

Con**LetraGrande**
una iniciativa Bci

EL PASO A PASO FINANCIERO PARA FORMAR TU PROPIO NEGOCIO



ÍNDICE

Introducción	03
I. Paga online para que tu Operación renta 2018 sea más fácil	04
II. Los pros y contras de formar un negocio como Empresa Individual	06
III. Tipos de sociedades comerciales que puedes formar como persona jurídica	10
IV. Las preguntas que debes hacerte antes de formar un negocio	13
V. Sácale partido a tu casa siendo Microempresa Familiar	17
VI. Los conceptos que te ayudarán a manejar tus finanzas	21
VII. Cómo bajar los costos de una pyme	28
Conclusión	32

INTRODUCCIÓN

Iniciar tu propio negocio puede ser una aventura estresante y que demandará prácticamente todo tu tiempo y atención. Pero por otro lado, también puede ser una experiencia que te hará crecer en lo personal y profesional y por supuesto, te permitirá lograr tus metas financieras.

En esta guía te ofrecemos todos los pasos y lo que necesitas saber para formar tu propio negocio.

¡Mucho éxito!

- I. Paga online para que tu Operación renta 2018 sea más fácil**
- II. Los pros y contras de formar un negocio como Empresa Individual**
- III. Tipos de sociedades comerciales que puedes formar como persona jurídica**
- IV. Las preguntas que debes hacerte antes de formar un negocio**
- V. Sácale partido a tu casa siendo Microempresa Familiar**
- VI. Los conceptos que te ayudarán a manejar tus finanzas**
- VII. Cómo bajar los costos de una pyme**

L. PAGA ONLINE PARA QUE TU OPERACIÓN RENTA 2018 SEA MÁS FÁCIL



Si no quieres complicarte la existencia en la **Operación Renta 2018**, aprovecha los sistemas de pago online que ofrece el Servicio de Impuestos Internos (SII) a los contribuyentes, ya sea personas naturales o personas jurídicas.

Esta alternativa de **pago de impuestos por Internet** beneficia a todas las personas naturales o jurídicas que deban abonar cualquiera de los siguientes impuestos:

- Impuesto al valor agregado declarado en el Formulario 29
- Impuestos contenidos en el Formulario 50
- Impuesto a la renta declarado en el Formulario 22
- Contribuciones de bienes raíces

Entre los beneficios de usar este **sistema de pago electrónico del SII** están:

- **Declarar y pagar el IVA** de forma expedita.
- Evitar la obligación de enviar la información electrónica de compras y ventas (IECV), incluso si sólo emite boletas.
- Ahorrarse multas por no envío de libros de contabilidad e IECV
- Acabar con las inconsistencias de información
- Organizar mejor sus facturas para solicitar crédito fiscal de IVA

Para facilitar el proceso, el **Servicio ofrece las siguientes formas de pago:**

1. **Pago en línea con tarjetas de crédito**, personales o de empresas
2. **Pago en línea con cargo a la cuenta corriente**, personales o comerciales
3. Pago con mandato al banco para cargo en cuenta corriente
4. Pago al vencimiento (con mandato)

Al igual que para abrir tu sesión en la página web del Servicio, **deberás contar con los siguientes requisitos técnicos** para pagar online:

1. Computador con acceso a Internet.
2. Clave Secreta. Si no tienes una clave secreta, puedes conseguirla en la página web del SII, en el menú Registro de Contribuyentes, opción Obtención de Clave Secreta.
3. Un sistema Windows 95, 98, NT, 2000 y XP
4. Internet Explorer 5.01, 5.5 SP2, 6.0 (si usas Chrome o Mozilla, debes asegurarte de que permitan la descarga de cookies)

El paso a paso del **pago online en el SII** es muy sencillo también:

- **Declarar renta** como persona natural o Pyme
- Una vez enviada la declaración, recibirás un aviso de pago con un link.
- Haces click en el link y escoges el medio de pago
- Seleccionas luego el banco o institución financiera en convenio con el Servicio a través de la cual pagarás tu declaración.
- Confirmas el monto y el medio de pago seleccionado. Con la confirmación se activa la conexión con el banco.
- Ingresas tu RUT y Clave bancaria en la página web del banco que se abrirá. Luego, confirmas el pago.

Al finalizar la transacción, recibirás inmediatamente un certificado de recepción que acredita que el pago de tu declaración fue recibido por el Servicio.

Para mayor información, **consulta aquí el instructivo del Servicio sobre cómo pagar** la Declaración de Renta.

II. LOS PRÓS Y CONTRAS DE FORMAR UN NEGOCIO COMO EMPRESA INDIVIDUAL



¿Cómo crear una empresa lo más fácil y rápido posible en Chile?

Es sencillo: tú puedes ser una empresa.

En Chile toda persona natural que realice una actividad comercial lícita es una micro o pequeña empresa (Mipyme).

Es lo que conocemos como Empresa Individual o Unipersonal, porque **está constituida por una sola persona**, explica la Asociación de Emprendedores de Chile (Asech).

Es el tipo de negocio más básico y sencillo que existe en nuestro país, **según el Servicio de Impuestos Internos (SII)**.

