



Startups: Gigantes emergentes

**Una guía para crear
y expandir tu
startup**

#KPMGTransforma



Perú



Índice

- [La idea de negocio: Pitch](#)
- [Elección del marco Societario](#)
- [Construyendo su marca](#)
- [Aprovechando el ecosistema](#)
- [Levantando capital](#)
- [Asuntos tributarios](#)
- [Haciendo negocio globalmente](#)
- [Reportes financieros, implementación de controles y necesidad de auditoría](#)
- [Consideraciones iniciales para una Oferta Pública - IPOs](#)
- [Consideraciones para un buen gobierno corporativo](#)
- [¿Cómo KPMG en Perú puede ayudarte?](#)

La información aquí contenida: **Startups: Gigantes emergentes**, es de naturaleza general y no tiene el propósito de abordar las circunstancias de ningún individuo o entidad en particular. Aunque procuramos proveer información correcta y oportuna, no puede haber garantía de que dicha información sea correcta en la fecha que se reciba o que continuará siendo correcta en el futuro. Nadie debe tomar medidas basadas en dicha información sin la debida asesoría profesional después de un estudio detallado de la situación en particular.

© 2021 Caijo y Asociados S. Civil de R. L. y KPMG Asesores S. Civil de R. L., sociedades civiles de responsabilidad limitada peruana y firmas miembro de la organización global KPMG de firmas miembro independientes afiliadas a KPMG International Limited, una compañía privada inglesa limitada por garantía. Todos los derechos reservados.



Prefacio

La innovación y las Startups ayudan a impulsar la economía del país como motor clave del crecimiento y el desarrollo económico. Gracias a los métodos ágiles y los avances tecnológicos de los últimos años, los emprendedores están escalando sus empresas de manera considerable con muchos menos recursos, costos operativos muy diluidos y menos capital empleado que en el paso reciente de la revolución industrial. El ciclo de innovación también se está acelerando y los emprendedores con talento están cada vez más dispuestos a asumir su posición destacada y reinventar la sociedad moderna a través de tecnologías disruptivas.

KPMG en Perú, entiende la importancia de los emprendedores que crean empresas innovadoras y, en particular, los startups. Ellos trabajan para transformar nuevas ideas en negocios prósperos y duraderos. Estos emprendedores enfrentan desafíos considerables mientras trabajan para iniciar su negocio en el mercado local e internacional y, al mismo tiempo, asumen responsabilidades de liderazgo en sectores muy desafiantes.

Obtener capital, encontrar talento, conseguir primeros clientes, cumplir con las obligaciones legales, tributarias y otras iniciativas de gestión llevan mucho tiempo y son importantes para maximizar el éxito empresarial. Por lo tanto, nos complace compartir nuestra experiencia en esta guía práctica, incluidos los aspectos operativos, financieros, tributarios y contables, así como otras consideraciones comerciales que son muy relevantes para los emprendedores de alto impacto.

KPMG en Perú reconoce la importancia de la innovación y el valor creciente de conectar emprendedores y fondos de inversión de capital de riesgo (Venture Capital) con centros de innovación en todo el mundo. En 2012, KPMG lanzó un centro de innovación tecnológico global para identificar y evaluar el impacto de las tecnologías disruptivas. El centro conecta a líderes tecnológicos, incluidos emprendedores, ejecutivos de tecnología que figuran en Fortune 500, capitalistas de riesgo y reconocidos profesionales de KPMG.

Estamos comprometidos en atender las necesidades de los startups y empresas innovadoras de todo el mundo y esperamos que esta guía le resulte esclarecedora. Sus comentarios y sugerencias para mejorar esta publicación son bienvenidos y esperamos tener la oportunidad de ayudarlo con sus estrategias de negocios.



Edgar Vera
Líder de Private
Enterprise de KPMG en
Perú



Jubran Coelho
Socio-líder da área de Private
Enterprise de KPMG en
América del Sur







La idea de negocio:

Pitch

La presentación de su idea o empresa **es un factor que ayuda a definir su éxito** en la obtención de capital, establecer alianzas comerciales, captación de clientes y la atracción de talento.

El plan de negocios tradicional con muchos gráficos y varias páginas en el que los inversores solían confiar para evaluar las oportunidades del mercado de capital de riesgo fue ampliamente reemplazado por presentaciones y documentos que transmiten información esencial en un formato más conciso y directo.

Sin embargo, un resumen ejecutivo y una presentación con los principales argumentos de su oferta juegan un papel muy importante y ayudan a las posibles partes interesadas a comprender su idea y propósito de negocio, así como sirve de base para atraer un potencial capital extranjero.

Resumen Ejecutivo – en la mayoría de los casos, el resumen ejecutivo será el primer documento que enviará a los posibles inversores antes de programar una primera reunión. Se analizará para determinar si estos inversores estarán interesados o no en obtener más información sobre su startup. Este documento, de una o dos páginas como máximo, proporcionará información básica sobre su idea, equipo, producto o servicio, mercado y algunos números clave.

Su objetivo al preparar un resumen ejecutivo es describir la idea / producto de manera sucinta, mostrar las oportunidades del mercado, presentar a los fundadores y al equipo directivo, proporcionar algunas proyecciones financieras y despertar el interés suficiente para obtener una invitación a una reunión para presentar su propuesta con inversores potencialmente interesados.



Material de la presentación (*pitch*) para la reunión – durante la reunión inicial, en general, se le pedirá que haga una presentación de *pitch* en formato de diapositiva con información más detallada que la enviada anteriormente.

Los *Venture Capitals* estarán interesados en la siguiente información:

Detalle de la idea, los fundadores del negocio y su experiencia en el sector.

Problema que la empresa identificó, solución desarrollada en formato MVP (producto mínimo viable) y beneficios.
Oportunidad de mercado y competidores directos o indirectos existentes.

Equipo fundador, su experiencia empresarial y énfasis en sus talentos de ingeniería de producto, experiencia relevante en marketing, ventas e historia empresarial.

Estrategia de marketing y ventas, incluido precios y principales canales de distribución.

Hitos cronológicos del desarrollo empresarial.

Si ya se ha obtenido capital, es importante detallar las rondas e inversores actuales.

Información financiera, incluidas proyecciones de ventas y ganancias, requerimientos de capital y estrategia de salida del negocio.

Valoración prevista y justificación de las cifras presentadas.

Existen **asesores** o consultores de cualquier naturaleza que prestan servicios profesionales a su negocio o sus fundadores.

Además del potencial retorno de la inversión, los capitalistas de riesgo estarán interesados en evaluar la capacidad del equipo fundador para ejecutar mientras desarrollan y mantienen el producto mínimo viable (MVP). Si bien pueden parecer escépticos al evaluar la puesta en marcha, los VC desempeñarán un papel clave en el apoyo a su empresa si deciden invertir en ella. De todos modos, también es importante que los emprendedores evalúen las tesis de inversión de los VC para estar seguros de que habrá buenas sinergias, de lo contrario existe el riesgo potencial de que esta alianza no genere todos los resultados esperados.

Los capitalistas de riesgo generalmente tienen un papel en la promoción de la estructura de gobierno corporativo y, a menudo, asesoran con su experiencia, lo que ayuda a evitar errores comunes y evalúa el enfoque del startup hacia el mercado, a menudo brindando acceso a socios comerciales o mercados más rápidamente de lo que un startup podría lograr solo. Es decir, no es solo una inversión de dinero, sino también una inversión intelectual de experiencia empresarial.



Elección del

marco societario

Una estructura societaria adecuada es muy importante para su startup



Elegir la estructura societaria más adecuada es una decisión importante que sienta las bases para respaldar el crecimiento y la eficacia operativa de la empresa a medida que madura.

Además de limitar la responsabilidad de inversores y emprendedores y ayudar a desarrollar estrategias tributarias adecuadas al momento de la puesta en marcha, la estructura societaria elegida puede ayudar a proteger su propiedad intelectual, atraer inversores externos y reducir los posibles litigios a medida que su negocio avanza por las últimas etapas de su ciclo de vida.

Existen diferentes tipos de estructuras societarias, cada una de las cuales ofrece distintas ventajas y posibles desventajas para las empresas en crecimiento. Es importante evaluar cuidadosamente sus opciones, ya que es más fácil y económico tomar la decisión más apropiada al principio que revisar su estructura societaria más tarde.

Al respecto, las sociedades en Perú se rigen por la Ley No. 26887, Ley General de Sociedades (LGS). Dicha Ley describe y regula distintos tipos de sociedades, pudiendo diferenciarlas en cuatro tipos: (i) las sociedades anónimas, (ii) las sociedades de responsabilidad limitada, (iii) las sociedades civiles y (iv) las sociedades en comandita, ya casi extintas en nuestra legislación y práctica mercantil.

Por otro lado, a través de Decreto Legislativo No. 1409, se reguló la sociedad por acciones cerrada simplificada, conocida por sus siglas S.A.C.S., con la cual se busca promocionar la formalización y dinamización de la micro, pequeña y mediana empresa.

Considerando los desafíos potenciales de tomar la decisión más adecuada y la importancia que su estructura societaria puede tener en el éxito de su empresa, es importante obtener el asesoramiento legal, financiero y tributario adecuado sobre las opciones que se presentan.

Sociedad Anónima (S.A.)

La sociedad anónima (S.A.) es la principal forma de organización regulada por la LGS, cuyo capital está representado por acciones nominativas y se integra por aportes de los accionistas, quienes no responden personalmente de las deudas sociales. Asimismo, en la sociedad anónima no se admite el aporte de servicios.

Las características más importantes de la sociedad anónima son las siguientes:

- El mínimo número de accionistas es dos (2), los cuales podrán ser personas naturales o jurídicas, tanto nacionales como extranjeras. No existe número máximo de accionistas y podrán ser extranjeros o nacionales, domiciliados o no en el país, excepto para la realización de ciertos tipos de actividades.

Sin embargo, si la sociedad alcanza los 750 accionistas, deberá adoptar la forma de una Sociedad Anónima Abierta (S.A.A) y cotizar sus acciones en la Bolsa de Valores.

- El capital social se encuentra dividido en acciones, nominativas de igual valor, y al momento de la constitución deberá estar pagado en no menos del 25% de cada participación y depositado en una entidad bancaria o financiera del sistema financiero nacional a nombre de la sociedad.

La constitución e inscripción de una SA, según la eficacia de los instrumentos (si no se generan observaciones), se realizan, aproximadamente, en 20 a 30 días hábiles contados desde el momento de la constitución hasta la regularización de las cuentas.

Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.)

