

VENTURE DEALS

Carlos Sánchez Solís

Ingeniero Comercial

Magister en Gestión Estratégica y Evaluación de Proyectos

CAPITULO 1

¿Cómo saber cuánto vale una empresa?

Existen diferentes métodos para conocer la valoración de una empresa en particular. La correcta valoración de una empresa es poder calcular y determinar el valor económico de cualquier bien, que sea tangible o intangible. Esta debe elaborarse mediante ciertos métodos.

¿Para qué saber la valoración de una empresa?

Sirve para cuantificar a nivel económico, como también para conocer la situación del bien valorado y su coincidencia con la percepción del mercado. Además, sirve para salir a cotizar en la bolsa o vender la empresa o parte de ella.

Podemos conocer la valoración de una empresa por distintos motivos. Por ejemplo, para saber el valor de mercado, como pasa con una vivienda. Otra razón puede ser para captar financiamiento y poner el valor de la empresa como aval, o porque queremos sacar al mercado participaciones de nuestra empresa. Otro motivo podría ser, querer valorar una empresa ajena, y así evaluar adquirirla total o parcialmente a través de sus acciones.

¿Qué métodos existen para valorar una empresa?

1) Método del valor contable

Este es un método que se basa en el balance de cuentas de la empresa, siendo fácil de calcular; debiendo tener en cuenta el patrimonio neto de la empresa. Deben considerarse:

-Activos de la empresa

-Bienes patrimoniales

-Aportes de los socios

-Bienes muebles e inmuebles

-Beneficios retenidos a lo largo del tiempo de la actividad de la empresa

Luego hay que restarle los pasivos que debe la empresa, su nivel de deudas.

Este tipo de método de valoración es favorable para empresas con altos bienes patrimoniales en inmuebles, maquinaria, vehículos, mobiliario, etc.

2) Método del valor de liquidación

Mediante el cálculo del valor de liquidación, se realiza una estimación del valor de la empresa en determinado periodo, si el total del patrimonio se vendiera a precio de mercado. Se excluyen los precios de coste de los activos, sí el valor ante una potencial venta, al ajustar los precios de los bienes al mercado actual.

3) Método de múltiplo de las ventas

El método de múltiplo de ventas se refiere al método de valoración en empresas de tecnología. Se utiliza el cálculo orientativo obtenido de multiplicar el capital aportado por las ventas de la empresa por un coeficiente. Dicho coeficiente se determina a partir del análisis de la actividad de la empresa durante un período previo establecido, y el analizar a empresas que son competencia dentro del sector, el valor obtenido se extrapolará al realizar la valoración.

4) Método del valor de los beneficios (PER)

Es un método, denominado PER por Price-to-Earnings Ratio o Relación de Precio por Ganancias, permite valorar empresas con cotización en Bolsa, para definir la relación entre lo pagado por cada acción de la compañía y el beneficio que aporta anualmente.

5) Método del valor de los dividendos

Este método permite calcular el valor de la empresa a partir de los dividendos por acción esperados. Se calcula el dividendo que aporta cada acción de la compañía y se lo divide por la rentabilidad exigida por el accionista. Fórmula para calcular el valor actual de cada acción: Tras calcular el valor de cada acción en base a los dividendos reportados, se puede calcular el valor total de la empresa multiplicando por el número de acciones totales.

Puede que la compra de una empresa sea algo estratégico en cuánto a absorberla al ser parte de la competencia, por lo que su valor va más allá del monetario y hasta dicha valorización aunque sea alta es el costo que tiene por su importancia para la empresa adquiriente.

Año	Flujo de caja (millones)	Descuento	Flujo descontado
2016	20	1,1	18,18
2017	25	1,21	20,66
2018	31	1,331	23,29
2019	35	1,4641	23,91
2020	450	1,4641	307,36
Valor total	393,4		

Valoración de una startup

Se lleva a cabo con la intención de obtener financiamiento, comúnmente a partir de que un inversor adquiera un cierto porcentaje de la startup a cambio de una cantidad de dinero concreta

MÉTODO VENTURE CAPITAL (VC)

Como su propio nombre indica, el método Venture Capital, desarrollado por el profesor Bill Sahlman, está pensado desde el punto de vista del inversor. El modelo se basa en estimar la valoración presente de una startup en base a las expectativas de retorno que tenga un inversor de cara a un evento de liquidez futuro. Un evento de liquidez es un término que engloba dos acontecimientos principales; la compra de una empresa o una oferta pública inicial (primera venta de las acciones de una empresa a los inversores) como consecuencia del aumento de capital.

