



UNIVERSIDAD DE VALPARAISO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA DE AUDITORIA

**Análisis de alternativas de Planificación Tributaria para las
empresas de transporte terrestre de carga.**

**Tesis para optar al Título de Contador Público Auditor y al Grado de
Licenciado en Sistemas de Información Financiera y Control de Gestión**

Tesista: Fernando Andrés Rojas Olivares

Profesor Guía: José Miguel Figueroa Álamos

VALPARAÍSO, 2011

Tabla de contenido

Resumen	4
Capítulo I	5
Marco Teórico	5
1.1.- Antecedentes Generales	5
1.2.- Clasificación de renta de acuerdo al artículo 34 bis de la Ley Sobre Impuesto a la Renta.	7
1.2.1.- Regímenes que afectan a los diferentes rubros del transporte	7
1.2.2.- Requisitos especiales que rigen al Transporte Terrestre de Carga	10
1.2.3.- Régimen de tributación normal de la Ley Sobre Impuesto a la Renta.....	10
1.2.4.- Otros requisitos especiales para el Transporte Terrestre de Carga.....	13
1.3.- Impuesto al Valor Agregado que afecta a las empresas de Transporte Terrestre de Carga	18
1.4.- Imputación del Impuesto al valor agregado	21
1.4.1.- Débito Fiscal	21
1.4.2.- Composición del Debito Fiscal	21
1.4.3.- Crédito Fiscal.....	23
1.4.4.- Requisitos Formales para hacer uso del Crédito Fiscal	25
1.4.5.- Composición del Crédito Fiscal.....	25
1.4.6.- Situaciones de la diferencia entre el Crédito Fiscal y el Débito Fiscal	26
1.5.- Impuesto al Valor Agregado para Exportadores	27
1.6.- Crédito Fiscal especial por Impuesto al Petróleo Diesel.....	29
1.6.1.- Ley 20.456.....	30
1.7.- Devolución de remanentes provenientes de adquisiciones del Activo Fijo	32
1.8.- Planificación Tributaria	34
Capítulo II.....	36
2.1 Problema de Investigación.....	36
2.2 Preguntas Evaluativas	37
2.2.1- Pregunta de investigación.....	37
2.2.2- Otras preguntas evaluativas.....	37
2.3 Objetivos	38

2.3.1- Objetivo General	38
2.3.2- Objetivos Específicos.....	38
2.4. Metodología.....	39
2.4.1.- ETAPA I: Recopilación de Información.....	39
2.4.2.- ETAPA II: Sistematización de la información	39
2.4.3.- ETAPA III: Sujeto de Investigación.....	40
2.4.4.- ETAPA IV: Aplicación de la técnica recogida de datos.....	40
2.4.5.- Etapa V: Criterios de Calidad.....	41
2.4.6.- Etapa VI: Categorización de la Información	42
2.4.7.- Etapa VII: Análisis de resultados.....	42
2.4.8.- Etapa VIII: Discusión de resultados.....	43
2.4.9.- Etapa IX: Conclusiones	43
2.4.10.- Etapa X: Elaboración de Informe	43
Alcance del estudio.....	44
Capítulo III.....	45
Conclusiones Instrumentos Metodológicos	45
Capítulo IV	53
Discusión de resultados	53
Capítulo V.....	59
Conclusiones Finales	59
Bibliografía.....	64
ANEXOS	67

Resumen

La presente investigación tiene como propósito analizar las alternativas de planificación tributaria que tienen las empresas de Transporte Terrestre de Carga. Dicho análisis muestra las alternativas presentes para una adecuada Planificación Tributaria en las empresas en cuestión. Para analizar las alternativas de Planificación Tributaria, la presente investigación se basará en una metodología cualitativa, la cual se desarrollará por medio de entrevistas a profesionales, auditores tributarios y/o planificadores tributarios, que se dediquen a realizar planificaciones tributarias para empresas del rubro de Transporte Terrestre de Carga.

Con respecto a la información de carácter secundario, para analizar las alternativas de Planificación Tributaria, se complementará con la Legislación del sistema tributario vigente y textos referidos a la Planificación Tributaria.

La presente investigación adquiere relevancia para un proceso de Conformación de una empresa que desee tener el rubro de Transporte Terrestre de Carga, así como también, para organizar los tributos que deben pagar y en sí, poder tener una adecuada Planificación Tributaria para su negocio.

Partiendo con lo esencial de la investigación, que es la planificación tributaria, se concluye que mientras más amplio sea el concepto que se maneje por parte de las empresas, mayor será la posibilidad de encontrar nuevas alternativas que permitan maximizar los recursos y obtener ventajas desde el ordenamiento jurídico. Por consiguiente el negocio de transporte terrestre de carga, así como también cualquier tipo de negocio, será manejado de una manera más eficiente.

Capítulo I

Marco Teórico

1.1.- Antecedentes Generales

En los diferentes ordenamientos jurídicos que rigen a las empresas se encuentran una variedad de acciones que realiza la empresa, siendo uno de los más importantes los referidos a los pagos de tributos. En general, hay dos ordenamientos que son los más importantes dentro de los pagos de tributos que son, la ley sobre impuesto a la renta y la ley sobre impuesto al valor agregado.

La legislación Chilena define renta como “todos los ingresos que constituyan utilidades o beneficios que rinda una cosa o actividad y todos los beneficios e incrementos de patrimonio que se perciban o devenguen, cualquiera que sea su origen o denominación” (Junta de Gobierno; 1974b, pág.1)

Por los conceptos de percibido y devengado, desde el punto de vista del ordenamiento jurídico, se entenderá por renta percibida, “aquella que ha ingresado materialmente al patrimonio. Debe asimismo entenderse que una renta devengada se percibe desde que la obligación se cumple por algún modo distinto al pago” (Junta de Gobierno; 1974b, pág. 2). Por el concepto de renta devengada, se entenderá que es “aquella sobre la cual se tiene un título o derecho, independiente de su actual exigibilidad y que constituye un crédito para su titular” (Junta de Gobierno; 1974b, pág. 2). De ahí que tanto las personas como las empresas que actúen dentro de este marco deberán pagar impuesto a la renta según lo señalado en el decreto ley n° 824.

Ahora bien se debe mencionar que, para el pago de los tributos que están establecidos en la ley sobre impuesto a la renta, existen regímenes de tributación que están establecidos y son obligatorios, como también hay casos en que se puede optar por tributar bajo ciertos criterios especiales que da la propia legislación. En el caso particular a las

empresas con el rubro de transporte terrestre de carga se les permite tributar bajo un criterio especial, que es el denominado régimen de renta presunta. De acuerdo al ordenamiento esta se define como aquella renta orientada a personas que están imposibilitadas o eximidas para demostrar ingresos generados por un activo o negocio mediante contabilidad, por lo que para fines tributarios la renta presunta de un activo o negocio se determina como porcentaje de su valor.

Cabe mencionar que para acogerse a este tipo de tributación se debe cumplir con ciertos requisitos que impone el ordenamiento y que debe ser puesto a prueba todos los años. Es importante señalar que si se tiene la excepcionalidad de pagar tributos bajo renta presunta, una vez que no se cumplan los requisitos, pasarán automáticamente a tributar bajo renta efectiva. Se entiende por esta última, la renta demostrada por la contabilidad. En el caso de pasar a tributar con Renta Efectiva no se podrá volver a pagar tributos bajo renta presunta.

Para definir el impuesto al valor agregado se debe mencionar que es un impuesto que grava las ventas y los servicios. Para comprender la naturaleza de este impuesto es relevante ahondar en las definiciones de ventas y servicios que otorga la legislación.

Esta entiende por venta,

“toda convención independiente de la designación que le den las partes, que sirva para transferir a título oneroso el dominio de bienes corporales muebles, bienes corporales inmuebles de propiedad de una empresa constructora construidos totalmente por ella o que en parte hayan sido construidos por un tercero para ella, de una cuota de dominio sobre dichos bienes o de derechos reales constituidos sobre ellos, como, así mismo todo acto o contrato que conduzca al mismo fin o que la presente ley equipare a venta.” (Junta de Gobierno; 1974c, pág.1)

Por su parte, el concepto de servicio:

“se entenderá, la acción o prestación que una persona realiza para otra y por la cual percibe un interés, prima, comisión o cualquier otra forma de remuneración, siempre que provenga del ejercicio de las actividades comprendidas en los números tres y cuatro de del artículo 20 de la ley sobre impuesto a la renta. Ahora

toda venta y servicio que esté dentro de los señalados pagará impuesto al valor agregado. (Junta de Gobierno; 1974c, pág.2)

Por otro lado, también existe una particularidad que se da en las empresas que realizan exportaciones, que es el denominado impuesto al valor agregado exportadores, que corresponde a la devolución del impuesto soportado en sus adquisiciones de acuerdo al nivel de exportaciones que las empresas tengan. Para este caso se debe hacer un cálculo mensual para determinar la devolución por parte del fisco del impuesto soportado en las adquisiciones. En esta situación, en general, las empresas de transporte terrestre de carga entregan sus servicios dentro de Chile y también es común que entreguen servicios en el exterior, por lo que esta norma no queda ajena a este rubro.

Para la planificación tributaria de las empresas de transporte terrestre de carga, afecta tanto el pago de los tributos de la ley sobre impuesto a la renta como los de la ley sobre impuesto al valor agregado, ya que son las que más incidencia tendrán en sus utilidades, por lo que todas las normas que presente cada una de ellas deben ser evaluadas en forma minuciosa con el objeto de determinar las alternativas más convenientes de acuerdo a lo que pueda realizar cada empresa en cuestión.

1.2.- Clasificación de renta de acuerdo al artículo 34 bis de la Ley Sobre Impuesto a la Renta.

Para las empresas con el rubro de transporte terrestre, la disposición que guía su tributación a la renta se encuentra en el artículo 34 bis de la Ley mencionada, la cual dispone lo siguiente:

1.2.1.- Regímenes que afectan a los diferentes rubros del transporte

Régimen de tributación General	Régimen de tributación Transportistas de pasajeros.	Régimen de tributación Transportistas de carga ajena.
Los contribuyentes que a cualquier título posean o exploten vehículos motorizados de transporte terrestre quedarán afectos al impuesto de primera categoría por las rentas efectivas, según contabilidad, que obtengan de dicha actividad, sin perjuicio de lo dispuesto en los números 2° y 3° de este artículo.	Se presume de derecho que la renta líquida imponible de los contribuyentes que no sean sociedades anónimas o en comandita por acciones, y que exploten a cualquier título vehículos motorizados en el transporte terrestre de pasajeros, es equivalente al 10% del valor corriente en plaza de cada vehículo, determinado por el Director del Servicio de Impuestos Internos al 1° de enero de cada año en que deba el impuesto, mediante resolución que será LEY 19.738 declararse publicada en el Diario Oficial o en otro diario de circulación nacional que disponga.	Se presume de derecho que la renta líquida imponible de los contribuyentes, que no sean sociedades anónimas o en comandita por acciones, y que cumplan los requisitos que se indican más adelante, que exploten a cualquier título vehículos motorizados en el transporte terrestre de carga ajena, es equivalente al 10% del valor corriente en plaza de cada vehículo y su respectivo remolque, acoplado o carro similar, determinado por el Director del Servicio de Impuestos Internos al 1° de enero del año en que deba declararse el impuesto, mediante resolución que será publicada en el Diario

		Oficial o en otro diario de circulación nacional que disponga.
Contribuyente: Contribuyente sujeto al pago de renta bajo el criterio de efectiva, según contabilidad completa.	Contribuyente: Contribuyente sujeto al pago de tributos bajo criterio especial de presunción del 10% del vehículo.	Contribuyente: Contribuyente sujeto al pago de tributos bajo el criterio de renta presunta, siempre que no se superen las 3.000 UTM en sus servicios facturados.
Tipo de Contribuyente: Cualquier tipo de sociedad, o persona a título individual, que explote vehículos.	Tipo de Contribuyente: Solo puede tratarse de sociedades constituidas por personas o personas naturales a título individual.	Tipo de Contribuyente: Solo puede tratarse de sociedades constituidas por personas o personas naturales a título individual.

Fuente: Elaboración propia en base al Artículo 34 bis

En el caso particular de las empresas de transporte terrestre de carga, solo se guiarán por la disposición señalada especialmente en el inciso 3 del presente artículo, el que se refiere específicamente a las empresas con este tipo de rubro. Por lo tanto su accionar en cuanto al pago de tributos que establece la Ley Sobre Impuesto a la Renta estará regido por el antes mencionado.

1.2.2.- Requisitos especiales que rigen al Transporte Terrestre de Carga

Para acogerse al sistema de renta presunta que propone esta disposición, las comunidades, cooperativas, sociedades de personas u otras personas jurídicas, deberán estar formadas exclusivamente por personas naturales.

Sólo podrán acogerse al régimen de presunción de renta contemplado en este número cuyos servicios facturados al término del ejercicio no excedan de 3.000 unidades tributarias mensuales. (Junta de Gobierno; 1974b, pág. 57).

De acuerdo al Ministerio de Justicia (1996) se entiende por persona natural, a la persona humana que ejerce sus derechos y cumple sus obligaciones a título personal. Entonces cabe mencionar que la persona asume la responsabilidad y garantiza con todo el patrimonio que posea, las deudas u obligaciones que pueda contraer. En el caso de tener una empresa, responderá por todo lo que pueda contraer a nombre de esta misma.

Según, la legislación chilena la unidad tributaria mensual cambiará de acuerdo a la variación experimentada por el índice de precios al consumidor, publicada todos los meses por el servicio de impuestos internos.

1.2.3.- Régimen de tributación normal de la Ley Sobre Impuesto a la Renta

Es necesario mencionar que, en el caso de exceder las 3.000 unidades tributarias mensuales, establecidas en el inciso anteriormente mencionado, no podrán acogerse al régimen de presunción y pagarán los tributos establecidos por la Ley Sobre Impuesto a la Renta de acuerdo a la circunstancia en que se encuentren. Estos serán los siguientes:

- Impuesto de Primera Categoría: Este se refiere a todas las rentas de capital que se encuentran contenidas en el artículo 20 de la presente ley, en el que se resume:
 - a) 20 número uno, las rentas provenientes de raíces.
 - b) 20 número dos, las rentas de capitales mobiliarios.

- c) 20 números tres y cuatro, incluye las rentas del comercio, industria, minería, pesca, constructoras, bancos, colegios particulares, hospitales y clínicas particulares, martilleros, agentes de aduana, etc.
- d) 20 número cinco, las rentas que no se encuentren establecidas en las disposiciones anteriores, ni tampoco se encuentren exentas.

Este impuesto grava a las rentas provenientes del capital que están afectas a un impuesto del 17% anual sobre las utilidades percibidas o devengadas. Esta disposición será en el caso de las empresas que tributen bajo renta efectiva, las excepciones para esta norma están dadas por las empresas del rubro agrícola, minero y el rubro del transporte, objeto de esta investigación.

Para la presente investigación resulta importante señalar que la tasa del impuesto de primera categoría durante el año 2010 fue de un 17% sobre las utilidades, pero, para el año 2011 será de un 20%. Luego para el año 2012 será de un 18,5 y por último el año 2013 en adelante la tasa de impuesto volverá a ser de un 17%.

La tributación en definitiva recae en los propietarios, socios o accionistas de las empresas. Constituyéndose, el impuesto de Primera Categoría que pagan estas últimas, en un crédito en contra de los impuestos Global Complementario o Adicional que afecta a las personas antes indicadas.

- Impuesto Global Complementario: Esta disposición se encuentra señalada en el artículo número 52 de la Ley Sobre Impuesto a la Renta, el cual estipula el pago del citado impuesto. Este tributo tiene la característica de ser global complementario, se determina y paga una vez al año por las personas naturales con domicilio o residencia en Chile sobre las rentas imponibles determinadas conforme a las normas de la primera y segunda categoría. De acuerdo al Servicio de Impuestos Internos (2010) la renta líquida imponible es la renta a la cual se le ha agregado y disminuido todo lo que establece la Ley Sobre Impuesto a la Renta y que es la base para la aplicación de los impuestos señalados por la citada ley.

El impuesto Global Complementario tiene una tasa de carácter progresivo la cual afecta a los contribuyentes cuya renta global neta exceda las 13,5 Unidades Tributarias Anuales. Esta se grava con una tasa que va entre los rangos siguientes: Desde un 5% sobre la renta antes mencionada, hasta una tasa del 40%.

Impuesto Adicional: Esta disposición está señalada en los artículos 58, 60 y 61 de la Ley Sobre Impuesto a la Renta, el cual, de acuerdo al Servicio de Impuestos Internos (2010) afecta a las personas naturales o jurídicas que no tienen residencia ni domicilio en Chile. Se aplica con una tasa general de 35% y opera en general sobre la base de retiros y distribuciones o remesas de rentas al exterior, que sean de fuente chilena.

Este impuesto se devenga en el año en que las rentas se retiren o distribuyen por la empresa y se remesen al exterior. Los contribuyentes afectos a este impuesto tienen derecho a un crédito equivalente al Impuesto de Primera Categoría pagado por las empresas sobre las rentas que retiran o distribuyen.

Se deben tener presente dos conceptos que afectan al impuesto Global Complementario como al Adicional los cuales son:

Domicilio: Es “la residencia acompañada, real o presuntivamente, del ánimo de permanecer en ella.” (Ministerio de Justicia; 1996, pág. 10). Se debe señalar que, la calidad de domiciliado, no está condicionada a la permanencia del extranjero en el país durante un tiempo determinado, sino que está condicionado a circunstancias, como las de estar en Chile en razón de un contrato de trabajo.

Residencia: Se entiende que es “toda persona natural que permanezca en Chile más de seis meses en un año calendario, o más de seis meses en total dentro de dos años tributarios consecutivos.” (Junta de Gobierno; 1974a, pág. 5)

Lo anterior señalado, son los tributos que deben pagar en el caso de no estar bajo el régimen de renta presunta, y que se pagarán de acuerdo a la circunstancias en que se encuentre el contribuyente para el caso del impuesto Global Complementario y Adicional. Cabe mencionar que los tributos señalados anteriormente son los más importantes que

deben tomar en cuenta las empresas y que son los obligatorios. De acuerdo a la situación en que se encuentren.