La sociedad anónima cerrada (S.A.C.) es una forma especial de sociedad anónima, por lo que cumple con los requisitos generales de la S.A., pero posee algunas características distintivas propias. Los aspectos más importantes de la S.A.C. son los siguientes:

- El número máximo de accionistas es 20. El capital social se encuentra dividido en acciones, nominativas de igual valor, y al momento de la constitución deberá estar pagado en no menos del 25% de cada participación y depositado en entidad bancaria o financiera del sistema financiero nacional a nombre de la sociedad.
- En la S.A.C. el directorio es facultativo. Por lo tanto, en caso que se opte por prescindir del directorio sus órganos sociales serán: la junta general de accionistas y el gerente general, en cuyo caso el gerente general asume las funciones correspondientes al directorio. No obstante lo señalado, también cabe la posibilidad de una S.A.C. con directorio.

La constitución e inscripción de una S.A., según la eficacia de los instrumentos (si no se generan observaciones), se realiza, aproximadamente, en veinte (20) días hábiles.

Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)

La S.R.L. es una entidad cuyas características son similares a una S.A.C.: ambas tienen establecido el mismo número máximo de socios (20), siendo la responsabilidad de éstos limitada a su participación en el capital. La diferencia radica en ciertas limitaciones o requisitos para la transferencia de la condición de socio que en el caso de la S.R.L. reviste mayores formalidades.

En la S.R.L. el capital social está dividido en participaciones iguales, acumulables e indivisibles, que no pueden ser incorporadas en títulos valores, ni denominarse acciones; está integrado por las aportaciones de los socios. Al constituirse la sociedad, el capital debe estar pagado en no menos del 25% de cada participación y depositado en una entidad bancaria o financiera del sistema financiero nacional a nombre de la sociedad.

La constitución e inscripción de una S.R.L., según la eficacia de los instrumentos (si no se generan observaciones), se realiza, aproximadamente, en veinte (20) días hábiles.

Sociedad por Acciones Cerrada Simplificada (S.A.C.S.)

La sociedad por acciones cerrada simplificada (S.A.C.S.) representa un régimen societario alternativo de responsabilidad limitada, que busca promover la formalización de actividades económicas de personas naturales. Se constituye por acuerdo privado de dos (2) o hasta veinte (20) personas naturales, quienes serán responsables económicamente hasta por el monto de sus respectivos aportes, salvo en el caso de fraude laboral. Este régimen alternativo no ha sido aún reglamentado.

Considerando los desafíos potenciales de tomar la decisión más adecuada y la importancia que su estructura societaria puede tener en el éxito de su empresa, es importante obtener el asesoramiento legal, financiero y tributario adecuado sobre las opciones que se presentan.

Estructura de la empresa

Una de las primeras decisiones que deben tomar los startups es la estructura corporativa adecuada. Crear su empresa como sociedad tiende a ayudar a los fundadores a proteger sus activos personales de posibles reclamaciones de responsabilidad civil, proteger la propiedad intelectual y proporcionar eficiencia tributaria en diversas situaciones.

Para constituir una empresa, considere las siguientes etapas:

Decida qué tipo de estructura societaria es la mejor opción para su negocio. Los inversores ángel y los capitalistas de riesgo generalmente prefieren invertir en sociedades anónimas (SA), pero puede haber ventajas en establecer una sociedad de responsabilidad limitada en algunas circunstancias.

Analice los aspectos tributarios con un asesor fiscal. Hay varios aspectos a analizar de acuerdo con la estructura societaria elegida.

Realice búsquedas de registro de marcas comerciales para asegurarse de que una organización que ofrece productos o servicios similares ya no utilice el nombre de su empresa.

Contrate a un abogado para que le ayude con los requisitos de constitución de su empresa y la documentación relacionada que deberá presentar ante las autoridades.

Considere sus planes de crecimiento y estrategia de salida / desinversión y analice con sus asesores si estos factores pueden afectar sus decisiones iniciales de estructuración societaria.

Trabaje con sus consultores para determinar si se ofrecerá a los empleados la participación accionaria de la empresa, y cómo.

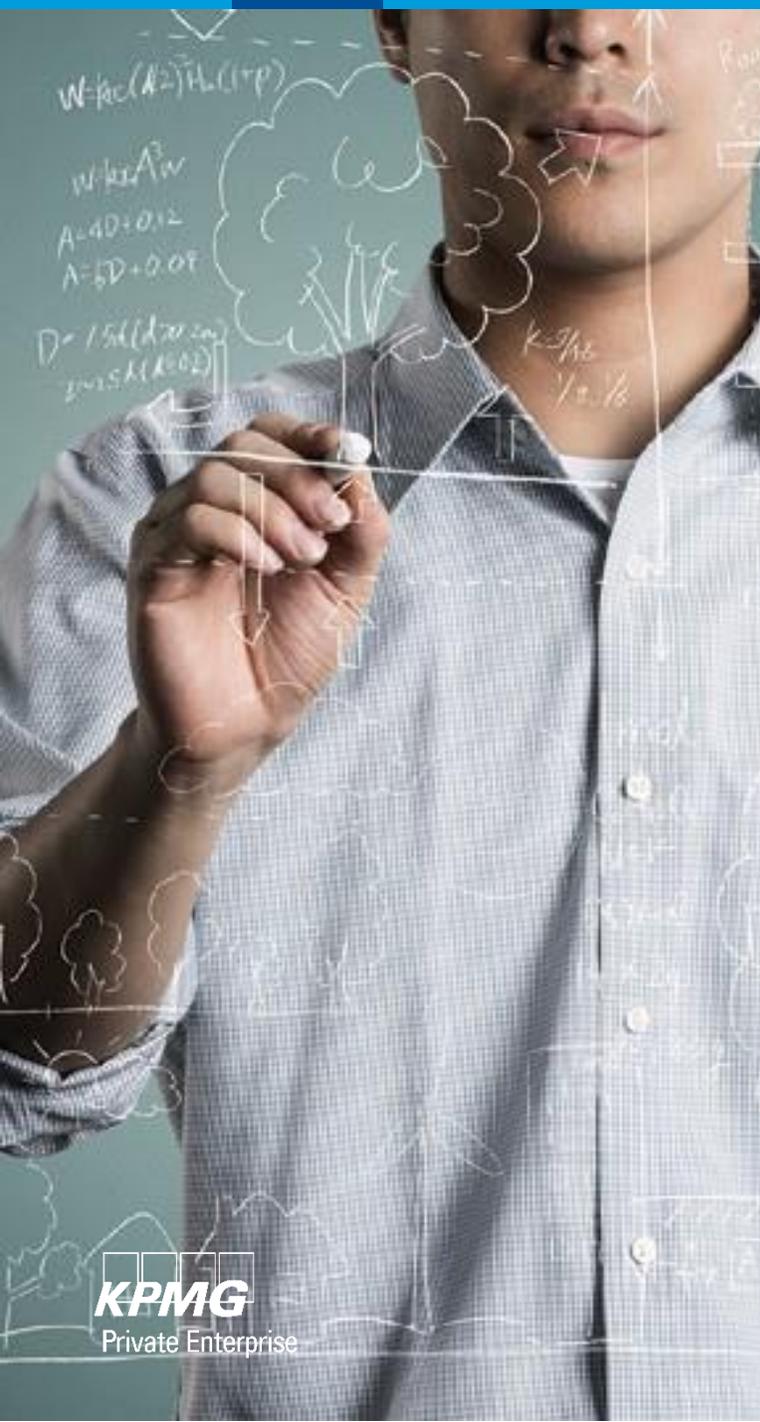
También es fundamental que usted y sus cofundadores redacten un contrato operativo para definir cuestiones tales como acuerdos de equidad, propiedad intelectual, condiciones de empleo y otros elementos que, sin un acuerdo, pueden estar sujetos a litigio más adelante.

Al considerar estos problemas en las primeras etapas del ciclo de vida de su empresa y desarrollar un marco societario apropiado, estará estableciendo el escenario ideal para el crecimiento del mercado y el éxito futuro de su empresa, además de allanar el camino para una estrategia de salida que ayude a maximizar el valor de su empresa.



Construyendo su marca

Su marca es uno de los activos más valiosos de su startup. Conecta su empresa con los corazones y las mentes de sus clientes, inversores y el mercado y juega un papel clave en la construcción de su reputación.



La marca (*branding*) es mucho más amplia que los logotipos y las actividades tácticas. Su logo, eslogan, sitio web y toda la identidad visual son expresiones de su marca. Su verdadera "marca" es la respuesta emocional y las asociaciones mentales que las personas hacen con su empresa como resultado de todas las interacciones que se realizan con su marca, productos, empleados y servicios. Se trata de una personalidad, una identidad y también del propósito de su empresa.

Construyendo una marca Fuerte

Construir una marca significa moldear las percepciones de todos los involucrados en el startup. Para hacer esto con eficacia, usted precisa de un plan de comunicación y ejecución cuidadosa.

En el centro de esta actividad, se encuentran algunas prácticas simples altamente recomendadas por especialistas en la materia. Estos son algunos de ellos para ayudarlo a comenzar:

1

Defina un propósito más grande que usted y

una misión – en la base de cada marca fuerte hay un propósito más grande que los propios fundadores y eso explica por qué la empresa

existe en este mundo más allá de tan solo buscar la generación de ganancias. Un propósito es una declaración de intenciones motivadora y atemporal que sobrevive en el tiempo y los ciclos económicos. Debe inspirar y unir personas a favor de una causa compartida y sirven como base para dar forma a su misión y otros mensajes de marca externos. Piense en su propósito como una declaración interna sobre por qué existe y su misión de manera externa de lo que hace y para quién.

- La misión de McDonald's es ser la "mejor experiencia de restaurante de comida rápida del mundo". Ser el mejor significa "ofrecer calidad, servicio, limpieza y valor excepcional, de modo que podamos hacer sonreír a todos los clientes de todos los restaurantes". El propósito resultante detrás de su misión es "hacer sonreír a la gente".

Recuerde que su marca comienza internamente con la cultura desarrollada en su empresa, sus valores y su mentalidad mucho antes de salir al mercado. Todo comienza con el desarrollo de un propósito y una misión.

2 Diferenciar su marca – al definir su propósito y misión, evalúe qué hace que su startup sea único para solucionar el problema identificado y por qué

será el más relevante en este mercado. Asegúrese de ofrecer una experiencia diferenciada en relación con los competidores que buscan mantener a los clientes leales a su negocio. Un propósito y una misión ayudan a articular el valor que su empresa ofrece al mundo. Recuerda que la diferenciación sin relevancia no es más que un plan de comunicación y se notará rápidamente. Su propuesta de valor solo será poderosa si su mercado objetivo está de acuerdo. Combinar diferenciación con relevancia es una receta para el éxito.