Esta técnica engloba los siguientes conceptos necesarios para efectuar el cálculo del valor de la startup:

- Valoración post-money: valoración que tiene una startup tras cerrar una ronda de financiamiento
- Valoración pre-money: valoración de la empresa antes de cerrar una ronda de financiamiento. Corresponde a la variable que queremos identificar con el modelo.

Su valor se calcula de la siguiente manera:

Valoración premoney = valoración postmoney - inversión

- Valor terminal: se refiere al valor que tendrá la startup cuando se produzca el exit o desinversión en el futuro.
- ROI (Retorno sobre la inversión): en el caso de las startups, expresa el retorno económico de la inversión aportada en caso de que se produzca en el futuro.

Normalmente se expresa de la siguiente forma:

ROI = Valor Terminal / Valorización postmoney

A partir de esta formula, podremos calcular la variación post-money con la fórmula aislando la variable post-money:

$$\text{Valoración postmoney} = \text{Valor terminal (StarUp)} / \text{ROI}$$

Es importante tener en cuenta que cuando utilizamos el método de Venture Capital existe una hipótesis implícita que asume que no van a venderse más participaciones de la startup en el futuro, de manera que el porcentaje que adquiere el inversor es el mismo que tendrá cuando llegue el momento de la desinversión. No obstante, esta consideración es poco realista debido a que la mayoría de startups necesitan capital para crecer y la manera de hacerlo es emitiendo nuevas participaciones, de manera que se producirá una dilución de los primeros accionistas. Pero, ¿Cómo se calcula el valor pre-money de la empresa? Primeramente, para calcular el valor pre-money tenemos que determinar primero la valoración post-money y para ello, necesito el valor terminal de la startup y el ROI. Por un lado, el valor terminal de la startup lo podemos estimar a partir de las proyecciones del business plan. Por otro lado, el ROI es la cifra por la que se espera multiplicar la inversión en la startup en términos económicos. Así que, supongamos que el ROI que queremos es de 20, significa que en el momento de la desinversión, los inversores recibirán en liquidez 20 veces (20x) la cantidad que aportaron previamente. Pongamos, por ejemplo, que el valor terminal estimado de la startup es de USD\$35 millones, que como hemos dicho previamente, el ROI es de 20x y que la ampliación de capital que necesita la startup es de USD\$500.000. Aplicando el procedimiento explicado anteriormente, el calculo sería el siguiente:

$$\text{Valoración postmoney} = \text{Valor Terminal} / \text{ROI} = 35 / 20 = \text{US\$ } 1,75 \text{ millones}$$

$$\text{Valoración premoney} = \text{Valoración postmoney} - \text{Inversión} = 1,75 - 0,5 = \text{USD\$ } 1,25 \text{ millones}$$

CAPITULO

Estructura de financiamiento de la empresa

La estructura financiera de una empresa es la composición de las fuentes de financiación o pasivo formadas por los recursos ajenos, representados por las deudas a corto y largo plazo, y los recursos propios o también llamados patrimonio neto. Por tanto, podemos decir que dicha estructura se representa en el pasivo del balance de una empresa y sería el que representa el financiamiento. Como contrapartida, el activo se relaciona con la inversión. El primero es el que informa sobre la forma de financiarse, por tanto, analiza el aspecto financiero. El segundo, dónde se invierte, es decir, el aspecto económico.

El análisis de la estructura de los pasivos es uno de los más importantes de una empresa. Sobre todo, porque controla aspectos como la posibilidad de un apalancamiento excesivo o de tener recursos ociosos. Para hacerlo, es importante conocer la composición de nuestras fuentes de financiamiento, tanto propia como ajena. Pero veamos cuál es el coste de cada fuente:

Financiamiento propio. Al provenir de los propios accionistas, tiene un costo financiero intrínseco, los dividendos pagados por las acciones. Este está relacionado con el mercado de capitales en las empresas que cotizan. En el resto, sobre todo las Pymes, se debe utilizar un interés de referencia. Por ejemplo, de la deuda pública. Si tener nuestro dinero en la empresa nos genera menos réditos que invertirlo, puede que no estemos haciendo una distribución eficiente del capital.