1.2.4.- Otros requisitos especiales para el Transporte Terrestre de Carga

El contribuyente que quede obligado a declarar sus rentas efectivas según contabilidad completa, por aplicación de los incisos anteriores, lo estará a contar del 1° de enero del año siguiente a aquél en que se cumplan los requisitos allí señalados y no podrá volver al régimen de renta presunta. Exceptúase el caso en que el contribuyente no haya desarrollado actividades como transportista por cinco ejercicios consecutivos o más, caso en el cual deberá estarse a las reglas generales establecidas en este número para determinar si se aplica o no el régimen de renta presunta. (Junta de Gobierno; 1974b, pág. 2).

Se desprende de lo señalado en la Ley que si no se cumplen los requisitos de presunción de renta, se pasará a tributar bajo renta efectiva. Sólo en el caso especial de que un contribuyente no haya desarrollado actividades durante cinco o más periodos consecutivos, este podrá volver a calcular sus rentas y ver la posibilidad de volver al régimen de renta presunta.

“Para los efectos de computar el plazo de cinco ejercicios se considerará que el contribuyente desarrolla actividades como transportista cuando arrienda o cede en cualquier forma el goce de los vehículos cuya propiedad o usufructo conserva. (Junta de Gobierno; 1974b, pág. 57).

Como usufructo se entiende según el ordenamiento que es un derecho real de goce o disfrute de una cosa ajena. El usufructuario posee la cosa pero no es de él (tiene la posesión, pero no la propiedad). Puede utilizarla y disfrutarla (obtener sus frutos, tanto en especie como monetarios), pero no es su dueño. Por lo tanto, si una empresa tiene sus bienes en usufructo, esta deberá computarse para el cálculo de su renta o de su presunción según cuál sea el caso.

Para establecer si el contribuyente cumple los requisitos contenidos en el inciso cuarto de este número, deberá sumar a sus servicios facturados el total de servicios facturados por las sociedades y, en su caso comunidades con las que esté relacionado y que realicen actividades de transporte terrestre de carga ajena. (Junta de Gobierno; 1974b, pág. 57).

Entonces para que un contribuyente este bajo el criterio de renta presunta deberán sumarse al computo de la presunción las rentas provenientes de sociedades donde esté relacionado, y entendiéndose por este concepto, de acuerdo a textos, toda participación en el patrimonio de estas, Sin embargo el artículo 20 numero 1 establece criterios acerca del relacionamiento que afectan directamente al concepto que rigen a este tipo de empresas, los cuales de acuerdo al artículo de la presente ley son:

- I) Si la sociedad es de personas y la persona, como socio, tiene facultades de administración o si participa en más del 10% de las utilidades, o si es dueña, usufructuaria o a cualquier otro título posee más del 10% del capital social o de las acciones. Lo dicho se aplicará también a los comuneros respecto de las comunidades en las que participen. (Junta de Gobierno; 1974b, pág. 32).

A lo que se refiere con facultades de administración es que el socio posee facultades de tomar decisiones en representación de una sociedad.

- II) “Si la sociedad es anónima y la persona es dueña, usufructuaria o a cualquier otro título tiene derecho a más del 10% de las acciones, de las utilidades o de los votos en la junta de accionistas.” (Junta de Gobierno; 1974b, pág. 32).

- III) “Si la persona es partícipe en más de un 10% en un contrato de asociación u otro negocio de carácter fiduciario, en que la sociedad es gestora.” (Junta de Gobierno; 1974b, pág. 32).

Para entender este punto es necesario definir el concepto de fiduciario que es aquella convención que entrega dinero o documentos a una persona con el objeto de que haga

expresamente lo que desea el dador o para que se los traspase a una tercera persona. En otras palabras, se entiende que esta convención hace que una persona adquiera la responsabilidad sobre un bien, el cual ha sido encomendado por otra.

IV) "Si la persona, de acuerdo con estas reglas, está relacionada con una sociedad y ésta a su vez lo está con otra, se entenderá que la persona también está relacionada con esta última y así sucesivamente." (Junta de Gobierno; 1974b, pág. 32).

De acuerdo al cómputo que se debe efectuar, con respecto a las normas de relacionamiento, cabe destacar que estas empresas deben ser del rubro transporte terrestre de carga.

Si al efectuar las operaciones descritas el resultado obtenido excede el límite establecido en el inciso cuarto de este número, tanto el contribuyente como las sociedades o comunidades con las que esté relacionado deberán determinar el impuesto de esta categoría sobre la base de renta efectiva según contabilidad completa. (Junta de Gobierno; 1974b, pág. 58).

Si una persona natural está relacionada con una o más comunidades o sociedades que exploten vehículos como transportistas de carga ajena, para establecer si dichas comunidades o sociedades exceden el límite mencionado en el inciso cuarto de este número, deberá sumarse el total de servicios facturados por las sociedades o comunidades con las que la persona esté relacionada. Si al efectuar la operación descrita el resultado obtenido excede el límite establecido en el inciso cuarto de este número, todas las sociedades o comunidades con las que la persona esté relacionada deberán pagar el impuesto de esta categoría sobre la base de renta efectiva determinada según contabilidad completa. (Junta de Gobierno; 1974b, pág. 58).

De acuerdo con el computo de las rentas provenientes de sociedades o comunidades que tributen bajo renta efectiva, estas deberán sumarse el total de los servicios facturados y con esto calcular si se cumple con el requisito que establece la ley.

Las personas que tomen en arrendamiento o que a otro título de mera tenencia exploten vehículos motorizados de transporte de carga terrestre, de contribuyentes que deban tributar en conformidad con lo dispuesto en el número 1° de este artículo, quedarán sujetas a ese mismo régimen. Después de aplicar las normas de los incisos anteriores, los contribuyentes cuyas ventas anuales no excedan de 1.000 unidades tributarias mensuales podrán continuar sujetos al régimen de renta presunta. Para determinar el límite de ventas a que se refiere este inciso no se aplicarán las normas de los incisos sexto y séptimo de este número. (Junta de Gobierno; 1974b, pág. 58).

De acuerdo a este inciso, una empresa de transporte terrestre de carga, pueden explotar vehículos motorizados, que no sean específicamente de carga ajena y pudiendo seguir en el régimen de renta presunta siempre y cuando sus ventas anuales por los servicios que entregan estos, no superen las 1.000 UTM anuales. Cumpliendo este requisito se puede seguir tributando bajo régimen de renta presunta.

Sin perjuicio de lo dispuesto en los incisos anteriores y en el número 2°, los contribuyentes podrán optar por pagar el impuesto de esta categoría según renta efectiva sobre la base de contabilidad completa. Una vez ejercida dicha opción no podrán reincorporarse al sistema de presunción de renta. (Junta de Gobierno; 1974b, pág. 58).

Se desprende de la Ley citada que si el contribuyente opta por tomar la decisión de tributar bajo renta presunta, una vez que suceda esto no se podrá volver a tributar bajo este tipo de renta. A menos que se cumpla con el requisito de los cinco ejercicios, que menciona.

“El ejercicio de la opción a que se refiere el inciso anterior deberá practicarse dentro de los dos primeros meses de cada año comercial, entendiéndose en consecuencia que las rentas obtenidas a contar de dicho año tributarán en conformidad con el régimen de renta efectiva.” (Junta de Gobierno; 1974b, pág. 58).

Para efectos de esta investigación es importante aclarar el término de Renta efectiva que trabaja la legislación chilena. Por el concepto de renta efectiva se entiende que es la renta demostrada a través de la contabilidad.

Por contabilidad se entiende que es la ciencia que clasifica y registra las transacciones de un negocio o empresa. De acuerdo a la legislación Chilena la contabilidad para ser completa deberá estar compuesta por lo siguiente:

Libro Diario.

Libro Mayor.

Libro Inventarios y Balances.

Además la norma tributaria chilena, a través del Servicio de Impuestos Internos, exige a las empresas, para una contabilidad completa los Libros Auxiliares de Compras y Ventas y el Libro Auxiliar de Fondo de Utilidades Tributables.

Para los efectos de este número el concepto de persona relacionada con una sociedad se entenderá en los términos señalados en el artículo 20, número 1°, letra b.” (...) El contribuyente que por efecto de las normas de relación quede obligado a declarar sus impuestos sobre renta efectiva deberá informar de ello, mediante carta certificada, a todos sus socios en comunidades o sociedades en las que se encuentre relacionado. Las sociedades que reciban dicha comunicación deberán, a su vez, informar con el mismo procedimiento a todos los contribuyentes que tengan una participación superior al 10% en ellas. (Junta de Gobierno; 1974, pág. 58). (Junta de Gobierno; 1974b, pág. 58).

De acuerdo con el segundo inciso el contribuyente tiene la obligación de informar a sus relacionados, si es que producto del mismo relacionamiento, no se cumple con el requisito del tope de 3.000 UTM. Como fue visto anteriormente si una empresa que este dentro de

un relacionamiento pasa a tributar bajo renta efectiva, la que finalmente afecta directamente a sus demás relacionadas.

1.3.- Impuesto al Valor Agregado que afecta a las empresas de Transporte Terrestre de Carga

Como fue mencionado, el impuesto al valor agregado es un impuesto que se paga de acuerdo a las ventas y/o servicios entregados por las empresas y teniendo una tasa de impuesto del 19% sobre las ventas y/o servicios entregados.

En el caso particular de las empresas de transporte terrestre de carga, el hecho gravado de este impuesto y que corresponde al giro de su actividad, es el servicio, que ya fue definido anteriormente, que corresponde a:

“La acción o prestación que una persona realiza para otra y por la cual percibe un interés, prima, comisión o cualquier otra forma de remuneración, siempre que provenga del ejercicio de las actividades comprendidas en los números tres y cuatro de del artículo 20 de la ley sobre impuesto a la renta” (Junta de Gobierno; 1974c, pág.2)

Para entender el concepto de servicio se debe precisar en los términos que contempla esta definición dada por la Ley Sobre Impuesto al Valor Agregado. Dichos términos son los siguientes:

Percibir: De acuerdo al Servicio de Impuestos Internos (2010) una suma esta percibida cuando ha ingresado materialmente al patrimonio de la persona que entrega el servicio y no es suficiente con que esta suma se encuentre adeudada a favor del prestador del servicio.

La percepción puede efectuarse a través de:

- El pago, o método alternativo de extinción de obligación, la cuales son:
 - a) Novación: Es la sustitución de una obligación por una nueva.
 - b) Remisión o Condonación: Es la renuncia voluntaria y gratuita que hace un acreedor a toda o una parte de la obligación.

c) Compensación: Es la extinción recíproca de dos deudas, donde el acreedor es deudor y viceversa.

d) Confusión: Es cuando en una persona se reúnen las cualidades de deudor y acreedor en la misma deuda.

- Abono en cuenta.

- Acto de poner una suma a disposición del interesado.

Interés: De acuerdo a la Real Academia de la Lengua Española (2010), el interés corresponde a “el lucro producido por el capital”, y de acuerdo a textos jurídicos y económicos el interés es el monto expresado en dinero que se recibe o que se tiene derecho a recibir por parte de un acreedor o por parte de un cliente, a causa de un capital reajustado. Por ello, todo lo que este bajo el concepto de interés deberá pagar impuesto al valor agregado.

Prima: De acuerdo a Junta de Gobierno (1974c) corresponde a sumas pagadas por seguros otorgados de los aseguradores y por la cual el asegurado recibe a cambio un plan de seguros que estipula todo lo que cubre el seguro que se está tomando.

Comisión: Según Junta de Gobierno (1974c) se entiende por este término una cantidad que se cobra por realizar una transacción de carácter comercial que generalmente corresponde a un porcentaje del precio de venta de la operación.

Remuneración: El artículo 41 del Código del Trabajo define remuneración como “las contraprestaciones en dinero y las adicionales en especie avaluables en dinero que debe percibir el trabajador del empleador por causa del contrato de trabajo.” (Ministerio del Trabajo y Previsión Social, 2003, pág.20). Para esta definición de remuneración, se debe precisar que lo que pretende señalar la definición de servicio es que cualquier medio de pago por los servicios entregados, que sean avaluables en dinero, estarán gravados con el impuesto al valor agregado.

Es importante señalar que para que se produzca la figura de servicio, éste debe ser realizado por una persona natural o por una persona jurídica, siempre en favor de otra persona.

De acuerdo al ordenamiento jurídico se define prestador de servicio como “cualquier persona natural o jurídica, incluyendo las comunidades y las sociedades de hecho, que preste servicios en forma habitual o esporádica.” (Junta de Gobierno; 1974c, pág.2)

El artículo 20 de la Ley Sobre Impuesto a la Renta establece las actividades que estarán gravadas con el impuesto al valor agregado, entre las cuales se encuentra las empresas de transporte terrestre de carga.

Ahora bien, con todo lo señalado acerca del impuesto y el régimen que afecta a los servicios, es importante señalar que los servicios solo estarán gravados cuando estos se realicen en Chile y por lo cual el artículo número cinco de la Ley Sobre el Impuesto al Valor Agregado señala lo siguiente:

El impuesto establecido en esta ley gravará los servicios prestados o utilizados en el territorio nacional, sea que la remuneración correspondiente se pague o perciba en Chile o en el extranjero.

Se entenderá que el servicio es prestado en el territorio nacional cuando la actividad que genera el servicio es desarrollada en Chile, independientemente del lugar donde éste se utilice. (Junta de Gobierno; 1974c, pág.4)

De este artículo se desprende un concepto básico y relevante para el impuesto al valor agregado, que es el de “territorialidad”.

El servicio debe ser prestado o utilizado en Chile.

Por prestado en Chile deberá entenderse, cuando la actividad se desarrolla en Chile, independientemente del lugar donde se utilice. Y se entenderá utilizado en Chile, aún cuando dicha actividad, de prestar servicios, se desarrolle en el extranjero.

Para el pago del servicio, la remuneración entregada, puede efectuarse en Chile o en el extranjero.

1.4.- Imputación del Impuesto al valor agregado

Las empresas que estén afectas al pago de tributos de la Ley Sobre Impuesto al Valor Agregado deberán pagar el tributo establecido con tasa del 19% por sus operaciones afectas, que es el denominado “Débito Fiscal”, pero además podrán rebajar un crédito correspondiente a las adquisiciones, que es el denominado Crédito Fiscal” y la diferencia entre el Débito y el Crédito será finalmente el impuesto que deberá ser enterado en arcas fiscales. Para esto, es necesario conocer los conceptos antes mencionados, como también los requisitos que la ley señala, los cuales son los siguientes:

1.4.1.- Débito Fiscal

Como fue mencionado anteriormente, las empresas de transporte terrestre de carga, actúan por medio de la prestación de servicios. Por este concepto las empresas deberán pagar el impuesto al valor agregado, que para este caso se denomina Débito Fiscal, que “constituye la suma de los impuestos recargados en las ventas y servicios efectuados en el periodo tributario respectivo.” (Junta de Gobierno; 1974c, pág.18)

Al mencionar periodo tributario se refiere a un mes calendario a menos que, la dirección del Servicio de Impuestos Internos señale otra disposición.

1.4.2.- Composición del Debito Fiscal

Ahora bien la composición del Débito está dada también por otros ítems aparte del hecho gravado básico del servicio, los cuales corresponden a los siguientes:

- Impuesto Recargado en las facturas y/o boletas emitidas correspondientes a actividades afectas al Impuesto.
- Impuesto al Valor Agregado no retenido en facturas de compras recibidas.

Además deberán agregarse los siguientes conceptos:

- Diferencias en precios por fijar.

- Intereses y diferencias de cambios por financiamiento en operaciones a plazo.
- Intereses Moratorios.
- Diferencias por facturación indebida, de un Débito fiscal inferior, siempre que sea dentro de un mismo periodo tributario.

Los casos mencionados anteriormente son agregados al Débito Fiscal a través de una nota de débito que es un documento que deben emitir los vendedores y prestadores de servicios afectos al Impuesto al Valor Agregado, por aumentos en el impuesto facturado.

Se deberán deducir los siguientes conceptos de acuerdo al artículo 21 de la Ley Sobre Impuesto al Valor Agregado:

- “Bonificaciones y descuentos otorgados a compradores y beneficiarios de servicios sobre operaciones afectas con posterioridad a la facturación.” (Junta de Gobierno; 1974, pág.18)
- Según la Junta de Gobierno (1974c) Las cantidades restituidas por bienes devueltos o servicios resciliados, si la devolución o resciliación se produce dentro del plazo de tres meses. La Resciliación de acuerdo al Código Civil es una forma de extinguir una obligación y consiste en una convención para dejar sin efecto un acto jurídico con el mutuo consentimiento de todos los que intervinieron en el acto.
- De acuerdo a la Junta de Gobierno (1974c) las sumas devueltas a los compradores por depósitos que garantizan el valor de los envases, cuando estas hayan sido incluidas en el valor de venta afecto al impuesto.

Las situaciones descritas anteriormente corresponden a deducciones al Débito Fiscal a través de una nota de crédito, que es un documento que deben emitir los vendedores y prestadores de servicios afectos al Impuesto al Valor Agregado por deducciones en el impuesto facturado.

También se debe mencionar en el caso de, facturas impagas por el cliente que el débito de la factura no pagada por el cliente no será recuperable, a menos que dicho cliente esté declarado en quiebra, en ese caso existe la posibilidad de poder hacer una compensación. En esta circunstancia el síndico de quiebras emite una nota de débito que puede ser registrada en el libro de compras para utilizar el Impuesto al

Valor Agregado como crédito fiscal, vía por la que puede obtener una compensación del débito declarado en su oportunidad.

Todo lo mencionado anteriormente deberá ser tomado en cuenta para componer el Débito Fiscal del periodo. Además para que sea efectivo, la normativa legal establece que junto con los documentos que acreditan la prestación de servicios, estas deben registrarse en Libro de Ventas de la empresa, que sirve como respaldo de la información de sus declaraciones de impuesto.

