GUÍA PRÁCTICA PARA EMPRENDEDORES

DE IDEA A EMPRESA

Formaliza bien, cumple con orden y aprende a mirar los números que realmente sostienen el crecimiento de tu negocio.

LK

Una guía para entender qué ocurre **después de crear una empresa** y por qué la contabilidad puede convertirse en una herramienta de gestión, no solo de cumplimiento.

CONSULTORES LK

01 · LA BASE

Formalizar no es simplemente obtener un RUT

Cuando estamos comenzando un negocio, es normal querer avanzar rápido. Elegimos un nombre, creamos la empresa, hacemos el inicio de actividades y sentimos que lo más difícil ya quedó atrás.

Y se entiende. Después de todo, ya podemos operar.

El problema es que una formalización mal pensada muchas veces no se nota el primer día. Se nota después: cuando queremos agregar una actividad que el objeto social no contempla, cuando el domicilio no conversa con la operación, cuando elegimos una estructura que no representa cómo funcionará realmente el negocio o cuando descubrimos que el régimen tributario que tenemos no era el que más sentido hacía para nuestra realidad.

> **La formalización correcta no busca que hoy "puedas partir".** Busca que la empresa que estás creando hoy pueda seguir funcionando cuando venda más, cambie, contrate, abra nuevas líneas o necesite financiamiento.

¿Qué debería quedar bien definido?

1. **Objeto social y actividades económicas.** Lo que haces hoy, pero también lo que razonablemente podrías incorporar mañana.
2. **Domicilio tributario.** Debe ser coherente con el tipo de actividad y respaldarse correctamente.
3. **Régimen tributario.** No todas las empresas tributan de la misma manera ni tienen las mismas obligaciones.

Un error pequeño puede crecer contigo

Imagina que constituyes una empresa con actividades demasiado acotadas. Meses después aparece una oportunidad nueva, quieres agregar un servicio y descubres que primero necesitas modificar antecedentes, actualizar el giro o incluso revisar el estatuto.

Eso significa tiempo, trámites y, en algunos casos, costos que pudieron evitarse si la estructura inicial hubiese considerado la proyección del negocio.

02 · DESPUÉS DEL INICIO

La empresa ya existe. Ahora empieza el cumplimiento real

Iniciar actividades no cierra una etapa; abre otra. Desde ese momento la empresa entra en un sistema donde hay información que revisar, documentos que emitir, declaraciones que presentar y antecedentes que mantener coherentes mes a mes.

Y aquí aparece uno de los errores que más vemos: creer que mientras “no pase nada” en la empresa tampoco hay nada que hacer.

> El SII puede recibir mucha información de forma automática, pero **automatizado no significa revisado**. La responsabilidad de que los datos representen correctamente la operación sigue siendo de la empresa.

1 Declaraciones mensuales

Si tu empresa está obligada a declarar impuestos mensuales, el F29 concentra información como IVA, PPM y otras retenciones o impuestos, según corresponda. Incluso un período sin pago puede requerir declaración.

2 RCV y documentos tributarios

El Registro de Compras y Ventas se alimenta de los DTE recibidos por el SII. Pero igual hay que revisar compras, ventas, clasificación y documentos que puedan estar pendientes, reclamados o mal tratados.

3 Honorarios y otras retenciones

Cuando existen boletas de honorarios u operaciones que generan retenciones, hay que controlar montos, fechas y tratamiento tributario. Y si corresponde otro impuesto mensual, puede entrar en juego el F50.

4 Contabilidad y renta anual

La renta anual no se “arma en abril”. Se construye con lo que ocurrió durante todo el año: registros, documentos, movimientos bancarios, gastos, ingresos y declaraciones juradas que correspondan al régimen.

Y hay algo más que suele olvidarse

Si cambia el domicilio, la actividad, una sucursal o la estructura del negocio, esa información también debe actualizarse. El SII señala que determinadas modificaciones deben informarse oportunamente y, dependiendo del cambio, pueden requerirse antecedentes de respaldo.