Como único socio fundador de esta empresa, eres su único propietario y respaldas el negocio con todo tu patrimonio personal. Tú eres la cara visible **y la persona responsable legalmente de todas las obligaciones y deberes**, explica el Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec).

Como Empresa Individual, **cumples estas características:**

- No tienes socios
- Tributas como Primera Categoría en base a rentas efectivas
- Tu responsabilidad es ilimitada

CÓMO CONSTITUIR UNA EMPRESA INDIVIDUAL

Simplemente, debes hacer el Inicio de Actividades como Persona Natural. Hay dos formas de hacerlo:

1. Ingresas al sitio web del SII, menú Registro de Contribuyentes, opción Inicio de Actividades (personas naturales), y llenas el formulario 4415.
2. O bien realizas el trámite en la oficina del Servicio que corresponde a tu domicilio particular. Llenarás el mismo formulario, pero contarás con la asistencia de un agente del SII en caso de dudas o consultas.

Las siguientes leyes y normativas rigen a una Empresa Unipersonal:

- Decreto Ley N° 830 sobre Código Tributario
- Ley sobre Impuesto a la Renta
- Ley sobre Impuesto a las Ventas y Servicios

¿QUÉ IMPUESTOS DEBE PAGAR UNA EMPRESA UNIPERSONAL?

Impuestos mensuales

- Declarar IVA, PPM, y retenciones. [Según explica el SII](#), el régimen general comprende la emisión de documentos de ventas (Facturas, Boletas y otros) y la obligación de llevar el Libro de Compras y Ventas.
- Declarar en Formulario 50; para más información [revisa este instructivo](#).
- Calendario de IVA (Formulario 29). [Conoce más sobre este trámite aquí](#).

Impuestos anuales

Declaración de renta

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE UNA EMPRESA INDIVIDUAL

Ahora bien, este tipo de empresa **tiene sus pros y contras:**

Ventajas:

- Trámite mínimo para constituir la empresa.
- Ocupas tu mismo RUT personal.
- El giro del negocio es flexible; si te va mal, puedes replantearlo sin mayores problemas.
- Es fácil de liquidar o vender.
- Puedes ampliar o reducir el patrimonio sin restricción.
- Tienes el control total e independencia de tomar decisiones sin consultar a socios.

Desventajas:

- Dado que eres responsable de todas las deudas y compromisos legales que asumes, si llegas a entrar en mora y no pagas, tus bienes personales podrían ser embargados.
- Tu capital se limita a tu patrimonio personal.
- Tienes menos posibilidades de acceder a créditos comerciales o de empresas, o de abrir **una cuenta corriente empresarial**.
- Tú eres la empresa, por ende la continuidad del negocio está sujeta a una incapacidad o accidentes.
- Pagas un impuesto de Primera Categoría más alto siendo personal natural que persona jurídica.

¿Necesitas más información? **Te recomendamos leer este instructivo del Servicio de Impuestos Internos** para conocer todos los aspectos relacionados a la Empresa Individual.

CONCLUSIÓN

Dependiendo de tu negocio, comenzar como una Empresa Unipersonal puede ser el paso más conveniente para que te familiarices con tu idea de negocio sin entrar en grandes trámites o papeleos.

Si más adelante requieres dar mayor formalidad al negocio, puedes optar a la otra alternativa disponible para una persona natural, como son la MicroEmpresa Familiar.

Asimismo, si más adelante buscar incorporar socios, separar tus finanzas personales de las del negocio, gestionar un crédito empresarial o solicitar una cuenta corriente empresas, están los formatos de sociedades que funcionan con personalidad jurídica. Infórmate aquí sobre estos tipos de empresas.

III. TIPOS DE SOCIEDADES COMERCIALES QUE PUEDES FORMAR COMO PERSONA JURÍDICA



¿Estás evaluando empezar un negocio y no sabes cuál personalidad adoptar? Si no sabes cómo decidir, te recomendamos pensar en tu bolsillo.

La personalidad jurídica en Chile permite a los individuos conformar una sociedad sin necesidad de comprometer su patrimonio personal.

Literalmente, al constituir una empresa como persona jurídica, estás separando las aguas entre las finanzas personales y las del negocio. Esto permite **una mejor organización contable y evitar embargos de propiedad que no sea de la empresa** en caso de mora, quiebras u otras causas judiciales.

Asimismo, la sociedad comercial ofrece la posibilidad de contar con mayor capital inicial, puesto que normalmente la conforman más de un socio; las empresas civiles de personalidad natural normalmente funcionan con máximo dos socios.

Según explica la iniciativa de fomento Empresarios en Red, las ventajas de constituir sociedad como persona jurídica incluyen:

- Mayor posibilidad de acceder a créditos comerciales
- Facilidad para abrir cuentas corrientes empresariales
- Acceso a participación en concursos públicos
- Propietarios y colaboradores pueden acceder a beneficios sociales y seguros (de accidentes y salud colectivos, por ejemplo)
- Menos impuestos

TIPOS DE SOCIEDAD COMERCIAL JURÍDICA

Estos son los formatos de sociedad comercial disponibles:

Sociedad Colectiva Comercial

Es una de las formas societarias más antiguas del mundo (herencia de la Edad Media). Entre sus principales características están:

- A partir de dos socios
- Los mismos socios la administran, o bien un tercero mediante poder notarial.
- Responsabilidad ilimitada, por ende los socios responden por igual y con el patrimonio de la empresa y personal

Sociedad de Responsabilidad Limitada

Es el formato con personalidad jurídica favorito de Pymes y Mipymes, según la última encuesta Longitudinal de Empresas del Ministerio de Economía (Agosto 2017), por su flexibilidad y porque hay diferencias entre los socios.