La financiación ajena tiene un coste extrínseco. En este caso, lo más habitual en las Pymes son los préstamos, cuyo costo es fácil de calcular. Este es el tipo de interés y las posibles comisiones, calculados ambos, por ejemplo, a través de la Carga Anual Equivalente (CAE). El director financiero debe analizar en profundidad el pasivo para saber si se ha construido de forma eficaz y eficiente. Los ratios financieros pueden ayudar en el estudio de la calidad de los diferentes tipos de pasivos. Por eso se recomienda su uso en el análisis financiero de la empresa. Estos indicadores permiten hacer comparaciones con otras empresas del sector.

Las fuentes de financiación internas y externas

Las fuentes son principalmente dos y dependen de las personas o entidades de las que obtenemos la financiación:

Por un lado, las internas o financiación propia. Estas las conforman, sobre todo, cuatro grandes partidas. El capital social, que son los aportes que hacen los socios. Las reservas, que son partes del beneficio que permanecen en la empresa y no se reparten como dividendos. Los resultados del ejercicio, en caso de obtener beneficios, que se deberá decidir dónde se aplican. Y, por último y no menos importantes, las subvenciones de capital o donaciones. Se llaman fuentes internas porque son generadas en la propia empresa.

En segundo término, estarían las fuentes externas de financiamiento. Aquí podemos distinguir el largo plazo, con las deudas contraídas con entidades bancarias (préstamos) o el financiamiento que nos hacen los proveedores. Por otra parte, a corto plazo estaría el financiamiento de los proveedores y el resto de cuentas de pasivo corriente. Se llaman externas porque no es la empresa sino el mercado el que las ofrece. Existe otra forma de clasificación del pasivo, en función del tiempo. Así tenemos el patrimonio neto (PN) y pasivo no corriente o fijo, que son los llamados capitales permanentes, ya que están en la empresa por largos períodos. Por otro lado, el pasivo corriente o circulante, que es a corto plazo (menos de un año) y que lo conforman sobre todo las cuentas de deudas a corto plazo, proveedores y acreedores.

Ejemplo de estructura financiera

Imaginemos un pasivo como el que se ve en la imagen. En él tenemos un patrimonio neto formado por el capital social, reservas, resultados y subvenciones y dos pasivos exigibles, a largo plazo, formado por deudas y proveedores de inmovilizado y a corto plazo, con los proveedores y los acreedores. El total del pasivo es la suma de estos tres conceptos o masas patrimoniales.

PASIVO		Año X	Año X-1
Patrimonio Neto		26500	26700
Capital Social		10000	10000
Reservas		12000	11000
Resultados del ejercicio		3500	4500
Subvenciones		1000	1200
Pasivo no corriente o fijo		11500	14500
Deudas a largo plazo (L/P)		9000	11000
Proveedores de inmov. L/P		2500	3500
Pasivo corriente o circulante		3700	4100
Proveedores		2600	3200
Acreedores		1100	900
TOTAL PASIVO		41700	45300

Como podemos observar, los capitales permanentes, son aquellos que se sitúan en el largo plazo, es decir, el patrimonio neto y el pasivo no corriente o fijo. El circulante sería aquel que es a corto plazo. La financiación propia la conforma dicho patrimonio neto y la ajena el llamado pasivo exigible (no corriente y corriente). Como vemos, se suelen incluir al menos dos años (lo habitual son de tres a cinco) a efectos de comparaciones.

Qué tipo de financiamiento y para qué pedirlo según etapa.

La fuente de financiamiento de la empresa es toda aquella vía que utiliza para obtener los recursos necesarios que sufraguen su actividad. Uno de los grandes objetivos de toda empresa es su supervivencia, y para garantizar su continuidad deberá proveerse de recursos financieros. Así, las fuentes de financiamiento serán los medios que utiliza la firma para conseguir fondos.

Para que la empresa pueda mantener una estructura económica, es decir, sus bienes y derechos, serán necesarios los recursos financieros. Este tipo de recursos se encontrarán en el patrimonio neto y el pasivo. Otra de las finalidades de las fuentes de financiamiento será conseguir los fondos necesarios para lograr las inversiones más rentables para la empresa.

Fuentes de financiamiento en el balance

En el balance de una empresa se recogen las distintas fuentes de financiamiento. Podemos encontrar dos grandes grupos, el patrimonio neto y el pasivo.