3 Escoja una marca comercial – buenos productos, excelente experiencia del cliente y mensajes contundentes tendrán más impacto para el éxito de su puesta en marcha, sin embargo, la marca no debe pasarse por alto. Considere la posibilidad de elegir un nombre corto que sea fácil de recordar e invoque pensamientos positivos en las personas. Su nombre debe ser fácil de pronunciar y leer en los mercados en los que desea operar.

Para asegurar bajos costos de adquisición de clientes, es una buena idea investigar si los consumidores buscan la marca y cuál es su volumen de búsqueda. Si es posible, evite los nombres controvertidos que ya estén asociados con otros productos y empresas. Se requiere una búsqueda de las bases de datos de marcas y dominios para asegurarse de que estén disponibles.

4 Construya una identidad visual – la identidad visual de su marca se construye mediante el uso constante de expresiones audiovisuales en todas las comunicaciones.

A medida que construye su identidad visual, asegúrese de que el aspecto general y los atributos de diseño estén en consonancia con la personalidad de su marca. Considere Whole Foods como ejemplo. Su logo es verde e incorpora la imagen de productos frescos. Esto está totalmente en línea con la propuesta de valor de su marca, proporcionando alimentos naturales y orgánicos. Para garantizar un uso constante de sus imágenes marca, cree un manual de aplicación de marca simple. Este documento define la apariencia de su identidad visual (es decir, logotipos, esquemas de color, fuentes y lemas) y brinda orientación sobre cómo utilizar estos elementos visuales correctamente.

5 Una marca significa un conjunto de experiencias – La marca (branding) es mucho más que logotipos y slogans. Cada interacción, tanto pasivo como activo,

configura la percepción general de la marca. Es fundamental que todos los puntos de contacto con el cliente representen su marca. Tomemos como ejemplo la empresa de cosméticos Lush. Ella "cree en la producción de productos eficaces con frutas y verduras orgánicas frescas". Cuando ingresa a sus tiendas, sus productos se muestran sin empaquetar. Las placas escritas a mano están al lado de cada producto, con una lista de ingredientes totalmente naturales. Los empleados dan demostraciones prácticas a los consumidores interesados. Todas las interacciones con Lush incorporan la propuesta de valor de la marca.

6 Sea siempre coherente – lo más perjudicial que puede hacer es ser impredecible. Los consumidores construyen una percepción de

marca basada en lo que esperan de su empresa y sus interacciones. Sea fiel y coherente en todo lo que hace su startup. Ya sea que el consumidor esté navegando por el sitio web de su empresa, viendo una publicación en las redes sociales, leyendo un correo electrónico de un colaborador o usando sus productos, la experiencia de la marca y la identidad visual deben transmitirse de forma coherente y ser fácilmente reconocibles. Un buen producto, combinado con una marca bien ejecutada, posicionará su startup para el éxito a corto y largo plazo, garantizando un lugar especial en la mente de sus clientes. Los startups más exitosos elaboran una estrategia de marca desde el inicio de sus operaciones.



Aprovechando el ecosistema

Explorar un ecosistema sólido que incluya inversores, emprendedores experimentados, jóvenes talentos y consultores experimentados es fundamental para el éxito de un startup.



Silicon Valley sigue siendo el epicentro de las principales innovaciones, incluidos los nuevos startups y las empresas de tecnología global. Tener el mercado de capital riesgo más grande del mundo también ayuda mucho, pero hay un espíritu pionero y optimista que ha convertido a Silicon Valley en el centro internacional de I + D más grande, ofreciendo un ecosistema único para emprendedores de todo el mundo.

Otras ciudades de Estados Unidos y de todo el mundo están intentando replicar el exitoso ecosistema de Silicon Valley.

En Perú contamos con Innóvate Perú del Ministerio de la Producción. Este Programa Nacional de Innovación para la Competitividad y Productividad fue creado el año 2014 con la finalidad de incrementar la productividad empresarial a través del fortalecimiento de los actores del ecosistema de la innovación (empresas, emprendedores y entidades de soporte) y facilitar la interrelación entre ellos. Sus objetivos específicos son los siguientes:

- Incrementar la innovación en los procesos productivos empresariales.
- Impulsar el emprendimiento innovador.
- Facilitar la absorción y adaptación de tecnologías para las empresas.

Los recursos administrados por Innóvate Perú se adjudican a través de concursos de alcance nacional, para el cofinanciamiento no reembolsable de proyectos de I+D+i, en todos los sectores de la actividad productiva.

Obteniendo ayuda

La principal ventaja de buscar introducir tu emprendimiento en un ecosistema de startups es un mejor acceso a la experiencia de otros emprendedores e inversores y los recursos que pueden ayudarte a llevar tu negocio al mercado de forma rápida y con menos riesgo.

Cuando busque desarrollar una red de apoyo para su empresa, considere lo siguiente:

Inversores: además del capital, los fondos de inversión de riesgo y los ángeles inversores experimentados pueden conectarse con los recursos de las empresas de su cartera o con sectores específicos de la industria y los servicios.

Incubadoras y aceleradoras: en las primeras etapas de un startup, las incubadoras y aceleradoras pueden proporcionar acceso a corto plazo a instalaciones físicas y un entorno en el que los fundadores de la empresa pueden interactuar con equipos de otros startups, compartir ideas y aprender de las experiencias de los demás.

Mentores: empresarios con experiencia o personas con experiencia técnica crítica que pueden brindar orientación informal sobre negocios, tecnología, mercados u otros factores importantes para el éxito. Los mentores calificados pueden aprovechar su experiencia y relaciones para presentarlos a personas claves y brindar comentarios valiosos sobre el desarrollo de su negocio. A medida que su startup gana impulso, los mentores e inversores pueden proporcionar un punto de partida para reclutar miembros de la junta asesora o cofundadores que lo ayuden a comenzar.

Asesores: los startups maximizan sus posibilidades de éxito cuando se enfocan en lo que hacen mejor y evitan enfrentar desafíos comerciales para los que carecen de las habilidades necesarias. Abogados, contadores, consultores y otros profesionales.

Agencias de desarrollo económico: muchos estados y ciudades buscan fomentar su ecosistema de empresas tecnológicas y la generación de empleo calificado a través del apoyo financiero y logístico para empresas de impacto en fase de crecimiento.

Talento: si bien el talento joven en ingeniería o desarrollo de software es fundamental, los startups a menudo necesitan complementar las habilidades de sus fundadores en las áreas de finanzas, legal, marketing u otros roles especializados.

Universidades: pueden proporcionar una amplia fuente de conocimiento, con muchos programas que conectan a los emprendedores con recursos claves, incluidos laboratorios, investigadores, exalumnos y otras nuevas empresas incubadas.

Grandes empresas: varias grandes empresas (corporaciones) y grupos económicos han desarrollado iniciativas para promover la innovación en su sector e identificar tecnologías prometedoras. Muchas empresas tienen programas para ayudar a los fundadores con una variedad de recursos, incluido el uso de tecnología, el acceso a mentores y capital de riesgo.



Levantando

capital

Startups necesitan acceso a capital para optimizar sus potenciales oportunidades.



¿Cómo obtener capital? suele ser una de las primeras preguntas que un startup necesita abordar. Su capacidad para atraer inversores será un papel importante en el éxito y la estrategia de salida de la empresa.

El levantamiento de capital normalmente ocurrirá en varias etapas conocidas como rondas o series en inglés, y cada una de ellas probablemente resultará en diferentes términos, condiciones e hitos. La participación en la empresa a través de acciones o cuotas de participación es el enfoque más común para la inversión en una etapa temprana, ya que la mayoría de las nuevas empresas no tendrán suficientes ingresos o historial para atraer financiamiento de deuda. El uso de acciones de la empresa para obtener capital también traerá importantes beneficios para atraer y retener talento, ya que muchos miembros del equipo estarán motivados por el potencial crecimiento de su empresa y por la posibilidad de valorar sus acciones.



Capital inicial

La primera inversión normalmente provendrá de ahorros y tarjetas de crédito de los fundadores. Además, muchos fundadores se pondrán en contacto con sus amigos y familiares (Friends & Family) para obtener su capital inicial. Los inversores potenciales esperan que los fundadores “arriesguen su propia piel en el juego” (skin in the game, en inglés) y se hayan comprometido financieramente con el crecimiento de su startup. Será menos probable que los inversores inviertan si los fundadores tampoco asumieron riesgos personales y financieros para que la startup despegue.



Inversores Ángel

Los inversores ángel son personas o grupos que se especializan en realizar inversiones en las primeras etapas de los startups. En los Estados Unidos, Angel Capital Association ha acreditado a casi 200 grupos de inversores y más de 8.000 inversores individuales.

Los inversores ángel a menudo son informados de las posibles inversiones a través de referencias de otros inversores, consultores de startups, grupos comerciales o redes.



Inversores Estratégicos

Las corporaciones, a través de estructuras exclusivas separadas de su estructura tradicional (Corporate Ventures), o directamente a través de la propia empresa, son una fuerza creciente en la comunidad de capital riesgo, estando la mayoría de ellas formadas por empresas Fortune 500 con una unidad interna de inversión de riesgo. Los inversores estratégicos establecen alianzas con startups para obtener un asiento de primera fila para la última tecnología en su segmento de mercado o sectores complementarios. Desde la perspectiva de un startup, existen muchas ventajas de trabajar con inversores estratégicos, incluida la orientación de la industria, la credibilidad del mercado y el acceso a sus clientes. Además, es probable que un inversor estratégico proporcione un socio de adquisición atractivo a medida que los productos del startup y el mercado ganen impulso.



Subvenciones e inversiones gubernamentales

Un número cada vez mayor de estados ha lanzado capital de riesgo o fondos ángel para atraer empresas y promover el desarrollo económico. Startups con un fuerte enfoque científico o técnico pueden calificar para recibir fondos federales, estatales y municipales diseñados para fomentar el desarrollo de nuevas tecnologías y trabajos relacionados con la tecnología.



Inversores financieros

Diversos fondos de inversión peruanos y extranjeros.



Financiamiento bancario

Para algunos startups, endeudarse puede ser una opción más atractiva que diluir el interés de capital de los fundadores u otros inversores a través de ofertas de capital. Si bien los bancos tradicionales pueden no ser una opción viable para la mayoría de las empresas en etapa inicial, hay varios actores en el mercado de préstamos arriesgados dispuestos a asumir más riesgos (a cambio de un mayor rendimiento) y prestar a las nuevas empresas.



Asuntos

Tributarios

El cumplimiento de las leyes, regulaciones y obligaciones tributarias es imprescindible. Una planificación fiscal eficiente le puede agregar un mayor valor a su startup.



