



EL IVA - Ventas

El Impuesto a las Ventas y Servicios, conocido en nuestro país como IVA

LEGAL CONSULTORA

Av. Freire 979, oficina 203

Quilpué. Quinta Región

 +56 926 064 797

 contactos@legalconsultora.cl



EL IVA (VENTAS)

Hay algo que une a quien vende empanadas en la feria, a la multinacional que comercializa maquinaria pesada y al profesional que emite una boleta por sus honorarios. Todos ellos, al realizar una venta o prestar un servicio, se encuentran con un compañero de ruta ineludible: el Impuesto a las Ventas y Servicios, conocido en nuestro país como IVA.

Vivimos rodeados de este tributo, pero pocas veces nos detenemos a pensar en su anatomía. ¿Qué es exactamente lo que la ley considera una venta? ¿Quién está obligado a declararlo? Y, sobre todo, ¿cómo se calcula eso que terminamos pagando todos?

El Hecho Gravado: más que un simple intercambio

Cuando hablamos de "venta", la ley no solo piensa en el clásico "yo te doy plata, tú me das una cosa". El hecho gravado, ese momento mágico donde nace la obligación de pagar impuestos, es mucho más amplio. Venta, a ojos del fisco, es toda transferencia de dominio de bienes corporales muebles, e incluso inmuebles en ciertos casos, realizada a título oneroso.

Pero ojo, porque aquí viene una de las grandes confusiones del contribuyente novato: la venta se perfecciona, generalmente, con la entrega del bien o la emisión de la factura. No importa si aún no te han pagado. Para la ley, si ya entregaste el producto y emitiste el comprobante, el impuesto ya nació. Es lo que los técnicos llaman "devengo", y es una de las principales causas de problemas de liquidez en pequeños negocios: hay que pagar el IVA aunque el cliente todavía no haya cancelado la factura.



El Sujeto Obligado: el recaudador invisible

¿Quién paga realmente este impuesto? Existe una dicotomía interesante. El "sujeto pasivo" o contribuyente legal es quien vende. El comerciante, el empresario, el profesional. Son ellos quienes deben declarar y pagar el impuesto al SII todos los meses.

Sin embargo, el verdadero pagador, el que sufre el impacto económico, es el consumidor final. El vendedor actúa como un recaudador del Estado. Retiene el impuesto de su cliente y luego lo entrega al fisco. Es un rol de intermediario fiscal que muchos emprendedores no terminan de dimensionar hasta que llega su primera declaración mensual y ven cómo una parte importante de lo que ingresó por caja no es suyo, sino que le pertenece al Estado.

La Base Imponible: el piso sobre el que se construye todo

Si el impuesto es un edificio, la base imponible es el terreno. Es el valor sobre el cual se aplica el porcentaje del impuesto.

Para determinar la base, no solo se considera el precio del bien o servicio. Se incluyen todos los cargos adicionales: gastos de transporte, instalación, seguros, intereses por mora y cualquier otra suma que el comprador deba pagar como consecuencia de la venta. El fisco es sabio y sabe que a veces, la ganancia está escondida en los "extras".

Hay que tener un ojo clínico con los descuentos. Si el descuento es bonificado o condicionado a un pronto pago, puede modificar la base. Generalmente, lo que importa es el valor realmente facturado, pero cada legislación tiene sus particularidades.



El Cálculo Simple: la resta que lo explica todo

Finalmente, llegamos al corazón frío pero necesario del asunto: el cálculo. Muchos creen que deben pagar todo el IVA que recibieron de sus clientes, y eso es un error que puede llevar a la quiebra.

El mecanismo es simple en su lógica: se trata de pagar la diferencia entre el IVA que cobré y el IVA que pagué.

- Débito Fiscal: Es el IVA que yo, como vendedor, le cobro a mis clientes en mis boletas o facturas.
- Crédito Fiscal: Es el IVA que yo pagué cuando compré mercadería, insumos o contraté servicios para poder desarrollar mi actividad.

La fórmula es casi infantil en su sencillez: Débito Fiscal - Crédito Fiscal = Impuesto a pagar.

Si la resta da positiva, le pago la diferencia al Estado. Si da negativa (pagué más de lo que cobré), genero un remanente a mi favor que puedo descontar en meses siguientes.

Este sistema de resta no es un capricho. Es la forma que tiene el Estado de asegurarse de que el impuesto sea de "valor agregado". Se tributa solo por el valor que uno agregó en el proceso, no por el total de la venta.

Al final del día, entender este impuesto es entender que estamos insertos en una cadena. El vendedor no es dueño de todo lo que entra a su caja, el comprador financia las arcas fiscales sin darse cuenta, y el cálculo, aunque parezca burocrático, es simplemente el reflejo de una actividad económica que suma y resta. Mientras haya intercambio, mientras haya consumo, este compañero de ruta seguirá sentado a la mesa, esperando su parte.

Para cualquier duda escríbenos.

CONTENIDO

El IVA (ventas).....	2
El Hecho Gravado: más que un simple intercambio	2
El Sujeto Obligado: el recaudador invisible	3
La Base Imponible: el piso sobre el que se construye todo	3
El Cálculo Simple: la resta que lo explica todo.....	4

Legal Consultora

ESTUDIO JURÍDICO TRIBUTARIO

Asesoría legal experta en materia tributaria

[CONTÁCTENOS](#)