Patrimonio neto: Son los recursos propios de la empresa, las aportaciones de capital de los socios, las reservas y los beneficios no distribuidos.

Pasivo: Recoge las obligaciones de la empresa como los préstamos bancarios, las deudas con proveedores o las deudas con tesorería

Balance de situación

ACTIVO	PASIVO
ACTIVO NO CORRIENTE	PATRIMONIO NETO
ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE
	PASIVO NO CORRIENTE

El activo, es lo que se posee, el pasivo lo que se debe y el patrimonio neto son los recursos financieros que pertenecen a la empresa. El patrimonio neto lo podemos calcular como activo menos pasivo:

$$\text{Patrimonio neto} = \text{Activo} - \text{Pasivo}$$

Es importante conocer el patrimonio neto de la empresa para saber si ésta funciona correctamente. Si la empresa tiene un patrimonio neto mayor que cero, está financiada con su propio dinero y no tiene deudas u obligación de devolvérselos a nadie.

A la hora de buscar recursos para sufragar la actividad de la empresa, surge una gran pregunta: ¿Acudimos a fuentes de financiamiento ajenas o nos financiamos por nosotros mismos? La decisión que se tome condicionará el futuro de la empresa y su independencia. Si optamos por el autofinanciamiento, recurriremos a los recursos propios. La empresa gozará de mayor independencia al no depender de capitales ajenos. Sin embargo, sus inversiones serán mucho más limitadas. Por otra parte, la autofinanciación permitirá que la empresa evite pagar los onerosos intereses que generan las deudas con terceros.

En el lado opuesto nos encontramos con el financiamiento externo. En ella se encuentran los créditos, préstamos, la emisión de obligaciones, el factoring o el leasing.

Tipos de financiamiento externas:

-Préstamos, donde se firma un contrato con una persona física o jurídica (sociedad) para obtener un dinero que deberá ser devuelto en un plazo determinado de tiempo y a un tipo de interés. Hablaremos de préstamos a corto plazo si la cantidad prestada debe devolverse en menos de un año.

-Línea de crédito, crédito rotativo que emiten los bancos, asociados a una cuenta corriente. Por lo general puede llegar a un mes de ventas.

-Leasing, contrato por el cual una empresa cede a otra el uso de un bien a cambio del pago de unas cuotas de alquiler periódicas durante un determinado periodo de tiempo. Al término del contrato, el usuario del bien o arrendatario dispondrá de una opción de compra sobre el bien. Es una fuente de financiación a largo plazo.

-Factoring, que consiste en que una sociedad cede a otra el cobro de sus deudas, a cambio del pago de una tasa de interés.

-Confirming, es un producto financiero en donde una empresa (cliente) entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores (beneficiarios) a una entidad financiera o de crédito.

-Creditos Hipotecarios: es un préstamo de dinero para la compra de un inmueble que tiene garantizado el pago con el valor de la misma propiedad, que pasa a quedar en hipoteca en la entidad bancaria como garantía.

-Crowdfunding, consiste en financiar un proyecto a través de donaciones colectivas.

-Venture Capital, que son inversiones a través de acciones que sirven para financiar compañías de pequeño o mediano tamaño.

-Sociedad de Garantía Recíproca (SGR), compañías que otorgan créditos a clientes con un mayor nivel de riesgo (con publicaciones en dicom).

-Subsidios estatales (Via Sercotec o Corfo por ejemplo, capital semilla, capital abeja, Ipro, Impulsa, Conecta, Viraliza, Innovación, etc).

Modelos de Financiamiento para emprendedores en Chile

Actualmente existen en Chile varios programas o fondos para emprendedores a los que puedes postular, si requieres ayuda para emprender un negocio.