Entre sus principales características están:

- Mínimo dos y máximo 50 socios.
- Las decisiones se toman por unanimidad
- Socios responden según el capital social que aportaron

Sociedad en Comandita

Es una estructura societaria algo más compleja, ya que porque los socios pueden ser activos (administrar) y/o pasivos (sólo aportar capital); los segundos se llaman comanditarios. Es también una sociedad que puede emitir acciones.

Principales características:

- Los socios comanditarios no aparecen en la razón social de la empresa
- Responsabilidad limitada de los comanditarios
- Socio activo responde ilimitadamente

Sociedad Anónima

Es el cuarto tipo de empresa preferido por las Pymes, y la primera opción de grandes empresas. Esto se debe a que los derechos de los socios están representados por acciones, no mediante el capital inicial aportado. Y su administración responde a un Directorio y a una Junta de Accionistas.

Por ende, para una micro, pequeña y mediana empresa, este formato le queda "algo grande".

- Puede ser comercial, civil o ambas
- Está constituido por accionistas
- Puede ser abierta o cerrada

CONCLUSIÓN

El tipo de sociedad comercial conviene dependiendo del negocio y nivel de ingresos de la Pyme, del número de socios propietarios, y proyecciones de desarrollo y evolución.

Por ende, infórmate bien sobre sus diferencias antes de evaluar constituir este tipo de empresas, para que tomes una decisión acertada.

IV. LAS PREGUNTAS QUE DEBES HACERTE ANTES DE FORMAR UN NEGOCIO



Son muchas las razones por las que las personas deciden iniciar su propio negocio. Desde cambiar al mundo hasta mejorar una experiencia de producto o servicio; incluso, por aburrimiento.

Todas son válidas.

No obstante, no todas las personas tienen el carácter o personalidad para tener, menos dirigir una empresa.

Ciertamente, nada les impide desarrollar estas habilidades en el camino, pero se sumará a un proceso de aprendizaje que ya es arduo y desafiante.

¿Tienes lo que se necesita?

Te invitamos a responder estas preguntas básicas, agrupadas en cuatro aspectos clave que te ayudarán a evaluar si es el momento de dar este importante paso en tu vida profesional.

1. ¿MI IDEA ES BUENA?

Ten cuidado con enamorarte de tu idea de negocio. Todos los emprendedores lo hacen; si bien ayuda mucho confiar en que tu proyecto es posible, enceguecerte y descuidar las alertas que indican lo contrario terminará por llevarte al fracaso.

Fracasar en un negocio no es malo, pero no todo el mundo está dispuesto o preparado a enfrentarlo.

Debes tener presente varios factores al momento de basar tu futuro personal, profesional y económico en tu próximo emprendimiento:

- ¿Por qué quiero tener mi negocio?
- ¿Qué experiencia o situación me trajo a este punto?
- ¿Lo estoy haciendo porque quiero o porque no hay otra alternativa?
- ¿Qué tipo de negocio será el mío?
- ¿Venderé productos, servicios o ambos?
- ¿Puede mi negocio funcionar sin mí?
- ¿Por qué creo que mi negocio va a funcionar?
- ¿Es mi idea única?
- ¿Cuál será mi ventaja competitiva?
- ¿Mis competidores podrán copiar mi idea?
- ¿Son mi educación y mi experiencia laboral importantes para mi negocio?
- ¿Mi idea requiere de innovación tecnológica?
- ¿Cuál es la importancia de mi negocio?
- ¿A quiénes beneficio con mi idea?

2. ¿TENGO CAPITAL SUFICIENTE?

Es la pregunta que cae de cajón. Todos los sueños y planes de tu emprendimiento pueden ser increíbles pero quedar nada si no hay financiamiento para concretarlos.

Hazte las siguientes subpreguntas para aclarar bien en qué situación monetaria estás y cuáles son las **proyecciones financieras para tu negocio**:

- ¿Tengo los ahorros suficientes para empezar?
- ¿Cuánto de mi propio dinero puedo destinar a formar un negocio?
- ¿Cuento con capital suficiente para financiar mi vida y mi negocio al mismo tiempo?
- ¿Recibo el apoyo personal y financiero de mi familia y amigos?
- ¿Cumplo con los requisitos que me permitirán obtener un crédito empresarial?
- ¿Tengo deudas en el banco u otra institución financiera que limite mis opciones de crédito?
- ¿Cuándo podré autofinanciarme con mi negocio?
- ¿Cuáles son las proyecciones financieras de mi negocio para el primer, tercer y quinto año?
- ¿Tengo planes de vender mi negocio a la primera oferta o prefiero hacerlo crecer?
- ¿Hay un plan B si mi negocio fracasa?