1.4.3.- Crédito Fiscal

De acuerdo a Junta de Gobierno (1974c) se establece un Crédito Fiscal en contra de su Débito fiscal, equivalentes al Impuesto al Valor Agregado, recargados en sus facturas que acrediten adquisiciones o utilizaciones de servicios, que estén destinadas a formar parte de su activo realizable, activo fijo, o gastos que tengan relación con el giro de la empresa y estos sean necesarios para la realización de su actividad.

Además el artículo 23 de la presente ley establece situaciones que no proceden a dar derecho a Crédito Fiscal, las cuales son:

- Adquisición o importación de bienes o utilización de servicios que se relacionen con hechos no gravados o no tengan relación con el giro de la empresa.
- Impuesto que haya sido mal recargado en operaciones no gravadas o exentas.
- Adquisición, importación o arrendamiento de automóviles, station wagons o similares así como también los combustibles, reparaciones y todo lo correspondiente para su mantención. Todo ésto quedará nulo si el giro de la empresa corresponde a la venta de éstos o arrendamiento de los bienes citados anteriormente.
- Impuestos recargados o retenidos en facturas no fidedignas o falsas o que no cumplan con los requisitos legales o reglamentarios y en aquellas que hayan sido entregadas por personas no contribuyentes del Impuesto al Valor Agregado.

Para estos efectos se entiende por factura no fidedigna las que no son dignas de fé, estas contienen irregularidades como, fecha y numeración no correlativas, enmendaduras, inconcordancia entre distintos ejemplares o no guardan armonía con

la contabilidad. Y por factura falsa se entiende que es cuando faltan a la verdad, como que sean emitidas por contribuyentes inexistentes o su Rol Único Tributario sea erróneo, así como también que se encuentren con timbres falsos.

- Lo establecido anteriormente acerca del impuesto recargado en facturas no fidedignas o falsas no se aplicará en las siguientes situaciones:
 - a) Cuando el pago haya sido realizado con “cheque, vale vista nominativo o transferencia electrónica de dinero a nombre del emisor de la factura, girados contra la cuenta corriente bancaria del respectivo comprador o beneficiario del servicio.” (Junta de Gobierno; 1974c, pág.20)
 - b) “Haber anotado por el librador al extender el cheque o por el banco al extender el vale vista, en el reverso del mismo, el número del rol único tributario del emisor de la factura y el número de ésta. En el caso de transferencias electrónicas de dinero, esta misma información, incluyendo el monto de la operación, se deberá haber registrado en los respaldos de la transacción electrónica del banco.” (Junta de Gobierno; 1974c, pág.20)

Se entiende por librador a la persona que ordena el pago a una institución financiera.

- Con lo establecido anteriormente, si el Servicio de Impuestos Internos, con posterioridad al pago, objeta la factura, se deberá acreditar lo siguiente de acuerdo al artículo 23 inciso 5°:
 - a) La emisión y pago del cheque, vale vista o transferencia electrónica, mediante el documento original o fotocopia o certificación del banco.
 - b) Tener contabilizada la cuenta corriente en la contabilidad, donde se asentarán los pagos con cheque, vale vista, o transferencia bancaria.
 - c) Que la factura cuenta con los requisitos formales establecidos.
 - d) Se demuestre la efectividad material de la operación y el monto de la misma.

No obstante lo anterior no se perderá el derecho a Crédito Fiscal si se acredita que el impuesto ha sido recargado y enterado en arcas fiscales por el vendedor.

1.4.4.- Requisitos Formales para hacer uso del Crédito Fiscal

Según la Junta de Gobierno (1974c) en su artículo número 25 establece requisitos para el uso del Crédito Fiscal, los cuales son:

- Acreditar el impuesto que ha sido recargado en las facturas, notas de débito y notas de crédito, con sus respectivas consignaciones de los datos del cliente.
- Haber contabilizado los documentos mencionados anteriormente en el respectivo Libro de Compras.
- El respectivo Crédito debe hacerse efectivo en el periodo tributario correspondiente o dentro de los dos periodos tributarios siguientes (dos meses), si no se cumple con este requisito, el respectivo Impuesto al Valor Agregado soportado, puede considerarse como gasto o rectificar, en el mes que debió utilizarse la factura y solicitando la devolución del impuesto pagado excesivamente.
- Respecto del impuesto pagado en las importaciones, solo puede hacerse uso del crédito en el mes correspondiente mes del pago de la declaración de ingreso al país.

1.4.5.- Composición del Crédito Fiscal

Finalmente el Crédito Fiscal del periodo quedará compuesto de la siguiente manera:

- Se deberá agregar el Impuesto al Valor Agregado recargado en las facturas recibidas por adquisiciones o utilidades de servicios.
- Agregar el impuesto que esté declarado en notas de debito recibidas y registradas durante el mes, por aumento del impuesto ya facturado.
- Deducir el Impuesto al Valor Agregado que esté declarado en las notas de crédito correspondiente a cantidades recibidas por descuentos, bonificaciones y devoluciones.

- Agregar el Impuesto al Valor Agregado soportado en las declaraciones de ingreso por importaciones.

Todo lo mencionado anteriormente, debe ser tomado en cuenta para la composición del Crédito Fiscal del periodo.

1.4.6.- Situaciones de la diferencia entre el Crédito Fiscal y el Débito Fiscal

De la diferencia entre el Crédito y el Débito Fiscal, se podrán dar dos situaciones, las cuales deben ser enteradas al Fisco, las que son las siguientes:

- Impuesto al Valor Agregado por pagar, esta situación se presenta cuando, el impuesto soportado en las ventas y/o servicios, es mayor al de las adquisiciones y por lo tanto, se debe pagar esta diferencia, en arcas fiscales.
- Remanente de Impuesto al Valor Agregado, esta situación se presenta cuando, el Impuesto soportado en las adquisiciones es mayor al de las ventas y/o servicios. Para esta situación se entiende por remanente la suma de dinero que queda después de haber pagado una deuda.

De acuerdo a los artículos 26 y 27 de la Ley Sobre Impuesto al Valor Agregado señalan que, el remanente mencionado anteriormente debe expresarse en Unidades de Fomento, que es un índice de valor que se reajusta diariamente por medio del Índice de Precios al Consumidor. Además este remanente de formará parte del Crédito Fiscal del siguiente periodo tributario, tomando el valor expresado en Unidades de Fomento y actualizándolo al valor de dicha unidad a la fecha que corresponda.

Para ambo casos se debe presentar la declaración de este Impuesto por medio del formulario número 29 del Servicio de Impuestos Internos y tendrán hasta el día doce del periodo tributario siguiente para presentar dicha declaración.

1.5.- Impuesto al Valor Agregado para Exportadores

Como fue mencionado anteriormente el transporte terrestre de carga, no sólo presta servicios a nivel nacional, sino que también, lo puede hacer a nivel internacional, por lo tanto, la norma de Impuesto al Valor agregado para exportadores no resulta ajena.

De acuerdo a Junta de Gobierno (1974c) Los exportadores tienen derecho a recuperar el Impuesto al Valor Agregado recargado en las adquisiciones de bienes, de utilidades de servicios o importaciones, las que estén destinadas a su actividad de exportación. También se debe mencionar que los transportistas terrestres de carga pueden recuperar los Créditos Fiscales de pleno derecho, sin ser necesario, solicitar la calificación de exportadores, al Servicio de Aduanas.

Existen tres grandes opciones de utilizar el Crédito Fiscal, las que son:

- Vía imputación al Debito Fiscal.
- De acuerdo al Decreto Supremo 348 del año 1975.
- Solicitando una devolución anticipada.

Al recuperar el Crédito Fiscal vía imputación al debito fiscal, es el mismo proceso que se realiza mensualmente para determinar el Impuesto al Valor Agregado, sólo que se agregan los créditos que por pleno derecho tienen los exportadores y los cuales serán explicados a continuación.

El Decreto Supremo 348 establece que se puede recuperar el Crédito Fiscal de un periodo correspondiente, de acuerdo al porcentaje que representen las exportaciones en las ventas totales de un periodo. Para estos efectos se deben realizar las siguientes operaciones:

- a) Se debe tomar el valor Free On Board de las exportaciones y dividiendo el valor total de las prestaciones de servicios (nacionales como también internacionales). El valor Free On Board se refiere al precio puesto al colocar una mercancía a bordo de una nave, en el puerto de salida. El porcentaje obtenido de la operación será aplicada al total del Crédito Fiscal.
El valor Free On Board para el caso presente de los servicios “se calculará al tipo de cambio vigente a la fecha de conocimiento del embarque en el caso de los

bienes y de aceptación a trámite de la Declaración de Exportación para los servicios.”(Ministerio de Economía; 1975, pág.1)

La Declaración de Exportación se refiere al Documento Único de Salida, que es, el documento mediante el cual se presentan las mercancías al Servicio Nacional de Aduanas para su posterior internalización del país.

Según el Ministerio de Economía (1975) los remanentes de Créditos Fiscales de periodos anteriores relacionados con operaciones internas, se recuperaran hasta la suma que resulta de aplicar la tasa del 19% sobre el valor Free On Board de las exportaciones.

- b) El Decreto Supremo también establece que la recuperación de impuesto se realice con cheque nominativo, girado a favor del exportador, por parte del Servicio de Tesorería.
- c) También dispone que se debe confeccionar una declaración jurada. En general, estas se encuentran reguladas por el Servicio de Impuestos Internos, en su Resolución Exenta número 23 del año 2001, complementada por la Resolución Exenta número 7 del año 2008. En estas Resoluciones se encuentran los requisitos que debe contener la declaración jurada para la devolución del Impuesto al Valor Agregado para exportadores.
- d) Para las empresas de transporte terrestre de carga internacional, el plazo para presentar esta declaración es dentro del mes siguiente a la contratación de la carga o desde el zarpe del último puerto o aeropuerto, de recalcada en el país de la nave o aeronave, o de la percepción del flete externo por pagar en Chile.
- e) En el caso de las empresas de transporte terrestre de carga, que además efectúen actividades no afectas y/o exentas, deberán calcular una parte proporcional que corresponda a las actividades afectas, como también una proporcionalidad para las actividades no afectas y/o exentas. Esto nace a raíz del artículo 23 de la Ley Sobre Impuesto al Valor Agregado, para así separar los impuestos soportados en las operaciones exentas, luego de esto deberán aplicarse las normas del artículo 36, mencionadas anteriormente, y que se refieren a los exportadores.

Para determinar la relación porcentual, debe tomarse el total de las ventas y/o servicios afectos incluyendo las exportaciones en contra del total de las ventas y/o servicios totales, incluyendo las ventas y/o servicios no afectos y/o exentos. Con esto se obtiene el porcentaje de utilización común para el Crédito Fiscal del periodo, el cual se aplica al total del dicho crédito obtenido en el periodo tributario respectivo.

Después de aplicar el porcentaje de utilización común del Crédito Fiscal se procede a realizar el cálculo de la devolución de los exportadores que fue mencionada anteriormente.

Para los efectos de los cálculos de devolución, descritos en las letras a y e, es importante saber que, estos se realizarán para cada periodo tributario, y además se deben acumular todos los valores que fueron mencionados hasta completar el año calendario. Luego para el siguiente año, se iniciará nuevamente el procedimiento descrito anteriormente. También recalcar que el valor Free On Board de los servicios de transporte terrestre de carga internacional se calcularán al tipo de cambio vigente a la aceptación de la Declaración de Exportación.

Para la recuperación del Impuesto al Valor Agregado de los créditos en forma anticipada se da cuando, no existiendo exportaciones, si existen compromisos de exportaciones.

Para lo demás deberán cumplir con los requisitos establecidos en el Decreto Supremo 348 y que fueron establecidos anteriormente.

1.6.- Crédito Fiscal especial por Impuesto al Petróleo Diesel

La ley 18.506 del año 1986 establece un crédito especial para las empresas que utilicen petróleo diesel en sus operaciones. Y en la cual establece a todos los tipos de contribuyentes que pueden hacer uso de este beneficio, entre los cuales, de acuerdo a la actualización de la ley 19.764 en el año 2001, se encuentran las empresas de Transporte Terrestre de Carga.

Las empresas de Transporte de carga que sean propietarias o arrendatarias con opción de compra de camiones de un peso bruto vehicular igual o superior a 3.860 kilogramos,

podrán recuperar, un porcentaje de las sumas pagadas por dichos vehículos, por concepto del Impuesto Específico al Petróleo Diesel establecido en el artículo 6° de la ley N° 18.502.

Los Transportistas terrestres de carga nacional e internacional recuperan 25% del impuesto específico contra el débito fiscal.

Para estos efectos, las empresas de transporte de carga tendrán derecho a deducir de su débito fiscal, determinado como fue mencionado anteriormente, el porcentaje indicado del impuesto que afecte las adquisiciones de petróleo diesel que realicen en el mismo período tributario en que se determine el débito fiscal respectivo o dentro del plazo de dos periodos tributarios siguientes. Para estos efectos, dicho porcentaje del impuesto al petróleo diesel establecido en la ley N° 18.502, tendrá el carácter de crédito fiscal respecto del Impuesto al Valor Agregado y, por consiguiente, le serán aplicables las normas que fueron establecidas anteriormente.

Las empresas de Transporte Terrestre de Carga que realicen transporte de carga desde Chile al exterior y viceversa, también podrán acceder al beneficio. En el caso que estos contribuyentes por no encontrarse afectos al Impuesto al Valor Agregado o por la cuantía de su débito fiscal, no hayan recuperado total o parcialmente el porcentaje correspondiente en la forma señalada precedentemente, podrán solicitar la devolución de las sumas no imputadas. La solicitud se efectuará de acuerdo al procedimiento y plazos establecidos para la recuperación del Impuesto al Valor Agregado previsto en el artículo 36 de la Ley Sobre Impuesto al Valor Agregado, y el Decreto Supremo 348 de 1975, los que fueron explicados anteriormente. El Servicio de Impuestos Internos se encargara de validar los requisitos establecidos en el Decreto Supremo 348.

1.6.1.- Ley 20.456

Esta ley modifica parcialmente el reintegro del Impuesto Especifico al petróleo diesel, para las empresas de Transporte Terrestre de Carga. La que estable lo siguiente:

Excepcionalmente, durante el período comprendido entre el 1 de julio del año 2010 y el 30 de noviembre del año 2011, ambas fechas inclusive, el porcentaje a que se refiere el inciso segundo del artículo 2° de la ley N° 19.764, será el que resulte de

la aplicación de la escala siguiente, en función de los ingresos anuales del contribuyente durante el año calendario inmediatamente anterior: (Ministerio de Hacienda; 2010, pág. 1)

- 63% para los contribuyentes cuyos ingresos anuales hayan sido iguales o inferiores a 18.600 Unidades Tributarias Mensuales.
- 39% para los contribuyentes cuyos ingresos anuales hayan sido superiores a 18.600 y no excedan de 42.500 Unidades Tributarias Mensuales.
- 29,65% para los contribuyentes cuyos ingresos anuales sean superiores a 42.500 Unidades Tributarias Mensuales

Tratándose de contribuyentes que al momento de acogerse a este beneficio no tuvieran ingresos por el período de 12 meses inmediatamente anterior al mes en que se impetre el beneficio, se considerará que los ingresos anuales corresponden a la suma de los ingresos acumulados, según su proyección a doce meses, para lo cual los ingresos obtenidos en el o los meses respectivos deberán dividirse por el número de meses en que hubiere registrado ingresos efectivos y multiplicarse por 12. En el momento en que el contribuyente ya haya completado sus primeros 12 meses de ingresos, se considerarán éstos para establecer el porcentaje de recuperación que le corresponda, según el inciso anterior durante lo que resta del año. (Ministerio de Hacienda; 2010, pág. 1)

Los ingresos de cada mes se expresaran en Unidades Tributarias Mensuales. Para determinar los ingresos y establecer el porcentaje de recuperación que establece la presente ley se deberán computar a sus ingresos, el total de los ingresos en los que esté relacionado, de acuerdo a las reglas de relacionamiento del artículo 20 de la Ley Sobre Impuesto a la Renta y que fueron explicados anteriormente.

Lo dispuesto anteriormente se aplicará a partir del primero de julio de 2010 y hasta el treinta de noviembre de 2011.

Se debe tener presente que para los cálculos de los ingresos los contribuyentes deberán contemplar todos os ingresos, sean o no de la actividad de Transporte Terrestre de

Carga, los mencionados ingresos deberán ser determinados por cada periodo tributario y agregando cada ingreso que perciba o que devengue de acuerdo a lo siguiente:

- Si el contribuyente tributa bajo Renta Efectiva, deberá considerar los ingresos brutos, los que establecen el artículo 29 de la Ley Sobre Impuesto a la Renta, y que en corresponde a la Base Imponible para la aplicación de los tributos, además de agregar sus rentas exentas y no afectas.
- Si el contribuyente tributa bajo Renta Presunta deberá considerar sus ingresos efectivos, afectos, exentos, no afectos, o no gravados con el Impuesto al Valor Agregado.

1.7.- Devolución de remanentes provenientes de adquisiciones del Activo Fijo

Si bien esta no es una norma que beneficia en específico al transporte terrestre de carga es importante señalar que es una norma que no puede quedar ajena al rubro, por lo tanto debe siempre estar presente en este tipo de empresas.

El artículo 27 bis de la Ley Sobre Impuesto al Valor Agregado, norma el actuar en relación con la devolución de los créditos provenientes del activo fijo.

De acuerdo a Junta de Gobierno (1974c), podrán hacer uso de este beneficio los contribuyentes gravados con el impuesto al valor agregado, estos pueden ser vendedores o bien prestadores de servicios y también podrán hacer uso de este beneficio los exportadores.

