GUÍA PARA EMPRENDEDORES

El IVA explicado de forma simple.

Aprende cómo funciona el IVA en tu negocio, cómo se calcula y por qué es importante entenderlo.

No necesitas saber contabilidad para comprender esta guía.

POR **Christian Tabilo**
Contador Auditor · MBA · Director de Contfigod

CHRISTIAN TABILO CONTADOR

CONTFIGOD

Antes de empezar

Vamos a utilizar un ejemplo sencillo que podrás relacionar con cualquier negocio: una tienda que compra y vende poleras.

La idea no es que te conviertas en contador, sino que entiendas qué parte del dinero que entra a tu negocio es realmente tuyo y qué parte corresponde a impuestos.

PARA QUIÉN ES ESTA GUÍA

Para emprendedores, independientes y dueños de pymes que ya venden o están por empezar, y que quieren entender su propio negocio sin tecnicismos.

Contenido

1	¿Qué es el IVA?	pág. 3
2	¿Qué pasa cuando compras para tu negocio?	pág. 4
3	¿Qué pasa cuando vendes tus productos?	pág. 5
4	¿Cuánto IVA debes pagar realmente?	pág. 6
5	Entonces, ¿cuánto ganaste realmente?	pág. 7
6	¿Qué pasa si compras más de lo que vendes?	pág. 8
7	¿Cuándo debes declarar el IVA?	pág. 9
8	Tres reglas que todo emprendedor debe conocer	pág. 10
9	Pongamos a prueba lo aprendido	pág. 11
10	Lo más importante que debes recordar	pág. 12

01 ¿Qué es el IVA?

Imagina que tienes una tienda donde vendes poleras. Cada vez que vendes una, una parte del dinero que paga tu cliente corresponde a un impuesto llamado **IVA**, que significa *Impuesto al Valor Agregado*.

En Chile, el IVA general es del **19%**. Si una polera cuesta $10.000 sin IVA, debes agregar ese 19%:

CONCEPTO	VALOR
Precio de la polera	$10.000
IVA (19%)	$1.900
Precio final al cliente	**$11.900**

LO IMPORTANTE

Los $11.900 que recibiste no son completamente tuyos: $10.000 corresponden al valor de tu venta y $1.900 al IVA que cobraste.

Ese IVA es un impuesto que debes considerar al momento de declarar los impuestos de tu negocio.

EN UNA FRASE

Parte del dinero que te paga el cliente lo estás recaudando para el Estado. No es un ingreso adicional de tu negocio.

02 ¿Qué pasa cuando compras para tu negocio?

Supongamos que necesitas comprar poleras para después venderlas. Vas donde un proveedor y te cobra:

CONCEPTO	VALOR
Precio de compra	$10.000
IVA (19%)	$1.900
Total que pagas	**$11.900**

Cuando compras, tú también pagas IVA. Y aquí aparece algo clave: **el IVA que pagas en algunas compras de tu negocio puede servirte para descontar el IVA que cobras cuando vendes.** Para eso, generalmente necesitas una factura válida y que la compra cumpla con los requisitos legales.

A ese IVA de tus compras se le llama **IVA crédito fiscal**. No necesitas memorizar el nombre todavía; por ahora quédate con la idea: *cuando compras productos para tu negocio, puedes generar IVA a tu favor.*

> REQUISITO
>
> Para poder usar ese IVA a tu favor se necesita, por lo general, una factura válida y que la compra corresponda al giro de tu negocio.

03 ¿Qué pasa cuando vendes tus productos?

Ahora vamos a vender esa polera. La compraste por $10.000 más IVA, pero decides venderla por $20.000 más IVA. Tu venta queda así:

CONCEPTO	VALOR
Precio de venta	$20.000
IVA (19%)	$3.800
Total que paga tu cliente	**$23.800**

Vendiste tu polera y recibiste $23.800. Pero recuerda:

> **OJO CON ESTO**
>
> Los $3.800 de IVA no corresponden a una ganancia de tu negocio. Son el impuesto que cobraste a tu cliente.

