estados financieros, como el de balance general y el flujo de caja, el estado de resultados otorga la posibilidad de:

- Diseñar estrategias para optimizar los ingresos y con esto, determinar una estructura eficiente de costos y gastos de recursos del ente económico, a fin de maximizar las utilidades.
- Determinar la rentabilidad de la empresa, es decir, los beneficios que se obtienen por cada peso invertido en los activos del negocio versus los beneficios alcanzados a través de su Resultado Operacional.
- Identificar falencias y fugas de recursos asociados a la actividad económica de la empresa.
- Obtener información importante para definir la repartición de dividendos entre socios.
- Estimar los flujos de caja, en base a proyecciones de ventas de manera más precisa. gestión y una necesidad constante de innovación.

En conclusión, se trata de un informe financiero de extrema utilidad para cualquier actividad económica. Lo ideal es realizarlo de forma mensual, trimestral, semestral y anual, dependiendo de la magnitud de las operaciones económicas. Si tomamos en cuenta que se asimila a lo que puede ser un instrumento de diagnóstico del estado de situación financiera del negocio, es esencial que la información utilizada para su elaboración sea completamente fidedigna y refleje en su integridad todos los movimientos del negocio.

FLUJO DE CAJA

El Flujo de Caja presenta un detalle de **los flujos de ingresos (cobros) y los flujos de egresos de dinero (pagos)** que tiene una empresa en un período determinado. La diferencia entre este y el estado de resultados de un negocio es que este último refleja, mediante un criterio jurídico (base devengado), los hechos económicos que afectan a los negocios (ventas y compras), independiente de si estos han sido pagados o no por parte del cliente. En cambio, el flujo de caja o de efectivo da cuenta de los movimientos de efectivo (cobros v/s pagos), de todos los hechos económicos (cuenta corriente, caja).

| CAPÍTULO 2: INFORMACIÓN FINANCIERA PARA LA TOMA DE DECISIONES

Algunos ejemplos de ingresos son la recaudación por ventas, el cobro de facturas pendientes de pago, ingresos por concepto de venta de algún activo (maquinaria) o por préstamos. Ejemplos de egresos o salidas de dinero son el pago de facturas a proveedores, pagos de impuestos, de remuneraciones, préstamos, intereses, servicios básicos (agua, telefonía, internet, electricidad), entre otros.

La diferencia entre los ingresos (cobros) y los egresos (pagos) se conoce como **saldo o flujo neto de caja**. Constituye un importante indicador de la liquidez de la empresa. Si el saldo es positivo, significa que los ingresos del período fueron mayores a los egresos (o pagos); si es negativo, que los egresos fueron mayores a los ingresos.

Este informe financiero se estructura normalmente de la siguiente manera:

ESQUEMA 8

	ENERO	FEBRERO	MARZO
Saldo Inicial*			
COBROS			
Ingresos por Ventas (CONTADO)			
Cheques por Cobrar			
Transbank			
Cientes Varios			
Factoring			
Préstamos Bancarios			
Cobranza anterior			
Venta de activos fijos (vehículos)			
Linea de Crédito			
Otros Cobros			
TOTAL DE COBROS			
PAGOS			
Remuneraciones/(Liquidaciones de Sueldo)			
Previred (Imposiciones)			
Honorarios			
Finiquitos			
Arriendos			
Proveedores			
Servicios Básicos			
Gastos Generales			
Préstamo Bancario 1			
Préstamo Bancario 2			
Préstamo Bancario 3			
Leasing			
Cheques por pagar			
Pago impuestos (F29)			
Otros impuestos			
Otros			
TOTAL PAGOS			
FLUJO DE CAJA NETO			
SALDO ACUMULADO			

EL FLUJO DE CAJA COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES

Como fue mencionado, el flujo de caja es un importante indicador de la salud financiera de un negocio, pues representa la liquidez o capacidad de un negocio generar dinero en efectivo, que le permite cumplir con sus obligaciones periódicas, como pagar a los empleados y proveedores, y así garantizar la continuidad de las operaciones.

En ese sentido, elaborar el flujo de caja del negocio y proyectarlo a través del tiempo resultará de vital importancia para prever, de manera anticipada, los déficits o superávits y dirigir a la empresa por el camino correcto, optimizando su desempeño y aportando a una mejor toma de decisiones. Este permite:

- Identificar posibles **deficiencias en los saldos de efectivo** y planificar acciones para contrarrestarlas. Siendo así, los flujos de caja futuros son una especie de alerta temprana, que ayudan a anticiparse a la insolvencia financiera.
- Determinar si el **desempeño comercial y operacional** de la empresa derivará en ingreso efectivo de dinero o no.
- Facilitar el análisis sobre si el negocio puede lograr los **objetivos financieros** y ejecutar cabalmente los presupuestos planificados al inicio del ejercicio.
- Verificar si la empresa podrá **cumplir con sus obligaciones**, como pagar a proveedores, empleados y otros compromisos financieros. Esto es de vital importancia para la continuidad de las operaciones futuras.
- Determinar si el negocio podrá **cumplir requerimientos**, como los exigidos por los bancos, a la hora de solicitar préstamos.
- Establecer la velocidad promedio de **pago de los clientes** a los que se le vende a crédito. Esto es clave para optimizar los procesos de facturación y cobranza, así como para pensar estrategias de financiamiento –como el factoring– para soportar las operaciones, mientras los ingresos se hacen realmente efectivos.

INDICADORES DE GESTIÓN

Los indicadores o métricas de gestión expresan las relaciones existentes entre las cifras extraídas de los estados financieros, o de otros informes, o sistemas operacionales de una empresa. Se utilizan para reflejar el comportamiento, la medición de nivel de sus inversiones, tipos y fuentes de financiamiento, los beneficios alcanzados y la rentabilidad obtenida, normalmente expresados en valores numéricos o tasas. Dimensionar estos elementos permite evaluar el desempeño del negocio, evitando así los sesgos de valoración.

Sin perjuicio de lo anterior, se considera que la verdadera utilidad de los indicadores de gestión consiste en que una vez calculados, sus valores puedan ser comparados con los conseguidos en períodos anteriores (días, semanas, meses, años), o inclusive, con los de las empresas del mismo sector, para así definir la situación actual del negocio que se está evaluando. Adicionalmente, es posible que estos nos den señales para ejecutar acciones tendientes a enmendar, mantener e incluso mejorar ciertas prácticas de gestión en el negocio, impactando de manera positiva en las proyecciones financieras del negocio.

En el ámbito corporativo, existen indicadores clásicos de gestión de un negocio, dentro de los cuales se puede mencionar a las métricas vinculadas a su ámbito financiero, en el que se destacan los indicadores de liquidez (capacidad de pago en el corto plazo), endeudamiento (interno y externo), rentabilidad (rendimiento de sus inversiones) y actividad (nivel de eficiencia en el uso de sus activos). Lo anterior permite generar una verdadera “radiografía del estado de salud financiera de un negocio”, sin embargo, no entrega información con mayor nivel de especificidad requerida muchas veces para evaluar, por ejemplo, el beneficio que ha atraído la incorporación de una “nueva funcionalidad a un producto”.

Es por esto que existen en la actualidad otra clase de indicadores, que resultan de una gran relevancia y se adaptan de mejor forma a modelos de negocio, como lo son las startups y EBTs, los cuales se detallan a continuación.



ADQUISICIÓN POR FUENTE

Es un indicador que mide el número de clientes/usuarios que ha atraído el negocio, segmentado por fuente, es decir, que indica el volumen de interesados que potencialmente se podrán transformar en clientes, según de dónde vienen.

La clave para cualquier EBT es transformarse en una verdadera máquina eficiente que cambia interesados en clientes, por lo tanto, resulta igualmente clave modelar el ciclo de vida de los usuarios, que siempre empieza por la adquisición. Del mismo modo, si es posible saber el número de interesados captados por fuentes, tendremos una idea de cómo funciona cada una de ellas.

La forma de calcular este indicador dependerá mucho de cómo sea el modelo del negocio, pero habitualmente basta con "contar" los interesados por fuente (*en modelos basados en Internet es fácil, ya que Google Analytics es una gran ayuda para diferenciar tráfico de referencia, tráfico de búsqueda con palabras clave, de afiliación, campañas...etc.*). En otros modelos de negocio más "tangibles" suele ser necesario preguntar a los clientes cómo nos han encontrado, lo que normalmente se efectúa a través de encuestas en línea.

ACTIVACIÓN

Es un indicador que mide la capacidad de convertir a un interesado en un cliente potencial, es decir, mide el % de interesados que han hecho la acción que nosotros consideramos necesaria para convertirse en cliente potencial, sea ésta registrarse, descargar una app o abrir la puerta del establecimiento y entrar.