Ahora bien existe una condición determinante para poder tener el beneficio señalado anteriormente el cual consiste en que:

Los contribuyentes gravados con el impuesto del Título II de esta ley y los exportadores que tengan remanentes de crédito fiscal determinados de acuerdo con las normas del artículo 23, durante seis o más periodos tributarios consecutivos como mínimo, originados en la adquisición de bienes corporales muebles o

inmuebles destinados a formar parte de su Activo Fijo o de servicios que deban integrar el valor de costo de éste. (Junta de Gobierno; 1974c, pág. 16)

Para que la se pueda cumplir lo establecido en artículo 27 bis de la citada ley, las adquisiciones de activo fijo para ser considerada tal, deben tratarse de adquisiciones de activos, que sean destinados a actividades gravadas que den derecho a crédito fiscal. Estos pueden ser bienes muebles como inmuebles.

Los bienes mencionados anteriormente, pueden ser bienes importados en virtud de un contrato de arriendo, que puede ser con o sin opción de compra.

Es importante destacar que la utilización del remanente de los créditos provenientes del activo fijo, puede ser utilizada imputando ésta a cualquier tipo de impuestos fiscales, incluso de retención, derechos, tasas, y gravámenes aduaneros. También se puede solicitar una devolución de estos remanentes a Tesorería.

Para poder pedir la devolución se debe, primero que nada, identificar o debe existir un remanente de crédito fiscal, originado por adquisiciones de activo fijo, por seis o más periodos consecutivos. Luego se deben sumar los créditos fiscales de la adquisición de activo fijo, desde el primer mes en que se determine el remanente. En el caso de que hubiese créditos fiscales de otras actividades, para solicitar la devolución, deben sumarse todos los créditos, que existan por seis o más periodos consecutivos y después de esto se debe realizar la relación porcentual que exista entre los créditos provenientes del activo fijo y los provenientes de las demás actividades. Realizado esto se puede solicitar la devolución a tesorería o bien la devolución para imputar a algún impuesto. La dicha devolución debe estar expresada en UTM.

Se debe tener en consideración que esta devolución se puede considerar como un préstamo, ya que se debe restituir las sumas recibidas y esto se puede realizar a través de las siguientes disposiciones:

Restitución Normal: Esta se realiza a través de los pagos efectivos que se realicen a Tesorería por concepto de Impuesto al Valor Agregado, el que es generado a través de sus operaciones normales, es decir todas las actividades afectas a impuestos. Esta restitución es a contar del mes siguiente de pedida la devolución y no se considera restitución la parte cubierta por créditos fiscales so remanentes.

Restitución Adicional: Esta es para aquellos contribuyentes que habiendo solicitado la devolución, realicen en cualquiera de los periodos siguientes actividades u operaciones no gravadas con Impuesto al Valor Agregado, como también, actividades exentas. Para esto los dichos contribuyentes además de restituir a través de la imputación normal del impuesto, deben restituir el exceso obtenido por las operaciones exentas o no gravadas. Esto se hace mediante la agregación al debito fiscal en la declaración de impuestos de las cantidades que resulten de lo siguiente:

Deberán pagar adicionalmente el 19% de las ventas totales multiplicado por la proporción de actividades gravadas que se utilizó para determinar el crédito fiscal del mes de adquisición del activo fijo.

Para ambos casos la obligación de restituir será hasta que se haya enterado por completo a arcas fiscales la devolución solicitada.

1.8.- Planificación Tributaria

De acuerdo a Rivas y Vergara (2002) la Planificación Tributaria corresponde a un proceso que constituye una serie de actos o actuaciones lícitas del contribuyente, cuya finalidad es invertir eficientemente los recursos destinados al negocio y con la menor carga impositiva que legalmente sea admisible, dentro de las opciones que el ordenamiento jurídico contempla.

Según García (2007) la Planificación Tributaria como aquella acción de un contribuyente destinado a maximizar su utilidad después de los impuestos, utilizando una forma de organización que permita disminuir la carga tributaria. En la planificación el legislador ofrece al contribuyente una serie de alternativas de organización, de manera que la elección de una de ellas no puede ser considerada como ilegal siempre y cuando dicha opción esté amparada por la realidad de los hechos que la justifican.

De lo mencionado, se desprende que la Planificación Tributaria en sí, es la manera en que un contribuyente enfrenta la carga tributaria. Por lo tanto, Planificación Tributaria es un análisis, un estudio, una búsqueda de alternativas de forma constante, que ayuden a maximizar los recursos de una empresa, minimizando la carga tributaria a través de las

ventajas que pueda dar el ordenamiento jurídico y actuando siempre conforme a lo señalado por él.

Es importante recalcar que siempre se debe actuar conforme al ordenamiento jurídico, de ahí es que la Planificación Tributaria no debe confundirse con el concepto de Elusión Tributaria, que de acuerdo a García (2007), corresponde en utilizar medios lícitos para que un determinado hecho imponible se realice mediante figuras jurídicas aceptadas por el ordenamiento jurídico. La Elusión implica no realizar un hecho gravado y, por lo tanto, no nace tributo ni una obligación.

Así como tampoco la Planificación Tributaria debe ser Evasión Tributaria, ya que esta consiste directamente en transgredir las leyes tributarias.

Con todo lo anterior mencionado acerca de la Planificación Tributaria, con los tributos establecidos que deben pagar las empresas de transporte terrestre de carga y también con las alternativas con las que cuentan para pagar algunos de ellos, se puede evaluar una Planificación para este tipo de empresas.

Capítulo II

2.1 Problema de Investigación

La planificación tributaria, de acuerdo a Rivas y Vergara (2002), se refiere a la acción que los contribuyentes ejercen para afrontar la carga tributaria. En las economías modernas no hay empresa que se encuentre ajena a los pagos de tributos que exigen los gobiernos, así como tampoco ninguna discute que una buena gestión empresarial exige el optimizar la carga tributaria. – Según García (2007) la optimización de la carga tributaria se logra a través del ahorro de impuestos, la adecuada planificación tributaria y una buena gestión de las franquicias tributarias, siempre que se utilicen los caminos que el ordenamiento jurídico permita.

Entonces la planificación tributaria debe ser un análisis, un estudio, una búsqueda de alternativas que ayuden a maximizar los recursos, minimizando la carga tributaria y buscando ventajas desde el ordenamiento jurídico, siempre que se esté actuando conforme a él.

Una empresa siempre estará ligada a un rubro en específico y todo rubro está contemplado en un ordenamiento jurídico. Es por esto, que al momento de definir una empresa de transporte terrestre de carga como tal, se debe tener claro todas las legislaciones que las rigen y que, en definitiva guiarán la planificación tributaria.

Existe una carencia sistematizadora de la información que genera un accionar desde la incertidumbre, ya que, varias legislaciones que rigen a las empresas de transporte terrestre de carga, se encuentran sometidas a diferentes jurisprudencias, tanto de orígenes legislativos como de organismos encargados de fiscalizar la gestión tributaria.

La presente tesis tiene como propósito analizar las alternativas de planificación tributaria para las empresas de transporte terrestre de carga y verificar su aplicación, tomando una muestra de tal industria. Para esto, se que investigarán los criterios de cada una, identificar los tipos de empresa que son, como también los regímenes a las que están sujetas para pagar sus tributos, como además visitar a profesionales, que asesoren tributariamente, a las empresas de transporte terrestre de carga y realizar entrevistas pertinentes a la planificación tributaria que toman como opción.

2.2 Preguntas Evaluativas

2.2.1- Pregunta de investigación

¿Cuáles son las alternativas, que tienen, las empresas de transporte terrestre de carga, para una adecuada planificación tributaria?

2.2.2- Otras preguntas evaluativas

¿Cuáles son los requisitos rígidos, para desarrollar la actividad, de transporte terrestre de carga?

¿Qué criterios tienen los servicios entregados por las empresas de transporte terrestre de carga?

¿Qué tipo de conformación legal tienen este tipo de empresa?

¿Cómo tributan las empresas de transporte terrestre de carga?

2.3 Objetivos

2.3.1- Objetivo General

Analizar las alternativas de planificación tributaria, que se presentan, para las empresas del rubro de transporte terrestre de carga.

2.3.2- Objetivos Específicos

Indagar los criterios de venta, de los servicios entregados por las empresas de transporte terrestre de carga.

Identificar el régimen de tributación al que están sujetas las empresas de transporte terrestre de carga.

Describir la estructura legal que tienen las empresas de transporte terrestre de carga.

2.4. Metodología

La presente investigación se basa en una perspectiva fenomenológica desde un paradigma naturalista a través de una metodología cualitativa, con un alcance descriptivo-explicativo.

2.4.1.- ETAPA I: Recopilación de Información

La información de recopilará desde:

1. La Ley sobre Impuesto a la Renta.
2. Página del SII (oficios, circulares, resoluciones, etc.), relacionados con la tributación de las empresas de transporte terrestre de carga.
3. La Ley sobre Impuesto al Valor Agregado.
4. Ley 20.456, ley acerca de la devolución de impuesto al petróleo diesel.
5. Textos de carácter u orden tributario.
6. Tesis sobre temas relacionados con la planificación tributaria.

2.4.2.- ETAPA II: Sistematización de la información

La información se ordenará en función de los siguientes criterios:

1. Sistema tributario vigente.
2. Planificación tributaria.

2.4.3.- ETAPA III: Sujeto de Investigación

Los sujetos de investigación serán auditores tributarios y/o asesores tributarios que se dediquen a realizar planificaciones tributarias en empresas del rubro de transporte terrestre de carga. A saber se entrevistara a las siguientes personas:

- Manuel Bruna, Auditor Independiente, Asesor de empresas de Transporte terrestre de carga.
- Mauricio Núñez Figueroa, Socio de empresa Fortunato & Asociados.
- Gonzalo Escobar Salamanca, Auditor, Oficina Contable Administrativa Tributaria.

2.4.4.- ETAPA IV: Aplicación de la técnica recogida de datos

Para la aplicación de la técnica recogida de datos, se realizará lo siguiente:

1. Elaborar una entrevista con preguntas fundamentales para realizar planificaciones tributarias y generalizadas al rubro en específico.
2. Contactar a los profesionales especializados.
3. Realizar la entrevista en profundidad y a la vez grabarla.
4. Transcribir la entrevista.
5. Enviar la transcripción de la entrevista para una revisión por parte del entrevistado.

Entrevista:

¿Qué significa o que es la planificación tributaria para usted?

Las empresas de transporte terrestre de carga, al poder regirse por un régimen de presunción. ¿Resultan realmente beneficiadas por esta presunción, desde el punto de vista de pago de tributos? ¿Cómo?

En el caso de planificaciones tributarias a empresas que tributan con renta presunta. ¿Existe evaluación de alternativas constante? ¿Cómo?

¿Ha tenido la oportunidad de ver casos en que, por diferentes razones, se pase de un régimen de tributación presunto a uno de tributación efectivo?

¿Qué tan diferentes son las planificaciones tributarias de otro tipo de empresas en comparación con las empresas de transporte terrestre de carga?

¿Cuál es el criterio de tributación más utilizado por este tipo de empresas?

¿Cómo es la imputación del Impuesto al Valor Agregado (IVA) de estas empresas?

¿Es común que estas empresas entreguen servicios al extranjero?

En el caso de entregar servicios al extranjero, ¿Se aprovecha el IVA exportadores que se pueda generar con las ventas? ¿De qué manera?

¿Pueden estas empresas arrendar servicios de transportes, para poder cubrir sus ventas?

¿Cómo se puede aminorar la carga soportada por el impuesto específico al petróleo diesel?

¿De qué manera se está planificando la ventaja que da la nueva ley sobre recuperación de impuesto específico al petróleo diesel?

Con su experiencia. ¿Cómo cree que debieran planificar tributariamente este tipo de empresas?

¿Cuál cree usted que es el mayor incentivo, para una persona que desea formar un negocio, entrar en este rubro?

2.4.5.- Etapa V: Criterios de Calidad

De acuerdo con la confiabilidad y fiabilidad de la recogida de datos se hará lo siguiente:

1. La entrevista se realizará a profesionales con experiencia en el tema. A saber, socios de Fortunato & Asociados y auditores independientes encargados de realizar planificaciones tributarias a empresas de transporte terrestre de carga. A saber, prestadoras de servicios a grandes empresas, como Terpel y Copec.

2. La grabación de la entrevista será entregada como evidencia.

2.4.6.- Etapa VI: Categorización de la Información

1. Los datos se ordenarán con la información relacionada con el tema en estudio, recogidos en las entrevistas.
2. La información recogida será sistematizada por medio de las siguientes categorías, que quedarán ordenadas de acuerdo a las siguiente:
 - a) Planificación Tributaria.
Sub categorías: Concepto, Renta Presunta y Renta Efectiva
 - b) Tributos establecidos por el artículo 34 bis y Ley Sobre Impuesto a la Renta.
 - c) Imputación del Impuesto al Valor Agregado.
Sub categorías: Imputación a través de régimen normal, Imputación a través del Decreto Supremo 348 año 1975
 - d) Servicios Entregados
Sub categorías: Servicios sólo locales, sólo extranjeros o ambos.
 - e) Origen del servicio entregado
Sub categorías: Servicios de fuente propia, externalización de los servicios.
 - f) Recuperación crédito Activo Fijo.
 - g) Recuperación del impuesto específico al petróleo diesel.

2.4.7.- Etapa VII: Análisis de resultados

Se analizarán los resultados de acuerdo a la recogida de información de las entrevistas y de acuerdo a la tabulación de la misma, por lo que se realizarán las siguientes acciones:

1. Separar los resultados más relevantes de las respuestas entregadas, a través de la entrevista.

2.4.8.- Etapa VIII: Discusión de resultados

De acuerdo a los resultados de las entrevistas y lo elaborado, se realizará lo siguiente:

1. Comparar los resultados obtenidos en las entrevistas, con el marco teórico de la investigación.

2.4.9.- Etapa IX: Conclusiones

Se obtendrán conclusiones de acuerdo a:

1. Recogida de datos.
2. Discusión de resultados.

2.4.10.- Etapa X: Elaboración de Informe

De acuerdo a la elaboración del informe:

1. Se redactará el informe final de acuerdo a pautas de investigación.

Alcance del estudio

Cabe destacar, que la presente investigación, tratará las alternativas de planificación tributaria para las empresas de transporte terrestre de carga, en el sentido de que se limitará a las alternativas tributarias más importantes que se presentan para el rubro. Además sólo profundizara en la parte tributaria, ya que analizar todo lo correspondiente al rubro sería un estudio mucho más exhaustivo.

También es importante señalar que las alternativas analizadas corresponden al periodo correspondiente entre 2010 y 2011.

Capítulo III

Conclusiones Instrumentos Metodológicos

Categoría Planificación tributaria, sub categoría concepto de Planificación tributaria.

Se desprende de las opiniones dadas por los expertos, que la planificación tributaria, va a ser un proceso de indagación en el área tributaria así como también será una herramienta real al cliente para enfrentar la carga tributaria sin perjudicar a estos de ninguna manera. Además de preocuparse solamente del área tributaria se debe tener en cuenta el área administrativa para llevar una adecuada planificación tributaria, ya que esta con la administración se puede ordenar como también obtener información clara y precisa en un determinado momento. Y como gran objetivo la planificación tributaria pretende tener un negocio estructurado de forma adecuada y en donde se pueda optimizar la gestión tributaria y la de sus operaciones.

Categoría Planificación Tributaria, sub categoría Planificación tributaria bajo renta presunta.

Como primer punto se tiene que rescatar que la renta presunta, resulta ser un gran atractivo para personas que quieren entrar en el negocio del transporte terrestre de carga. La renta presunta para contribuyentes que están recién empezando en el rubro resulta útil en el sentido de que no se tienen que meter en el tema administrativo (hablando de contabilidad y tributación) por lo que sólo se preocupan de la operación del negocio en sí. Ahora para efectos de conveniencia de la renta presunta, obviamente depende de los movimientos operativos que tengan las empresas y también el tamaño de estas empresas, ya que un pequeño empresario no va a pensar en dejar la renta presunta, porque este no tiene un gran nivel de facturación. Pero a nivel de medianas empresas ya se empieza a evaluar la posibilidad de dejar la presunción de renta y pasar a renta efectiva. En este caso para la planificación tributaria bajo renta presunta las empresas que desean seguir tributando bajo renta presunta, deben tener bien claro su nivel de

facturación para no caer en renta efectiva y por lo tanto deben realizar una planificación tributaria para esto, la cual va a consistir en evaluar los futuros beneficios que les traerá la renta efectiva y evaluar cómo están bajo renta presunta. La planificación tributaria para mantenerse en renta presunta puede consistir en regular la venta de servicios y también crear otra empresa la que estará con renta presunta y de esta manera pueden seguir tributando bajo renta presunta, aunque para esto se debe tener cuidado de no caer en relacionamiento entre ellas, ya que de esta manera se puede caer en el régimen de tributación efectiva, lo que se establece claramente en el artículo 34 bis de la ley de la renta.

Se puede concluir de todas las entrevistas que la planificación tributaria bajo renta presunta, no es muy compleja y en todo caso se concuerda que la verdadera planificación tributaria comienza cuando se decide optar por un régimen de tributación efectivo, además que se obtienen muchos beneficios que la mayoría de los contribuyentes de renta presunta desconocen.

Categoría Planificación Tributaria, sub categoría Planificación tributaria bajo renta efectiva.

Se sostiene en las tres entrevistas que la verdadera planificación tributaria empieza cuando se pasa la barrera de la renta presunta o bien por diferentes razones, las que van desde tener un gran nivel de antigüedad, flujos demasiado grandes que hacen insostenible la renta presunta, como también mala gestión para mantener la renta presunta. Es aquí es en donde aparece la esencia de la planificación tributaria.

En la tributación bajo renta efectiva debemos ya empezar a tomar en cuenta todo lo que se relaciona con los gastos del negocio así como también los beneficios que tienen este tipo de empresas desde el punto de vista de la tributación. Ahora se pueden tener rebajas en todo lo correspondiente a las actividades de los choferes, que son los gastos de viáticos (estadía, alimentación, transporte en ruta), así como también la capacitación de los empleados y ahora recientemente los peajes pagados por los transportistas. Además se pueden contar con créditos SENCE que da el gobierno. También se tiene que tener presente que se puede aprovechar el financiamiento a través del leasing, el que permite que comprar un camión a través de este financiamiento y además poder tener una rebaja

para el pago del impuesto a la renta. Además se debe tener muy presente que para obtener financiamiento por medio de las instituciones bancarias, es mucho más fehaciente y más fácil obtenerlos bajo renta efectiva, ya que a través de esta se puede informar la real situación de la empresa.