03 · LO QUE TERMINA COSTANDO

Los problemas tributarios rara vez aparecen de un día para otro

Muchas veces se van construyendo con pequeñas omisiones que nadie detectó a tiempo. Un documento mal emitido, una compra mal clasificada, una declaración pendiente o una cuenta bancaria que nunca se concilió.

Por separado parecen cosas menores. Acumuladas durante meses, pueden convertirse en rectificatorias, diferencias, intereses, observaciones o simplemente horas de trabajo intentando reconstruir qué ocurrió.

Errores que vemos repetirse

- **“Este mes no vendí, así que no declaré.”**
  La falta de movimiento no elimina automáticamente las obligaciones del período.
- **“El RCV venía listo, así que lo dejé así.”**
  Que la información esté precargada no significa que esté bien clasificada.
- **“Emití el documento que me pareció.”**
  Factura afecta, exenta, boleta, nota de crédito o débito no son intercambiables.
- **“Después ordeno la contabilidad.”**
  Cuando llega renta, reconstruir doce meses suele ser más complejo que llevarlos bien desde el inicio.
- **“Pagué cosas personales desde la empresa.”**
  Mezclar movimientos destruye trazabilidad y dificulta saber qué pertenece realmente al negocio.
- **“Cambió mi negocio, pero el SII sigue igual.”**
  Una empresa puede evolucionar; sus antecedentes tributarios también tienen que hacerlo.

PIÉNSALO ASÍ

Corregir un error al mes siguiente suele ser más simple que descubrirlo un año después, cuando ya afectó declaraciones, registros, renta o decisiones financieras. Por eso el control mensual no es burocracia: es prevención.

El objetivo no es vivir con miedo al SII. Es construir un negocio donde **los problemas se detecten antes de transformarse en costo.**

04 · LA OTRA MITAD

Cumplir está bien. Pero una empresa necesita algo más

Una empresa puede tener sus declaraciones presentadas, sus documentos emitidos y aun así estar tomando malas decisiones.

Porque el cumplimiento tributario responde una pregunta: **¿estamos cumpliendo?**

La gestión financiera responde otra mucho más incómoda: **¿estamos ganando?**

Cuando el negocio recién parte

La pregunta suele ser: “¿Cuánto vendí este mes?”

→

Cuando el negocio crece

La pregunta cambia: “¿Cuánto quedó, por qué quedó y qué debería hacer con esa información?”

Ese cambio parece pequeño, pero cambia completamente la forma de administrar.

Porque puedes duplicar las ventas y, al mismo tiempo, aumentar costos más rápido. Puedes tener la agenda llena y descubrir que el servicio más solicitado es el que menos margen deja. Puedes invertir más en publicidad y atraer clientes hacia una línea que casi no deja utilidad.

> **Vender más no siempre significa ganar más.** A medida que el negocio crece, los números tienen que empezar a responder preguntas que las ventas por sí solas no contestan.

Por eso necesitamos pasar de “registrar” a “interpretar”

Registrar te dice lo que ocurrió. Interpretar te permite entender por qué ocurrió y qué decisión conviene tomar después.

Ventas · Margen · Banco · Resultado · Punto de equilibrio

05 · GESTIÓN

5 pilares para construir un negocio preparado para crecer

1 Ventas y crecimiento mensual

No basta con saber que vendiste $5 millones. Necesitas saber si eso representa crecimiento, caída o estabilidad respecto de los meses anteriores.

EJEMPLO

Si pasaste de $4 millones a $5 millones, creciste 25%. Pero si el mes anterior vendiste $6,5 millones, en realidad estás cayendo. **El dato no sirve solo para mirar atrás; sirve para decidir qué hacer después.**

2 Costos y margen

Sabemos cuánto cobramos, pero no siempre sabemos cuánto cuesta realmente entregar lo que vendemos.