Es una métrica importante, porque indica la capacidad de despertar suficiente atención de un prospecto de cliente como para que se plantee seguir adelante, que está muy relacionado con la calidad de la experiencia del cliente. Esto último resulta absolutamente crítico, dado que normalmente conseguir activar un interesado implica que el negocio tendrá mayores probabilidades de convertirlo en cliente en el futuro (cliente ha dejado su mail o ha mostrado genuino interés a través de una cotización o solicitud de propuesta).

ENGAGEMENT

Es una métrica que indica la “tracción” que es capaz de generar el producto o servicio que hemos diseñado, es decir, lo mucho que se usa por sus clientes (frecuencia de compra) y nos indica lo útil que es para ellos o lo “enganchados” que están a él.

Es una métrica que indica la “tracción” que es capaz de generar el producto o servicio que hemos diseñado, es decir, lo mucho que se usa por sus clientes (frecuencia de compra) y nos indica lo útil que es para ellos o lo “enganchados” que están a él.

A menos que se cuente con un modelo de negocio en el que únicamente vendamos una vez a cada cliente (por ejemplo una prótesis de cadera), es una de las métricas con más impacto en la rentabilidad del modelo de negocio. Para aumentarla debemos entender qué es lo que hace que los clientes vuelvan a comprar y esta última acción tratar de potenciarla, mediante acciones de fidelización.

Respecto a la forma de calcularlo, existen tantas formas como niveles de “profundidad” que se desee alcanzar y, por lo general, no se suele utilizar una sola forma. Habitualmente lo que se busca medir es cuántas veces al mes utiliza el cliente nuestro producto, pero también cuántas veces usa las funcionalidades o características más importantes, entre otras.

"Resulta entre 5 y 6 veces más caro atraer un cliente nuevo que venderle a uno actual"

CHURN

Churn” o tasa de rotación de clientes es una métrica que nos indica el porcentaje de clientes/usuarios que dejan de usar nuestro producto o servicio en un período (1 mes, 1 año, etc.). Es decir, muestra la velocidad a la que se pierden clientes. En muchos modelos de negocio es complicado de calcular, sin embargo, lo relevante es entender qué es un cliente inactivo: ¿Sólo el que se ha dado de baja explícitamente o el que ha dejado de usar nuestro servicio? Por ejemplo, si lleva 90 días sin usarlo. Parece ser que lo más adecuado es la segunda opción, pues incluso pueden iniciarse acciones orientadas a recuperar a ese cliente.

Es una métrica complementaria y opuesta al Engagement. Cada cliente que se pierde es uno nuevo que se tiene que captar, proceso que, como se ha mencionado, suele ser muy caro. Lo esencial es entender el porqué un cliente deja de estar interesado en el producto y/o servicio: **¿No le atendemos bien? ¿No entiende cómo usar el producto? ¿El producto o servicio no es suficientemente útil para él? ¿O tal vez encontró un producto sustituto?**

Para determinar el Churn es preciso saber cuántos clientes (usuarios) se tenían al principio del período de análisis, cuántos clientes nuevos se han conseguido y con cuántos clientes se cuenta al final del período de medición.

Con esto se puede determinar que:

$$\text{Perdidos} = (\text{Clientes Iniciales} + \text{Clientes Nuevos}) - \text{Clientes Finales}$$

Entonces, para calcular el churn se tiene que determinar el % de clientes que perdemos en un período, tenemos que:

$$\text{Churn} = (\text{Clientes perdidos} / \text{Clientes iniciales}) \times 100 \%$$

Si se determina por ejemplo un Churn de 4% mensual, esto quiere decir que al año perdemos el 48% de los clientes que teníamos (12 x 4%), o que un cliente estará 25 meses (100/4) antes de dejar de adquirir.

CONVERSIÓN

La conversión es una de las métricas más conocidas, y mide el porcentaje de potenciales interesados (Adquisición), los cuales han acabado comprando (Monetización).

Se considera una métrica clave porque mide nuestra capacidad de monetizar el modelo de negocio, aunque es necesario considerarla en relación con otras métricas, como el ciclo de vida del cliente. Es importante disponer de la tasa de conversión segmentada por fuentes, ya que eso permitirá saber cuáles de las acciones que se efectúan para atraer a clientes son las que más convierten (*por ejemplo, una conversión "global" del 1% quiere decir que sólo hemos conseguido venderle a 1 de cada 100 clientes a los que hemos "adquirido", aunque es posible que dentro de ese 1% haya una campaña de email con una conversión del 0,9% y las acciones en redes sociales con una conversión del 0,1%*).



COSTO DE ADQUISICIÓN DE CLIENTE (CAC)

Es una métrica que indica cuánto dinero nos ha costado atraer, en promedio, a un cliente **nuevo**, durante el periodo que estamos analizando. Es una **métrica comparativa**, es decir, sólo tiene valor en relación con otros períodos que se estén evaluando (este mes nos ha costado USD 50 más atraer a cada cliente) o con otros modelos de negocio similares (el coste de adquisición de clientes de mi competencia es de 30USD y el mío de 35USD).

Su importancia radica en que permite saber cuánto dinero cuesta atraer a un nuevo cliente, y nos da, por tanto, idea sobre la evolución de la inversión que estamos haciendo en el proceso de captación. Es por lo anterior que resulta fundamental cuando se contrapone con el indicador Lifetime Value (LTV).

Para su cálculo, debemos sumar el **costo de todos los esfuerzos invertidos en la captación de nuevos clientes** (fuerza comercial, publicidad, anuncios en redes sociales, etc.) y la cifra obtenida, dividirla entre los nuevos clientes alcanzados durante el período escogido. Es importante que estos todavía no se hayan monetizado.

LTV: LIFETIME VALUE

La traducción del término en inglés "Lifetime Value", LTV o valor vitalicio, corresponde al margen obtenido de cada cliente a lo largo del tiempo que está con nosotros. Se refiere a cuánto dinero ofrecerá a tu empresa durante toda la relación con la marca. Por ejemplo:

Piensa que uno de tus clientes hizo cuatro compras en dos años, y luego nunca más volvió a comprar. Cada compra tuvo un valor diferente y aportó distintos márgenes al negocio:

- La primera reportó un margen de contribución de USD 250;
- La segunda un margen de USD 950;
- La tercera USD 370;
- Y la última USD 800.

Así, el LTV de esa persona fue de USD 2.370, que es la suma de todo el margen que reportó al negocio durante todo el período que fue cliente

Naturalmente, la idea de este indicador no es hacer una cuenta separada para cada cliente, dado que eso sería poco eficiente. El objetivo es analizar a todos los clientes y así, por ejemplo, encontrar el valor medio de margen de contribución y tiempo de permanencia. Del mismo modo, también es posible segmentar a los clientes en grupos más acotados, con la idea de generar información pertinente y útil para la toma de decisiones por cada grupo.

A partir de eso, todos los ajustes que sean necesarios de efectuar, tanto para aumentar el LTV como para hacer que los clientes permanezcan más tiempo, antes de dejar el producto o servicio y buscar otra alternativa, son posibles a partir de la comprensión y puesta en práctica de este indicador.

Tal como se indicó en el ejemplo, para que el cálculo del indicador sea efectuado de manera correcta se necesita la siguiente información:

- Ingreso medio por cliente.
- Porcentaje de margen bruto de cada transacción (descontando costes directos de servir a cada cliente). Esto es:

(1) **Ingreso por cliente - Costo directo por cliente** = Margen de contribución por cliente.

(2) **% de margen de contribución** = Margen de contribución por cliente / Ingreso por ventas por cliente.

- Adicionalmente, se requiere determinar el ciclo de vida del cliente (churn).

Finalmente, una vez recopilada la información, podemos llegar a la siguiente estructura de cálculo:

$$\text{LTV} = (\text{Ingreso promedio x cliente mensual} \times \text{Margen de Contribución \% promedio x cliente mensual}) / \text{Churn en meses}$$

Es importante considerar, en este caso, que existen modelos mucho más complejos que permiten el cálculo de esta métrica, puesto que tienen en cuenta aspectos como el coste de retención o, incluso, la depreciación de la moneda. Sin embargo, el modelo anterior ofrece una buena idea inicial.

RENTABILIDAD DE CAPTACIÓN

Es un indicador que muestra la rentabilidad de nuestros esfuerzos de captación, dicho de otra forma, por cada peso o dólar invertido en captar clientes, cuánto de ese dinero se ha obtenido de beneficio.

Es una de las métricas más importantes en cualquier modelo de negocio con un motor de crecimiento pagado (Google), ya que de forma muy sencilla nos entregará información de cómo está funcionando el proceso de captación. Si baja dicho indicador, esto significa que se está gastando más dinero en atraer clientes, que no necesariamente dejan más rentabilidad, o que invertir lo mismo ha afectado negativamente los márgenes del negocio. En cambio, si este indicador mejora, quiere decir que se está invirtiendo menos dinero en atraer clientes, manteniendo rentabilidad, o si invirtiendo lo mismo ha mejorado la rentabilidad por cliente.