La tributación es un componente sumamente importante para el éxito y la estabilidad financiera de su negocio. Es recomendable obtener asesoramiento tributario en las primeras etapas del desarrollo de su startup para evitar contingencias que podrían impactar a largo plazo

Las empresas deben preocuparse con cumplir los siguientes asuntos vinculados a la tributación:

Inscripción en el Registro Único de Contribuyentes-RUC

Los startups deben inscribirse en el RUC a fin de cumplir sus obligaciones tributarias con la SUNAT, emitir facturas y otros comprobantes de pago, llevar libros contables. Es importante indicar que, además de ser una obligación, la inscripción en el RUC es necesaria para acceder a créditos y financiamientos, realizar ventas y compras de bienes o servicios y en general para llevar a cabo operaciones con otras empresas y personas.

Para la inscripción en el RUC será necesario efectuar un trámite presencial en los centros de atención de la SUNAT o presentar una guía especial a través de la Mesa de Partes Virtual de la SUNAT. En el supuesto que se vaya a realizar el trámite de forma presencial y lo vaya a realizar una persona que no es Representante Legal, será necesario que el tercero presente algunos de los Formularios firmados por el Representante Legal. Adicionalmente, será necesario obtener la Clave SOL que les dará acceso al portal web de operaciones de la SUNAT, a través de este podrán emitir y verificar comprobantes de pago, presentar las declaraciones juradas, pagar los impuestos, entre otros.

Tributación en Perú

Conocer los principales aspectos y elegir el régimen tributario que más le favorezca a su startup es sumamente importante para una tributación eficiente, evitando una sobrecarga tributaria y la imposición de penalidades.

Impuesto a la Renta (“IR”) Corporativo o de tercera categoría:

Es el impuesto que grava la renta neta empresarial y es de periodicidad anual. Dependiendo del régimen al que se acoja su startup, existirá la obligación de presentar declaraciones y realizar pagos a cuenta mensuales (“PAC”), presentar una declaración jurada anual y pagar la regularización anual del IR.

- ✓ La tasa del IR es del 29.5% sobre la renta neta anual, mientras que los PAC son cancelados con una tasa del 1%, 1.5% o un coeficiente, dependiendo del régimen al que se acoja la startup. Los PAC se compensan contra la regularización anual del IR, si fuesen mayores se pueden compensar en los años siguientes o se puede solicitar su devolución, si fuesen inferiores, se deberá pagar la diferencia o regularización.
- ✓ Los impuestos efectivamente pagados en el extranjero podrían ser compensables contra el IR anual siempre que se cumplan determinadas reglas especiales. Es pertinente señalar que las startups domiciliadas en Perú deben pagar IR sobre sus rentas provenientes de fuentes mundiales.
- ✓ Para la determinación de la renta neta se permite la deducción de gastos y costos siempre que cumplan con el principio de causalidad, es decir se encuentren vinculados con la generación de rentas gravadas, y sean fehacientes o reales. Como explicaremos posteriormente, la deducción de algunos gastos está sujeta a que se cumplan determinados límites y/o condiciones.
- ✓ Los gastos incurridos en etapa preoperativa (antes del inicio de la producción o explotación de las actividades) se acumulan y se deducen en el primer año fiscal del inicio de actividades o proporcionalmente en un plazo máximo de 10 años.
- ✓ No está permitida la deducción de gastos personales, de donaciones y liberalidades, de multas o sanciones aplicadas por el sector público, la amortización de intangibles que no son de duración limitada, los gastos provenientes de operaciones realizadas con sujetos residentes en paraísos fiscales, entre otros.
- ✓ Las pérdidas generadas en un año podrán ser arrastradas para compensarse en los siguientes años bajo 2 sistemas: (A) permite el arrastre de pérdidas por 4 años consecutivos, pudiendo compensar el 100% contra la renta neta, y, (B) permite el arrastre de las pérdidas de forma indefinida, pero solo pueden ser compensadas contra el 50% de la renta neta de cada ejercicio.
- ✓ Los ingresos y gastos se reconocen conforme se devenguen, es decir, cuando se han producido los hechos sustanciales para su generación, siempre que el derecho a obtenerlos no esté sujeto a una condición suspensiva, independientemente de la oportunidad en que se cobren / paguen. Dependiendo del tipo de ingresos o gastos podrían aplicarse reglas específicas.
- ✓ Las operaciones entre terceros deben realizarse a valor de mercado, mientras que las operaciones entre partes vinculadas (por ejemplo, operaciones entre una startup y su accionista u otra empresa de titularidad del accionista) deben cumplir con las normas de precios de transferencia.

Ganancias de Capital

Son ganancias de capital los ingresos provenientes de la enajenación de bienes de capital, es decir, de aquellos bienes que no están destinados a ser comercializados en el ámbito de un giro de negocio o empresa.

Las ganancias de capital más comunes son las siguientes:

- ✓ **Enajenación, redención o rescate de valores mobiliarios (por ejemplo, acciones):**
 - Si la realiza un sujeto no domiciliado (no residente en Perú para efectos fiscales), sea persona natural o jurídica, la ganancia estará gravada con IR con una tasa del 5% si la transacción es realizada “dentro del país” (valores registrados en el Registro Público de la Bolsa de Valores de Lima y la transferencia es bursátil); o, una tasa del 30% si se realiza “fuera del país”.

Tratándose de enajenaciones realizadas fuera del país, los sujetos no domiciliados deben efectuar un procedimiento de “recuperación de capital invertido” ante la SUNAT a fin de poder deducir el costo de su inversión y tributar solo sobre la ganancia.
 - Si la realiza una persona natural domiciliada, la ganancia estará gravada con IR con una tasa del 6.25% sobre el importe que resulte de deducir el 20% sobre la renta bruta (tasa efectiva del 5%).
 - Si la realiza una persona jurídica domiciliada, la ganancia estará gravada con IR con una tasa del 29.5%.
- ✓ **Enajenación de Inmuebles:**
 - Si la realiza un sujeto no domiciliado la ganancia de capital estará gravada con IR con una tasa del 5%. Los sujetos no domiciliados deben efectuar un procedimiento de “recuperación de capital invertido” ante la SUNAT a fin de poder deducir el costo de su inversión y tributar solo sobre la ganancia.
 - Si la realiza una persona natural domiciliada, la ganancia estará gravada con IR con una tasa del 6.25% sobre el importe que resulte de deducir el 20% sobre la renta bruta (tasa efectiva del 5%).
 - Si la realiza una persona jurídica domiciliada, la ganancia estará gravada con IR con una tasa del 29.5%.

Precios de Transferencia

La valorización de las transacciones efectuadas entre partes vinculadas, o que se realicen desde, hacia, o a través de paraísos fiscales debe encontrarse de acuerdo con el principio de “arm’s length”; es decir, dentro del precio que partes independientes en transacciones comparables y bajo términos y condiciones similares hubieren pactado. La SUNAT puede ajustar la valorización otorgada para efecto del Impuesto a la Renta, solo cuando la no aplicación de las normas de precios de transferencia implique la determinación de un menor impuesto a pagar en el Perú.

Dependiendo del nivel de ingresos o si una startup forma parte de un Grupo Multinacional, podría estar obligada a presentar declaraciones juradas de precios de transferencia (Reporte Local, Reporte Maestro y/o Reporte País por País).

Impuesto General a las Ventas – IGV

Es el impuesto que grava la venta de bienes en el país, la prestación de servicios, la utilización de servicios prestados por sujetos no domiciliados, la importación de bienes, la primera venta de bienes inmuebles y los contratos de construcción.

- ✓ La tasa del IGV es del 18%, incluyendo un 2% del Impuesto de Promoción Municipal.
- ✓ El IGV pagado en la compra de operaciones gravadas da derecho a crédito fiscal, que será compensado contra el IGV generado en operaciones de venta. De esta forma el IGV busca ser un impuesto neutro que solo afecte financieramente a usuarios finales.
- ✓ La exportación de servicios no está gravada con IGV. Para que una operación califique como exportación de servicios es necesario que (i) se preste a título oneroso, (ii) el exportador sea domiciliado, (iii) el usuario sea no domiciliado, (iv) el uso, explotación o aprovechamiento de los servicios de parte del no domiciliado ocurra en territorio extranjero, y, (v) que el exportador esté inscrito en el Registro de Exportadores.
- ✓ El comprador de las operaciones gravadas está obligado a pagar el IGV, mientras que el contribuyente frente la SUNAT es el proveedor, salvo en la utilización de servicios prestados por no domiciliados, en este caso es el usuario.
- ✓ Existen los siguientes regímenes especiales del IGV: (i) retenciones, según el cual los agentes de retención designados por la SUNAT deben retener parte del IGV que deben cancelar a sus proveedores y depositarlo al fisco, (ii) percepciones, según el cual los agentes de percepción designados reciben de sus clientes (compradores) un porcentaje adicional del IGV que será cancelado al fisco, y, (iii) deducciones, según el cual los agentes de deducción (compradores) descuentan una parte del importe de una operación para depositarla en una cuenta del Banco de la Nación a favor de los vendedores, quienes utilizarán estos fondos exclusivamente para cancelar deudas tributarias.

Impuesto Temporal a los Activos Netos - ITAN

Es el impuesto que grava la propiedad sobre los activos fijos, siempre que el valor total de los activos sea superior a S/ 1,000,000.

- ✓ La tasa del ITAN es del 0.4% sobre el valor total de los activos fijos.
- ✓ El ITAN se paga en una sola cuota, entre marzo y abril de cada año salvo prórroga, o en 9 cuotas fraccionadas de marzo a diciembre.
- ✓ El ITAN se puede compensar contra los pagos a cuenta mensuales del IR y/o contra la regularización anual del IR, se puede deducir como gasto para efectos del IR, o también se puede solicitar su devolución.

Impuesto a las Transacciones Financieras - ITF

Es el impuesto que grava la mayoría de las transacciones realizadas en el Sistema Bancario Peruano sin importar el monto de la operación (créditos y débitos), las operaciones entre cuentas de un mismo titular no están gravadas.

- ✓ La tasa del ITF es del 0.005% sobre el importe de la operación.
- ✓ El ITF puede ser deducido como gasto para la determinación del IR.

Bancarización – Uso de Medios de Pago

Todo pago que supere los US\$ 1000 o S/ 3500 debe realizarse utilizando los “Medios de Pago” del Sistema Bancario Peruano.