3. ¿PUEDO SER MI PROPIO JEFE?

A algunas personas les gusta tomar decisiones, a otras no. Ten en consideración esta característica al momento de evaluar independizarte.

Si tu respuesta es sí, tampoco des por hecho que será fácil. Si trabajaste para terceros antes, **la toma de decisiones es distinta** a cuando lo haces por tu cuenta.

Así que responde primero estas preguntas secundarias para asegurarte:

- ¿Cuáles son mis mejores y peores atributos?
- ¿En qué destaco y en qué no?
- ¿Cómo reacciono ante situaciones inesperadas o urgencias?
- ¿Me gusta trabajar en equipo o prefiero hacer todo yo?
- ¿Escucho las ideas y sugerencias de otras personas?
- ¿Puedo hacerlo solo o necesito un socio?
- ¿Conozco todos los procesos y pormenores asociados a mi idea de negocio?
- ¿Tengo la capacidad de contratar y despedir a alguien?
- ¿Qué sacrificios estoy dispuesto a hacer y a exigir de mis colaboradores?

4. ¿SOPORTAS EL ESTRÉS?

Es importante estar en un buen momento personal, de salud y económico al momento de formar tu propio negocio.

Al principio **deberás preocuparte de todo**, desde darle forma a la idea de negocio y concretar las reuniones con clientes, hasta pagar las cuentas. Este proceso te exigirá física y emocionalmente durante un buen tiempo, y te demandará más tiempo y dedicación de lo normal.

Para saber si tienes la entereza que te permitirá superar esta etapa en buen pie, responde las siguientes preguntas:

- ¿Dejé mi trabajo anterior por estrés o aburrimiento?
- ¿Mi situación familiar puede influir en tu negocio?
- ¿Tengo las capacidades y habilidades sociales para manejar un negocio?
- ¿Qué sacrificios y riesgos estoy dispuesto a tomar?
- ¿Trabajaré en lo que quiero o supliré una necesidad de terceros?
- ¿Estoy formando el negocio por necesidad o placer?
- ¿Trabajo mejor de día o de noche?
- ¿Mis decisiones en el pasado han sido acertadas?
- ¿Tengo las energías suficientes para trasnochar?
- ¿Sufro de alguna condición emocional que pueda afectar el éxito de mi negocio?
- ¿Soy optimista o pesimista cuando la cosas van mal?

CONCLUSIÓN

No te desanimes si respondes más “no” que “sí”. Tampoco te confíes demasiado si respondes positivamente a todo. Estas preguntas te permitirán conocer en qué estado estás **para empezar tu propio negocio**.

Si considera que te faltan capacidades, siempre puedes actualizar tus conocimientos y habilidades con alguna capacitación o estudiando alguna carrera. Incluso, pedir ayuda de familiares y conocidos que tengan su propio negocio; su experiencia será valiosa.

En cambio, si no te sientes preparado por algún problema emocional o personal, es recomendable que resuelvas ese tema primero antes de iniciar un proceso que podría ahondar o empeorar las cosas.

La idea es que tu negocio no termine siendo una dificultad, sino una ayuda para que te desarrolles plenamente como persona y profesional.

V. SÁCALE PARTIDO A TU CASA SIENDO MICROEMPRESA FAMILIAR



Desde el almacén de la esquina hasta el taller de artesanía o las clases particulares de inglés, todo cabe bajo este formato de empresa.

Al igual que la Empresa Individual y la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL), cualquier persona natural puede constituir una Microempresa Familiar (MEF); no requiere socios ni grandes **montos de capital inicial** para emprender.

Sin embargo, a diferencia de estas alternativas, una o más personas naturales pueden constituir una empresa de este tipo.

Su particularidad radica en que comprende toda aquella prestación de servicios o producción de bienes que **usa el domicilio particular** como base de operaciones. Es decir, la casa habitación donde reside la persona o individuos que constituyen la sociedad.

Como MEF, cumples las siguientes características:

- Debes ser el legítimo ocupante de la casa (sea propia, arrendada, cedida).
- La actividad debe ser legítima **y que no sea contaminante, peligroso o molesto**.
- Pueden trabajar hasta 5 personas extrañas a la familia de la persona natural.
- El capital inicial efectivo -sin considerar el valor de la casa- no pueden exceder las 1.000 UF.
- Tributas como Primera Categoría

CÓMO CONSTITUIR UNA MICROEMPRESA FAMILIAR

Según explica el servicio ChileAtiende, **para constituir esta microempresa** sólo debes registrarte en tu Municipalidad y luego notificar al SII de esta inscripción.

- En la municipalidad, junto a un agente municipal debes llenar un Formulario de Inscripción de Registro, Declaración Jurada, y Declaración de Inicio de Actividades
- El costo del trámite dependerá de cada municipalidad.
- Luego, **debes dirigirte a la oficina del SII que corresponde a tu domicilio** y presentar en el área de RUT e Inicio de Actividades los siguientes documentos:
 1. Cédula de identidad
 2. Copia-contribuyente y Copia-SII del Formulario de Inscripción, Declaración Jurada y Declaración de Inicio de Actividades visados por el municipio.
- Adicionalmente, obtener una autorización sanitaria si produces o manipulas alimentos.
- Si vives en un condominio o comunidad habitacional cerrada (edificio de departamentos), debes tener autorización del comité de administración firmada por el representante legal de tu comunidad.