Se considera que es un indicador muy sencillo de calcular, ya que se puede determinar utilizando la siguiente relación:

$$\text{LTV (ciclo de vida de cliente) / CAC (Coste adquisición de cliente)}$$

Por ejemplo, un cociente de 3 querría decir que de cada dólar invertido en adquirir clientes estamos obteniendo una rentabilidad bruta de 3 USD.

CASH BURN RATE (CBR)

Un número muy apropiado para un startup o EBT, es lo que indica la “cantidad de dinero que quema mensualmente”, lo que incluye sueldos, gastos en investigación, marketing, etc. En efecto, el Cash Burn Rate (CBR) es un indicador de la velocidad con la que se consumen los fondos en el tiempo.

Es de gran relevancia para efectuar análisis, sobre todo en las etapas primarias de una EBT, porque da cuenta no sólo el coste de estar “en marcha”, sino que si se divide entre el dinero que actualmente tiene disponible el negocio, entregará el valor en meses de lo que quedará para que este quede sin él. Por ejemplo, una EBT tiene disponible en el banco USD 1.000.000 y gasta USD 100.000 mensuales (costos fijos y estructurales).

Si divide el monto que tiene en la entidad financiera entre sus gastos fijos mensuales, obtendremos el plazo que le resta al negocio para quemar todo su capital, el cual en este ejemplo es de 10 meses.

$$\text{Cash Burn Rate} = \text{USD } 1.000.000 / \text{USD } 100.000 = 10 \text{ meses}$$

En el caso de que la empresa logre generar sus primeras ventas, lo que se determina es la “quema neta de dinero”, la cual se puede calcular considerando los siguientes datos:

(+) (1) Ventas	USD 10.000
(-) (2) Costos directos:	USD 5.000
Cash Burn:	USD 10.000 / mes

$$\text{Quema Neta} = 10.000 - 5.000 - 10.000 = - \text{USD } 5.000$$

Esta es una distinción muy importante, porque afectará directamente la cantidad de dinero que una empresa puede necesitar y disponer en un banco y, por lo tanto, permitirá definir de manera eficiente su soporte financiero. Incluso, si este negocio gasta USD 10.000 mensuales, la cantidad real que pierde por mes en este segundo caso será de USD 5.000. Esto significa, por ejemplo, que si la empresa tuviera USD 1.000.000 en el banco, su período de “quema de dinero” sería de 20 meses (manteniendo el nivel de ventas y costos), en lugar de los 10 meses calculados previamente. Esto dicta la forma en que los gerentes describen la estrategia de la empresa y la cantidad que un inversor querría invertir en la empresa.

En consecuencia, el determinar el CBR resultará de una gran importancia estratégica, ya que sirve para decidir cuándo salir a buscar capital (inversión, deuda o ambos) y nos ayuda a proyectar en qué momento debería el negocio generar suficientes ingresos como para cubrir todos los costos y alcanzar el tan anhelado punto de equilibrio.

Para obtener mayor información acerca de estos indicadores, sugerimos visitar página web www.fintelligence.cl





IMPUESTOS

Corresponden a pagos obligatorios en dinero exigidos por el Estado a personas naturales y jurídicas, los cuales se exigen para cubrir gastos del mismo, sin que el deudor (quien paga el impuesto) reciba otro beneficio que aquel que reciben todos los habitantes del país por el funcionamiento de los Servicios Públicos. Su principal objetivo es financiar gastos propios de la administración fiscal y la provisión de bienes y servicios de carácter público. Las instituciones a cargo de la recaudación de impuestos fiscales son el Servicio de Impuestos Internos (SII ⁸) y la Tesorería General de la República (TGR ⁹).

En Chile los impuestos están regulados, entre otros marcos legales, por los siguientes: DL 824 de 1974 Ley de Impuestos a la Renta, DL 825 de 1974 Ley Sobre Impuesto a la Ventas y Servicios, Ley 17.235 año 1969 Ley de Impuesto Territorial, todas ellas reguladas por lo establecido en la constitución política de Chile.

[8] www.sii.cl

[9] www.tgr.cl

También existen otros, como el impuesto específico a los combustibles, impuesto territorial (contribuciones), impuestos municipales (patente comercial, patente de alcoholes), impuestos aduaneros, impuestos a concesiones mineras, entre otros. Se puede encontrar información educativa en el portal del SII.¹⁰

A continuación, se señalan algunos impuestos estipulados por ley (Ley de Impuesto a la Renta¹¹), los cuales gravan a las rentas generadas por las empresas y personas:

Primera Categoría: De las rentas del capital y de las empresas comerciales, industriales, mineras y otras. En términos generales, está dirigido a personas jurídicas y naturales que desarrollen actividades económicas, las cuales posean o exploten bienes raíces agrícolas, no agrícolas; obtengan rentas de capitales mobiliarios consistentes en intereses, pensiones, bonos, dividendos, depósitos en dinero, rentas vitalicias, rentas de la industria, del comercio, de la minería, de la explotación de riquezas del mar y otras actividades extractivas; compañías aéreas; de seguros; de los bancos, sociedades administradoras de fondos mutuos; asociaciones de ahorro y préstamos; sociedades de inversión o capitalización; constructoras; periodísticas, publicitarias, de radiodifusión, televisión, procesamiento automático de datos y telecomunicaciones; rentas obtenidas por corredores, comisionistas con oficina establecida, martilleros, agentes de aduana, embarcadores, agentes de seguros, colegios, academias, institutos de enseñanza, clínicas, hospitales, laboratorios, empresas de diversión y esparcimiento, etc. Todas estas están clasificadas por la Ley de la Renta en su Artículo N°20 números 1 al 5, como de Primera Categoría, pagando un porcentaje de impuesto que es determinado por la misma ley.¹²

El impuesto a pagar en primera categoría y las utilidades obtenidas por el desarrollo de la actividad comercial durante el año resultan de descontar a las ventas todos los costos y gastos asociados. Sobre este valor, se calcula el % determinado por Ley (ver tabla 1), dando como consecuencia el Impuesto que se adeuda al Estado. Es obligación para las empresas y personas declarar sus ventas y costos, para así determinar cuánto corresponde pagar al fisco.

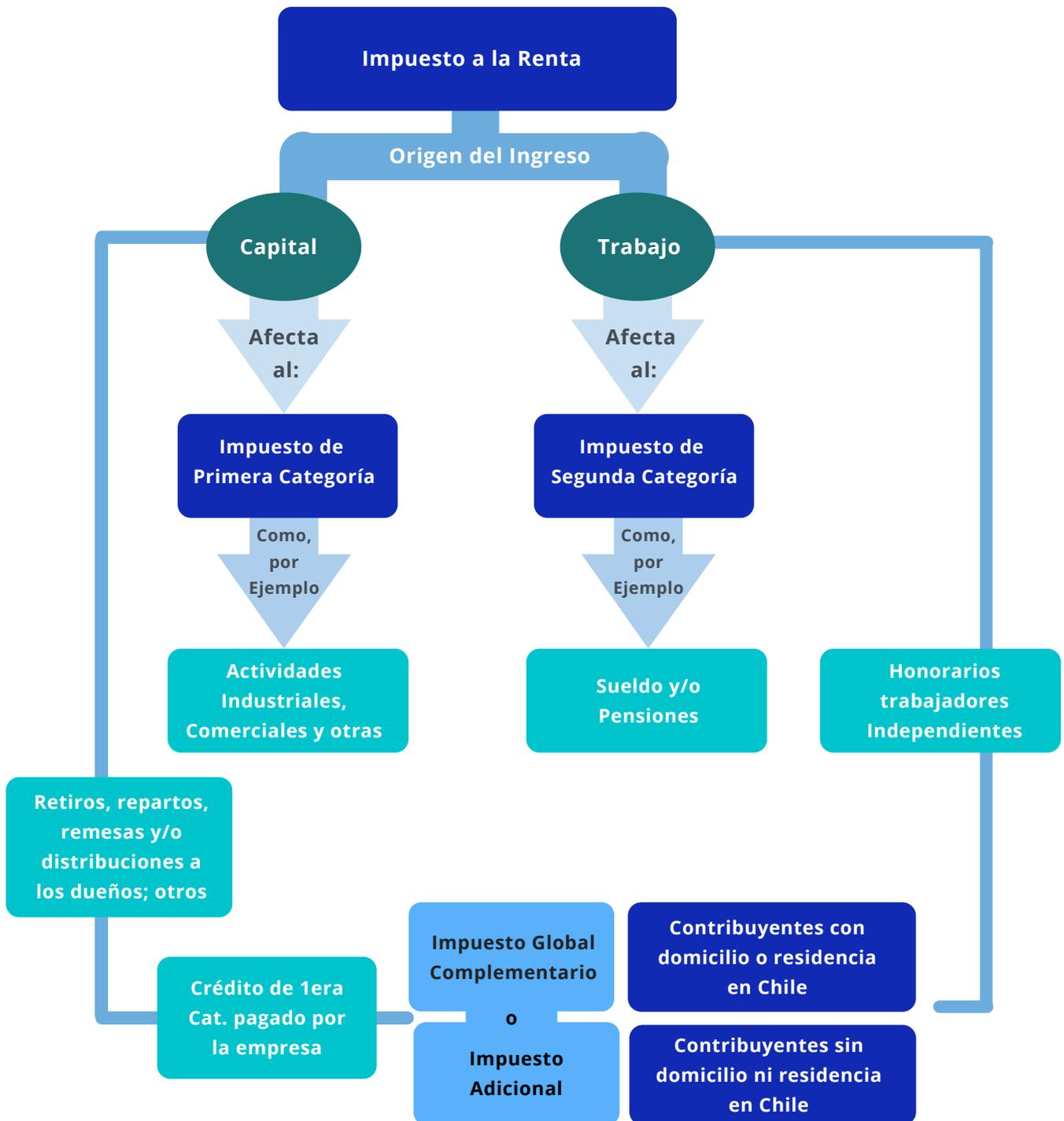
[10] http://www.sii.cl/destacados/sii_educa