- 1) Capital Semilla**
- 2) Brain Chile**
- 3) Programa Yo Emprendo**
- 4) Capital Abeja**
- 5) The S Factory**
- 6) Semilla Corfo**
- 7) Youth Action Net Chile**
- 8) PAR Impulsa**
- 9) PRAE**

CAPITULO 2

Negociación con Inversionistas

El primer punto para negociar con un inversionista es ir muy bien preparado para presentar el proyecto. Que la persona tenga claro de qué se trata, para dónde van y a quién quieren impactar. Luego de que se realiza una presentación clara del proyecto, la persona debe mostrar al inversionista cuáles son los puntos importantes de su proyecto y las cifras financieras como ventas y proyecciones. “Es clave mostrar con claridad que el proyecto ya ha tenido alguna tracción, que ha gustado al público el producto y que tiene unas proyecciones de escalar y de ventas y que tiene los niveles de rentabilidad adecuados de manera que con la inversión que haga el inversionista el proyecto se pueda llevar a la siguiente fase de crecimiento y desarrollo”. El tercer punto a tener en cuenta es lograr una valoración que sea lógica por las diferentes métricas que se utilizan para formar proyectos, de tal

manera que el inversionista se dé cuenta que el emprendedor realmente tiene los pies bien puestos sobre la tierra y valora que el capital de riesgo que le va a colocar el inversionista va a ser remunerado en una forma adecuada al riesgo que se va a tomar en el proyecto que se le está presentando. Por último, es clave entender y tener claro que un emprendedor arranca en la mayoría de los casos con el 100% de su proyecto, pero a medida que se va avanzando si se quiere crecer de una manera importante, la persona va a tener que diluirse y en la gran mayoría de los casos, termina diluyéndose y además perdiendo la mayoría. “Hay que tener la claridad de que esto no es algo negativo, es parte del proceso de crecimiento de una compañía. Muchos emprendedores les aterra perder la mayoría y esa es una realidad con la que van a tener que vivir tarde o temprano para poder escalar la compañía a los niveles que quieren.

Tips al levantar capital

7 recomendaciones:

I. Timing

En Chile somos tramiteros; estimo que el tiempo promedio que transcurre entre el primer contacto y la inversión es de seis meses, pero fácilmente puede llegar a un año, por lo tanto ¡anticípate!

II. Timing 2

No esperes hasta tener una necesidad urgente de plata para empezar a pedirla. Lo peor que puedes decir es “Necesito tu plata ASAP”; espantas a los buenos inversionistas y atraes a los que te van a dejar más seco que la piscina de Humberstone, y créeme, a la larga, tener a esos inversionistas es peor que no tener ninguno. Los mejores emprendedores salen a pedir plata cuando no la necesitan

III. Timing, timing, timing

La clave es saber de cuánto tiempo dispones para presentar tu Pitch o discurso vendedor. Debes contar con distintos largos de discurso (5, 10, 30 minutos) para adaptarte a las circunstancias.

Pro Tip: Deja la mitad del tiempo que dispones para preguntas. Si no sabes dónde acortar, probablemente el ítem tecnología sea la mejor opción a resumir. Si a los inversionistas les interesa tu proyecto, te pedirán una segunda reunión para entrar en los detalles. Además, no son tan inteligentes, no van a entender tu modelo matemático/software/tesis de doctorado en 10 minutos.

IV. Presentación

Si llegas solo con tu discurso a la reunión, existen dos opciones para la reacción del inversionista: a) Pensar “¡Guau! Cuánta confianza en sí mismo, qué habilidad para transmitir sus ideas, me recuerda a Steve Jobs”, o bien, b) Se va a perder/aburrir, mirar en el teléfono ese meme que le acaba de llegar y pensar “Qué poco profesional, otra reunión que debió haber sido un correo ignorado”.

El emprendimiento es una sumatoria de riesgos. Ojo: Presentar tu “presentación_clientes_2018.pdf” es casi peor que no presentar nada, haz la pega, haz tu presentación para inversionistas.

V. Conocer al enemigo

Esto es clave. Tienes que saber perfectamente contra qué te vas a enfrentar, es decir, cuál es el área de expertise del inversionista, sus áreas de inversión, si es un Fondo o un Corporate, tamaño del Fondo, qué empresas están en su portafolio, ticket/monto promedio de inversión, etc. Esto separa a los profesionales de los amateurs y es como entrar a la cancha ganando 1–0.

VI. Full Time vs Part Time

Esta es fácil, nadie va a invertir en ti si no estás comprometido al 100% con tu proyecto, y no, no sirve el “Es que cuando nos financien voy a renunciar y dedicarme a full en esto”. Esto es lo que los gringos llaman skin in the game.

VII. “Lo que no se mide, no se mejora”

Frase acuñada por Peter F. Drucker, El Padre del Management Moderno.