- ✓ Son “Medios de Pago” las transferencias y depósitos en cuentas, los giros, las órdenes de pago, los cheques, los pagos con tarjetas de crédito, los pagos con tarjetas de débito expedidas en el país, etc.
- ✓ Los pagos que se realicen sin utilizar “Medios de Pago” no darán derecho a deducir gastos, costos ni créditos, efectuar compensaciones, solicitar la devolución de tributos ni solicitar el Drawback.
- ✓ Los mutuos de dinero deben realizarse obligatoriamente utilizando los “Medios de Pago”.

Distribución de dividendos

La distribución de dividendos o utilidades de las startups a favor de sus accionistas estará gravada con IR con una tasa del 5% si los accionistas son personas naturales domiciliadas o no domiciliadas o personas jurídicas (empresas) no domiciliadas. Los dividendos distribuidos a personas jurídicas domiciliadas en Perú no están gravados con IR. Este IR es de cargo de los accionistas y debe ser retenido por la startup que los distribuya.

Tributos Municipales

Los principales tributos recaudados por las Municipalidades provinciales y/o distritales son:

- ✓ **Impuesto de Alcabala:** grava con una tasa del 3% las transferencias de inmuebles urbanos o rústicos a título oneroso o gratuito y debe ser pagado por el comprador. Están inafectas las primeras 10 UIT.
- ✓ **Impuesto Predial:** grava el valor la propiedad de predios urbanos o rústicos con una tasa acumulativa del 0.2%, 0.6% y 1% dependiendo del autoavalúo de la propiedad.
- ✓ **Arbitrios:** son la tasas cobradas por las Municipalidades para solventar los servicios públicos.
- ✓ **Impuesto al Patrimonio Vehicular:** grava la propiedad de vehículos con una antigüedad no mayor a 3 años con una tasa del 1% sobre el valor de adquisición, importación o ingreso al patrimonio.

Comprobantes de Pago

Son los documentos que deben emitir las startups por la venta de bienes y/o servicios cumpliendo con los requisitos y sistemas de emisión que regula la Administración Tributaria.

- ✓ Es sumamente importante emitir los comprobantes de pago de forma correcta para poder deducir gastos y costos tributarios, así como para poder utilizar el crédito fiscal del IGV.
- ✓ Los comprobantes de pago pueden ser emitidos de forma física o electrónica, las startups que recién se inscriban en el RUC estarán obligadas a emitirlos de forma electrónica, teniendo en cuenta que en los próximos años todos los comprobantes de pago serán electrónicos.

Libros contables

La SUNAT establece los libros contables que debe llevar cada startup, teniendo en consideración el régimen tributario al que se haya acogido y el nivel de ingresos, conforme se detallará posteriormente.

Beneficiarios Finales

Las startups estarán obligadas a reportar a la SUNAT a sus beneficiarios finales, es decir, a las personas naturales que son sus propietarios o las controlan en base a criterios de propiedad, control y puesto jerárquico más alto. Hasta la fecha de emisión de la presente Guía solo están obligados a reportar a sus beneficiarios finales, los principales contribuyentes de la SUNAT.

Habiendo detallado los principales aspectos de la tributación, es pertinente esquematizar los regímenes tributarios a los que se pueden acoger las startups:

REQUISITOS PARA ACOGERSE	RÉGIMEN MYPE TRIBUTARIO ("REMYPE")	RÉGIMEN ESPECIAL DEL IMPUESTO A LA RENTA ("RER")	RÉGIMEN GENERAL DEL IMPUESTO A LA RENTA ("RG")
Límite de ingresos	Hasta 1700 UIT en el ejercicio anterior.	Hasta S/ 525,000 anuales.	No aplica.
Límite de compras	No aplica.	Hasta S/ 525,000 anuales.	No aplica.
Límite del valor de activos fijos	No aplica.	Hasta S/ 126,000 excluyendo el valor de inmuebles y vehículos.	No aplica.
Límite de trabajadores	No aplica.	10 por turno.	No aplica.
Restricción de actividades económicas por rubros	No aplica.	Sí, no se pueden acoger las startups que realicen actividades de servicios de informática, programación de informática, consultoría de informática, actividades jurídicas, actividades médicas y veterinarias, agencias de viaje, agencias de publicidad, organización de espectáculos, entre otros.	No aplica.
Tasa de los PAC	Ingresos netos hasta 300 UIT: 1%. A partir de las 300 UIT: 1.5% o coeficiente*, el que sea mayor.	1.5% de los ingresos netos mensuales.	1.5% o coeficiente*, el que sea mayor.
IR regularización anual	Sobre la utilidad no comprendida en los PAC: Hasta 15 UIT: 10% Más de 15 UIT: 29.5%	No aplica.	29.5% sobre la utilidad no comprendida en los PAC.
IGV	18%	18%	18%
Comprobantes De Pago	Sí, pueden emitir facturas (otorgan derecho a crédito fiscal), boletas, entre otros.	Sí, pueden emitir facturas (otorgan derecho a crédito fiscal), boletas, entre otros.	Sí, pueden emitir facturas (otorgan derecho a crédito fiscal), boletas, entre otros.

REQUISITOS PARA ACOGERSE	RÉGIMEN MYPE TRIBUTARIO ("REMYPE")	RÉGIMEN ESPECIAL DEL IMPUESTO A LA RENTA ("RER")	RÉGIMEN GENERAL DEL IMPUESTO A LA RENTA ("RG")
Libros Contables	<p>Están obligados a llevar Libros Contables de acuerdo al nivel de ingresos:</p> <p>Ingresos hasta 300 UIT: Registro de Compras, Registro de Ventas y Libro Diario simplificado.</p> <p>Ingresos de 300 UIT a 500 UIT: Registro de Compras, Registro de Ventas, Libro Diario y Libro Mayor.</p> <p>Ingresos de 500 UIT a 1700 UIT: Se añade el Libro de Inventarios y Balances.</p>	<p>Solo están obligados a llevar Registro de Compras y Registro de Ventas.</p>	<p>Están obligados a llevar Libros Contables de acuerdo con el nivel de ingresos:</p> <p>Ingresos hasta 300 UIT: Registro de Compras, Registro de Ventas y Libro Diario simplificado.</p> <p>Ingresos de 300 UIT a 500 UIT: Registro de Compras, Registro de Ventas, Libro Diario y Libro Mayor.</p> <p>Ingresos de 500 UIT a 1700 UIT: Se añade el Libro de Inventarios y Balances.</p> <p>Ingresos mayores a 1700 UIT: Se añade el Libro Caja y Bancos.</p> <p>De corresponder, también se tendrían que llevar Libro de Activos Fijos, Libro de Costos, Libro de Retenciones, entre otros.</p>

***Coeficiente:** es calculado dividiendo el IR calculado del ejercicio anterior entre los ingresos netos del ejercicio anterior.

Es importante verificar los requisitos y beneficios de cada régimen antes de acogerse. En el caso de las startups que inician operaciones es recomendable que se acojan al REMYPE, salvo que estén impedidas por el rubro de actividades que desarrollen, caso en el que es aconsejable acogerse al RER, ya que ofrece un ahorro tributario respecto al RG.

El acogimiento a los regímenes detallados será diferente dependiendo de cada caso en particular, sin embargo, tratándose del RER y el REMYPE, el acogimiento por lo general se produce en enero de cada año o en cualquier mes si su startup recién inicia actividades.

Temas a tener en cuenta para la determinación de la renta neta de las startups

1. Dedución de gastos

Como se ha indicado previamente, el IR de tercera categoría tiene como base imponible la renta neta, es decir, se permite la deducción de gastos y costos que estén vinculados con la generación de rentas (principio de causalidad) y que sean fehacientes o reales, lo que se deberá demostrar con contratos, acuerdos, comprobantes de pago, órdenes de compra, entregables, informes, presentaciones, entre otros.

Ahora bien, la deducción de algunos tipos de gastos está sujeta a límites y/o a condiciones, los principales son los siguientes:

- ✓ **Gastos financieros:** no son deducibles los gastos por intereses netos de créditos o financiamientos en la porción que exceda el límite del 30% del EBITDA tributario. Los gastos por intereses que no puedan ser deducidos por exceder el límite podrán deducirse en los 4 ejercicios siguientes siempre que no excedan el límite en estos años.
Este límite no resulta aplicable a (i) los contribuyentes con ingresos netos del ejercicio anterior menores o iguales a 2500 UIT, (ii) los contribuyentes que realicen proyectos de infraestructura pública, servicios públicos, investigación aplicada y/o investigación tecnológica bajo una Asociación Público Privada – APP o Proyecto de Activos, (iii) a los intereses por endeudamientos provenientes de la emisión de valores representativos de deuda (por ejemplo, bonos) que se realicen por oferta pública primaria, sean nominativos y se coloquen en mínimo 5 inversionistas no vinculados al emisor; entre otros.
- ✓ **Gastos de representación:** los gastos destinados a que la startup sea representada fuera de sus oficinas, así como a mantener o mejorar su posición en el mercado, solo serán deducibles cuando no superen el 0.5% de los ingresos netos anuales con un límite de 40 UIT. El exceso que supere el límite no será deducible. Estos gastos pueden incluir los consumos en restaurantes, hoteles, reuniones con clientes o proveedores, entre otros.
- ✓ **Gastos recreativos:** los gastos vinculados al entretenimiento y motivación de los trabajadores solo serán deducibles cuando no superen el 0.5% de los ingresos netos anuales con un límite de 40 UIT.
- ✓ **Gastos en vehículos destinados a actividades de representación, administración y dirección:** no serán deducibles los gastos destinados a las referidas actividades cuando superen los límites de la normativa, los cuales regulan que dependiendo del nivel de ingresos los contribuyentes pueden contar con uno o más vehículos destinados a esas actividades. Además, los gastos en vehículos destinados a las citadas actividades no serán deducibles si el costo de adquisición del vehículo supera las 26 UIT. Por otro lado, los gastos en vehículos destinados a actividades propias del giro del negocio de la startup son deducibles sin límite, siendo necesario acreditar su uso en dichas actividades.

Temas a tener en cuenta para la determinación de la renta neta de las startups

- ✓ **Gastos de viáticos de viajes:** los gastos de viáticos para alimentación, hospedaje y movilidad de recorridos cortos entregados a los trabajadores por viajes están sujetos a los siguientes límites: (i) si es un viaje al interior del país el límite diario es de S/ 640, (ii) si es un viaje al extranjero el límite diario será determinado conforme a la zona geográfica del viaje, por ejemplo, para América del Norte el límite es US\$ 880, para América del Sur el límite es US\$ 740, para Europa el límite es US\$ 1080 y para Asia es US\$ 1000.

Es importante tener en cuenta que el IGV pagado en las compras de estos conceptos, cuando excedan los límites, podría no dar derecho a crédito fiscal, recomendamos solicitar asesoría especializada preventiva para evitar potenciales contingencias.