[11] Conforme a la Ley de impuesto a la renta, Los contribuyentes se clasificarán tributariamente en Primera o Segunda Categoría de acuerdo al tipo de rentas o ingresos que obtengan

[12] *"Toda persona domiciliada o residente en Chile, pagará impuestos sobre sus rentas de cualquier origen, sea que la fuente de entradas esté situada dentro del país o fuera de él" Esto es llamado la Renta Mundial.*

Tabla N.º 1: Tasas de Impuesto a la renta de primera categoría

Años comerciales en que se aplica la tasa de Primera Categoría	Tasas de Primera Categoría
1977 al 1990	10%
1991 al 2001	15%
2002	16%
2003	16,5%
2004 hasta 2010	17%
2011 hasta 2013	20%
2014	21%
2015	22,5%
2016	24%
2017 y siguientes, para Contribuyentes del Artículo 14, letra A) LIR	25%
2017 para Contribuyentes sujetos al Artículo 14, letra B) LIR	25,5%
2018 y 2019, para Contribuyentes sujetos al Artículo 14, letra B) LIR	27%
2020 y siguientes para contribuyentes sujetos al artículo 14, letra A), ley 21.210 de 2020	27%
2020 y siguientes para contribuyentes artículo 14, letra D, ley 21.210 de 2020	25%



IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)

Al igual que en Chile, rige en casi todos los países del mundo, siendo pocos los que no lo cobran. Básicamente es un recargo sobre el valor del bien o servicio adquirido. Lo soporta el consumidor final (no el productor o comerciante), sin que sus ingresos o posición económica marquen la diferencia en el valor final. En otras palabras, el vendedor incorpora el IVA a la transacción comercial y, por lo tanto, el precio del bien o servicio aumenta a causa de este impuesto. Junto con el Impuesto a la Renta, representan en conjunto más del 80% del total de los ingresos tributarios en Chile.

El IVA grava la venta de bienes corporales muebles e inmuebles y prestaciones de servicios que efectúan las empresas comerciales, industriales, mineras y de servicios. De este modo, cada vez que ocurre una transacción comercial catalogada dentro de los números 3 y 4 del Artículo N° 20 de la Ley de Impuesto a la Renta, se debe gravar con este impuesto que actualmente corresponde al 19%. Es claro que el IVA en Chile es un tributo que paga el consumidor final al adquirir un producto o servicio.

Cada ente que medie entre el productor y el consumidor final paga el IVA a la hora de hacer la compra de determinado producto a comercializar, pero al realizar la venta del mismo también lo cobra y, al declararlo, recibe el reembolso del 19% que había cancelado por este concepto (a esto se le conoce como Crédito Fiscal). Este último queda a favor del comprador, el cual lo puede descargar o compensar con el IVA Débito, generado producto de sus ventas.

Además, cabe señalar que la misma ley el D.L N°824 (Ley de IVA) en sus artículos N°12 y N°13 deja exento de este impuesto IVA a algunas actividades económicas, como por ejemplo:

- TRANSPORTE INTERURBANO DE PASAJEROS POR FERROCARRIL.
- TRANSPORTE DE PASAJEROS VÍA TAXI COLECTIVO.
- TRANSPORTE DE PASAJEROS MARÍTIMO Y DE CABOTAJE.
- FONDOS Y SOCIEDADES DE INVERSIÓN Y ENTIDADES FINANCIERAS SIMILARES.
- SERVICIO NOTARIAL.

Durante todo el año comercial las empresas están obligadas a declarar y pagar este impuesto mensualmente en el formulario 29, que fue creado para tal efecto.

¿QUÉ ES EL FORMULARIO 29?

El formulario 29 corresponde a aquella declaración y pago de carácter mensual de estos impuestos que, legalmente, deben ser retenidos y enterados en arcas fiscales, como, por ejemplo: la declaración y pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA), los Pagos Provisionales Mensuales (PPM), entre otros. La forma en que se paga, básicamente se remite a dos:

- **Mediante Internet:** Puedes hacerlo siempre que poseas una clave secreta. Solo debes ingresar en la plataforma del SII al menú de Impuestos Mensuales (F29 y F50) y seguir los pasos que se indique. Luego podrás realizar el respectivo pago por cualquiera de los siguientes medios online: a) Pago en línea con cargo a productos bancarios (PEL) b) Pago en línea con tarjeta de crédito (PEL) o c) Pago con mandato al banco para cargo en cuenta corriente (PEC).
- **Por Caja:** Esta opción permite ingresar los datos del Formulario 29 en moneda nacional -vía Internet-, y generar el cupón de pago para cancelarlo de forma presencial en los bancos e instituciones financieras autorizadas por el SII.

Además, también existe un beneficio tributario que consiste en la postergación de este pago de tributo. Estipula que se puede posponer hasta dos meses después de la fecha de cancelación que corresponda (día 20 de cada mes para facturadores electrónicos, día 12 de cada mes para quienes no tengan tal condición), pero siempre que se cumplan los requisitos para postular a él. Solo de esta forma se podrá ahorrar intereses y multas por pagos fuera de plazo.

¿QUÉ ES EL P.P.M.?

El Pago Provisional Mensual (PPM) obligatorio es el pago que deben efectuar los contribuyentes como una provisión a cuenta de los impuestos anuales que se determinan al concluir el año en que se producen las rentas, y que corresponde pagar hasta el 30 de abril del ejercicio siguiente. Lo anterior está contemplado en el artículo N°84 del DL 824 (Impuesto a La Renta), pues también existe un Pago Provisional Mensual Voluntario, que se define como las sumas que los contribuyentes pueden abonar a cuenta de sus impuestos anuales, sin que exista una obligación determinada para hacerlo y que al momento de declarar renta anual (año siguiente al año comercial) son rebajadas del monto final a pagar. Esto, en ciertos casos, puede ocasionar un exceso de pago en relación con el impuesto anual, que el fisco debe devolver al contribuyente.

¿CÓMO SE DETERMINAN Y CUÁLES SON LOS PORCENTAJES/ TASA DE PPM?

Va a depender de la clasificación del contribuyente según lo siguiente:

1. Empresas recién constituidas (primer año de operaciones): El monto de los pagos de este tipo de empresas es equivalente al 1% de los ingresos netos obtenidos.

2. La tasa de PPM para las empresas se debe ajustar en el mes de mayo, con relación a las utilidades que se pudieron haber generado dentro del año comercial anterior. Pero cabe mencionar que la Ley 21.210 de Modernización Tributaria dejó las tasas de PPM fija en 0,25% para Pymes y pequeñas empresas que sus ingresos no superen los 50.000 UF y de 0,5% para quienes sobrepasen este monto.

3. Profesionales independientes: A estos se les ha asignado actualmente un porcentaje del 10,75% de los ingresos mensuales percibidos. Entre ellos encontramos periodistas, contadores, constructores y otros contribuyentes que prestan servicios profesionales.

4. Talleres artesanales u obreros: Deben cumplir con un PPM equivalente al 3% del monto total de los ingresos brutos. La tasa baja a un 1,5% cuando producen bienes por encima de otros elementos.

5. Venta de minerales: Están obligados efectuar un pago mensual sobre los ingresos brutos con tasas señaladas en diferentes incisos de la Ley sobre Impuesto a la Renta.