A este IVA se le llama **IVA débito fiscal**. En palabras simples:

RESUMEN HASTA ACÁ

— Cuando **compras**, puedes tener IVA a tu favor.
— Cuando **vendes**, cobras IVA a tus clientes.

¿Y qué ocurre con esos dos montos? Eso es lo que veremos a continuación.

04 ¿Cuánto IVA debes pagar realmente?

Esta es una de las partes más importantes de la guía. Supongamos que durante el mes solamente realizaste estas dos operaciones:

Primero compraste una polera: pagaste $1.900 de IVA.
Después vendiste esa polera: cobraste $3.800 de IVA.

Al finalizar el mes, comparas ambos montos:

MOVIMIENTO	IVA
IVA cobrado por la venta	$3.800
IVA pagado por la compra	$1.900
IVA que debes pagar	**$1.900**

EL CÁLCULO

$3.800 − $1.900 = $1.900

Aunque cobraste $3.800 de IVA a tu cliente, puedes descontar los $1.900 que pagaste en la compra, porque en este ejemplo esa compra cumple los requisitos. Por eso, el IVA que finalmente debes pagar es de $1.900.

QUÉDATE CON ESTA IDEA

El IVA que debes pagar se calcula, en términos generales, restando el IVA que puedes utilizar de tus compras al IVA que cobraste en tus ventas.

05 Entonces, ¿cuánto ganaste realmente?

Ahora separemos el IVA de tu ganancia. Compraste una polera por $10.000 sin IVA y la vendiste por $20.000 sin IVA:

CONCEPTO	VALOR
Valor de venta sin IVA	$20.000
Costo de compra sin IVA	−$10.000
Ganancia bruta	**$10.000**

En este ejemplo ganaste $10.000 antes de considerar otros gastos e impuestos de tu negocio. ¿Y qué pasó con el IVA? Pagaste $1.900 al comprar, cobraste $3.800 al vender y debes pagar $1.900 al Estado.

Si revisas todo el dinero que entró y salió, el resultado también coincide:

FLUJO DE DINERO	MONTO
Recibiste de tu cliente	$23.800
Pagaste a tu proveedor	−$11.900
Reservas para pagar el IVA	−$1.900
Te quedan, antes de otros gastos	**$10.000**

LECCIÓN FUNDAMENTAL

El dinero que ingresa a tu cuenta bancaria no es necesariamente tu ganancia. Una parte corresponde a impuestos y otra puede necesitarse para cubrir los costos y gastos de tu negocio.

06 ¿Qué pasa si compras más de lo que vendes?

No todos los meses vendemos lo mismo. Algunos meses compramos mucha mercadería para tener stock disponible; otros vendemos más y compramos menos. Veamos qué ocurre con el IVA.

Supongamos que durante un mes cobraste $20.000 de IVA por tus ventas y pagaste $30.000 de IVA en compras que permiten utilizar el crédito fiscal:

EL CÁLCULO

$20.000 − $30.000 = −$10.000

¿Qué significa ese resultado? Que durante ese mes tienes más IVA a tu favor que IVA cobrado. En este ejemplo **no tendrías IVA por pagar ese mes**, y además quedarían $10.000 de crédito a tu favor.

Ese monto se conoce como **remanente de crédito fiscal**. Normalmente puedes utilizarlo para descontar IVA de los meses siguientes, con los reajustes que correspondan.

IMPORTANTE

Esto no significa que el Servicio de Impuestos Internos te depositará automáticamente ese dinero.

07 ¿Cuándo debes declarar el IVA?

En Chile, los negocios afectos al régimen general del IVA normalmente deben revisar y declarar sus operaciones **todos los meses**. Para hacerlo existe un documento llamado **Formulario 29**, también conocido como F29.