Las siguientes leyes y normativas rigen a una empresa familiar:

- [Ley 19.749 sobre Microempresas Familiares](#)
- Circulares y Legislación del SII
- Circular N°60 de 2002
- Circular N° 31 de 2007
- Circular N° 7 de 2008

Impuestos mensuales

- Declarar IVA, PPM, y retenciones. [Según explica el SII](#), el régimen general comprende la emisión de documentos de ventas (Facturas, Boletas y otros) y la obligación de llevar el Libro de Compras y Ventas.
- Declarar en Formulario 50; para más información revisa este instructivo.
- Calendario de IVA (Formulario 29). Conoce más sobre este trámite aquí.

Impuestos anuales

Declarar Renta

Impuestos trimestrales

- Pago de contribuciones (si eres dueño del inmueble) [si comienzas a usar tu casa particular como local comercial](#).

Como empresa MEF, están los siguientes pros y contras:

Ventajas

- Tú sigues tomando todas las decisiones.
- [Los límites de zonificación comercial o industrial de tu municipalidad](#) no impiden que uses tu casa para tu microempresa familiar, aunque tu domicilio esté en un barrio residencial, no comercial.
- En el caso de elaboración de alimentos, sólo la rige el Reglamento Sanitario de los Alimentos.
- Si haces trabajos por encargo de terceros (maquila), estás exento de pagar IVA. [Más información aquí](#).
- Puedes contratar familiares

Desventajas

- No puedes superar las 1.000 UF de capital inicial; si después generas un monto superior a este, tendrás que evaluar constituir otro tipo de sociedad.
- No puedes tener socios.
- Sigues teniendo limitantes ante bancos para [solicitar un crédito empresarial](#) o una cuenta corriente comercial.

Si tienes más dudas, te recomendamos [revisar este instructivo de la iniciativa de gobierno Escritorio Empresa](#).

CONCLUSIÓN

Como persona natural que está dando sus primeros pasos de emprendimiento, te conviene constituirse como MEF para así aprovechar los beneficios que entrega la Ley de Empresas Familiares.

Si más adelante requieres dar mayor formalidad a su negocio y separar las finanzas de la empresa, la EIRL es el paso lógico.

Ahora bien, si necesitas incorporar socios o gestionar un crédito empresarial o solicitar una cuenta bancaria empresarial, es recomendable que adoptes una estructura societaria como persona jurídica.

VI. LOS CONCEPTOS QUE TE AYUDARÁN A MANEJAR TUS FINANZAS



¿Qué es un crédito? ¿Quién puede ser aval? ¿Por qué la inflación es importante? ¿Qué es el seguro de desgravamen? ¿Cuál es la diferencia entre interés y rentabilidad?

Son muchos los términos y conceptos financieros que debes saber, pero hay algunos que son de conocimiento básico para que estés bien informado y preparado si estás pensando **cómo pedir un crédito, cómo abrir una cuenta corriente, cómo contratar un seguro de vida, o cómo repactar una deuda.**

Seleccionamos aquellos términos cruciales para manejar tus finanzas, aquellos que no puedes desconocer, y algunos que te servirán para comprender mejor cuál es tu rol como consumidor de productos y servicios financieros.

Ahorro: en simple, es la cantidad de dinero que “te queda” después de todos tus gastos y consumo, incluyendo pago de deudas.

Es la cantidad monetaria que puedes dejar de lado sin verte en aprietos financieros. Idealmente, lo puedes invertir en un producto de ahorro que permita aumentar mes a mes por los intereses, como un depósito a plazo, un fondo mutuo o una cuenta de ahorro.

Antecedentes comerciales y crediticios: es el registro de todas las operaciones financieras que realizas en diferentes instituciones comerciales y financieras; desde el pago de la tarjeta de crédito hasta tu Dicom.

Este historial es tu carta de presentación en el sistema financiero, para acreditar cuán confiable y responsable eres como pagador. Le permite a las entidades financieras medir cuál es tu nivel de riesgo.

Aval: puede ser un individuo (persona natural) o una sociedad (persona jurídica) que se hace cargo de pagar tus obligaciones financieras cuando tú no puedes hacerlo.

Es una figura comercial, y debe estar asociado a una obligación cambiaria. Algunos bancos te solicitarán un aval cuando solicites un crédito de consumo, hipotecario o comercial. También algunos dueños de propiedades se lo piden a sus arrendatarios; dependerá de tus antecedentes comerciales y crediticios. Ser aval no es lo mismo que ser copagador o fiador.

Capital: es el total de recursos físicos (bienes e inmuebles) y financieros (dinero) que posees y que harás trabajar para producir utilidades o ganancias, ya sea mediante un negocio o a través de una inversión. Ese el dinero que tienes para invertir, no para gastar o ahorrar.

Cheque: es una orden de pago impresa y escrita que realizas como dueño de la cuenta corriente, instruyendo a tu banco que pague una cantidad de dinero de tus fondos a un tercero, quien debe estar debidamente nombrado en el documento.