IMPUESTO ÚNICO DE SEGUNDA CATEGORÍA

Corresponde al impuesto que se aplica sobre las rentas del trabajo. Quienes están afectados son las personas naturales, que generan rentas del trabajo y el encargado de retener este tributo, el cual se realiza en base a una tabla progresiva y que su renta tributable supera los \$700.000 mensuales, es el empleador del mismo trabajador.

Cabe mencionar que este impuesto retenido servirá de crédito a favor, siempre y cuando el contribuyente persona natural tenga dos o más rentas por la cuales deban declarar y pagar impuesto global complementario. Dentro de los ingresos adicionales que puede obtener una persona natural, se podría nombrar algunos tales como: intereses, honorarios y dividendos.

Este Impuesto Único de Segunda Categoría a los Sueldos, Salarios y Pensiones es un tributo progresivo que se paga mensualmente por todas aquellas personas que perciben rentas del desarrollo de una actividad laboral ejercida en forma dependiente y cuyo monto excede mensualmente las 13,5 UTM.

Los porcentajes de impuesto efectivos se aplican dependiendo del tramo de renta en el que se encuentre el contribuyente, y el monto que resulta al aplicar estos porcentajes sobre los tramos de renta presentados.

Para más información al respecto, se recomienda visitar el siguiente link :

http://www.sii.cl/valores_y_fechas/impuesto_2da_categoria/impuesto2020.htm

The screenshot shows the Sii website interface. At the top, there is a navigation bar with 'Ingresar a Mi Sii' and links for 'Mi Sii', 'Servicios online', 'Ayuda', and 'Contacto'. The main content area is titled 'Impuesto Único de Segunda Categoría' and includes a breadcrumb trail: 'Home / Valores y fechas / Datos y valores de Renta / Impuesto Único de Segunda Categoría'. On the left, there is a sidebar menu with options like 'Valores y fechas', 'UF', 'Dolar', 'UTM-UTA-IPC', 'Datos y valores de Renta', 'Datos y valores de IVA', 'Otros Valores', 'Normativa y legislación', and 'Redes sociales'. The main content area features a header with 'Impuesto Único de Segunda Categoría' and a 'Compartir' link. Below this, there are two dropdown menus for 'Diciembre' and '2020'. The text explains that the tax is progressive and paid monthly for those with dependent labor activity exceeding 13.5 UTM. It also mentions that a table of effective tax rates is provided based on the taxpayer's income and the amount resulting from applying these rates to their income brackets.

IMPUESTO GLOBAL COMPLEMENTARIO

Es un impuesto personal, global, progresivo y complementario que se determina y paga una vez al año por las personas naturales con domicilio o residencia en Chile sobre las rentas imponible, determinadas conforme a las normas de la primera y segunda categoría. Afecta a los contribuyentes cuya renta neta global excede 13,5 UTA. Su tasa aumenta progresivamente a medida que la base imponible se incrementa. Se aplica, cobra y paga anualmente. En el caso que el contribuyente perciba rentas de sueldos y, además, sea socio, accionista de una empresa o empresario individual, afecta al Impuesto de Primera Categoría y para realizar retiros o dividendos desde su empresa por utilidades tributables, puede usar como un crédito la cantidad que le corresponde por el Impuesto Pagado por la empresa, es decir, Impuesto Global Complementario. Este derecho legal está estipulado en el Artículo 56 de la Ley de la Renta, y debe ser declarado anualmente en el mes de abril por ambas partes: la empresa y el socio o contribuyente de impuestos.

A continuación, se presentan los porcentajes de impuesto efectivos a aplicar, dependiendo del tramo en el que se encuentre el contribuyente según su renta y monto:

http://www.sii.cl/valores_y_fechas/renta/2020/personas_naturales.html

The screenshot shows the Sii website interface. At the top, there is a navigation bar with the Sii logo and the text 'Servicio de Impuestos Internos'. To the right of the logo are links for 'Mi Sii', 'Servicios online', 'Ayuda', and 'Contacto'. Below the navigation bar is a breadcrumb trail: 'Home / Valores y fechas / Datos y valores de Renta / Datos informativos operación renta año tributario 2020'. The main content area is titled 'Valores y fechas' and includes a list of links: 'UF', 'Dolar', 'UTM-UTA-IPC', 'Datos y valores de Renta' (highlighted), 'Datos y valores de IVA', and 'Otros Valores'. Below this list are links for 'Normativa y legislación', 'Redes sociales', 'Sitios de interés', and 'Sobre el SII'. The main content area is titled 'Volver' and 'Compartir'. Below this is the section 'Información general para personas naturales', which contains a list of links to various tax calculation tables and limits: 'Tabla de cálculo del Impuesto Global Complementario vigente para el Año Tributario 2020 para contribuyentes del artículo 52 de la LIR', 'Tabla de cálculo del Impuesto Global Complementario vigente para el Año Tributario 2020, para contribuyentes del artículo 52 bis de la LIR (Presidente de la República, Ministros de Estado, Subsecretarios, Senadores y Diputados)', 'Límite de otras rentas afectas al Impuesto Global Complementario obtenidas por el Presidente de la República, Ministros de Estado, Subsecretarios, Senadores y Diputados para aplicación del crédito 5%', 'Límites de Exenciones y de ingresos no constitutivos de renta para el Año Tributario 2020', 'Monto máximo a deducir por concepto de Gastos Presuntos, tratándose de profesionales y otros, según Artículo 50 de la LIR', and 'Límites para rebajas tributarias por donaciones para contribuyentes del Impuesto Global Complementario o Adicional'.

CARACTERÍSTICAS DEL IMPUESTO GLOBAL COMPLEMENTARIO

1. Progresivo, es decir, a mayor renta, mayor tasa de impuesto.
2. Global. Grava todas las rentas de las personas, sea que provengan de su actividad personal, empresarial, de rentas presuntas, etc.
3. Grava a las personas naturales residentes en Chile de forma anual, sobre las rentas percibidas de dividendos, intereses y ganancias de capital, como también de sueldos y honorarios.
4. Incluye rentas de distinta naturaleza: rentas presuntas como las de Bienes Raíces o Transporte; rentas percibidas, como los retiros que realizan los dueños de las empresas o las rentas que perciben los profesionales y rentas devengadas, como las que provienen de sociedades de profesionales o de empresas con contabilidad simplificada.
5. Afecta a los contribuyentes cuya renta neta global exceda de 13,5 UTA. Su tasa aumenta progresivamente a medida que la base imponible aumenta.
6. Se calcula con todas las rentas percibidas, en Chile o en el extranjero, y se descuenta lo que se haya pagado en retenciones adelantadas.
7. Si el monto a pagar es inferior a las retenciones anticipadas, se puede generar un saldo positivo a favor, lo que genera una Devolución de Impuestos.

Deducciones al impuesto Global Complementario

1. Las contribuciones de bienes raíces en ciertos casos.
2. Las cotizaciones previsionales pagadas por los socios.
3. Los intereses pagados por créditos hipotecarios asociados a la compra de una vivienda, con tope de 8 UTA (Unidad Tributaria Anual), equivalentes a \$ 4.800.000. Este Beneficio se aplica según el tramo de ingreso del contribuyente, llegando al tope máximo si la renta no supera las 90 UTA. Superior a esto, se utiliza solo un monto que va en regresión de acuerdo con la renta percibida.
4. El Ahorro Previsional Voluntario, o APV, con tope de 50 UF mensuales.

Todo esto se refunde en lo que es conocido como Operación Renta anual, la cual se debe presentar en abril de cada año.

| CAPÍTULO 3: EMPRESA Y TRIBUTACIÓN

La Declaración de Renta es un proceso que se realiza anualmente, mediante el uso del formulario 22 (F22), donde los contribuyentes, empresas y personas informan los ingresos obtenidos durante el año anterior contable o comercial, por medio de su actividad económica y con el fin de cumplir con las obligaciones tributarias que exige la ley.

En cuanto a las personas naturales con residencia o domicilio en Chile que hayan conseguido un ingreso anual igual o inferior a \$7.609.464 (13.5 UTA), no se encuentran obligadas a declarar impuestos.

De igual forma, los trabajadores dependientes, jubilados o pensionados categorizados en el Impuesto Único de Segunda Categoría, que no posean fuentes de ingresos adicionales a lo devengado por concepto de sueldos, salario o pensión, se encuentran exentos de cumplir con la obligación de este impuesto.

Por otra parte, deben declarar aquellas personas que ejercieron dos trabajos simultáneamente, emitieron boletas de honorarios y consiguieron un ingreso anual que supera el tope estipulado en la ley, o aquellos que quieran optar por algún beneficio que corresponda a la devolución de impuestos.

Toda la información con la que cuenta el SII para poder procesar las declaraciones de impuestos es proporcionada por las empresas o por los mismos contribuyentes, mediante Declaraciones Juradas (DJ). Para este año tributario 2020, fueron 60 DJ las que se debieron presentar.