2. Depreciación de activos

De igual forma que la deducción de gastos, para la determinación del IR de las startups se permite la deducción de la depreciación de los activos, es decir, se reconoce el desgaste de los bienes por su uso ordinario. El método de depreciación admitido para efectos del IR es el de la depreciación en línea recta durante la vida útil del activo, resultando de aplicación los siguientes porcentajes:

Tipo de Activos	Tasa de Depreciación anual
Edificios y construcciones	5%
Ganado de trabajo y reproducción: redes de pesca.	25%
Vehículos de transporte terrestre menos ferrocarriles; hornos.	20%
Maquinaria y equipo utilizados por las actividades minera, petrolera y de construcción, excepto muebles, enseres y equipos de oficina.	20%
Equipos de procesamiento de datos.	25%
Maquinaria y equipo.	10%
Otros activos.	10%

Temas a tener en cuenta para la determinación de la renta neta de las startups

Cabe señalar que a partir del ejercicio 2021, los siguientes bienes adquiridos en los años 2020 y 2021 se depreciarán aplicando los siguientes porcentajes:

Tipo de Activos	Tasa de Depreciación anual
Equipos de procesamiento de datos (excepto máquinas tragamonedas).	50%
Maquinaria y equipo.	20%
Vehículos de transporte terrestre (excepto ferrocarriles), con tecnología EURO IV, Tier II y Epa 2007 o de mayor exigencia (a los que les e de aplicación lo previsto en el Decreto Supremo N° 010-2017-MINAM), empleados por empresas autorizadas que presten el servicio de transporte de personas y/o mercancías en los ámbitos provincial, regional y nacional.	33.3%
Vehículos de transporte terrestre (excepto ferrocarriles) híbridos (con motor de embolo y motor eléctrico) o eléctricos (con motor eléctrico) o de gas natural vehicular.	50%

Tratándose de edificios y construcciones, se puede optar por depreciarlos con una tasa anual del 5% o una excepcional del 20%, siempre que la construcción se hubiera iniciado a partir del 01 de enero de 2020 y hasta el 31 de diciembre de 2020 tuviera un avance de mínimo el 80%.

Es necesario que los activos depreciados estén destinados a actividades generadoras de rentas gravadas y que la depreciación se haya registrado contablemente.

Es importante tener en cuenta que la inversión en activos cuyo costo unitario no sea superior al 25% de la UIT podrá ser deducida como gasto en lugar de depreciarse durante su vida útil.

Por otro lado, también está permitida la amortización del precio pagado en intangibles de duración limitada en un solo año o proporcionalmente en máximo 10 años. Se consideran intangibles de duración limitada a aquellos cuya vida útil está limitada por ley o por su naturaleza, incluyendo a los softwares, patentes, derechos de autor, entre otros.

Temas a tener en cuenta para la determinación de la renta neta de las startups

3. Operaciones con sujetos no domiciliados

Las operaciones con sujetos no domiciliados son frecuentes y muchas veces esenciales para las startups, por ello es importante tener en cuenta lo siguiente:

- ✓ Retención del IR: las operaciones con sujetos no domiciliados podrían generar que estos generen una renta de fuente peruana, en cuyo caso, la startup adquirente tendría que efectuar una retención del IR y pagarla al fisco. Algunos ejemplos comunes de operaciones con sujetos no domiciliados que generan rentas de fuente peruana son el otorgamiento de financiamientos, la prestación de servicios en el Perú, la asistencia técnica, los servicios digitales, la cesión en uso temporal de softwares, entre otros.

Dicho lo anterior, es importante conocer las tasas de retención del IR más comunes que tendrían que aplicar las startups que realicen operaciones con sujetos no domiciliados:

- Intereses de financiamientos: (i) tasa del 4.99% si se verifica el ingreso del dinero al país, el crédito no devenga un interés anual al rebatir superior a LIBOR + 7 puntos y el financiamiento no ha sido otorgado por un tercero para encubrir un préstamo entre partes vinculadas; o, (ii) tasa del 30% si es un financiamiento que no cumple con las condiciones anteriores o si ha sido otorgado por una parte vinculada.
- Servicios prestados en Perú: tasa del 30%.
- Asistencia Técnica: tasa del 15%.
- Servicios digitales: tasa del 30%.
- Regalías: tasa del 30%.

Si los sujetos no domiciliados que ejecutan las operaciones son residentes de países con los que el Perú ha suscrito un Convenio para evitar la Doble Imposición ("CDI"), las tasas de retención podrían reducirse o eliminarse, siempre que estos sujetos acrediten su residencia en dichos países y que los servicios no sean prestados por medio de establecimientos permanentes en Perú. Por ejemplo, tratándose de residentes de Brasil, Chile, México, algunas tasas de retención reducidas serían las siguientes.

- Intereses de financiamientos: tasa del 4.99% (si se cumplen las condiciones detalladas en los puntos anteriores) o tasa del 15% máximo (en los demás casos). En otras palabras, en ningún caso se aplicaría la tasa del 30%.
- Beneficios empresariales (incluyendo servicios en general): tasa del 0%.
- Regalías: tasa del 15%.

Temas a tener en cuenta para la determinación de la renta neta de las startups

El Perú tiene CDIs vigentes con Brasil, Canadá, Comunidad Andina, Chile, Corea del Sur, Japón (entrará en vigencia en el ejercicio 2022), México, Portugal y Suiza.

- ✓ Deducción de gastos: es importante tener en consideración que solo se pueden deducir los gastos por retribuciones por servicios prestados por no domiciliados cuando hayan sido efectivamente pagadas y se haya efectuado la retención del IR correspondiente. Cabe precisar que esta regla es una excepción al reconocimiento de gastos conforme a su devengo, ya que no es suficiente que los gastos por las retribuciones a favor de no domiciliados se hayan devengado, sino que se deben cumplir las condiciones mencionadas.

Captación de fondos mediante créditos o financiamientos

Como se ha desarrollado previamente, el levantamiento de capital es esencial en el nacimiento y desarrollo de las startups. En el supuesto que su startup levante capital a través de financiamientos otorgados por terceros, será importante tener en consideración el siguiente impacto tributario, el cual será diferente dependiendo del tipo y domicilio del prestamista

PRESTAMISTA	RETENCIÓN IR	IGV
Empresa Domiciliada	No aplica	Sí, 18% sobre los intereses.
Banco Domiciliado	No aplica	No aplica
Empresa No Domiciliada	Sí, 4.99%, 10%, 15% o 30% dependiendo de si es vinculada y si es residente en un país con CDI.	Sí, 18% sobre los intereses. Es un sobrecargo financiero para la startup, ya que lo tiene que asumir.
Banco No Domiciliado	Sí, 4.99%, 10%, 15% o 30% dependiendo de si es vinculada y si es residente en un país con CDI.	No aplica

Habiendo detallado los principales aspectos de la tributación en Perú, recomendamos obtener asesoría tributaria al inicio de la startup para planificar de manera eficiente la tributación, asimismo, es indispensable mantener asesoría tributaria permanente durante todo el desarrollo y la ejecución de las actividades de la startup. De esta forma se previenen contingencias tributarias, mitigando riesgos financieros y de credibilidad de las startups.

Consideraciones iniciales

- Busque asesoría desde el inicio sobre los impuestos que su Startup sería responsable.
- Determine como desea constituir su entidad (por ejemplo, como S.A., SRL, etc.)
- Considere las consecuencias tributarias, incluyendo los impuestos indirectos, para el establecimiento de operaciones o para vender productos o prestar servicios en el exterior.
- Determine si su personal estará compuesto por empleados o subcontratistas independientes.
- Considere las consecuencias fiscales para las remuneraciones.
- Identifique posibles créditos e incentivos fiscales para los cuales pueda calificar.
- Obtenga consultoría tributaria antes de cualquier adquisición de negocios o alianzas.

Conformidad

- Asegúrese de que alguien sea responsable del cumplimiento fiscal. Ésta es un área en la que un asesor externo puede resultar especialmente útil.
- Las declaraciones del impuesto sobre la renta y los pagos de diferentes tipos de impuestos deben realizarse en distintas épocas del año. Asegúrese de comprender los registros fiscales requeridos y el calendario de pagos asociado.
- Incorpore cargos y pagos de impuestos en sus presupuestos y proyecciones financieras.



Haciendo negocios

globalmente

Las operaciones y los clientes internacionales pueden generar un crecimiento de los ingresos y aumentar la eficiencia operativa

En una economía cada vez más globalizada, los startups están evaluando las potenciales ventajas de las operaciones internacionales en sus primeras etapas. Es probable que surjan preguntas sobre el enfoque de los mercados internacionales de alto crecimiento durante las conversaciones con posibles inversores.

Dado que las tecnologías móviles y en la nube llevan a muchos consumidores conectados al mercado global, la adquisición y el servicio de clientes internacionales es mucho más fácil hoy de lo que hubiera sido hace unos años. Además, agregar operaciones internacionales puede mejorar importantemente el acceso de su empresa al talento técnico. Agregar miembros al equipo basados en mercados internacionales puede brindar acceso a una amplia gama de recursos, además de posibles ahorros de costos en comparación con operar exclusivamente en el Perú.

Además de estas considerables ventajas, es importante señalar que el comercio exterior puede presentar desafíos, incluidas implicaciones tributarias, riesgos cambiarios y otros problemas. Aunque la mayoría se puede resolver con una planificación cuidadosa, generalmente se recomienda el asesoramiento de expertos cuando su empresa se dirige a un mercado internacional o se considera la alianza con un socio comercial ubicado fuera de Perú.

Temas a ser considerados:

- **Estructura societaria:** esto puede ayudar a optimizar los costos tributarios, tanto en el mercado internacional como en las remesas.
- **Precios de transferencia:** las normas tributarias específicas rigen los precios a los que los bienes y servicios se transfieren internacionalmente dentro de una estructura de grupo.
- **Acuerdos para evitar la doble imposición:** estos acuerdos, cuando están disponibles, evitan la imposición de impuestos sobre los mismos ingresos en los dos países de la operación internacional. Estos acuerdos no están vigentes entre todos los países y es necesario un análisis detallado de las especificaciones de cada acuerdo.
- **Impacto en el equipo:** ¿es necesario que los miembros del equipo estén localizados fuera de Perú? ¿Cuál es el costo? ¿Cómo es el mercado de contratación local?
- **Regulación:** ¿Entiende bien las leyes y regulaciones locales? ¿Ha evaluado los efectos potenciales en su negocio y los costos de cumplimiento relacionados?
- **Moneda:** ¿Qué tan relevante es el mercado cambiario en el Perú? ¿Usted puede mitigar o controlar el riesgo?
- **Idioma, cultura y prácticas comerciales:** potenciales efectos de los diferentes idiomas, culturas y prácticas comerciales no deben ser subestimados.
- **Capital:** si es necesario, ¿Hay capital disponible localmente?