En conclusión la tributación bajo renta efectiva resulta ser ya un verdadero estudio, en relación, con todo el negocio que va desde regular gastos, hasta poder encontrar alternativas administrativas para hacer rendir de mejor forma un negocio.

Categoría 2 Imputación del impuesto al valor agregado, sub categoría Imputación a través de régimen normal.

Como primera medida el IVA se debe imputar obviamente los créditos versus los débitos, pero lo que hace relevante esta información es el nivel de ventas que pueden poseer. Ahora bien los contribuyentes deben imputar los créditos contra los débitos, pero se debe tener presente que este rubro tiene la particularidad de poder tener gran flujo de exportaciones como también pueden obtener crédito a través de la recuperación del petróleo diesel. Entonces resulta relevante la imputación del IVA el saber si la empresa tiene gran nivel de exportaciones para tener una visión clara si se quiere recuperar el IVA o imputarlo simplemente a los créditos fiscales. Entonces se puede concluir que va a depender mucho del rumbo que le dé a sus servicios la empresa, para así evaluar la alternativa de ya recuperar el IVA que se pueda generar.

Categoría 2 Imputación del impuesto al valor agregado, sub categoría Imputación a través del decreto supremo 348 del año 1975.

De la misma sub categoría mencionada se analiza que ante un gran nivel de IVA generado por exportaciones y también teniendo presente si se está generando o no demasiado debito fiscal, el contribuyente debe optar por pedir la recuperación en dinero que permite el decreto supremo 348. En esta categoría resulta determinante el factor dinero para el empresario que siempre será un gran incentivo para solicitar esta devolución, que en el último tiempo resulta ser un trámite mucho más sencillo que antes,

ya que ahora se puede tener la devolución a los quince días después de solicitarla, obviamente con la documentación correspondiente.

Categoría 3 Servicios entregados, sub categoría servicios solo locales.

Resulta relevante para el ítem anterior los servicios que entreguen las empresas, para ver la posibilidad de poder recuperar IVA, pero no solo resulta primordial el punto de vista de la devolución del impuesto y su debida imputación, sino que también resulta primordial para una planificación tributaria, tener la claridad del terreno que se desea pisar para el pago de tributos. Si desea solo tener servicios locales, la actividad bajo una renta presunta o efectiva, resulta ser mucho más sencilla, porque solo se enfocan en lo operacional de la actividad, ya que solo tendrían que imputar débitos contra créditos. Mirando del punto de vista de la planificación tributaria y también de una planificación estratégica, se tiene que evaluar la posibilidad de entregar servicios hacia el extranjero, ya que, estos podrían representar no solo un beneficio en sus ventas, sino que también beneficio a nivel tributario.

Categoría 3 Servicios entregados, sub categoría servicios extranjeros y ambos.

Como fue mencionado anteriormente los servicios entregados por la empresa decidirán la posibilidad de recuperar el IVA que se pueda generar en las empresas, además de que en el último tiempo con todas los beneficios que tienen las empresas de transporte terrestre de carga, es muy común que se entreguen servicios al extranjero, por lo tanto el tema de recuperación de IVA exportadores es un tema que deben tener muy presente este tipo de empresas. Los servicios hacia al extranjero tienen la particularidad de estar exentos del pago de IVA por el hecho de ser considerado exportación, pero además como fue mencionado en la anterior categoría, se puede recuperar el IVA generado en dichas exportaciones. Como sucede con las empresas que entregan servicios solo locales referentes a una planificación tributaria, estas también deben hacer una planificación tributaria y estratégica para este tema, ya que no es menor el monto que se podría llegar a recuperar a través del decreto supremo.

Se ha dado casos en que empresas deciden optar por planificar la entrega de sus servicios preferentemente al exterior y por esto es que tienen en sus proyecciones de flujos, los relacionados con la recuperación del impuesto.

En el caso de tener ambos servicios, tanto locales como extranjeros, desde el punto de vista de la planificación tributaria, es ya casi fortuito que se dé o no recuperación de IVA ya que como se sabe se debe hacer una proporción de servicios locales y extranjeros. En estos casos se debe evaluar los niveles de ventas estimados y si hay posibilidad de recuperar una suma de dinero considerable, ahí recién las empresas evalúan la posibilidad de recuperarlo, que además por lo general lo hacen muy frecuentemente.

Categoría 4 Origen del servicio, sub categoría servicios de fuente propia.

Para la planificación tributaria y para el pago de tributos resulta primordial saber si los servicios entregados son de fuente propia o de fuente extranjera. Al ser de fuente propia mirándolos desde un punto de vista de planificación tributaria bajo renta presunta, no resulta tan determinante, en donde cambia la situación es cuando se está bajo renta efectiva. En el caso de la renta efectiva resulta determinante por que a través de aquí yo puedo rebajar todos los gastos que se me puedan generar en la actividad misma y solo lo podre hacer a través de los servicios de fuente propia. Desde el punto de vista del IVA exportadores como del petróleo diesel ya resulta importante estando bajo renta presunta o efectiva, ya que el IVA tendrá opción de recuperarse si se entrega el servicio de fuente propia, lo mismo sucede en el caso del impuesto específico al petróleo diesel, este solo se podrá recuperar solo si la empresa que entrega el servicio lo hace de fuente propia.

Categoría 4 Origen del servicio, sub categoría externalización de servicios.

Como se dijo anteriormente, es primordial saber de qué fuente es el servicio. En el caso de externalizar los servicios, que es una práctica bastante común, hay que tener presente de que no se podrán recuperar los gastos en que se incurran por parte de la empresa o persona natural contratada y que tampoco se tendrá opción de recuperar el IVA que se pueda generar en la exportación. Este tipo de actividad, de externalizar servicios, es una práctica ocupada tanto en empresas bajo renta efectiva como de renta presunta. Y desde el punto de vista de la planificación tributaria es ocupada desde recurrir a esto para no facturar más para no sobrepasar el límite de renta presunta en el caso de la tributación bajo renta efectiva, como también aminorar costos en una planificación tributaria bajo renta efectiva.

Cuando se incurre en la externalización de los servicios, lo que se puede aprovechar por parte de la empresa contratante es el IVA que se genere en la factura de compra. Cabe mencionar que se da bastante seguido que grandes empresas creen empresas pequeñas que presten servicios a la más grande. Se debe tener muy claro cuál es el límite de lo que se puede realizar con esta práctica, ya que se da para muchos ilícitos.

Categoría 5 Recuperación de créditos del activo fijo.

De acuerdo con lo sostenido en las entrevistas es importante señalar que la recuperación de créditos provenientes de inversiones en activo fijo, debe ser bien manejadas y gestionadas por las empresas, para una adecuada planificación tributaria.

El tema del activo fijo está muy ligado con el IVA en sí, ya que son parte de los remanentes provenientes del activo fijo los que se pueden recuperar, pero además dependerá de la planificación tributaria que fue mencionada en los puntos anteriores de IVA lo que variaran la recuperación.

En una planificación tributaria, es importante rescatar que actualmente, como una manera de planificar, se están reinvertiendo utilidades en activo fijo y con esto mientras el activo fijo adquirido tenga movimiento, se va imputando el crédito obtenido por la adquisición a los débitos generados por la actividad.

Categoría 6 Recuperación del Impuesto al petróleo Diesel.

En esta categoría, resulta variado el nivel de conclusiones que se puede llegar a obtener, ya que dependerá mucho del nivel de la empresa en relación si es desde una gran empresa a una pequeña empresa.

Para el impuesto al petróleo diesel, resulta importante realizar una planificación, tanto estratégica como también en la parte tributaria. En el último tiempo con respecto al impuesto al petróleo diesel, se han dado muchos beneficios, que para este tiempo resulta ser la ley 20.456, la que da a las empresas un mayor nivel de recuperación del impuesto, por lo que una buena gestión debiera resultar bastante beneficioso para las empresas.

Como ya fue mencionada las empresas pueden crear pequeñas empresas para desarrollar servicios a través de esta, ya sea por diferentes razones, como a minorar cargas impositivas o simplemente tener algo aparte para poder externalizar. Desde este punto de vista se puede planificar a las empresas a través de su nivel de facturación y con esto obtener el máximo beneficio de recuperación del impuesto al petróleo diesel, lo que no resulta menor. Obviamente hay que tener presente que solo se podrá recuperar por el petróleo cargado en Chile y por los camiones de propiedad de la empresa.

También está la posibilidad de poder realizar una planificación estratégica que nos permita evaluar alternativas, como la de comprar fuera de Chile, lo que implica una proyección por parte de las empresas en el sentido de evaluar si es más conveniente asumir todo lo que no puedo recuperar como un mayor costo y comparar esto con el ahorro que me puede generar comprar en el exterior. En este sentido hay empresas que tienen sucursales en otros países que además de mantener el negocio del transporte, que como ya se hablo se da mucho al exterior, también permite tener su evaluación estratégica de cómo se puede optimizar el negocio.

Conclusión general de la categorización.

Como conclusión general se puede determinar que el transporte terrestre de carga tiene una serie de franquicias y beneficios para que sea un buen negocio. Dependerá mucho de las proyecciones que se tengan al respecto, ya que este negocio resulta tener variados tipos de contribuyentes, como personas naturales, empresas que tributan con renta presunta, grandes empresas con tributaciones con renta efectiva. Cada uno de estos muchas veces les acomoda la situación en que se encuentra ya sea por voluntad propia o simple desconocimiento.

Pero ya en el sentido de armar una buena planificación habría que recomendar la proyección que tienen y en principio empezar tributando con renta presunta, luego ya dejar que la empresa siga creciendo, si se da en que se cruza la barrera de las 3.000 UTM simplemente dejar que crezca la empresa y con eso ya pasar a un régimen de tributación efectivo, que es en este punto en donde se empieza una planificación tributaria ya a un mayor nivel. Y siempre obviamente preocuparse de los temas mencionados anteriormente, el IVA, recuperaciones por exportaciones, tener bien claro el tema de la

recuperación de remanentes del activo fijo, ya que este es una gran fuente, no solo de ingresos, sino que también un arma fuerte para planificar tributariamente. Además estar al tanto de la contingencia económica que da el petróleo diesel, ya que siempre se están dando nuevas franquicias al respecto y a la vez se dan más alternativas de planificación. Así también tener presente obviamente, todo lo correspondiente al negocio como los gastos que se generan en la actividad, capacitaciones a las que se pueden optar y también todo tipo de beneficios que se estén creando para las empresas de transporte terrestre de carga.

Durante el transcurso de las entrevistas, se fueron aclarando muchos puntos y también generando nuevos puntos de vista, es por esto que en un principio se propusieron una serie de categorías en las cuales se pondrían énfasis en la recogida de datos, luego de realizar las entrevistas se eliminaron y cambiaron una serie de categorías, porque fueron aclaradas y además, al realizar estas a especialistas en el tema, se demostró q no eran tan importantes o trascendentales para el tema. Como por ejemplo se eliminaron los tributos establecidos en el artículo 34 bis, ya que estos solo habla del pago de los tributos establecidos y para la planificación es más importante saber cómo gestionar los beneficios que da el rubro. Además se agregaron categorías como el concepto de planificación tributaria, porque para cada persona dedicada al rubro representa algo diferente que en otra y también es en este punto donde se da el valor agregado que puede darle cada persona a una planificación. Se agrego una categoría que es importante y que antes no se tenía, que es el origen del servicio, resulto ser importante porque a lo largo de las entrevistas se empezó a generar una serie de alternativas que se pueden dar acerca de esto, en el sentido de hacer una planificación a través de este punto, como de beneficios y obligaciones que se deben cumplir. También se opto por agregar sub categorías que explican mejor ciertas alternativas que estaban dentro de una misma gran idea, como lo es la imputación del Impuesto al Valor Agregado, que se categorizo en régimen de imputación normal y a través del decreto supremo 348 del año 1.975, con esto se tiene claridad si las empresas tienen ventas hacia el extranjero y da una visión más clara y ordenada para realizar una planificación tributaria.

Capítulo IV

Discusión de resultados

En esta sección se evaluarán los resultados obtenidos en la recogida de datos (entrevistas), en comparación con la teoría, que fue antes expuesta en el marco teórico.

Planificación tributaria bajo renta efectiva y presunta.

La legislación Chilena nos da una clara visión de los que se puede realizar estando en el rubro del transporte terrestre de carga. Ahora la diferencia estará en la planificación tributaria que se pueda realizar para estas opciones. En las entrevistas hay una clara inclinación a que la renta presunta resulta ser de gran atractivo para los contribuyentes que quieren iniciar un negocio de transporte terrestre de carga, debido a que facilita la gestión operacional del propio negocio; solo se debe llevar un control de ingresos y gastos del mismo. La teoría da como opción este tipo de tributación, la que consiste en el pago del avalúo del vehículo junto con su acoplado. Para optar por esta posibilidad es requisito no ser una sociedad anónima o en comandita por acciones la que ejecuta la actividad.

Las entrevistas revelan que en el régimen de renta presunta los contribuyentes entran en este rubro aprovechando el beneficio de presunción en un principio y también en muchos casos por desconocimiento del tema. La tributación bajo renta efectiva resulta ser muy limitante en el sentido de la proyección, por otro lado también hay casos que los contribuyentes quieren mantenerse en el régimen de presunción y realizan planificaciones para seguir tributando bajo dicho régimen. Los elementos más utilizados para hacer este tipo de planificación son:

- 1- Crear nuevas empresas para no exceder el límite de 3.000 UTM, pasando así sus ventas a las nuevas empresas, siempre teniendo cuidado de no caer en el relacionamiento establecido por el artículo 34 bis.
- 2- Dejar de realizar sus servicios y estar siempre bajo el requisito de 3.000 UTM.

Mirado desde el punto de vista de la teoría de la planificación tributaria y desde el punto de vista teórico de la ley, esto se puede realizar ya que está dentro del marco legal y además se fundamenta dentro de la planificación tributaria en el sentido de que es una búsqueda de alternativas que ayudan a maximizar el resultado de una empresa.

Ahora bien para algunos tributaristas esto no constituye una planificación tributaria ya que al realizar una nueva empresa lo que se está haciendo prácticamente es pasar una empresa a otros representantes, pero que en sí sigue siendo parte de la misma empresa y, por lo tanto, se está entrando en el ámbito de la evasión de impuestos por parte de las empresas.

En la tributación bajo renta efectiva, se comparte en las entrevistas que es acá donde empieza la planificación tributaria de verdad y ya que se tienen muchas más variables de las cuales se pueden obtener provechos que hay que tomar en cuenta para adoptar cualquier decisión. La Ley Sobre Impuesto a la Renta nos señala que cuando se sobrepasa el límite de 3.000 UTM se tendrá que tributar sobre base efectiva y además nos dice que si quien ejecuta la actividad es una sociedad anónima o en comandita por acciones también se tendrá que tributar sobre base efectiva. Las entrevistas nos dan como resultado que la proyección es lo más importante para realizar una planificación tributaria bajo renta efectiva, ya que de las proyecciones de flujos harán que se decida o no por esta planificación. En todo caso, cabe mencionar que, ambos regímenes van muy ligados entre sí al desarrollar esta actividad, ya que grandes empresas han empezado tributando con renta presunta en principio, en general por la inestabilidad del negocio, pero después del año al que están sometidas a presunción pasan a tributar bajo renta efectiva. La legislación nos señala que se deben pagar todos los tributos establecidos en la Ley Sobre Impuesto a la Renta, lo que en un principio parece mucho más desventajoso en comparación con la renta presunta en teoría, pero no resulta ser tan así, ya que ahora se pueden optar a una serie de beneficios que no se tenían cuando estaba bajo el régimen de presunción. Para este tipo de empresas lo más beneficioso son los gastos aceptados conforme a la ley, que en general, son todos los correspondientes con el giro de este tipo de empresas, como lo son los viáticos a los trabajadores, reparaciones en ruta, repuestos para los camiones, peajes, etc. En general la planificación tributaria bajo una renta efectiva va a tener mucho más parámetros y muchas más alternativas, además de tener un trabajo más exhaustivo en tratar de encontrar la mejor manera de maximizar el negocio.

También cabe mencionar que se desprende de las entrevistas que esta tributación permite más credibilidad en el sentido financiero, en particular para obtener financiamiento.

El concepto de planificación tributaria varía para un especialista u otro en tributación pero se comparte la idea de que la planificación debe ser una indagación en el área tributaria, una herramienta real para el contribuyente, que ayude a tomar decisiones, que además sea un traje a la medida o a gusto del cliente, que permita tener un negocio estructurado para optimizar la gestión tributaria. Con la teoría de lo que es la planificación tributaria, se está en orden ya que en si la planificación tributaria es ordenar la organización para gestionar de mejor manera la carga tributaria, así como también un estudio constante de alternativas que da el ordenamiento jurídico, que por lo desprendido de las entrevistas, se da bastante ya que se concuerda que no hay un patrón de planificaciones tributarias, nunca se va a dar que haya dos de estas iguales, esto siempre variara porque cada contribuyente tiene diferentes pretensiones.

Imputación del Impuesto al Valor Agregado (IVA)

El Impuesto al Valor Agregado (IVA), en este caso se paga, por los servicios entregados, de carácter local, por las empresas de transporte terrestre de carga. En general la legislación nos dice que se debe pagar un impuesto que grava a las ventas y a los servicios y que de acuerdo al diferencial de débitos y créditos se generara la situación en que se tendrá que pagar el citado impuesto o habrá un remanente de crédito fiscal. En esta situación, no hay nada que discutir de acuerdo a las entrevistas, ya que el impuesto solo dependerá del flujo de actividad que tengan las empresas y es ahí en donde se puede generar pagar o no el IVA.