Para más información visitar el siguiente link:

http://www.sii.cl/ayudas/ayudas_por_servicios/2120-formularios_y_plazos_2020-2171.html

Ingresar a Mi Sii

Servicio de Impuestos Internos

Mi Sii
Servicios online ▾
Ayuda
Contacto ▾

Home / Ayudas / Ayudas por trámites / Declaraciones juradas / Declaraciones Juradas de Renta

Ayudas por trámites

- Clave tributaria y Representantes electrónicos ▾
- RUT e Inicio de actividades ▾
- Actualización de información ▾
- Peticiones Administrativas y otras Solicitudes ▾
- Autorización de Documentos Tributarios ▾
- Factura electrónica ▾
- Boletas de honorarios electrónicas ▾
- Libros contables electrónicos ▾
- Impuestos mensuales ▾
- Declaraciones juradas** ▾
- Declaraciones juradas de IVA
- **Declaraciones Juradas de Renta**

Volver
Compartir

Instrucciones detalladas para la confección de Declaraciones juradas A.T. 2020

2020 ▾

En esta página encontrará instrucciones para la confección de las Declaraciones juradas correspondientes al año tributario 2020, una visualización de los distintos formularios, los distintos modelos de certificados, instrucciones para completar los certificados y un extracto de las resoluciones correspondientes.

FORM. N°	DESCRIPCIÓN	VENCIMIENTO FORMULARIO	CERTIFICADO ASOCIADO		RESOLUCIÓN EXENTA		ESTADO DEL DOCUMENTO
			N°	VENCIMIENTO E INSTRUCCIONES	N°	FECHA	
F1805	Declaración Jurada anual sobre operaciones de instrumentos de deuda de oferta pública acogidos al artículo 104. de la Ley sobre	27 de Marzo	-----	-----	187	23.12.10	DJ SIN CAMBIO
					115	26.12.16	

SISTEMA DE CONTABILIDAD VIGENTES EN CHILE

La contabilidad permite que tanto empresas como diversos tipos de entidades tengan control serio y, a la vez, un registro sistemático de cada una de las operaciones e ingresos y gastos. Para determinar los impuestos en Chile en base a la contabilidad, existen dos tipos definidos por el SII, estos son la Contabilidad Completa o Efectiva y la Contabilidad Simplificada.

LA CONTABILIDAD COMPLETA

La Contabilidad Completa sigue el procedimiento y obligaciones impuestas por el Código de Comercio. Resulta de hacer las anotaciones en forma diaria y cronológica en el *Libro Diario*, registros que son traspasados a otro denominado "Mayor o de cuentas corrientes", para desembocar en un resumen periódico, generalmente anual, llamado "Libro de Balances". La contabilidad completa comprenderá los libros de Caja, Diario, Mayor e Inventarios y Balances, o sus equivalentes, y los libros auxiliares que exija la Ley o el Servicio, como el libro de Ventas, de Compras y Auxiliar de Remuneraciones; todos debidamente timbrados por el Servicio de Impuestos Internos.

Por consiguiente, los resultados financieros que arrojen los diversos sistemas contables deben, en todo caso, conciliarse con las normas de la Ley de la Renta para establecer la renta afectada a impuesto de Primera Categoría, así como el monto de este tributo.

Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none">• Permite informar ingresos que los clientes no han pagado aún (activos por cobrar).• Permite controlar los gastos y las inversiones.• Ayuda a diferenciar los gastos de los propietarios con los de su negocio.• Informa cuánto cuesta producir un artículo y en cuánto se puede vender.• Permite conocer oportunamente cuánto se está ganando o perdiendo.• Permite conseguir de manera más fácil préstamos y asesoría, ya que se conozca la situación económica del negocio.	<ul style="list-style-type: none">• Cantidad de registros que se deben llevar, como libros Diario, Mayor, Inventario, Balances, etc.• Practicar Inventarios y Balances.• Resguardar la documentación contable por el período exigido por ley.

CONTABILIDAD SIMPLIFICADA

Básicamente este régimen simplificado consiste en que los contribuyentes deberán tributar anualmente con el impuesto de Primera Categoría y con los impuestos Global Complementario o Adicional, según corresponda, considerando como base imponible la diferencia entre los ingresos y egresos.

Para estos efectos, se deben tener en cuenta todos los ingresos del giro que se perciban durante el ejercicio, sin atender su origen o fuente, o si se trata o no de sumas no gravadas o exentas. No es obligatoria la intervención de un contador para llevar la contabilidad simplificada, pudiendo hacerlo el mismo contribuyente, pero se recomienda siempre asesorarse por franquicias tributarias que pueden optar al sistema de contabilidad.

Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none">• Contabilidad simplificada, liberación de llevar libros de contabilidad completa. Solo contar con libros de Ingreso y Egresos, Compra y Ventas.• Mínimo de pago de patente municipal: 1UTM.• No aplica gastos rechazados, según artículo 21 LIR.• Puede quedar eximido de pagar IDPC, según régimen tributario que se escoja.• Depreciación instantánea.• Adquisición de cualquier activo fijo es gasto del ejercicio.• Adquisición de mercadería es gasto del ejercicio.	<ul style="list-style-type: none">• Pago sobre utilidades acumuladas en caso de adoptar este régimen.• Problemas como sujeto de créditos frente a bancos.• No evita la presentación de declaraciones juradas: sueldos, arriendos, honorarios y retiros, PPM puestos a disposición de los socios (DJ N° 1924).• Limitación a las inversiones en mercado de capitales y rentas inmobiliarias.• Dificultad para abandonar el régimen: se debe tener contabilidad completa.• Dificultad de información de autogestión.• Actuales normas de relación son discutibles.

| CAPÍTULO 3: EMPRESA Y TRIBUTACIÓN

Con el objetivo de tomar la mejor decisión en la elección del sistema de contabilidad, es necesario evaluar la necesidad de la empresa de presentar sus estados financieros y, además, su carga tributaria. Para elegir respecto al tipo de contabilidad ideal para un emprendimiento se debe tener consideración a los siguientes aspectos financieros y tributarios del negocio:

- Flujos futuros que se esperan recibir para cantidad de información a procesar.
- Orden de las transacciones que quieras llevar.
- Necesidad de información que desee poseer el dueño o socio de la empresa.
- Régimen tributario que se desee escoger.

Para más información respecto a los regímenes tributarios, se puede visitar el siguiente link: http://www.sii.cl/destacados/modernizacion/tipos_regimenes_mt.html

Ingresar a Mi Sii

Sii Servicio de Impuestos Internos

Mi Sii Servicios online ▼ Ayuda Contacto ▼

Home / Modernización Tributaria / Régimenes Tributarios

Modernización Tributaria

Consulta tu Régimen Tributario

Régimenes Tributarios

Tipos de Régimenes Tributarios

Régimenes Tributarios

Compartir

Revisa los diferentes Regímenes Tributarios

La Modernización Tributaria incorpora **desde el 1 de enero de 2020 tres nuevos regímenes tributarios para los contribuyentes de primera categoría**, a los que se suman el régimen de Renta Presunta y el de Contribuyentes no sujetos al 14 de la LIR. El cambio será automático para las empresas, quienes deberán informarse de las características del régimen en el que se encuentren inscritos y en el que deberán tributar desde la Operación Renta 2021.

Revisa los diferentes Régimenes Tributarios

Nuevo Pro Pyme General	Nuevo Pro Pyme Transparente	Nuevo Régimen General (Semi Integrado)	Renta Presunta	Contribuyentes no sujetos al 14 de la LIR
-------------------------------	------------------------------------	---	----------------	---

- Descripción General
- A quién está dirigido
- Requisitos

EMPRESA EN UN DÍA

Es un trámite que permite crear e iniciar una empresa en un solo día, de manera sencilla y con un costo rebajado, ya que no se cuenta con la asesoría y redacción de la escritura por parte de un abogado, lo que otorga la posibilidad de separar el patrimonio personal del patrimonio de una empresa o sociedad, formalizando además el emprendimiento ante bancos e instituciones financieras, proveedores, clientes e instituciones públicas, entre otros.

Si bien es una opción legal más rápida y económica, se debe tener cuidado con la confección de la escritura, dado que si queda constituida con errores, podría ocasionar gastos adicionales por correcciones. El trámite se realiza de forma electrónica, a través del portal web www.tuempresaenundia.cl, que depende del Ministerio de Economía. De este modo, los interesados cuentan con la posibilidad de constituir, modificar, transformar, dividir, fusionar y disolver personas jurídicas. El registro comprende los siguientes tipos de empresas: Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.), Sociedades de Responsabilidad Limitada (SRL o Ltda.), Sociedades por Acciones (SpA), Sociedades Anónimas (S.A.) y Sociedades Anónimas de Garantía Recíproca (S.A.G.R.).