Al elegir una ubicación, deben tenerse en cuenta los factores anteriores, junto con las siguientes consideraciones:

- ¿A qué mercados tiene acceso su ubicación?
- ¿Un mercado internacional ayudaría a obtener capital adicional?
- ¿Existen incentivos tributarios para las empresas que se establezcan en un determinado mercado?
- ¿Las empresas internacionales tienen un historial de éxito en esta ubicación?
- ¿Cuáles son los costos o las implicaciones tributarias de dejar ese lugar?

Recuerde utilizar su red de inversores y asesores profesionales para obtener información sobre posibles nuevos mercados. También pueden usar sus contactos para abrir puertas y facilitar el proceso.

Si bien es necesario evaluar los desafíos y las posibles implicaciones, la expansión internacional puede brindar enormes oportunidades para que las empresas en la etapa de crecimiento reduciendo sus costos operativos y expandiendo sus mercados de manera espectacular.



Manteniendo la veracidad de la información contable, implementando controles y evaluando los

requisitos de auditoría

Se requieren cuentas adecuadas para cumplir con los requisitos para archivar la información contable y financiera y mantener el control sobre sus recursos financieros.

La importancia de mantener información contable precisa nunca debe ser subestimada. La información financiera actual y precisa es fundamental a los efectos de la presentación de informes fiscales y la captación de capital de inversores externos, así como para mantener a los inversores actualizados sobre el progreso de su empresa.

Además, su información contable proporcionará información crítica sobre el rendimiento financiero y operativo de su empresa, lo que probablemente influirá en sus decisiones estratégicas. Los datos financieros también pueden ayudarle a identificar los patrones de gasto y mejorar la eficiencia del uso de su capital.

Otras ventajas que ofrece la información contable correctamente mantenida son:

- Ahorrar tiempo y gastos considerables en la preparación de estados financieros externos.
- Ayudarle a desarrollar políticas y procesos contables que admitan un entorno de control sólido.
- Añadir valor facilitando la debida diligencia financiera con fines de inversión o de salida.

Las primeras etapas: sus necesidades y requisitos de información financiera variarán en función de la etapa de crecimiento de su empresa. En las primeras etapas, céntrate en:

- Que sea sencillo. Puede que no sea necesario un sistema ERP a gran escala inmediatamente después de fundar la empresa.

Nuevas normas de reconocimiento de ingresos y su correspondiente cambio contable

- Impacto de la nueva norma de reconocimiento de ingresos y adaptación a las nuevas normas contables
- Nuevas políticas contables - resultados históricos y transición
- Información sobre las diferencias y divulgaciones
- Informes/planificación fiscales

Automatización del reconocimiento de ingresos y actualizaciones de ERP

- Automatización y personalización del entorno ERP
- Impacto en los sistemas ERP
- Libro mayor, libros auxiliares y paquetes de informes
- Sistemas periféricos e interfaces de ingresos



Cambios en los procesos financieros y operativos

- Asignación y gestión del proceso de reconocimiento de ingresos
- Informes presupuestarios y de gestión
- Comunicación con el mercado financiero
- Cumplimiento de cláusulas restrictivas (convenios)
- Oportunidad de repensar las prácticas empresariales
- Coordinación con otras iniciativas estratégicas

Gobernanza y cambio

- Cambios en la organización y la gobernanza
- Impacto en los recursos internos
- Gestión de proyectos
- Formación (contabilidad, ventas etc.)
- Equipo de gestión del cambio
- Ubicaciones multinacionales

- ✓ Busque orientación sobre el reconocimiento de ingresos porque generalmente no es adecuado que las empresas tecnológicas emergentes reconozcan todos los ingresos cuando se facturan. Comprenda el impacto del nuevo estándar de reconocimiento de ingresos en su organización.
- ✓ La integridad y exactitud de los registros de todas las transacciones comerciales, incluidas las transacciones de capital, son prioridades.
- ✓ Concéntrese en la previsión de efectivo para mantener informados a los inversores sobre la liquidez.
- ✓ Los proveedores externos pueden ayudar con los problemas laborales y los impuestos sobre la nómina.
- ✓ Comprensión y cumplimiento de sus requisitos fiscales, incluidos los impuestos sobre las ventas y los servicios.
- ✓ Actualizar el personal contable y los sistemas contables cuando el negocio principal gana impulso y antes de un evento de liquidez importante.

Controles: Es probable que el dinero sea un recurso escaso y, por lo tanto, los controles de los flujos de efectivo son clave. También inspirarán confianza en sus inversores. Concéntrese en:

- ✓ Los controles de supervisión y revisión de la gestión pueden ser eficaces para las empresas más pequeñas si dichos controles se realizan con el rigor y la precisión adecuados para identificar las excepciones.
- ✓ Conciliaciones bancarias mensuales para garantizar la integridad y exactitud de los saldos de caja.
- ✓ Proteger los sistemas y la propiedad intelectual contra el acceso y el uso no autorizados.
- ✓ Revise los gastos antes de los compromisos de compra para minimizar los residuos y garantizar la alineación con las prioridades estratégicas.
- ✓ Elaborar un presupuesto que sirva de guía para alcanzar los objetivos en función de los recursos de capital disponibles. Compare regularmente los resultados reales y los presupuestados.
- ✓ Establecer términos y condiciones estándar para los acuerdos de venta, con excepciones sujetas a la revisión y aprobación apropiadas.
- ✓ Implementar procedimientos para cumplir con los requisitos de emisión de acciones aplicables, incluyendo la aprobación del consejo de administración para la concesión de opciones sobre acciones, con el apoyo adecuado para las hipótesis de valor razonable para estas acciones.
- ✓ Comprender las obligaciones y restricciones incluidas en los acuerdos de financiación.



Manteniendo la veracidad de la información contable, implementando controles y evaluándolos:

requisitos de auditoría

(Continuación)



Requisitos de auditoría y archivo

Por lo general, los Estados Unidos o los gobiernos estatales no exigen a las empresas privadas que preparen estados financieros auditados. Sin embargo, algunas empresas privadas están obligadas contractualmente por inversores, banqueros o miembros del consejo a auditar sus estados financieros por una serie de razones, entre ellas:

Consideraciones iniciales

- Cláusulas contractuales de deuda (convenios).
- Acuerdos con inversores sobre acciones preferentes.
- Buenas prácticas de gobierno corporativo

Para otras empresas privadas, hay flexibilidad a la hora de llevar a cabo auditorías anuales. Los empresarios y miembros de la Junta ejercen el juicio a la hora de decidir cuándo realizar una auditoría externa basada en las siguientes consideraciones:

Consideraciones iniciales

- Número de años desde el inicio de las operaciones.
- Complejidad de las transacciones históricas.
- Disponibilidad de recursos para apoyar una auditoría externa exitosa.
- Calendario anticipado de eventos de OPI y fusiones y adquisiciones (M&A)

Si bien hay beneficios para posponer una auditoría externa en la etapa inicial, puede ser muy difícil realizar y completar auditorías de períodos anteriores cuando la compañía comienza a mostrar un alto crecimiento.





Consideraciones iniciales sobre IPOs



Preparación de una oferta pública inicial (OPI)

O IPO es una de las formas de habilitar recursos para la ejecución del plan de negocio de la empresa y cumplir con los objetivos de los socios. El análisis de una eventual OPI debe realizarse en el contexto de la planificación estratégica y financiera de la organización y sus asociados. El proceso debe ir precedido de discusiones estratégicas y requiere planificación, enfoque, buen asesoramiento, además de comprender y abordar numerosos factores y riesgos potenciales.

¿Qué es una IPO?

IPO es la abreviatura de Initial Public Offering, que en español significa Oferta Pública Inicial. Al realizar una OPI, una empresa promueve su salida a bolsa, cotizando y ofreciendo la distribución de valores (acciones o recibos de depósito) al mercado. Una OPI puede suponer la obtención de fondos para la empresa (distribución primaria) y/o para los accionistas de la empresa (distribución secundaria).

¿Por qué hacer una OPI?

En general, las empresas fabrican sus OPI para obtener recursos para financiar sus planes de negocio y crecimiento, ajustar su estructura de capital (reducir el endeudamiento) y perpetuar la organización o la sociedad. En general, las empresas fabrican sus OPI para obtener recursos para financiar sus planes de negocio y crecimiento, ajustar su estructura de capital (reducir el endeudamiento) y perpetuar la organización o la sociedad. El mercado de capitales (o capital) puede ser una fuente perenne de capital para una empresa ya cotizada, que puede buscar recursos adicionales de los inversores a lo largo del tiempo a través de una oferta posterior (en inglés, llamada follow-on) y permitir un nuevo proyecto, adquisición o adecuación de su flujo de caja.

¿Cuáles son las formas de acceder públicamente a los recursos de los inversores o de llevar a cabo una OPI?

Existen tres formas principales para que las empresas o sus socios (en algunos casos, sólo éstos) accedan públicamente a los recursos de los inversores:

—OPI: es el proceso estándar y el más común en Brasil. Se utiliza a nivel internacional, con alternativas y excepciones para acceder a diferentes jurisdicciones y tipos de inversores.

Cotización directa: es el proceso de cotización de las acciones en la bolsa sin recaudar fondos para la empresa (no hay distribución primaria de acciones), pero puede implicar la venta de acciones por parte de los accionistas actuales (distribución secundaria). Comúnmente, se realiza sin la participación de una institución financiera encargada de garantizar la liquidación financiera o la suscripción de acciones. A partir de agosto de 2020, La Comisión del Mercado de Valores de EE.UU. (SEC) ha regulado la posibilidad de realizar ofertas primarias (captación de fondos para la empresa) en la cotización directa en la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE). Las cotizaciones directas han crecido en Estados Unidos, sobre todo gracias a ciertos tipos de inversores (fondos de capital riesgo, entre otros) y empresas de la economía digital.

—Fusión SPAC o SPAC (Special Purpose Acquisition Company): sociedades de propósito específico que cotizan en bolsa, con recursos en efectivo, formadas por inversores financieros y con un cierto horizonte temporal para realizar la adquisición de una sociedad privada o pública. Las fusiones SPACs o SPAC se utilizan en varios continentes para la apertura de capital indirectamente por parte de empresas

¿Cuáles son las alternativas de salida a bolsa para las empresas brasileñas?

Las empresas brasileñas suelen realizar sus OPIs a través de ofertas públicas de distribución de acciones en Brasil, registradas en la Comisión de Valores Mobiliarios (CVM), con esfuerzos de colocación en el extranjero condeterminados inversores institucionales, de acuerdo con la Regla 144A y la Regulación S de la Ley de Valores de 1933, en su versión modificada.