No siempre es fácil medir lo que uno está haciendo, en especial en proyectos no transaccionales. No te vas a poner a medir el CAC (Costo de Adquisición de Cliente), número de clientes o el crecimiento en ventas mensuales si estás desarrollando una vacuna, pero siempre hay algo que medir y mostrar, que tiene directa relación con las probabilidades de éxito de tu proyecto.

Para dejar en claro que no necesitas llevar una proyección detallada de tus flujos a 24 meses, con una TIR (Tasa Interna de Retorno) obscena y una granularidad que incluye hasta el gasto en teléfonos celulares del equipo. Pero sí tienes que tener, y saber de memoria, un par de métricas actuales del negocio, lo que llamo el punto A, y saber vender la promesa de que tú y tu equipo son capaces de mejorarlas y llevarlas a un nuevo y mejor punto B.

¿Vender? Sí, vender. Esto no es la Academia, y la vergüenza no es excusa. Esto es el Mercado. Tienes que ser capaz de demostrarle al Inversionista que puedes vender tu proyecto a potenciales clientes y a futuros nuevos inversionistas.

CAPITULO 3

Aspectos legales para constituir una empresa

1) Elegir el tipo de empresa

En esta primera etapa, seleccionas el tipo de empresa que quieres constituir. Ten en consideración que hay algunos requisitos para constituir una sociedad, como el tipo de personalidad que tendrá (que define el régimen tributario que lo regulará, así como otros aspectos legales). Básicamente, un individuo en Chile puede constituir dos tipos de empresas:

A) Empresa como persona natural

Es el tipo de empresa que puedes formar siendo individuo, por tu cuenta, sin necesidad de tener socios, y sin requerir grandes montos de capital para emprender. En la práctica toma las siguientes formas: Empresa unipersonal. En Chile, toda persona que realice actividades lícitas en el área industrial o mercantil es una micro o pequeña empresa (Mipyme), que es la forma de negocio más básica y sencilla que existe en Chile. También tiene sus ventajas y desventajas. Microempresa familiar (MEF). Es el formato de empresa que presta servicios o produce bienes usando su domicilio particular como base de operaciones. Su constitución contempla beneficios bajo la Ley de Micro Empresa Familiar. Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL). La EIRL es la forma de empresa más compleja que puede formar una persona natural. Es el formato de mayor preferencia por Pymes y Mipymes.

B) Empresa como persona jurídica

Sociedad Colectiva Comercial: Es una de las formas societarias más antiguas del mundo y más comunes. Al constituir una sociedad como persona jurídica separas las aguas entre las finanzas personales y las del negocio. Igualmente, es la empresa y no el dueño (tú) quien asume las responsabilidades legales. Y en Chile este tipo de empresa toma las siguientes formas:

- i) Sociedad de Responsabilidad Limitada: Es otro de los formatos de empresas favoritos de Pymes y Mipymes, según la última encuesta Longitudinal de Empresas del Ministerio de Economía (Agosto 2017), por es flexible y permite hacer diferencias entre los socios.
- ii) Sociedad en Comandita: Es una estructura algo más compleja, ya que en ella los socios pueden ser activos (administrar) y/o pasivos (sólo aportar capital). A través de esta modalidad la empresa también puede emitir acciones.
- iii) Sociedad Anónima: Es el cuarto tipo de empresa preferido por las Pymes en Chile y la primera opción de las grandes empresas.
- iv) Sociedad por acciones (Spa): Una de las mas preferidas por los emprendedores, ya que requiere solo la presencia de un socio o mas

II. Constituir la sociedad. Después de haber elegido el tipo de empresa que más se acomoda a tu necesidad de negocio, corresponde que la legalices. Para eso debes ir a cualquier notario y solicitar una escritura de constitución, la cual, en cualquier tipo de sociedad que quieras constituir, debe contener:

Nombre, RUT, nacionalidad, estado civil, domicilio, profesión y porcentaje de participación de cada uno de los socios que quieran constituir la sociedad (si es empresa de persona natural esta última parte no es necesaria).

Si es una persona jurídica, el o los socios o terceros que tendrán la administración social, y en caso de ser varios los socios, si la administración se hará de forma conjunta o separada.

Domicilio de la sociedad

Capital de una sociedad, forma y plazo en que cada socio hará su aporte (persona jurídica).

Razón social (nombre de la sociedad) y objeto social (giro al cual la sociedad se va a dedicar de manera principal).