La situación cambia radicalmente cuando hay servicios entregados hacia el extranjero, ya que existe una norma jurídica que da a los exportadores, la capacidad de recuperar el IVA generado en sus exportaciones. En este caso, ya existe la planificación tributaria, ya que las empresas en este momento deciden si tener o no exportaciones. De acuerdo con el decreto supremo 348 del año 1975 se puede recuperar el IVA generado en las exportaciones de servicios, dependiendo si existe un monto significativo de crédito fiscal. Por lo general, si existe un remanente significativo como para pedir una devolución en

dinero, el contribuyente normalmente pide la pide, pero hay que tener presente que si no existe gran cantidad de créditos fiscales o también existen gran cantidad de débitos fiscales, este beneficio se imputara directamente contra los débitos fiscales de un periodo correspondiente. Por lo general, son bastantes ocupadas por las empresas. Además, esta práctica de devolución por exportadores y, en general, la actividad de exportadores en el transporte terrestre de carga es bastante ocupada, ya que la ley nos señala que los transportistas terrestres de carga pueden ejercer la actividad de pleno derecho sin necesidad de hacer ningún trámite en especial o cumplir algún requisito específico.

Servicios entregados

La legislación habla de los servicios y presenta obligaciones en las cuales se deben cumplir lo establecido, así como también presenta beneficios a los cuales se puede optar. En el caso de tener servicios solo locales la empresa solo se limitara al pago de tributos a través del régimen normal de imputación del IVA y desde el punto de vista de la planificación tributaria hará, que esta sea más sencilla ya que solo se limitara a los flujos que de la actividad.

También está el caso de los servicios entregados hacia el exterior. En este punto la legislación da como beneficio de pleno derecho poder ejercer la actividad de exportación, y en este sentido la planificación tributaria puede enfocarse en buscar la alternativa de exportar o no hacerlo, ya que, no solo es una actividad que puede representar más ingresos, sino que también puede representar un beneficio tributario bastante, interesante para evaluar. También lo es planificar en base a la cantidad de exportaciones y servicios locales que se generen durante un periodo tributario. El criterio de la decisión depende mucho de la planificación tributaria que se tome al respecto. Además en una adecuada planificación, se deben evaluar las alternativas más convenientes, que en este caso ofrece el decreto supremo. Cabe señalar también que en la práctica, la actividad de exportación es bastante frecuente, por lo que este tema no resulta un detalle menor.

Origen del servicio

Esta categoría cabe rescatar que se agrego por la importancia que resulto tener para el negocio en si, como también para la planificación tributaria.

La legislación señala que para optar a los beneficios del IVA exportadores como de recuperación del petróleo diesel (se analizará más adelante) deben ser servicios entregados por la empresa, que está solicitando la devolución o recuperación de acuerdo al decreto supremo. Además, los gastos de carácter aceptados y que se podrán rebajar de la renta líquida imponible, deben ser los generados por la empresa. De aquí que es importante señalar y tener claro si el servicio lo está entregando la empresa con sus camiones o externalizo los servicios.

Cuando los servicios son de fuente propia, puedo aprovechar todas las franquicias antes mencionadas en los ítems anteriores. Entonces desde el punto de vista de planificación tributaria la búsqueda de alternativas entre cubrir ventas de servicios externalizando los mismos deben ser muy bien evaluadas.

En el caso de externalizar los servicios, la ley no es tan clara. Al respecto, en este sentido, lo que sí es claro es que en la composición del crédito fiscal, se puede rebajar el IVA generado en las facturas y teniendo este mismo como crédito ya que son gastos incurridos para poder realizar la actividad. Desde el punto de vista de la planificación tributaria habrá que evaluar el costo beneficio entre externalizar y el realizar el servicio por la empresa.

Recuperación de créditos del activo fijo

La teoría señala que se podrá recuperar créditos provenientes del activo fijo, siempre y cuando estos sean realmente correspondientes al giro de la empresa. Cuando se adquieren los activos fijos, si se tiene remanente de créditos fiscales por un periodo de seis o más meses, se puede solicitar la devolución del remanente. Dependerá de la planificación tributaria que se haya realizado con el IVA en general, porque esta afectara directamente en una posible devolución significativa.

En las entrevistas y en la realidad, este tipo de recuperación es bastante importante para este tipo de empresas y debe ser bien gestionada, ya que la devolución se puede solicitar

contra un impuesto de carácter fiscal e incluso de retención. También se puede solicitar una devolución en dinero. Esto se utiliza mucho en la práctica porque es una buena fuente de financiamiento, y en el caso de las empresas de transporte terrestre de carga, pueden invertir en activos fijos y de los remanentes que generan, se puede ir compensando el IVA generado en los débitos provenientes de tener otra fuente de flujos en la actividad.

Recuperación del Impuesto al petróleo diesel

En la teoría, la recuperación de petróleo diesel, siempre es un tema contingente, ya que, se dan ventajas para poder recuperar la carga soportada en el impuesto al petróleo comprado. Los años 2010 y 2011 se permiten recuperar hasta un 63% de los créditos soportados en la adquisición, por lo tanto, puede ser un beneficio de gran importancia y la planificación tributaria será esencial para este punto. En las entrevistas las opiniones varían, ya que algunos tributaristas sostienen que este punto puede llegar a ser un tema ventajoso si se sabe tomar buenas medidas, que van desde una planificación tributaria hasta una planificación estratégica. En cambio hay quienes sostienen que no es necesario tanta planificación si no, más bien, un aprovechamiento de las ventajas que en un determinado momento se pueden llegar a ofrecer.

Ahora, la teoría solo señala los requisitos para poder llegar a obtener una devolución, o bien, una imputación contra los débitos fiscales. Por lo tanto, la estrategia que se puede ocupar para obtener un mayor beneficio, sólo dependerá del enfoque de un tipo de empresa o de la planificación tributaria que se haya realizado para este impuesto.

La más importante alternativa que se señaló en las entrevistas y que se ocupa mucho en la realidad, es la de crear empresas filiales con un cierto límite de facturación que permita obtener una devolución de impuesto específico considerable. Este punto de vista ya había sido expuesto anteriormente, por lo que esta estrategia no solo se puede ocupar para este rubro en específico. Además si se quiere obtener una devolución en dinero, que es lo que más se ocupa, este punto resulta ser interesante para cualquier empresa del rubro.

Capítulo V

Conclusiones Finales

Durante el presente trabajo de tesis nos hemos abocado en revisar las alternativas de planificación tributaria que tienen las empresas de transporte terrestre de carga, para lo cual se plantearon una serie de objetivos, los que fueron señalados en el cuerpo de esta investigación.

En primer lugar se llevo a cabo el proceso tendiente a identificar los criterios a los cuales pueden estar sujetas las empresas de transporte terrestre de carga, por lo cual encontramos dos grandes opciones, que a saber son:

- Tributación bajo régimen de Renta Presunta.
- Tributación bajo régimen de Renta Efectiva.

Al respecto, en general llegamos a la conclusión que para decidirse por algunos de estos dos regímenes de tributación se debe, primero, tener claros los objetivos de la actividad a ejecutar. Así por ejemplo, si se quiere operar en un pequeño sector o, si se tienen grandes proyecciones, para que el giro genere grandes flujos. Por lo tanto, es aquí en principio donde se debe tener la precaución de optar por un régimen u otro.

El régimen de tributación presunto resulta ser muy beneficioso al comienzo del desarrollo empresarial y también resulta ser beneficioso para pequeños empresarios, e incluso también para grandes empresarios que crean pequeñas empresas, con el objeto que estas solo tributen bajo renta presunta.

Ahora bien, el régimen de tributación efectivo, si bien puede ser más engorroso y también puede generar un mayor gasto, que el otro régimen de tributación permite, generar planificaciones tributarias de manera más exhaustivas en el sentido de que se pueden aprovechar al máximo las diferentes alternativas que den origen a beneficios tributarios y financieros para el negocio. Para esto existen varios ejemplos tal como, aprovechar los gastos generados en la actividad, los que se pueden rebajar a la renta líquida imponible y así tener un ahorro de impuesto de primera categoría.

Como conclusión final de este punto, determinamos que, para saber en qué escenario de tributación se quiere encontrar un contribuyente, en términos generales lo que casi siempre lo determina, son los flujos de facturación que se generen. En este sentido si un contribuyente se encuentra cercano al límite de tributación presunto, debe evaluar si es conveniente o no seguir bajo este criterio, y deberá hacer una proyección de cómo sería si estuviera en régimen de tributación efectiva. Este lo habilita para generar más flujo en la actividad, y optar a alternativas que eran ajenas. Y si un contribuyente quiere seguir manteniéndose con renta presunta en vez de pasar a uno de renta efectiva, puede crear otra empresa ajena a él. Teniendo siempre cuidado con el relacionamiento, al que se aludió en esta investigación.

Siguiendo las bases de tributación ya señaladas se analizaron las alternativas de planificación tributaria que se dan en general para cualquier tipo de empresa de esta área de negocios. Para tal efecto se analizó e indagó en los servicios que entregan estas empresas. Dentro de este punto en la investigación se pudieron encontrar grandes conclusiones las que dependen de la forma en que fueron entregados los servicios:

- Fuente Propia
- Externalizados

En este sentido es relevante tener claro como fue la entrega del servicio y determinar las alternativas a que se pueden optar, en relación con la tributación, para efectuar una planificación tributaria adecuada.

En esto es importante rescatar lo que anteriormente se señaló, acerca de crear empresas, para así tributar bajo renta efectiva, ya que para un externalización de servicios se hacen facturar a las empresas que fueron creadas, lo que se lleva a cabo ya sea para darles flujos o también para generar créditos fiscales de manera más sencilla. Para esta práctica se debe tener cuidado ya que el Servicios de Impuestos Internos puede concluir que esto es un practica más que nada elusiva del Impuesto al Valor Agregado.

Para optar por dar un servicio de transporte de fuente propia se debe tener claro que con este servicio se puede optar a rebajas y beneficios que las diferentes leyes señalan (que fueron explicadas durante la investigación), por lo tanto, esto mirado a primeras, siempre es más beneficioso. Lo anterior tendrá lugar en la medida que se realice una comparación

entre, entregar el servicio por sí mismo o bien externalizar el servicio y aprovechar el IVA crédito fiscal, ya que este es un gasto que corresponde al giro de la actividad.

Como segundo punto dentro de este objetivo, también se indaga en los servicios, en el sentido, de saber hacia dónde estos están dirigidos. En este caso se pueden dar las siguientes tres opciones, que son:

- Servicios Locales
- Servicios hacia el extranjero
- Ambos

En este punto concluimos que si se pueden realizar servicios hacia el extranjero ya que, los transportistas terrestres de carga, pueden ser exportadores de pleno derecho, por lo que no necesitan realizar una gran cantidad de trámites ante las autoridades. Además de expandir el negocio en sí, se pueden obtener grandes beneficios, como los que fueron señalados oportunamente, siendo el más importante para los contribuyentes, la posible devolución de dinero, que es indicada en el Decreto Supremo 348 del año 1.975. En esto cabe resaltar que en la realidad las empresas con gran cantidad de flujo al extranjero, financian gran parte de sus actividades a través de esta devolución y siendo aún más importante, que se realizan planificaciones tributarias para que esto sea lo más provechoso posible, pudiendo ser tan básicas como de controlar los servicios locales en relación con los servicios hacia el extranjero o como ya fue señalado, a través, de una filial entregando los servicios al extranjero, y así poder obtener casi la mayoría del impuesto generado en las exportaciones.

Siguiendo con el desarrollo de los objetivos, fue necesario investigar acerca de la estructura legal que deben tener las empresas de transporte terrestre de carga, para poder optar a las alternativas de tributación que fueron señalados dentro del primer objetivo y que además están señaladas en el artículo 34 bis de la Ley sobre Impuesto a la Renta.

Como gran conclusión, acerca de la estructura a la que están sujetas este tipo de empresas, es conveniente que empiecen sus actividades siendo una empresa de responsabilidad limitada, un empresario individual de responsabilidad limitada o bien un empresario individual como persona natural, ya que, por lo general este negocio resulta ser incierto en los flujos que generan mes a mes o anualmente, por lo que es conveniente

empezar teniendo una estructura legal que permita aprovechar la presunción de renta. Después de estar en actividades por un cierto tiempo, se puede optar a cambiar la estructura legal de estas.

Al ir elaborando el marco teórico, realizando entrevistas y cubriendo los objetivos específicos de la presente tesis, se pudo hacer una conclusión generalizada de varios aspectos importantes dentro de la investigación.

Cuando se realizaron las entrevistas, estas partieron con una pregunta que resulta significativa para poder comprender la planificación tributaria. Esta fue sobre el concepto de planificación tributaria que manejan los profesionales, el cual resultó relevante, ya que, del concepto que posee cada persona sobre planificación tributaria, es como manejará en sí un negocio.

Mientras más amplio es el concepto de planificación tributaria que se posee, más cercano se está a realizar mejores alternativas que permitan maximizar los recursos de una empresa, además de obtener ventajas desde el ordenamiento jurídico y obviamente actuando conforme a él. Así como también una empresa será manejada de manera más eficiente. Por el contrario, cuando sólo se tiene un concepto vago de planificación tributaria, muchas veces se trata únicamente de aminorar la carga impositiva o simplemente no pagarla y con esto se puede llegar a caer en ilícitos tales como la elusión de impuestos.

Ahora bien, para llevar a cabo el sentido de planificación tributaria expuesto mas arriba, en especial para el negocio de transporte terrestre de carga se debe tener presente el régimen de tributación al que se desee acoger.

Finalmente y en función del desarrollo de la tesis, excluyendo los puntos ya aclarados, es que este tipo de empresas deben aprovechar al máximo el beneficio que se puede llegar a generar a través de la devolución de los remanentes provenientes de las adquisiciones de activo fijo, como ya fue mencionado antes. Pero lo que se debe tener claro es lo que implica la devolución, lo más significativo dentro de este punto es que, no es solo llevarse una gran devolución, u ocupar el crédito fiscal contra cualquier impuesto, es necesario saber que se debe restituir esta devolución. Por lo tanto, el beneficio que se puede tener en función de la investigación realizada es que la actividad del transporte terrestre de carga normalmente está renovando sus activos fijos, en general camiones, producto del

desgaste y a través de la devolución se pueden encontrar con una gran fuente de financiamiento, porque al momento de recibir una devolución en dinero por los créditos provenientes del activo fijo, estos se pueden invertir en nuevos activos fijos, y con esto la restitución del IVA sería automática a través de la misma actividad que estos generen. Esto afirma que el Fisco, para una empresa, puede llegar a ser el mejor ente financiero para su desarrollo, ya que se está obteniendo financiamiento y la misma actividad va a generar la devolución.

En relación al petróleo diesel, lo que cabe rescatar, es como se pueden aprovechar al máximo las diversas alternativas. Para poder recuperar de manera eficiente el impuesto soportado en las adquisiciones de petróleo, se puede tener como alternativa crear filiales en las cuales se tengan flujos de actividades menores, para así poder recuperar el máximo de impuesto que señala la ley. Adicionalmente un punto importante a señalar, está asociado a la planificación tributaria de los servicios al extranjero en calidad de exportadores, ya que, sumándole la alternativa de devolución producto del petróleo diesel vía decreto supremo 348, es una muy buena posibilidad de obtener gran flujo de efectivo.

Considerando todas las alternativas anteriormente descritas se concluye que con una planificación tributaria adecuada, se obtienen grandes beneficios tributarios, lo que hace de este negocio un gran atractivo para cualquier empresario.

Bibliografía

- 1- Cid, E. (2010) *Tributación Aplicada I*. [Apuntes] Valparaíso. Universidad de Valparaíso: Auditoría
- 2- Contreras H, González L. (2008) *Curso Practico de Impuesto al Valor Agregado*. Santiago Chile. CEPET
- 3- Edimatri; Ediciones tributarias y laborales aplicadas (2007) *Manual operativo tributario: devolución crédito fiscal a los exportadores y declaraciones juradas*. Santiago de Chile.
- 4- Enciclopedia y biblioteca virtual, de las ciencias sociales, económicas y jurídicas. (2010) *Biblioteca* [Versión electrónica] Disponible en <http://www.eumed.net>
- 5- Enrique, R. Cid, C. (1996). *Planificación Tributaria*. Tesis para optar al grado de Contador Auditor. Escuela de Auditoria. Universidad de Valparaíso – Valparaíso Chile.
- 6- García, J. (2007) *Elusión, planificación y evasión tributaria*. Santiago de Chile: Legal Publishing
- 7- Junta de gobierno (1974a) *Decreto ley numero 830 Código Tributario*. Santiago de Chile.
- 8- Junta de gobierno (1974b) *Decreto ley numero 824 Ley sobre impuesto a la renta*. Santiago de Chile.
- 9- Junta de gobierno (1974c) *Decreto ley numero 825 Ley sobre impuesto a las ventas y servicios*. Santiago de Chile.