Sin embargo, las empresas brasileñas tienen varias alternativas para llevar a cabo sus OPV, que van desde las ofertas registradas en Brasil y dirigidas exclusivamente a inversores locales hasta las ofertas en las bolsas de valores de Estados Unidos, registradas en la SEC en virtud de ciertas disposiciones de las leyes y reglamentos de los mercados de capitales de ese país para determinados emisores extranjeros.

¿Cuál es el tamaño mínimo de una empresa para realizar una OPI? ¿Cuáles son los costes?

B3 - Segmento BM & FBOVESPA - tiene segmentos específicos para cotizar acciones de acuerdo con los requisitos de gobierno corporativo que deben ser cumplido por empresas. En el mercado enfocado a grandes empresas (popularmente llamado mercado principal), existen tres niveles de diferenciación, denominados Nivel 1, Nivel 2 y Novo Mercado, además del segmento básico. En el mercado enfocado a las pequeñas y medianas empresas, o Bovespa Mais (llamado mercado de acceso en otros países), existen dos niveles de diferenciación, B + y B + Nivel 2.

El tamaño mínimo de una empresa para llevar a cabo una OPV depende de una serie de factores que deben evaluarse cuidadosamente, como: el sector de actividad y su madurez en la economía local y mundial, el perfil de crecimiento, el nivel de rentabilidad, el apalancamiento operativo y financiero, los objetivos de los socios y de la empresa, los tipos de inversores a los que dirigirse, las consideraciones posteriores a la OPI y muchos otros.

Los costes y gastos para llevar a cabo una OPI varían en función de las alternativas de estructura y registro de la oferta, los inversores a los que se quiere acceder, el mercado y el segmento de cotización, entre otros. Hay comisiones, costes y gastos fijos y variables que pueden distorsionar significativamente el coste total medio de una OPI representado como porcentaje del valor total de la oferta. Sin embargo, el coste total de una oferta pública inicial estándar de acciones de una empresa brasileña se sitúa históricamente en la franja del 3% al 6% del valor total de la oferta (fuente: información pública y estadísticas disponibles en los sitios web de B3 S.A. - Brasil, Bolsa, Balcão y la Comissão de Valores Mobiliários - CVM).



Consideraciones sobre

Gobierno Corporativo

La adopción de prácticas sólidas de gobierno corporativo es esencial para agregar valor a las empresas y prepararlas para afrontar riesgos emergentes, disruptivos y aprovechar oportunidades a largo plazo.

Cuando los emprendedores inician un negocio es habitual concentrar sus esfuerzos iniciales en construir y hacer crecer su empresa; con foco en posicionar su producto, servicio o tecnología en el mercado. Sin embargo, se dejan de lado aspectos clave como una estrategia de largo plazo soportada en sólidos principios de gobierno corporativo para sostener este crecimiento de manera sostenible. Una adecuada estructura de gobierno corporativo es fundamental para agregar valor y preparar a la empresa para los desafíos y oportunidades de corto, mediano y largo plazo.

El debate sobre el gobierno corporativo se vuelve más intenso a medida que las organizaciones crecen y enfrentan a riesgos emergentes y disruptivos que ponen en peligro el logro de sus objetivos y la estrategia empresarial.

La implementación de buenas prácticas de gobierno corporativo juega un papel fundamental en la definición de: la cultura de la organización, establecimiento de políticas y procedimientos. Las prácticas de gobierno corporativo orientan a las empresas a definir su estrategia, gestionar sus riesgos y recursos. Las prácticas de gobierno corporativo adecuadamente implementadas garantizan la transparencia de la gestión financiera, legal y regulatoria. Además, el oportuno reporte a las partes interesadas internas y externas sobre los resultados de la gestión generan confianza en los stakeholders y permiten atraer inversión que garantiza la sostenibilidad de sus operaciones a largo plazo.

Aunque se habla mucho de las “buenas prácticas de gobierno corporativo”, no existe una fórmula única que sea ideal para todas las empresas. Es preciso realizar un diagnóstico de la situación actual de la empresa y considerar los objetivos estratégicos para determinar si la estructura y prácticas de gobierno corporativo actuales son las adecuadas para lograr dichos fines. Los factores que determinan el nivel y la complejidad del gobierno corporativo incluyen el tamaño, el momento, las expectativas de los *stakeholders*, la necesidad de acceder a los mercados de capitales, el entorno regulatorio y la etapa de desarrollo empresarial. Desde la perspectiva de un emprendedor que busca construir una empresa exitosa, ¿cuáles son las prácticas de gobierno corporativo más críticas o efectivas?

Teniendo en cuenta las demandas y expectativas de todos los stakeholders en relación la adopción de prácticas de gobierno corporativo efectivas, cada vez más, vemos que los acreedores, las compañías de seguros y los inversores de capital riesgo y capital privado demandan que las prácticas de gobierno corporativo estén alineadas con los requisitos regulatorios y las mejores prácticas del mercado.



Conformar un Directorio con visión plural

Cuando los emprendimientos inician, sus directores pueden ser los accionistas o relacionados a la gestión de la misma empresa. Sin embargo, a medida que una empresa comienza a crecer es clave conformar Directorios más robustos para acompañar el crecimiento empresarial.

El reto para que los emprendimientos en evolución caminen con visión de largo plazo y sean sostenibles es conformar un Directorio que sea retador. Para ello, es clave considerar en la selección de sus miembros la evaluación de sus capacidades analíticas, visión de negocio y estrategia a largo plazo. Otro aspecto clave a tener en cuenta es que los miembros del Directorio cuenten con experiencia en diversos sectores empresariales para que se aseguren de dirigir la estrategia de la empresa con enfoque en gestión integral de riesgos y énfasis en la identificación y mitigación de los riesgos emergentes.

Asimismo, la presencia de directores independientes será fundamental para contribuir a los debates, establecimiento de estrategias y en su rol de apoyo y seguimiento del CEO.

Un Directorio debe considerar las siguientes prácticas para garantizar un buen Gobierno Corporativo:

- Establecer una Agenda de discusión seleccionando los temas más relevantes para debatir en las reuniones. Para ello se debe preparar la información a revisar en las sesiones que incluyan indicadores clave de negocio (KPI's, por sus siglas en inglés). Esta información debe provenir del reporte de las gerencias de línea (negocios y procesos de soporte) y debe ser compartida a los miembros del Directorio con anticipación a fin de que las sesiones sean más eficientes. La inclusión en la Agenda de temas como la inversión en nuevas tecnologías, digitalización de procesos, adopción de Data & Analytics y propósito ESG (Environmental, Social and Governance), entre otros, deben estar presentes en las agendas de las reuniones del Directorio.
- Cumplir con disciplina la asistencia a las sesiones de Directorio, estableciendo una frecuencia de sesiones periódicas acorde a las necesidades de la gestión empresarial.
- Realizar el seguimiento de los acuerdos tomados en las sesiones anteriores a fin de monitorear el cumplimiento de los planes de acción cuyo objetivo es el cierre de brechas del sistema de control y riesgos del negocio que necesitan tratamiento. Entre ellos, temas de continuidad de negocios, seguridad de información, ciberseguridad, gestión financiera, entre otros temas relevantes.

Establecimiento de Comités especializados que reportan al Directorio

El Directorio debe establecer cuáles serán los Comités que se deberán conformar para tratar temas especializados de la gestión de la empresa como: Comité de Auditoría y Riesgos, Comité de Compensaciones, Comité de Créditos, Comité de Ética y Cumplimiento, entre otros, a fin de que se trate con mayor profundidad temas de la Agenda de las sesiones de Directorio. Es clave que se designen a miembros del Directorio que atiendan dichos Comités especializados de acuerdo a su experiencia para que se debatan los temas de especialidad de cada Comité junto con los gerentes de procesos y de negocio a cargo.



¿Cómo

KPMG

puede ayudarlo?

Práctica de *Venture Capital*

La práctica de *Venture Capital* de KPMG ofrece una gama de servicios diseñados para apoyar a las empresas financiadas por capital riesgo mientras navegan entre las distintas etapas de desarrollo. Utilizamos nuestro conocimiento del ecosistema de startups de capital de riesgo para ayudar a los startups a simplificar desafíos comerciales complejos en sectores muy competitivos, al mismo tiempo que los apoyamos en el cumplimiento de diversos requisitos de informes financieros, tributarios, legales, laborales, de cumplimiento y reglamentarios.

Nuestros clientes cuentan con una red global de profesionales de KPMG enfocados en diferentes sectores que comprenden los desafíos del mercado que enfrentan los startups y empresas en etapa de crecimiento.

Programa Gigantes Emergentes

El programa de Gigantes Emergentes está dirigido a empresas innovadoras que están atravesando los dolores del crecimiento y quieren prepararse para internacionalizarse, realizar adquisiciones, recibir inversiones de riesgo de grandes fondos y que también buscan alternativas de salida para su negocio.

En este programa, ofrecemos mentorías con especialistas de KPMG en varias áreas con un rastro de contenido exclusivo, conexión con otros startups para fomentar asociaciones y negocios, además de participación en eventos de contenido exclusivo y la prestación de servicios de forma diferenciada y personalizada.

Centro de Innovación Tecnológica

El Centro de Innovación Tecnológica de KPMG evalúa el impacto empresarial de las tecnologías disruptivas. El Centro conecta a líderes conceptuales clave en tecnología, incluidos empresarios, ejecutivos de Fortune 500, capitalistas de riesgo y profesionales de KPMG. El Centro de Innovación Tecnológica de KPMG tiene su sede en Santa Clara (Silicon Valley), California, EE. UU. La red global incluye China, India, Israel, Japón, Corea, Singapur, Rusia, Canadá, Reino Unido y otros países.





KPMG en Perú

Colaboradores

- Juan Carlos Mejía
- Giovanna Caipo
- Renzo Urdanivia
- Arantxa Mogrovejo
- Paola Che Leon
- Alejandro Vargas
- Nicolás Vasquez
- Melissa Bermudez
- Laura Fernández





Contactos



Edgar Vera

Líder de Private Enterprise

KPMG en Perú

egvera@kpmg.com

Patrocinamos y promovemos:



Perú por los
Objetivos de
Desarrollo
Sostenible



Nuestros distintivos:



EMPRESA
SOCIALMENTE
RESPONSABLE



RANKING DE SOBRIEDAD DE GÉNERO
EN LAS ORGANIZACIONES



AICOVIMACS
EL PYCOTMUNDIAL

KPMG en Perú



kpmg.com/pe