Es siempre pagadero a la vista; es decir, se paga cuando es presentada dentro de un plazo de 90 días. Un cheque puede ser “a la orden”, “al portador” o “nominativo”.

Cheque a la orden: es una orden de pago en la que tachas la frase “o al portador” y mantienes la frase “a la orden de”. Sólo lo puede cobrar la persona a quien está dirigido el cheque.

Esta persona debe presentar su cédula de identidad en el banco para cobrar el dinero. Si la persona lo desea, puede endosarlo a un tercero mediante una firma (cheque endosable).

Cheque al portador: es una orden de pago que tiene las frases “o al portador” y “a la orden de” sin tachar. Cualquier persona lo puede cobrar o depositar, aunque no sea quien aparece con su nombre en el cheque.

Cheque nominativo: es la orden de pago en la cual borras las palabras “o al portador” y “la orden de”. Sólo la persona que aparece nombrada en el cheque puede cobrarlo. Puede ser endosado sólo a un banco colocando las palabras “valor en cobro” o “para ser depositado en mi cuenta corriente”.

Cheque cruzado: orden de pago en la cual trazas dos líneas transversales en el frente del cheque. Así, la persona nombrada en el cheque sólo puede depositarlo. Todos los cheques pueden ser cruzados.

Crédito: también conocido como préstamo. Es el intercambio de una cantidad monetaria, bien o servicio en el presente, que será devuelta en un futuro próximo junto a intereses adquiridos en el plazo que fue convenido entre el prestador y el deudor (devengados). Por ejemplo, un arriendo, un regalo monetario, o un favor en dinero no son un crédito.

Los tipos de crédito que puedes solicitar como persona son: crédito de consumo y crédito hipotecario. Si constituyes una empresa, pides un crédito comercial o empresarial.

Contribuyente: Son todos los individuos (personas naturales) y sociedades comerciales (personas jurídicas) que administran o poseen bienes afectados por impuestos. Tú y el resto de los chilenos y extranjeros residentes, así como todas las empresas que operan en el país, son contribuyentes.

Es uno de tus roles en el sistema financiero, a la par con consumidor, deudor, e inversionista.

Cuenta corriente bancaria: Es un contrato mediante el cual te comprometes a depositar tus ingresos en un banco específico, el cual a su vez se compromete a resguardar y administrar ese dinero.

Para eso el banco cobra una comisión y abona intereses en las cuentas corriente, según las normas que fije el Banco Central.

Depósito: Es el monto de dinero monetario que entregas a una institución financiera, ya sea para guardar (cuenta corriente), ahorrar (cuenta de ahorro, depósito a plazo), pagar deuda (crédito), invertir (productos financieros de inversión como acciones o fondos mutuos).

Un depósito no es lo mismo que una cuota u abono.

Deuda: Es el monto de capital que una persona o entidad otorga en calidad de préstamo a un tercero. El crédito es un tipo de deuda, por ejemplo. Toda deuda comprende un plazo de pago y alguna tasa de interés sobre el capital dado como préstamo.

Existen la deuda sana, deuda impaga o morosa, deuda vencida, y deuda castigada, entre otras.

Deuda sana: Es aquella deuda cuyos costos asociados puedes solventar sin que supere tus ingresos.

Deuda mala: Es la deuda cuyos costos asociados superan tu flujo de ingresos.

Deuda impaga o morosa: Todo retraso en el pago de la deuda en la fecha y condiciones pactadas, genera una mora. En el caso de un crédito, es aquella obligación que lleva un atraso de hasta 89 días corridos desde la fecha de vencimiento del pago. Cuando la deuda supera esa cantidad de días, se traspasa a deuda vencida.

Deuda vencida: Es la deuda que supera los 90 días de impagos. El regulador bancario Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF) obliga a los bancos a pasar a esta cartera todas las cuotas o montos totales de créditos morosos que superen este plazo.

Ahora bien, si resulta que en el pasado ya fuiste mal pagador, repactaste tu deuda pidiendo un nuevo crédito y volviste a atrasarte en el pago, un ejecutivo comercial tiene la facultad de saltarse la cartera vencida, y transferir tu deuda directamente a cobranza judicial a partir del primer día de retraso en el pago.

Deuda castigada: Es toda la deuda incobrable por el banco debido al incumplimiento sistemático del cliente y aún después de pasar por un período de cobranza judicial.

Cobranza judicial: Es la etapa en la cual el pago de la deuda pasa a ser definido por un tribunal de justicia. Ocurre cuando el deudor no puede cancelar la deuda durante el período normal o extrajudicial de pago.

Durante la cobranza judicial, el tribunal puede ordenar el embargo o remate de los bienes del deudor, siempre en montos proporcionales al total de la deuda impaga.

Desgravamen: Es un tipo de seguro que aceptas tomar para un crédito, para que en caso de muerte o accidentes inhabilitantes se declare cancelada la deuda, sin que tus familiares o co-deudores se vean obligados a pagarla.

Gravamen: Son todos los impuestos, tributos y obligaciones que pagas por el derecho a operar, poseer o transar un bien o servicio.