EJEMPLO SENCILLO

Dos servicios pueden venderse a $40.000. Si uno cuesta $10.000 en producto y tiempo, y el otro cuesta $28.000, vender la misma cantidad no genera el mismo resultado. Por eso hay servicios que conviene potenciar y otros que hay que revisar, ajustar o incluso dejar de ofrecer.

3 Conciliación bancaria

Lo que tu contabilidad dice que ocurrió tiene que conversar con lo que realmente ocurrió en el banco.

¿PARA QUÉ SIRVE?

Para detectar pagos duplicados, gastos no registrados, transferencias que no sabemos a qué corresponden, diferencias de cobro y retiros personales mezclados con la operación. Si el banco y los registros no cuadran, cualquier análisis posterior parte desde una base incorrecta.

Los números que te ayudan a decidir mejor

4 Estado de resultados mensual

Esta es una de las herramientas que más cambia la conversación del dueño de negocio. Ya no preguntas solamente “¿cuánto vendí?”, sino “¿cuánto ganó realmente mi empresa?”.

EJEMPLO

Facturar $10 millones no significa tener $10 millones. Si entre costos y gastos utilizaste $9,2 millones, tu resultado antes de otros efectos es $800.000. El volumen impresiona; el resultado es el que sostiene la empresa.

5 Punto de equilibrio y productividad

El punto de equilibrio te dice cuánto necesitas vender para cubrir la estructura del negocio antes de empezar a generar utilidad.

LLÉVALO A LA PRÁCTICA

Si tus costos fijos mensuales son $3 millones y tu margen promedio permite que el 50% de cada venta quede disponible para cubrir esa estructura, necesitas aproximadamente $6 millones en ventas para llegar al equilibrio. Recién desde ahí empieza a construirse resultado.

Y si trabajas con equipo, agrega otra pregunta: **¿qué tan productiva es la capacidad que ya tengo?** A veces el siguiente paso no es contratar más personas, sino mejorar agenda, ticket promedio, ocupación o mezcla de servicios.

> Cuando tienes estos cinco pilares, la conversación cambia. Ya no administras desde “siento que nos fue bien”. Empiezas a decir: **crecimos, este fue el margen, este fue el resultado y esta es la decisión que vamos a tomar.**

06 · PARA CERRAR

La contabilidad más barata no siempre es la que menos cuesta

Cuando una empresa está comenzando, es lógico cuidar cada peso. Y por eso muchas veces el servicio contable se elige con una sola pregunta: “¿Cuánto cuesta al mes?”.

El problema es que la contabilidad está demasiado cerca del corazón del negocio como para evaluarla solo por precio.

Un servicio puede ser barato y cumplir con presentar lo básico. Pero si nadie revisa inconsistencias, si los errores se detectan cuando ya existe una observación, si la contabilidad va meses atrasada o si nunca recibes información útil para decidir, ese ahorro puede terminar apareciendo después en forma de rectificatorias, multas, tiempo perdido o malas decisiones.

> No se trata de buscar “el contador más caro”. Se trata de entender **qué valor necesitas que entregue el servicio** y cuánto puede costarte operar sin ese nivel de acompañamiento.

Porque una empresa que quiere crecer necesita dos cosas al mismo tiempo: cumplir correctamente y entender sus números.

La primera evita que el desorden se transforme en problema. La segunda permite que el crecimiento se transforme en resultado.

Tu negocio puede vender mucho y aun así estar mal administrado. La diferencia aparece cuando tienes información suficiente para **prevenir, ordenar y decidir.**

¿Quieres construir esa estructura en tu empresa?

En Consultores LK acompañamos a emprendedores y empresas en la formalización, cumplimiento contable y tributario, y en la lectura financiera que permite tomar decisiones con más claridad.

Conversemos sobre tu negocio.
consultoreslk.cl · contacto@consultoreslk.cl · +56 9 2912 7332