The screenshot displays the website interface for 'TU EMPRESA EN UN DÍA'. At the top, there is a navigation bar with links for 'Primer paso', 'Trámites Digitales', 'Ayuda', and 'Contáctanos', along with a red 'Iniciar sesión' button. Below this, a blue banner features a '¡Ya disponible!' badge and two links: 'Nueva firma electrónica avanzada en línea' and 'Compartir tu carpeta digital'. The main content area is titled '¿Qué necesitas?' and contains six service cards:

- Constituye tu empresa:** Includes an icon of three people shaking hands. Text: 'Comienza ahora los primeros pasos para la constitución de tu empresa o sociedad.' Button: 'Constituir'. Note: 'Si tienes un trámite en proceso, búscalo aquí.'
- Modificar:** Text: 'Modifica estatutos, transforma, rectifica, sanea, fusiona o divide.' Button: 'Comenzar'.
- Disolver:** Text: 'Ponle término legal a tu empresa o sociedad.' Button: 'Comenzar'.
- Migrar:** Text: 'Migra tu empresa o sociedad del Régimen General al Régimen Simplificado.' Button: 'Comenzar'.
- Anotar:** Text: 'Incorpora un "documento registrable" a tu empresa o sociedad.' Button: 'Comenzar'.

Los requisitos comunes para constituir una empresa o sociedad, cualquiera sea su tipo societario, son:

- En el caso de personas naturales: Ser mayores de 18 años o menores (hombre desde 14 años y mujer desde 12 años) con autorización especial conferida por la justicia ordinaria, y tener RUT.
- En el caso de las personas jurídicas que quieren constituir otra empresa: Tener RUT y firmar el representante legal y/o apoderados que hayan sido designados en la estructura de poderes de la empresa.
- En el caso de los extranjeros que no tienen RUN: Pueden solicitar un RUT de inversionista extranjero en el Servicio de Impuestos Internos (SII). Ver más detalles aquí: http://www.sii.cl/portales/investors/registrese/inscripcion_rut_extranjeros.htm

[Home Portal](#) | [Regístrese](#)

INSCRIPCION AL RUT PARA EXTRANJEROS

El inversionista extranjero encontrará dos maneras para obtener su RUT en Chile que son el trámite normal y el simplificado.

Importante: esta información que entrega el Servicio de Impuestos Internos, es sólo una guía de apoyo para los contribuyentes. Es deber de todo contribuyente leer la [normativa vigente del SII](#).

Presione la imagen "Versión Imprimible" para obtener una versión del documento en formato pdf listo para la impresión.



Si usted no tiene instalado el Software Acrobat Readers presione la imagen "Bajar Adobe Reader".

1. [Guía paso a paso del trámite normal y guía paso a paso para el trámite simplificado](#)
2. [¿A qué se refiere este trámite?](#)
3. [¿Quiénes deben realizar este trámite?](#)
4. [¿Cuándo se hace este trámite?](#)
5. [¿Dónde se hace este trámite?](#)
6. [Requisitos para efectuar el trámite](#)
7. [Observaciones](#)
8. [Normativa relacionada al trámite](#)
9. [Preguntas frecuentes del trámite](#)
10. [Formularios relacionados al trámite](#)

1.- Guía paso a paso

- En el caso de personas naturales: Ser mayores de 18 años o menores (hombre desde 14 años y mujer desde 12 años) con autorización especial conferida por la justicia ordinaria, y tener RUT.

DISOLUCIÓN DE EMPRESAS

Se trata de la comunicación que debe efectuar un contribuyente al SII por el término total de su giro comercial o industrial, o de sus actividades, por los cuales se encontraba afecto a impuestos. Existen algunos no obligados a dar este aviso, entre los cuales se encuentran:

- Contribuyentes con varias actividades en la Primera Categoría de la Ley sobre Impuesto a la Renta, que terminan una o más actividades, pero mantienen a lo menos una (debe dar aviso sólo de la modificación).
- Profesionales independientes que sólo emiten boletas de honorarios.
- Contribuyentes acogidos al régimen de renta presunta (revisar siguiente capítulo), que exploten vehículos motorizados destinados al transporte de pasajeros y que no sean sociedades anónimas o en comandita por acciones.

Es importante señalar que al momento de requerirse realizar una solicitud de término de actividades, la empresa deberá realizar un balance al último mes, junto a la necesidad de completar un formulario de fin de giro.

Para más información, se puede ingresar al siguiente link:

http://www.sii.cl/como_se_hace_para/efectuar_termino_giro/realizar_termino_giro_052020.pdf



sii.cl / ayudas /

¿CÓMO SE HACE?

REALIZAR TÉRMINO DE GIRO



- 1 ¿Qué es este trámite?**

Es la comunicación que debe efectuar un contribuyente al SII por el término total de su giro comercial o industrial, o de sus actividades, por los cuales se encontraba afecto a impuestos.
- 2 ¿Quiénes deben realizar este trámite?**

En general, todos aquellos contribuyentes que terminen o cesen sus actividades y que dejen de estar afectos a impuestos.

ASPECTOS BANCARIOS, PAGOS ELECTRÓNICOS Y OTROS

CUENTA CORRIENTES

Es importante destacar que cada institución bancaria aplicará distintos criterios de evaluación comercial para determinar la posibilidad de apertura de una cuenta corriente empresa y estos requisitos podrían variar o ser mucho más rigurosos si esto además va aparejado de la solicitud de un crédito comercial.

Para contratar una Cuenta Emprendedor, por lo general, se necesita:

- Ser persona jurídica antigua o nueva.
- Tener representante(s) legal(es) con edad mínima de 18 años, con poderes vigentes.
- Tener representante(s) legal(es) y/o apoderados con nacionalidad chilena o extranjera, con residencia definitiva en Chile.
- Acreditación de domicilio particular o comercial para personas jurídicas con antigüedad igual o superior a tres meses. Aquellas que tengan una menor a 3 meses, se acreditan con el domicilio declarado en la escritura de constitución.
- Depósito inicial.
- Para acceder a la cuenta no necesitan antigüedad o permanencia en el rubro ni un número específico de ventas.

Algunos documentos que se podrían solicitar (empresa en un día):

- Cédula de Identidad de los representantes legales y/o apoderados.
- RUT de la empresa o copia de la colilla del RUT provisorio.
- Nombre o razón social de la empresa.
- Además, el banco podría solicitar otros documentos, los cuales dependerán de la situación jurídica de cada caso o de su constitución.

En el caso de empresas creadas bajo procedimiento tradicional (sistema notarial), deberán adjuntar:

- Iniciación de actividades o Consulta Situación Tributaria de Terceros de la empresa.
- Fotocopia del RUT de la empresa.
- Fotocopia de los RUT de los representantes legales y/o apoderados.

- Escritura pública de Constitución de la Sociedad.
- Copia de la inscripción del extracto de la escritura en el Registro de Comercio, con constancia de sus anotaciones marginales y Certificación de Vigencia, en el mismo documento otorgado por el Registro de Comercio en los últimos 90 días. Publicación en el Diario Oficial del extracto.
- Además, el banco podría solicitar otros documentos, los cuales dependerán de la situación jurídica de cada caso o de su constitución.

PAGO DE OBLIGACIONES PREVISIONALES

Una de las obligaciones más relevantes que debe cumplir un empleador es el pago de cotizaciones previsionales de sus trabajadores, para lo cual existen distintos medios de pago:

1. Nóminas manuales: Se deben completar planillas por institución, donde quedan expresados los datos de cada trabajador: remuneraciones y montos por cotización previsional a pagar. Es un trámite engorroso y burocrático, porque se hace a mano y se paga por cada organización. Por ejemplo, si la empresa tiene 10 trabajadores es posible que se deban hacer hasta 15 o más planillas.
2. Recaudación Electrónica (Caja Los Andes): Es un medio electrónico de pago. Sin embargo, por temas de licitaciones, cada vez pueden pagar menos instituciones con esta modalidad.
3. PreviRed: Es un servicio de declaración y pago de cotizaciones previsionales electrónico, que permite tanto a empleadores de empresas o casas particulares, así como a trabajadores independientes, efectuar el pago de las cotizaciones previsionales en forma fácil, segura y gratuita. En la actualidad, existe la posibilidad de cancelar prácticamente todas las instituciones previsionales y desde la plataforma, se pueden imprimir las planillas o bien dejar respaldo en formato PDF. De igual modo, el portal mantiene registro histórico de todos los pagos.