Hipoteca: Cuando pones tu casa o una propiedad inmueble como garantía de un crédito o cualquier otro tipo de obligación financiera, estás creando una hipoteca. El acreedor de la deuda puede tomar la hipoteca de tu propiedad si no pagas la deuda, para cubrir el monto adeudado.

Salud financiera: Es el resultado de una gestión adecuada y efectiva de tus finanzas personales, y comprende el manejo eficiente de ingresos, egresos y deudas. Tu salud financiera influye en tu historial dentro del sistema financiero (pago de cuentas, créditos, productos y servicios financieros).

Inflación: Es el aumento gradual y sostenido en el tiempo del precio o valor del dinero con que valorizamos bienes y servicios en una economía. La inflación se mide de forma mensual, trimestral y anual, y rige medios de pago y unidades de valor como el dinero monetario, tasas de interés y la Unidad de Fomento (UF). Cuando el valor del dinero se deprecia, hablamos de deflación.

Interés: Es el porcentaje de capital adicional que pagas o recibes por una operación de depósito o préstamo de dinero. El valor resultante es la tasa de interés, que puede ser de dos tipos:

Tasa de interés de depósito: es el pago que recibe la persona o empresa que deposita su dinero en un instrumento de ahorro o resguardo (cuenta corriente o depósito a plazo).

Tasa de interés de crédito: es el monto que un deudor debe pagar a la entidad o persona que le presta el dinero, por usar ese capital.

Mutuo hipotecario endosable: Es un crédito hipotecario solicitado a un banco o institución financiera autorizada, que incluye la entrega de una propiedad en garantía. Tanto una persona natural como jurídica puede solicitar este préstamo para construir, reconstruir, ampliar o reparar un inmueble en zonas urbanas o rurales para fines habitacionales, comerciales o generales.

Al ser mutuo y endosable, permite que la deuda sea cedida a otras Instituciones autorizadas por ley, antes de su pago total.

Precio: Es el valor de un bien o servicio en términos monetarios. El valor de un producto, el salario de un trabajo, el interés de un crédito, o el arriendo de un bien raíz, constituyen el precio de estos ítemes.

Prepago: Es el pago anticipado de una obligación financiera. Normalmente se ocupa para evitar el pago de los intereses totales de un crédito. No obstante, al pagar anticipadamente un crédito hay ciertas condiciones relacionadas con los intereses y la comisión de prepago.

Reajuste: Corresponde al ajuste al valor de un capital, ya sea por inflación (costo del dinero) o por algún otro tipo de cambio convenido anteriormente.

Rentabilidad: Es la capacidad de una inversión para generar un beneficio o ganancia. Un ahorro o inversión puede obtener rentabilidad durante un período de tiempo determinado.

Transacción bancaria: Es una operación comercial en la cual hay un intercambio de dinero entre cuentas bancarias a través de un documento contable (cheque), por transferencia electrónica, o bien a través de otro formato legal (vale vista, letra, depósito en caja, etc).

Unidad de Fomento (UF): Es una unidad de valor única para Chile, creada para evitar los cambios inflacionarios bruscos en el valor de bienes y servicios. Se reajusta diariamente y se utiliza como valor referencial en diversos sectores de la economía. No confundir con la UTM.

Unidad Tributaria Mensual (UTM): Es otra unidad creada en Chile para fines de pagos tributarios y de multas, también ajustada a la variación en la inflación (costo del dinero), al igual que la UF.

VII. CÓMO BAJAR LOS COSTOS DE UNA PYME



Para que tu Pyme logre ahorrar costos, debes ordenar los gastos, optimizar los ingresos, y apoyarte en procesos y tecnologías cuando sea necesario.

En simple, debes administrar los gastos recortando la grasa y eliminando las malas y costosas prácticas que no te dejan operar de forma eficiente y te quitan tiempo valioso para que te dediques a hacer lo que realmente importa: cómo hacer crecer el negocio.

Te explicamos un conjunto de pasos y consejos fáciles y rápidos de implementar si buscas cómo bajar los costos de una Pyme, sin que cueste tiempo o recursos.

Revisa servicios básicos y planes

Probablemente tu empresa consume agua, gas y luz de forma constante. Revisa las boletas y evalúa si estás haciendo un uso eficiente de estos servicios y busca soluciones gratuitas o baratas: regularizar el uso de lámparas y luces en la oficina con temporizadores, por ejemplo.

Asimismo, considera los servicios de telecomunicaciones, alimentación y compra de insumos que estés ocupando. Negocia nuevos precios con las empresas que prestan estos servicios o bien elimina aquellos servicios que tu negocio ocupa poco o nada.

Compra al por mayor sólo lo necesario

Si crees que comprar grandes cantidades de insumos de oficina sólo porque el precio es más barato es bueno, piénsalo mejor.

Hay ciertos ítemes de uso diario y masivo que ameritan esta estrategia, como el consumo de papel higiénico, pero otros que quizás son prescindibles, como el café en grano o agua en dispensador.

Ahora bien, ten en cuenta que hay ciertas comodidades que tus trabajadores agradecen y consideran un beneficio laboral. Así que evita recortar aquellos servicios que te ayudan a mejorar el clima laboral y motivar a los trabajadores.