- 10-Legal Publishing Chile (2009) *Guía práctica ley sobre impuesto a la renta*. Santiago de Chile.
- 11-Lexis Nexis Chile (2007) *Guía práctica sobre impuesto al valor agregado*. Santiago de Chile
- 12-Ministerio de Economía (1975) *Decreto Supremo 348*. Santiago de Chile.
- 13-Ministerio de Hacienda (2010) *Ley numero 20.456 Modifica el plazo para el reintegro parcial por concepto del impuesto específico al petróleo diesel para las empresas de transporte de carga establecido en la ley numero 19.764*. Santiago de Chile.
- 14-Ministerio de Justicia (1996) *Texto refundido y coordinado del Código Civil*. Santiago de Chile.
- 15-Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones Subsecretaria de Transporte (2001) Establece el reintegro parcial de los peajes pagados en vías concesionadas por vehículos pesados y establece facultades para fiscalización sobre combustibles. Santiago de Chile.
- 16-Ministerio del Trabajo y Previsión Social (2003) *Decreto con Fuerza de Ley 1 Código del Trabajo*. Santiago de Chile.
- 17-Mitchel, Abarca, M. (2008). *Transformación de sociedades como elemento de planificación tributaria*. Tesis para optar al grado de Contador Auditor. Escuela de Auditoria. Universidad de Valparaíso – Valparaíso Chile.
- 18-Osvaldo Flores.(2010) *Derecho Tributario* [Versión electrónica] Disponible en http://www.osvaldoflores.cl/portal/files/Derecho_Tributario.pdf
- 19-Rivas, N. (2003) *Marco Teórico del Impuesto a la Renta*. Santiago de Chile. Editorial Magril Limitada

20- Rivas, N; Vergara, S. (2002) *Planificación Tributaria*. Santiago de Chile: Editorial Magril Limitada

21- Servicio de Impuestos Internos. (2010) *Legislación, Normativa y Jurisprudencia*. Santiago de Chile [Versión electrónica] Disponible en <http://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/legis.htm>

ANEXOS

Entrevista 1

Entrevistador: Fernando Rojas

Entrevistado: Mauricio Núñez

Buenos días. Me encuentro aquí con el Señor Mauricio Núñez, uno de los socios de Fortunato y Asociados. Una empresa con más de once años de experiencia en el rubro de auditoría y tributación. Haré una entrevista la cual consiste en las alternativas de Planificación Tributaria de las empresas de transporte terrestre de carga. Con esta entrevista se pretende tener una visión más clara y real de lo que verdaderamente se aplica en este tipo de empresas.

Entrevistador: Para usted, ¿qué significa o qué es la Planificación Tributaria?

Entrevistado: Eh... La Planificación en sí para nosotros significa ir a aplicar en términos de poder vitrinear ciertos parámetros, ciertos procesos, y ciertas maneras de realizar o establecer empresas que, específicamente en el área tributaria signifique, para aquellos contribuyentes, armar el negocio de la manera correcta donde puedan optimizar la mayor cantidad de tributos asociados a sus operaciones, ya sea tanto de impuesto tanto a la Renta, IVA, algunos impuestos específicos que puedan tener e inclusive dependiendo de si son empresas nacionales o empresas extranjeras.

Entrevistador: No sé si usted difiere conmigo pero, por ejemplo, cuando uno habla con una persona que en sí tiene un negocio, y me pregunta que es para usted la Planificación Tributaria va a responder simplemente la manera en cómo afrontar la carga tributaria pero, por ejemplo, todo lo que me dice usted, en sí debiera ser la Planificación Tributaria o esa es la alternativa que deben tomar para poder maximizar sus beneficios. ¿Cierto?

Entrevistado: Sí.

Entrevistador: Ya, gracias. Las empresas de transporte de carga al poder registrarse en un régimen presunción, con este régimen ¿resultan beneficiadas realmente desde el punto de vista del pago de tributos?

Entrevistado: La renta presunta en el transporte que es beneficiosa, es beneficiosa. O sea, yo creo que cualquier emprendedor, microempresario, que se compra su camión y parte con un tema de su trabajo cierto, y para ahorrar ciertos valores sobretodo cargas impositivas partieron en un régimen de renta presunta siempre va a ser beneficiosa. Ahora, si bien es cierto, la planificación estratégica es aplicable desde una persona natural hasta una gran empresa desde ese punto de vista, digamos vale la pena partir con el negocio así. Ahora un empresario que ya es grande que toma ciertos niveles obviamente no es beneficioso, hoy día no tiene la, no tiene todas las alternativas para poder crear diferentes rentas presuntas en términos de los vehículos que va a operar. Desde ese punto de vista la renta presunta, de que es beneficiosa, es beneficiosa pero, desde mi punto de vista, sólo para ciertas empresas de hasta cierto nivel.

Entrevistador: Claro, entiendo, o sea, ese es un punto de vista que a lo mejor esta norma está hecha para, como usted dijo, para emprendedores se están recién formando, tienen su camión, en fin. En el caso de las planificaciones tributarias de empresas que tributan con renta presunta, como usted mismo decía, cuando ya pasan de ser pequeño empresario a gran empresario, ¿existe una evaluación de alternativas?, por ejemplo una evaluación de alternativas constante que sería ampliar el giro o no, y ver si ya dar el paso entre lo que es pequeña empresa a una gran empresa.

Entrevistado: A ver, las alternativas siempre van a existir y como lo comentamos desde un principio todo va a depender de una verdadera planificación tributaria, es decir, tomando en consideración los niveles de inversión, cada cuanto tiempo, como le va a convenir comprar los vehículos, como le va a convenir hacer las inversiones. Todas esas variables y alternativas de ejecución de los negocio, siempre será importante tenerlas y visualizarlas para evaluar y realmente hacer una planificación tributaria, ya que de todas esas variables siempre se pueden ir obteniendo beneficios tributarios.

Entrevistador: Ah, entiendo. Y manteniendo el mismo caso, ¿Ha tenido la oportunidad de ver, casos que por diferentes razones estando en renta presunta se pase a un régimen de

tributación bajo renta efectiva? Ya sea diferentes razones, puede ser descuido, una mala planificación o simplemente decisión.

Entrevistado: Ninguna de las anteriores. Si hemos pasado clientes de renta presunta a renta efectiva, básicamente porque en la antigüedad algunos clientes pensaban que formando muchas rentas presuntas, o sea, cada dos o tres camiones que iban teniendo ir formando una empresa distinta con renta presunta y todo eso, obviamente hoy en día la ley ya está acotado este tema, con el tema de si un contribuyente posee más de un 10%, el tema del relacionamiento ya termina un poco con ese tipo de planificaciones que se hacía antiguamente, Entonces, desde ese punto de vista, también tiene cierto costo oculto el hecho funcionando bajo esos esquemas y esos régimen. Entonces si hemos pasado gente porque obviamente en medida de que tienen bastante empresas en renta presunta, el nivel de facturación, sí o sí, sobrepasan. Ahora, hay otro mal también, que se aprovecha mucho con la empresa de transporte. Que se ocupan de vehículo para otras planificaciones mayores digamos. Hay empresas grandes requieren de transporte real y en algunos casos se les aconseja a estos empresarios tener una empresa de transporte menor, que sea con renta presunta a objeto de poder tener algunos ahorros impositivos más que por la renta presunta también por la empresa mayor.

Entrevistador: Entiendo. Esta es otra pregunta. Si ya dejando el tema de la renta presunta en sí ¿qué tan diferentes son las planificaciones tributarias de otro tipo de empresas en comparación con las empresas de transporte?

Entrevistado: La verdad es que esto te sonará cliché o frase de venta pero cada planificación tributaria de alguna manera, es un traje a la medida. Una planificación de una empresa de transporte con otra, ya puede diferir, y lo mismo pasa si te vas a distintas industrias. Básicamente porque se deben tomar en consideración, como te contaba, niveles de inversiones, personal que esté relacionado con el negocio, las actividades que pueda desarrollar y alguna especificación en los tipos de leyes que los puedan regir, pero pueden afectar cosas tales como si va arrendar si es propietario, donde tú puedes inclusive conformar distinto tipo de empresas de acuerdo a la actividad económica que va a realizar, donde quizás le convendría externalizar ciertos procesos del negocio y seguir siendo el dueño. Entonces desde ese punto de vista todas las planificaciones tributarias son distintas, y efectivamente, una buena planificación tributaria, te lleva a estudiar todas

estas variables para después ser contrastadas con lo que dice la ley a ver qué costo puedes ir obteniendo o puedes ir optimizando por cargas tributarias, que generalmente el cliente asume que la planificación tributaria es para pagar menos impuesto a la renta, o sea, hoy como pago menos impuesto a la renta esas creen que son sus planificaciones tributarias, pero obviamente una planificación tributaria va mucho más allá de eso.

Entrevistador: Claro, es como el mito que se tiene de la planificación tributaria. En sí va sólo al pago menor de tributos. ¿Cuál es el criterio de tributación más utilizado por este tipo de empresas? Yo sé que obviamente depende del tamaño de la empresa también lo comentábamos recién, usted me dijo que depende si la persona que va a hacer la empresa es un emprendedor o un gran empresario. Pero en sí, ¿qué es lo que usted cree que una persona pueda empezar directamente con el negocio siendo ya una gran empresa a optar por la decisión de ya obviamente tributar con renta efectiva?

Entrevistado: Se puede, y de hecho se debiera. Si es que tus niveles de... o tus proyecciones ¿cierto? de volúmenes de negocio te lo demanda. Yo podría ser un pequeño emprendedor que me encuentro un muy buen trabajo con el tema del transporte, que me va a permitir duplicar o triplicar mi patrimonio en muy escaso tiempo lo mejor sería que de alguna manera ya me planifique cuando me voy a pasar a la renta efectiva porque lo más probable que tenga que justificar mis inversiones. Si ya prácticamente parto llevando contabilidad y generalmente lo que se ocupa mucho de la renta presunta adicional obviamente al pago de los tributos en base a una tasación fiscal, es que no existe la obligación de llevar registros contables más allá del libro de compra y ventas. Pero si tú dentro de tu proyección del negocio, sabes que vas a poder duplicar o triplicar tu patrimonio debieras ya partir pensando llevar una contabilidad y quizás con renta efectiva, a objeto de justificar y no caer en la sospecha futura de que oye está haciendo un negocio que no corresponde.

Entrevistador: Claro. O sea siguiendo con el mismo contexto de esto, por ejemplo, ya una persona que se proyecta tributar, o sea para vender más de 3000 UTM que es el límite. Si quiere seguir invirtiendo no puede, simplemente no puede dejar de facturar. Entonces en caso la planificación tributaria estaría en... a lo mejor esto no se hace pero, por ejemplo, pasar a una persona una persona, por ejemplo un familiar invertir en otro tipo de empresas, o en otra empresa de transporte, tener una empresa aparte si no se quiere

empezar a tributar bajo efectiva que en sí, o sea, según lo que yo he visto igual muchas personas lo hacen sólo con el objeto de no pasar a tributar con renta efectiva. ¿Eso si... se da esto?

Entrevistado: Mucho.

Entrevistador: ¿Mucho? Claro, ahí vendría, entraría como la planificación pero más que eso...

Entrevistado: Lo que pasa es que, para ser sincero yo no sé si eso es una planificación tributaria. Yo he escuchado y de hecho tengo algunos clientes donde, se le han acercado, cierto, algunos consultores de... ya que esto tiene transporte porque no dividen esto entre tantas empresas una por hermano una por... cierto, donde eh... Como te comentaba, en un cliente mío también me fueron a decir que como manejaban el tema de transporte, que dividieran una empresa de transporte presunto para cada hermano, y que eran 90 millones de pesos los que se podían sacar anualmente, por cada uno sin tributar. Obviamente cuando me comentaron porque no lo habíamos hecho porque yo no se los había propuesto, primero les pregunté si pensaban que era sólo hacer la factura. Porque obviamente si tienes una empresa de transporte presunto debieras tener por lo menos tener un vehículo, por lo menos un chofer, cierto, ahora que servicio puedes prestar que cobres 90 millones de pesos anuales con un camión y un chofer con costos mínimos. Entonces que ahí en el fondo vas cayendo en un ilícito porque estás tomando o fingiendo una operación. Situación que la verdad es muy difícil de fiscalizar por el servicio de impuestos internos. O sea al servicio de impuestos internos le costaría detectar este tipo de operaciones ¿ya?, pero la simulación de actividad, no es legal digamos. Si tú realizas este trabajo para proponer situaciones que pongan en un riesgo legal a un contribuyente, creo que ya no es una planificación tributaria, entonces, desde ese punto de vista, la renta presunta como lo puedes escuchar de mis labios es mucho más conveniente utilizarla en un emprendedor. Si vas a partir, para que vas a partir con contabilidad completa, para que vas a partir quizá con algunos costos que no son necesarios, pero no hay que perder de vista que por renta presunta o no renta presunta es una actividad que se está realizando, y por ende, ahí esa planificación tributaria es básicamente para sacarse el impuesto a la renta de encima y obviamente para sacarle el impuesto global complementario del contribuyente final. O sea, pero creo que en la medida que utilizemos

estas puertas tributarias que te abre la ley para simular situaciones, estamos todos mal, y estamos mal desde el punto de vista de... eh... empresarial, personal, no sé no quiero hablar de ética, porque reprobé ética en la universidad (jajaja). Pero efectivamente, además que creo que si la vida te ha tratado bien en términos de ser un empresario exitoso, buscar por esta vía, no pagar los impuestos, no habla muy bien de tú persona. Entonces desde ese punto de vista yo a mis contribuyentes por lo menos no les planifico este tipo de operaciones, por lo que te estoy comentando, la fiscalización es muy difícil pero si te llegan a pillar... es una simulación. Entonces pensándolo desde ese punto de vista que negocio que factura 90 millones de pesos al año, se maneja con no sé, con un millón y medio mensual, es difícil.

Entrevistador: Si, si de hecho el concepto de planificación tributaria, o sea yo tengo acá en mi tesis sobre todo que siempre dentro del marco legal, y obviamente el ordenamiento jurídico, lo permita. Pasando al IVA ¿cómo es la imputación del impuesto al valor agregado de estas empresas? Por ejemplo en el sentido de que yo se que en este tipo de empresas al poder exportar y también con el petróleo diesel, pueden imputar parte de su débito fiscal.

Entrevistado: Mira de hecho, en este minuto estamos planificando y/o ordenando una empresa de transporte de carga, tanto nacional como internacional, que básicamente le afecta este tema, porque es tanto con la importación y la exportación. La aplicación de la nueva ley del impuesto específico que puede aprovechar como débito discal, cierto, o sea, perdón como crédito fiscal, pero que adicionalmente hace un par de años atrás tenía la condicionante que si exportabas no podías utilizar parte del crédito que te daba ese impuesto específico. Hoy día salió hace un año creo, una nueva ley que ya lo modificó que permite tanto a las nacionales como internacionales. Pero hoy día se nos vino otra variable que ahí es donde yo te comento, y por eso yo te comento y te daba énfasis que va a depender de las variables que maneje cada negocio. Porque en la actualidad comprar petróleo con todos los impuestos que significan en Argentina, es por lo menos unos 20 pesos más barato que el petróleo en Chile, 20 o 30 pesos, entonces imagínate con los volúmenes que utiliza una empresa de transporte de carga internacional ya no son empresas de un camión ni dos camiones, son empresas que tienen una flota un poco mayor, se hace complicado porque si tu compras el petróleo en Argentina, también tiene alguna restricción en términos de la exportación, para ti sería una importación de petróleo,

pero allá n te venden si tú estás... o sea, hay una serie de complicaciones. Entonces desde ese punto de vista, te vuelvo a insistir cuando uno hace este tipo de cosas tiene que velar para efectivamente visualizar cual es la mejor manera, de hecho nosotros lo que estamos haciendo es que toda la exportación obviamente recuperemos el IVA por el tema del IVA al exportador, entonces y hoy día estamos viendo la posibilidad del manejo de una sucursal en el extranjero también para ver qué impuestos o que cosas podemos aprovechar también en términos de operar en el país vecino.

Entrevistador: También relacionado con lo de recién, ¿es común que este tipo de empresas entreguen servicios al extranjero? ¿O solo en casos específicos como el que me dice usted?

Entrevistado: O sea, yo creo que tan extraño no es, porque obviamente el transporte por carretera debe seguir siendo el medio más barato de intercambio entre países. Yo creo que en barco, avión, quizá en términos de valores absoluto por tonelada, puede que el avión, bueno el avión siempre va a hacer el más caro, el barco. Pero cuando tú haces el conjunto de variables tiempo dinero, el transporte siempre va a seguir siendo lo más económico. De hecho con Argentina, con Perú, con Bolivia, inclusive con Brasil yo sé que hay mucho transporte terrestre, o mucho intercambio comercial con ellos desde ese punto de vista. Así que eso de lo común o no común va a depender de la percepción de cada persona en el rubro que se mueve, yo creo que si le preguntas a alguien que en su vida a lo mejor ha visto transporte te va a decir, no, no creo que sea mucho, pero uno que está metido piensa que es mucho y quizá a lo mejor en el mix no es tanto, pero yo creo que es bastante más común de lo que se piensa, este tipo de transporte.

Entrevistador: Le cuento, yo tuve la oportunidad de hace unos años atrás de trabajar en una empresa logística, entonces nosotros teníamos que ver las ordenes... que se llama el intershade del documento de los camiones y de hecho se veía mucho, le preguntabas ¿dónde va estar carga? "No a Argentina, Bolivia". Así que yo por mi parte, también tuve la experiencia con esto. Claro que quería saber la opinión de ustedes que trabajan con empresas de transporte. En el caso de entregar servicios al extranjeros ¿se aprovecha el IVA exportadores? en el caso de que pueda generar con las ventas y ¿de qué manera se recupera?

Entrevistado: Bueno, hoy día hay una aplicación en el servicio de impuestos internos que también se modificó la devolución del IVA en los exportadores, antiguamente se hacía una declaración jurada se adjuntaba una documentación y hoy día es todo electrónico el servicio preparó un portal exclusivamente para el tema de la devolución del IVA exportadores. En las empresas de transporte de hecho, una de las primeras veces que cuando un cliente entro en el régimen de exportar y nos comentó que se le daba esta situación de la exención digamos, entonces que qué pasaba con el IVA, sobre todo cuando empezaron a caer en un régimen de generar mucho crédito fiscal, o sea en el fondo se les iba acumulando el crédito fiscal. Nosotros le dijimos oye ya que estamos en esta situación hoy día hay que empezar a pedir la devolución de del IVA exportador y nos encontramos con algunos problemas de... pero más que nada administrativos. Porque el rubro del transporte es bastante especial, o sea tienes que lidiar con gente bastante especial, partiendo por los choferes, en un rubro donde para ellos lo importante es la operación, la carga la seguridad, y el tema administrativo es casi una molestia. No es un tema de decir oye. Es como que generalmente al personaje que está metido en el transporte, sobretodo el más chico el tema administrativo es una molestia o sea oye aquí lo importante es que yo llegue con la carga, llegue en tiempo y ojalá con las menores mermas, ni siquiera sin mermas, con las menores mermas, entonces es un rubro bastante especial donde tuvimos que modificar una serie de procesos a objeto de poder juntar todos los manifiestos de carga con el documento de exportación, porque acá generalmente en este minuto no recuerdo los nombres específicos, pero hay un documento que registra lo que se va a exportar, y después hay una serie de documentos chicos que registra lo que efectivamente fue pasando por Aduana. O sea yo le vendí no sé 300 mil toneladas a un personaje a fuera, pero esas 300 mil toneladas se las mandé en 10, 15, 20 camiones, Y cada uno de esos camiones me trae un documento distinto que la suma de todos esos documento me respalda el documento mayor de la exportación. Entonces ahí al principio tuvimos algunos problemas para juntar toda esa documentación y poder dejarla en forma expuesta para entregar obviamente a los organismos que fiscalizan la devolución. Pero hoy día es un trámite bastante simple, y no solo para efectos de transporte, yo creo que para cualquier empresa o industria, en lo único que hay que tener ahí es cuidado el orden y la prolijidad necesaria como para guardar todos los documentos.