FINANCIAMIENTO DE UNA EBT

Tanto en el financiamiento inicial como el apoyo financiero a largo plazo son pilares fundamentales para el éxito de una EBT. Al fin y al cabo, al margen de basarse en una idea de negocio innovadora, como todas las empresas, las EBT dependen de recursos financieros para garantizar que su rápido crecimiento sea también sostenible en el tiempo. La cantidad de capital que necesita este tipo de empresa depende, naturalmente, del modelo de negocio, pero ¿De dónde pueden conseguir financiamiento sus socios fundadores?



Junto a los prestamistas convencionales, como bancos o instituciones estatales, existen actualmente impulsores y acreedores especializados en la financiación de startups y EBTs. La fase de puesta en marcha de una EBT difiere, en parte, de la de una empresa basada en un modelo de negocio ya establecido, por lo tanto ¿Qué opciones existen a disposición para crear y financiar una EBT?

Si se desea poner en marcha una EBT es bien sabido que esta requerirá cierto capital inicial. Aunque en Chile los costes para crear una EBT varían dependiendo de los objetivos que se busquen, existen unos aspectos que coinciden respecto a la creación de cualquier empresa. Lo primero que tiene que hacer el emprendedor para poner en marcha su EBT, es determinar su naturaleza jurídica, teniendo en cuenta las necesidades que surgirán en la empresa, relativas a los repartos de participación y a la recepción de la inversión de terceros. Normalmente, por su flexibilidad, lo recomendable es constituir una empresa mediante la creación de una Sociedad por Acciones (SpA).

La puesta en marcha de este tipo de sociedades puede oscilar entre los \$ 5.000.000 y más, sin embargo, los demás gastos asociados a esta etapa, como lo es la incorporación de personal e inversiones, dependerán de las necesidades de cada proyecto y que en sus primeros años de vida, lo más probable es que funcionen por debajo de su punto de equilibrio, tal como lo indica la siguiente gráfica:

Grafica 1



Fuente: Masato et al (2015): "Financing small and medium enterprises in Asia and the Pacific"

Lo anterior nos lleva a concluir que muy pocos emprendedores cuentan con el capital suficiente para iniciar su propio negocio, por lo que, con frecuencia, tienen que convencer a inversores externos para que financien su idea. Existen muchas formas de atraer a prestamistas e inversores, aunque generalmente, se requiere para esto un **plan de negocios integral**. En especial, esto es aplicable para los créditos bancarios y para otros apoyos del Estado. No obstante, algunos emprendedores buscan financiar su EBT con un simple **plan financiero**.

El financiamiento de una EBT difiere del de empresas convencionales porque, a menudo, las EBTs operan en mercados nuevos y menos explorados, que consideran inversiones de alto riesgo. Concretamente si no existe un modelo de negocio que haya demostrado su eficacia, los inversores tendrán reserva a la hora de financiar dichos proyectos. Sin embargo, existen muchas opciones para conseguir financiamiento para las EBTs.

INVERSORES PARTICULARES E INVERSIONISTAS ÁNGELES (BUSINESS ANGELS)

Dentro de las variadas fuentes de financiamiento existe la posibilidad de contar con **inversores particulares** para otorgar capital a las EBTs. Estos pueden ser personas de confianza, como familiares y amigos, o contactos comerciales.

En la financiación de las EBTs juegan un papel fundamental los **Business Angels**, inversores particulares que invierten en proyectos innovadores, aportando no sólo dinero, sino también su experiencia y sus contactos. Proporcionan, por un lado, fondos para favorecer el desarrollo ulterior y la solidez económica de la EBT y, por otro, ayuda y asesoramiento en la **creación o expansión de la empresa**. Suelen exigir a cambio acciones en la empresa. En muchos casos, los socios **adquieren también un derecho de codecisión sobre la orientación estratégica de la EBT**, lo que limita el derecho de autodeterminación del fundador. Lo más importante en este caso es cómo se estructurará la cooperación con los accionistas y si estos comparten con el fundador su visión sobre la empresa.

Una de las redes de inversionistas de mayor trayectoria en Chile es Chile Global Angels (Fundación Chile). Es una red independiente, sin fines de lucro, que tiene por misión “atraer, apoyar, seleccionar y acompañar a emprendedores, con soluciones innovadoras y de alto impacto”.

Para mayor información, se sugiere consultar la web <https://chileglobalventures.cl/angels/>



VENTURE CAPITAL

Otra forma de financiar una startup o EBT es a través de las **entidades de “Venture Capital”** o Capital de Riesgo, también conocidas por sus siglas VC. Se trata de las sociedades de capital que adquieren acciones en empresas con potencial de riesgo. El riesgo radica en que no se conoce si el servicio o producto ofrecido por la empresa tendrá éxito en la sociedad. Normalmente, este tipo de entidades se centran en la inversión en modelos de negocio relacionados con el sector tecnológico, por ejemplo, biotecnología, Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) y softwares. Debido a las sumas relativamente altas con las que entran en una empresa, los Venture Capital suelen tener **mayor influencia en la estrategia y las decisiones empresariales** que los inversores informales o las incubadoras privadas.

Asimismo, los inversores que apuestan por startups rara vez participan en empresas que se encuentran todavía en una fase muy temprana. Más bien, tienden a operar más adelante como grandes inversores. El objetivo que buscan con esto suele ser **vender con un alto grado de rentabilidad las acciones** que habían adquirido previamente.

Si se requiere más información sobre inversores en Chile, se recomienda ingresar a la web <https://acvc.cl/>



SUBSIDIOS

Es la alternativa para financiamiento de startups y EBTs más buscada, porque suele aportar mediante fondos y concursos públicos, recursos importantes que, en muchos casos, son no reembolsables o libres de participación y conlleva perks (bonificaciones). Además, el capital casi siempre viene acompañado de coaching, mentorías, espacios físicos de trabajo y acceso a redes de contactos.

Entre los programas de mayor impacto es posible señalar:

- **Semilla Inicia.**
- **Semilla Expande.**
- **Capital Semilla Emprende de Sercotec.**
- **Start-Up Chile.**
- **Startup Ciencia**

INCUBADORAS

Hacen referencia a organizaciones especializadas, que proporcionan a emprendimientos en sus etapas más iniciales, las herramientas que requieren para ser desarrollados: capital, redes de contactos, espacios físicos, asesorías y servicios técnicos, legales, administrativos y publicitarios. En otras palabras, permiten llevar los proyectos de negocio del papel a la realidad, por lo cual tienen un gran impacto en el ecosistema emprendedor del país. De hecho, un **reporte de Corfo de 2018**, señala que en 2017 las incubadoras apoyadas por el ente estatal poseían 1.236 proyectos en su portafolio y registraron ventas por \$52.900 millones.

Entre las incubadoras de negocios chilenas se encuentran [16]:

- **Incubatec UFRO**
- **Imagine Lab**
- **UDD Ventures**

FINANCIAMIENTO DE UN EBT A TRAVÉS DEL CRÉDITO (DEUDA)

Los préstamos y créditos cuentan como capital de deuda, ya que proporcionan recursos que deben ser pagados dentro de un período de tiempo determinado y que, normalmente, están sujetos a intereses. Por norma general, son concedidos por instituciones financieras tales como bancos.

CRÉDITOS BANCARIOS

Una de las formas más comunes para la creación y escalamiento de un negocio es el crédito bancario clásico. Sin embargo, **muchos bancos se muestran reacios a conceder** préstamos para la **financiación de una EBT**, porque los planes empresariales de este tipo de empresas se consideran más arriesgados que los modelos tradicionales de negocio.

Otro motivo por el que los bancos habitualmente no conceden créditos a muchas EBTs es **la falta de garantías** de los fundadores, es decir, que se pueda asegurar el pago de las obligaciones contraídas mediante un contrato. Las clases de garantías pueden ser personales (avales) o reales (hipoteca de un bien raíz o prenda de un bien mueble, como lo es un vehículo o maquinaria).

Sin embargo, incluso cumpliendo muchas veces con el requisito de las garantías, lo anterior no supone que se puedan acceder a todos los recursos que se prevén necesarios, dado que dependerá de la política de riesgo de cada institución financiera. Frente a esto, lo recomendable es investigar y solicitar antecedentes a la mayor cantidad de entidades.

CAPÍTULO 4: FINANCIAMIENTO DE NEGOCIOS EN ETAPA TEMPRANA

Para mayor información, visitar los siguientes sitios:

- Banco Crédito e Inversiones, acceso en:
<https://www.bci.cl/empresarios/productos/planes-de-cuenta-corriente>



- Banco Santander, acceso en
<https://www.santander.cl/advance/hazte-cliente/index.asp>



- Banco de Chile, acceso en:
<https://portales.bancochile.cl/empresas/productos-y-servicios/cuentas/detalles/cuenta-corriente>



APTA | ANDES PACIFIC TECHNOLOGY ACCESS

 Hub APTA

hubapta.com

 @Hub_APTA

Proyecto apoyado por

CORFO 