Conoce el margen de utilidad bruto y neto del negocio

Las pequeñas y medianas empresas deben saber cuánto dinero entra y sale del negocio. Sin embargo, por su tamaño, es recomendable que pongan mayor atención a sus márgenes de utilidad antes y después de gastos e impuestos, divididos por los ingresos totales (ventas efectivas).

Mientras mayor sea el margen de utilidad después de gastos e impuestos, más posibilidades tienes de financiar gastos operacionales y usar la caja eficientemente.

Conoce tu punto de equilibrio

Tal y como dice su nombre, el punto de equilibrio ocurre cuando los ingresos operacionales son iguales a los costos operacionales. Es decir, la empresa no registra ni pérdidas ni utilidades.

Conocer esta sencilla cifra te permite saber exactamente cuánto vender para que la producción del negocio sea rentable.

Apóyate en tecnología gratuita

¿Tus trabajadores pasan mucho tiempo en terreno o frente al computador? ¿Es posible hacer parte del trabajo desde el celular? ¿Es necesario que estén en la oficina?

Si no necesitas tener a todos sus colaboradores en un solo lugar, evalúa el formato de teletrabajo o trabajo a distancia. Puedes usar softwares y aplicaciones gratuitas para hacer seguimiento del trabajo en línea, como es el caso de OneDrive de Microsoft o Google Drive.

En Internet existen miles de alternativas para descargar softwares de gestión libres que puedes alojar en el escritorio de tu computador o en el celular, que te ayudarán a gestionar tus negocios de forma eficiente hasta 100% online.

Usa facturas electrónicas

Desde 2016 que todas las empresas en Chile deben emitir factura electrónica.

Esta alternativa digital reduce la posibilidad de perder facturas, aumenta la confiabilidad en la información, y permite almacenar todos los documentos tributarios y legales para la Operación Renta y la auditoría del año fiscal correspondiente.

También te exime de timbrar las facturas y otros documentos tributarios en alguna oficina del SII; incluso, el Servicio ofrece un sistema de facturación gratuito para todas las empresas en Chile.

Bonos del Estado para emprendedores

Hay diversos programas estatales de beneficios y subsidios para emprendedores, que los ayudan a dar primeros pasos, o bien los ayuda a crecer. Para que tu negocio califique, debes informarte sobre los requerimientos para cada uno.

En el caso de que busques emprender como una Empresa Individual o aprovechar los beneficios legales como Microempresa Familiar, tienes las siguientes opciones:

- Capital Semilla Emprende - SERCOTEC
- Capital Abeja Emprende - SERCOTEC
- Yo Emprendo - FOSIS
- Yo Emprendo Semilla - FOSIS

Y si buscas apoyo para crecer como micro o pequeña empresa y ayudas para que el negocio prospere, los programas del Estado para esta etapa son:

- Subsidio a la Contratación Joven - IPS
- Crece, Fondo de Desarrollo de Negocios - SERCOTEC
- Voucher de Innovación - CORFO
- Bono Empresa y Negocio - SENCE
- Programa Aprendices - SENCE

Contrata trabajadores jóvenes

El Subsidio al Empleo Joven es un programa de bonificación del Estado que entrega un aporte monetario a empleadores que contraten a colaboradores jóvenes, tanto dependientes como independientes, que:

- Tengan entre 18 y 24 años de edad.
- Cuenten con un puntaje máximo de 11.734 puntos en la Ficha de Protección Social (FPS)
- Perciban una renta mensual máxima de \$360 mil (o un monto bruto anual de 4 millones 320 mil pesos).

Previene riesgos laborales

Como empleador, debes pagar a cada trabajador un Seguro de Accidentes de trabajo y enfermedades profesionales obligatorio, **que consiste en la cotización básica general de 0,95% de las remuneraciones imponibles del colaborador.**

También hay una cotización adicional diferenciada en función de la actividad y riesgo de la empresa, monto que no excede 3,4% del sueldo.

En caso que debas pagar esa cotización adicional puedes solicitar al organismo administrador de este seguro, que puede ser una mutual de seguridad u otro organismo acreditado, que **reduzca la tasa si tu compañía implementa medidas de prevención.**

También puedes pedir que eximición si tu empresa alcanza un nivel óptimo de seguridad laboral.

Podemos decir que son muchas las alternativas que existen para **reducir los costos en tu Pyme**, y estos son sólo algunos ejemplos.

Su efectividad dependerá de cuán comprometido estés como dueño del negocio en implementar estos cambios.

Ahora bien, es posible que aún implementando estas fáciles medidas, tus costos sigan superando tus ingresos. En ese caso, evalúa la posibilidad de **invertir en un software de gestión de costos**, rentabilidad y productividad más sofisticado, o bien solicitar **asesoría contable** o financiera.

Conclusión

Emprender y crear un nuevo negocio, te va a permitir ingresar al mercado laboral siendo tu propio jefe. Lo mejor de todo, es que trabajarás en algo que realmente te gusta, mientras te realizas en lo personal y profesional bajo el constante desafío de asumir riesgos, ser creativo, llevar la iniciativa y liderazgo para lograr tus metas.

Con **LetraGrande.cl**

una iniciativa Bci

Suscríbete al blog