En ese formulario se informa, entre otras cosas:

QUÉ SE DECLARA EN EL F29

— Cuánto vendiste durante el mes anterior.
— Cuánto IVA cobraste por esas ventas.
— Cuánto IVA tienes derecho a descontar por tus compras.
— Cuánto IVA corresponde pagar, o cuánto crédito queda a favor.

Este formulario se presenta al **Servicio de Impuestos Internos (SII)**.

SOBRE LOS PLAZOS

El plazo depende de la forma de declaración y de la situación del contribuyente. Por eso es importante revisar siempre tu fecha de vencimiento.

08 Tres reglas que todo emprendedor debe conocer

01 No confundas tus ventas con tus ganancias

Si vendiste $1.000.000 durante el mes, eso no significa que ganaste $1.000.000. Primero debes considerar el IVA, los costos de los productos, los gastos y los demás impuestos que correspondan.

02 No todas las compras permiten descontar IVA

Para utilizar el IVA de una compra deben cumplirse ciertos requisitos. Comprar mercadería para vender en tu negocio, con una factura válida, normalmente puede darte derecho a utilizar ese IVA. En cambio, comprar productos para tu uso personal no te permite descontar ese impuesto como si fuera un gasto del negocio.

03 Separa el dinero del IVA

Cuando recibes pagos de tus clientes, recuerda que una parte de ese dinero puede corresponder al IVA. No utilices todo lo que recibes como si fuera dinero disponible para gastar: mantener una reserva para tus obligaciones tributarias te ayudará a organizar mejor las finanzas de tu negocio.

09 Pongamos a prueba lo aprendido

Cuatro preguntas rápidas para comprobar que la idea quedó clara.

PREGUNTA 1

Vendes una polera por $10.000 más IVA. ¿Cuánto debe pagar tu cliente?

> **Respuesta:** $11.900.

PREGUNTA 2

Durante el mes cobraste $50.000 de IVA por ventas y tienes $20.000 de IVA de compras que puedes descontar. ¿Cuánto IVA debes pagar?

> **Respuesta:** $30.000.

PREGUNTA 3

Durante el mes vendiste $500.000 sin IVA. ¿Significa eso que ganaste $500.000?

> **Respuesta:** No. Todavía debes considerar los costos, los gastos y los impuestos que correspondan.

PREGUNTA 4

Compraste mercadería para tu negocio y tienes una factura válida que da derecho a crédito fiscal. ¿Puedes usar ese IVA para descontar el de tus ventas?

> **Respuesta:** Sí, siempre que se cumplan los requisitos establecidos por la ley.

10 Lo más importante que debes recordar

Si solamente recuerdas una cosa de esta guía, que sea esta:

LA IDEA CENTRAL

Cuando vendes, cobras IVA. Cuando compras para tu negocio, puedes tener IVA a favor. Al finalizar el mes, comparas ambos montos para determinar cuánto corresponde pagar.

Entender esto te permitirá tomar mejores decisiones, organizar tu dinero y evitar confundir las ventas con las verdaderas ganancias de tu negocio.

No necesitas convertirte en contador para administrar mejor tu empresa. Pero sí necesitas conocer cómo funciona el dinero que entra y sale de ella.

Un negocio no solamente debe vender. También debe entender sus números.

¿Quieres revisar cómo está tu negocio?

Si tienes dudas sobre tu situación tributaria o quieres ordenar la contabilidad de tu empresa, cuéntanos sobre tu operación y te indicamos qué necesitas.

WhatsApp +56 9 7551 0937 · contfigod.cl

CHRISTIAN TABILO CONTADOR

Contador Auditor · MBA
Director de Contfigod

CONTFIGOD

Material educativo introductorio sobre el régimen general del IVA en Chile. Existen operaciones exentas, compras sin derecho a crédito y situaciones especiales que no se desarrollan en esta guía. Esta información no reemplaza una asesoría profesional sobre tu caso particular.