Número de directores, de acciones, y de los integrantes del directorio provisorio. Esto es en caso de una sociedad anónima y sociedad por acciones.

Si es una Sociedad Anónima, establecer si será abierta o cerrada.

El nombre del administrador provisorio en el caso de que hayas elegido una SpA sin directorio.

En caso de disolución, transformación social o modificación de sociedades, y para constituir corporaciones, fundaciones, cooperativas, u otras personas jurídicas, todos los antecedentes adicionales que se requieren para ello.

Para el caso de necesitar una creación rápida de la empresa, se recomienda hacerlo en el portal “tu empresa en un día”. (<https://www.registrodeempresasysociedades.cl/Constituir>)

III. Inscripción en el Registro de Comercio

Dirigirte con la escritura de constitución en mano, tienes 60 días desde la notarización de este documento para dirigirte al Registro de Comercio para inscribir la sociedad. Para inscribir la sociedad en el registro de comercio deberás:

El trámite en sí se puede hacer presencial en el Conservador de Bienes Raíces que le corresponde al domicilio de la empresa. En la página web de la Corporación Chilena de Estudios de Derecho Registral está una lista de los Conservadores de Bienes Raíces según jurisdicción. O bien puede ser electrónico en la página web del Conservador. Independientemente de cómo hagas el el trámite, debes presentar:

- a. Dos extractos originales o copias autorizadas de la escritura del Notario
- b. Escritura de constitución de la sociedad y el Formulario N°2, que se pide en el mismo Conservador.

IV. Publicación en el Diario Oficial. Una vez registrado ante el Conservador, debes gestionar que la notificación oficial de tu sociedad sea publicada en Diario Oficial dentro del plazo de los 60 días desde que se escrituró tu sociedad. Este instructivo

del Diario Oficial te explica qué debes hacer en esta etapa. De acuerdo con el sitio web Derecho Chile, es recomendable adquirir 2 ó 3 ejemplares del del día en que aparezca tu sociedad oficializada, ya que te servirán como respaldo legal y las necesitarás para otros trámites.

V. Iniciación de Actividades y obtención del RUT (Rol Único Tributario)

Gestionar la obtención del RUT de tu empresa ante el Servicio de Impuestos Internos (SII). Este RUT te identificará como contribuyente de impuestos. Como Empresa Unipersonal, Microempresa familiar o EIRL, también debes iniciar actividades y obtener un RUT. En esta fase, si elegiste el formato de empresa con personalidad jurídica, debes:

Cuando avises inicio de actividades, debes elegir uno o varios códigos de actividad económica. Es un trámite que puedes hacer en cualquier momento del año.

Sin embargo, para obtener el RUT, sólo tienes 2 meses desde que inicias actividades.

Asimismo, puedes hacer este trámite en la oficina del SII que corresponde al domicilio de tu empresa o bien en línea. En esta etapa deberás elegir si tu empresa será: Contribuyente de Primera Categoría o Contribuyente de Segunda Categoría.

VI. Documentos Tributarios. Ahora corresponde que tu sociedad elija el tipo de documentos tributarios con los cuales pagará impuestos ante el SII. Estos pueden ser:

Boletas de Honorarios

Factura electrónica (obligatorias a partir de 2018 para todo tipo de empresas)

Boletas de Venta

Libros Contables

Otros

Antes de encargar todos estos documentos a una imprenta y/o su versión digital, debes Verificar Actividad ante el SII.

VII. Solicitud de Permisos. Ya constituida tu sociedad, escriturada, inscrita ante el Conservador y el Registro de Comercio, y existente ante los ojos del SII, corresponde entonces que pidas los permisos y patentes que permitirán a tu empresa operar. Dependiendo de la actividad de tu empresa, cómo y dónde operarás, dependerá el número de permisos y patentes que debas tener. Normalmente, las empresas en Chile deben solicitar algunas de las siguientes autorizaciones:

Patente comercial

Certificado de Informaciones Previas

Certificado de Calificación Técnica

Certificado Municipal de Zonificación

Autorización Sanitaria

Trámite Cero

Certificado de Calificación de Actividad Industrial

Permiso de Edificación

Permiso de Obra Menor

Cambio de Destino

Recepción Definitiva de Obra

A estos se suman:

Revisión e Inscripción de Nombre de Fantasía o Marca

Revisión e Inscripción de Nombre o Marca como dominio.cl