Entrevistador: Entonces en este sentido, porque se puede medir o sea la devolución por el decreto supremo o también la imputación al débito fiscal. Entonces en el caso que me explica usted que tenían ya mucha exportación obviamente creo que es mucho más conveniente pedir la devolución en dinero.

Entrevistado: O sea si puedes aplicar el crédito directo al débito lo haces así y te evitas...

Entrevistador: Claro, pero al tener como en este caso tenías mucho crédito...

Entrevistado: Hay que solicitar la devolución de exportadores.

Entrevistador: Ya. Estas empresas, ¿pueden arrendar servicios para cubrir sus ventas?

Entrevistado: Sí. Sí.

Entrevistador: ¿Sí?

Entrevistado: De hecho hay muchos empresarios del transporte, que cuando ya entran en un régimen... un empresario del transporte que hace una planificación tributaria, en algunos casos también ya hasta ha hecho una planificación estratégica. Entonces desde ese punto de vista el arriendo de flota externa es un asunto que se evalúa por ruta, para crear mercado, o sea es una práctica que yo creo es bastante utilizada. Es bastante utilizada. Cuanto tu evalúas que ruta, incluso hay rutas que no se pueden hacer por el conocimiento, por los choferes, por el tipo de camino, entonces ahí generalmente se externaliza, se va tomando la experiencia para después pasar a filas propias y dependiendo los márgenes que pueda dejar cierta ruta, por eso yo te digo, creo que es una práctica bastante utilizada por las empresas de transporte.

Entrevistador: Ya, y en este caso al arrendar los servicios, ¿Se pueden hacer uso de los beneficios que da, por ejemplo, hacer una venta con sus propios camiones? Por ejemplo, en el caso del específico del diesel, o también...

Entrevistado: Es que va a depender de la modalidad. Que yo podría tener la modalidad que arriende el vehículo, o arriende el camión, de alguna manera, por ende todos los

gastos que yo tengo asociados a él como el petróleo, siguen la misma suerte. Existe otro que es que yo como en la construcción ya es mano, oye sabes que tu prestas el servicio por mí, y a mí el me pide una factura donde dice yo hice tal viaje y obviamente ahí yo no hecho petróleo no hecho nada entonces yo aprovecho el crédito fiscal de la factura que me está pasando. Por eso te digo va a depender de la modalidad y que podría ser parte también de la planificación. Decirle, no yo arriendo el vehículo y todos los gastos son por cuenta mía, porque quizá me sale más a cuenta operar yo el vehículo prestado y aprovechar cierto, o simplemente puede que salga mejor arrendar tomar el hacer una especie de bróker, yo ya vendí el servicio de transporte me doy vuelta y que me lo haga otro.

Entrevistador: Claro, entonces en este caso debe haber empresas que se dedican como empresas externas que se dedican solo a esto a cubrir las ventas de una empresa más grande y después ellos aprovechan en la factura y aprovechan solo el crédito de esta.

Entrevistado: Por eso te digo va a depender de la modalidad, yo creo que hay. Generalmente, lo que no se subarrienda por decirlo de alguna manera , las rutas que pueden ser estratégicas, o clientes que pueden ser estratégicos pensando que a lo mejor el tercero transportista puede llegar directamente a tu cliente, y decirle yo le hago este servicio por razones distintas más barato, No sé.

Entrevistador: Como también le comentaba, yo también tuve la oportunidad de ver... se veía mucho empresario individual. Personas que tenían su propio camión y las empresas los llamaban para cubrir los servicios. Ya hablando de contingencia, con todo el alza de los combustibles, ¿cómo se puede aminorar la carga soportada por el impuesto específico al petróleo diesel? Recién lo hablábamos también, me dijo que se podía comprar en el exterior.

Entrevistado: Eh bueno hoy día, aminorarlo en el ámbito nacional aprovechar el crédito que da creo que bajó nuevamente creo que esta en un porcentaje un 20 y algo% 25%, creo que bajó nuevamente, yo creo que mayores expectativas que esas no se puede hacer y te comento que comprar en el extranjero tampoco es una alternativa cambiable por hoy día los argentinos están bien complicados con el manejo de sus dineros con el manejo de sus impuestos y a las empresas chilenas les ponen un poco de objeciones

para venderles el petróleo directo, desde ese punto de vista hay que tener alguna empresa... tienen problemas de abastecimiento inclusive ellos, entonces no es tan simple oye vamos a comprar petróleo a otro lado digamos. Y obviamente no tampoco tú puedes modificar las reglas del juego acá, así que desde ese punto de vista la optimización es hacer las cosas en regla para poder utilizar el beneficio que tiene este impuesto.

Entrevistador: ¿de qué manera se está planificando la ventaja que da la nueva ley de sobre recuperación del impuesto específico al petróleo diesel? Por ejemplo ahora, obviamente depende de los tramos de venta que tenga cada empresa, se puede recuperar hasta el 63%, pero en si ¿se está planificando de alguna forma diferente esta nueva ventaja?

Entrevistado: Mira en la actualidad nosotros por lo menos no estamos trabajando en nada específico en las empresas de transporte. Lo último que quedamos fue el tema de los impuestos a los exportadores. De hecho no nos han solicitado y no, específicamente nosotros no hemos visto nada, ahora en términos concretos obviamente dentro de las planificaciones nuevas me imagino que va a estar el dividir la empresa, tener una matriz tener una filial tener algo que te vaya permitiendo por los tramos de venta utilizar el beneficio digamos. Que ahí va a empezar a operar el tema del arriendo, entre empresas relacionadas podría ser.

Entrevistador: Ahora ya concluyendo todo esto, con su experiencia y con todo lo que hemos hablado, ¿Cómo cree que debieran planificar tributariamente este tipo de empresas?

Entrevistado: O sea si pensamos en que cada planificación es un traje un poco a la medida cierto, y aquí quisiéramos estandarizar, tendríamos que trazar una línea del tipo de inversión que vas a realizar, cierto si vas a emprender debieras partir con un tema de renta presuntas. En la medida que están un poquito más grande habría que ver las inversiones que ahí también podrías tener algunos beneficios pensando en leasing, pensando inclusive en depreciación acelerada en algunos casos, en la renovación constante de la flota, si ya te vas a un tema mayor de carga internacional tendrías que ver cómo te afectan los valores internacionales que tengan cada uno de los productos que tú utilizas, las materias primas específicamente el diesel que hoy día como te explicaba en

Argentina está más barato. Ahora estandarizar porque en la empresa del transporte, es complicado porque como te comenté ya desde el personal con el que trabajas es complicado la asociatividad en algunos casos es complicado porque hay empresas que trabajan como cooperativas en el transporte entonces ponernos de acuerdo para realizar ciertas planificaciones, es complejo. Pero básicamente hay que conjugar el tema ahí de la inversión, la renta presunta, la pensar algo a lo mejor en especies de holding para efectos de cómo estabas mencionando tú que el impuesto específico va a depender de los tramos de venta quizás para armar un número de empresa tal que te permita ir aprovechando... porque no es menor ah es un porcentaje importante eh... en lo que se hace y lo otro es aunque suene más operativo pero que no es menor, es el consumo de los vehículos. Tú sabes que los vehículos de transporte dan muy poco, estamos hablando que dan entre 2,5 ... 3 kilómetros por litro , 3,5 k por litro, entonces entre 2 y 3, es 1 no mas, suena poquito pero es un 33% entonces en los volúmenes de petróleo ahí hay ahí también hay... hay harto importante que visualizar. Si bien es cierto, es más operativo, pero tiene efectos importantes en todo lo que es compra del petróleo, el IVA soportado el impuesto específico todo eso está, entonces también trae sus consecuencias. Estandarizar algo que es tan a la medida es complejo.

Entrevistador: Entiendo. Y como última pregunta, ¿cuál cree usted que es el incentivo para que una persona opte por invertir y hacer este tipo de empresas? El beneficio más claro que puede tener al hacer una empresa de transporte terrestre de carga.

Entrevistado: O sea ahí caes en la presunta ahí es donde tienes la mayor, el escenario digamos más positivos, claro eso en términos del emprendimiento.

Entrevistador: eso es como lo que más atrae.

Entrevistado: claro, al poder empezar a hacer una empresa, o sea si es como que en otro rubro me dices a mi parte con una catorce bis, es como el caballito de batalla parte de esta materia. Pero es lamentable, es poco usual que un emprendedor haga planificaciones, generalmente las planificaciones ya sea tributarias, estratégicas, financieras, generalmente se dan en empresas que ya tienen tamaños donde obviamente cuesta un poquito más optimizar hay que usar estrategias un poco mas alambreadas mas sofisticadas.

Entrevistador: Entiendo, bueno en todo caso, más que nada yo creo que parte, suena feo, pero como por ignorancia que al principio una persona que está recién entrando en el rubro no haga una planificación tributaria o también no se asesore tanto. También la sistematización de esta información, sobre todo de estas empresas es muy variable.

Entrevistado: Es que generalmente el emprendedor en donde menos quiere destinar dinero de alguna manera a algunos costos que va a determinar que son costos muertos, unos administrativos, la contabilidad, son cosas que las ven más o menos lejanas, yo creo que ahí como país, como país nos falta mucho y de hecho yo, siempre que converso con gente de este ámbito, le comento de a mi me gusta mucho el cine, hay una película que se llamas algo así como "Tienes un email", donde una gran empresa de librería llega a instalarse muy cerca de una librería muy chiquitita que es manejada en forma muy familiar muy personal que es la dueña cierto, que es la Meg Ryan, pero que en un minuto cuando ella decide cerrar la librería no la cierra tan solo por un tema romántico, es decir, oye llego una empresa, no, sino que ella tenía datos duros ella generalmente como yo estoy metido en esta cuestión uno se da cuenta, pero ella oye en los últimos tres años he vendido tanto, se me ha caído la venta en tanto, los márgenes, hace un análisis técnico y con la información en línea de su negocio. Y en el fondo aquí en Chile, yo creo que un porcentaje muy chico de empresa tiene su información en línea. Ose aquí en Chile la contabilidad es para pagar impuesto, no es una herramienta de gestión, y ahí partimos mal entonces... porque obviamente para poder planificar tributariamente necesitas tener los números a la vista saber que números vas a tener. Entonces desde ese punto de vista aquí en Chile todavía nos falta entender que la contabilidad no es un mal necesario sino que una herramienta que te permite visualizar mejor tu negocio y que los impuestos son una variable importante dentro de esta ordenanza y por ende habría que prestarle más atención. Pero como te digo hoy día, el emprendedor lo que menos quiere es meter lucas en cosas que no estén relacionadas con la operación misma del negocio, y esto no es solo en el transporte, es en todo tipo de empresas.

Entrevistador: Si es muy importante es que acaba de decir. Bueno y con esto hemos terminado la entrevista con el Señor Mauricio Núñez. Muchas gracias.

Entrevista 2

Entrevistador: Fernando Rojas

Entrevistado: Manuel Bruna

Entrevistador: Buenas tardes me encuentro con el señor Manuel Bruna, un asesor tributario de empresas de transporte de carga, en esta oportunidad voy a hacer una entrevista, para tener un acercamiento real sobre lo que de verdad se aplica en este tipo de empresas. Buenas Tardes.

Entrevistado: Hola buenas tardes.

Entrevistador: ¿Para usted, que significa o que es la planificación tributaria?

Entrevistado: Bueno la planificación tributaria es entregarle al cliente una herramienta de cómo enfrentar su situación tributaria, en el sentido de cómo pagar sus impuestos de buena forma y que no le produzca ningún perjuicio tributario en el futuro y aprovechar todas las franquicias, que tienen como rebajas y.... Rebajas y.... El tema de lo que es la tributación como socios de la misma empresa ya, entonces eh ... además que este rubro es como bien complejo digamos, afecta siempre el tema de los combustibles, el precio, lo graban con impuesto específico, el tema de los peajes, lo afectan el alza del tema de los TAGS en las carreteras, los permisos que tiene que sacar para efectos de llevar eh ... carga peligrosa, eh ... el tema de eh ... este otro asunto es el de la eh ... de ... tienen que sacar los permisos para cargar fuera de horario, digamos normales, entonces es todo un tema bien complejo que hay que estar como bien a caballo y hay que sacar lo mejor de todo, así que es bien entretenido en realidad.

Entrevistador: Claro con todo lo que me dice acerca de la planificación no sé si difiere conmigo, cuando uno pregunta a un pequeño contribuyente o a un empresario, como es su planificación tributaria, él le va a responder simplemente la manera en como ellos afrontan la carga tributaria, con todo lo que me dice, esto debería ser prácticamente lo que debe ser la planificación para ellos.

Entrevistado: Claro lo que debe ser, por ejemplo ellos tienen que ... de hecho dentro de su ... de su ... flujo digamos de ingresos, está el tema de la planificación tributaria, porque de hecho, en función de los fletes que ellos realizan se supone que tienen que considerar, los pagos de las remuneraciones, los pagos de las mantenciones, de las ... las reparaciones, del combustible como te explicaba, eh .. el tema de los peajes, asignarles eh... tener que asignarles viáticos, por ejemplo, a los vehículos, cuando son sumamente largos los trayectos de entrega, entonces de repente, eh ... que te digo tienen que eh... no sé, pagarles el alojamiento de repente a los choferes, por ejemplo eh ... cuando estuvo el Dakar, justamente la empresa que yo atiendo, le toco justamente abastecer el Dakar en Atacama, entonces mandaron dos camiones, de treinta mil litros, para bastecer digamos en ... como se dice en ... ruta a los vehículos que participaron en el Dakar, entonces estuvieron allá los choferes cumpliendo una jornada extendida, por lo cual se tuvo que asignar todo un tema de remuneraciones diferentes, viáticos eh ... y todo por cuenta de la empresa y todo eso está dentro de la planificación y hay que considerarlo como un imprevisto, le toco justo a la empresa, la copec le asigno a esta empresa que tenía que atender el Dakar, pero no estaba dentro de lo normal, pero uno dentro de los ítem de la planificación, así como la planificación tributaria esta la planificación financiera, esta la planificación de ... proyectar ingresos, proyectar flujos, hay que considerar el ítem imprevistos.

Entrevistador: Claro esto vendría siendo una planificación estratégica, por parte de la Copec.

Entrevistado: Claro, justamente.

Entrevistador: Las empresas de transporte terrestre de carga, al poder regirse por un régimen de presunción. Estas realmente resultan beneficiadas por esta presunción? ¿Desde el punto de vista del pago de tributos?

Entrevistado: Cuando son pequeñas empresas, si. Cuando el nivel de ingresos es menor a las tres mil UTM, eh se benefician con la presunción, por que no están obligados a llevar una contabilidad o declarar su renta, en función de la contabilidad efectiva, entonces pagan una presunción de acuerdo al avalúo fiscal del vehículo y en base a eso determinan su impuesto. Y como beneficio normalmente las empresas... las grandes empresas tienen como filiales las empresas de transporte, porque sacan de su contabilidad los vehículos y lo llevan a una empresa de transporte, para efectos de que...

y cuando son muy grandes tienen varias empresas, entonces ¿Por qué? Porque la acogen a la presunción y facturan hasta el tope y siempre se mantienen dentro de este rango para efecto de aprovechar la franquicia de rebajar ingresos, eh... o sea ellos rebajan una cantidad de ingresos dentro de su contabilidad efectiva, pero tributan bajo una renta presunta por la empresa de transporte, entonces ahí hay un beneficio distinto, te fijas ahí hay una rebaja ostensible de su primera categoría.

Entrevistador: Esto puede ser considerado, también una gran puerta para evadir impuesto, porque...

Entrevistado: Si es elusión no mas, pero está dentro del rango permitido y está permitido porque Impuestos Internos no tiene como controlarlo, no tiene capacidad para controlar eh o fiscalizar esas situaciones, además que a las empresas de transporte es difícil poder fiscalizar en terreno, porque están siempre en ruta, entonces no hay como.

Entrevistador: Resulta bien complicado.

Entrevistado: Entonces lo mejor de este tema es que, eh simplifica la tributación cuando se acogen a la renta presunta, mientras que con contabilidad completa ya la empresa... bueno hay empresas que también son solamente empresa de transporte, entonces normalmente esas empresas como crecen, su facturación siempre pasa las tres mil UTM y van a estar acogidas a la contabilidad efectiva, y tienen que tributar en base a renta efectiva no más.

Entrevistador: Claro simplemente no pueden dejar de facturar.

Entrevistado: Claro.

Entrevistador: En el caso de planificaciones tributarias a empresas que tributan con renta presunta. ¿Usted ha tenido la oportunidad de ver si existe evaluación de alternativas constante?

Entrevistado: Siempre está el manejo eh de la parte de los ingresos eh, porque, como te explicaba, hay empresas que siempre quieren mantenerse en el rango de la renta presunta, entonces controlan su flujo de... facturación, el de ingreso, entonces en base a eso siempre se mantienen en un rango de no sobrepasar... y si ven que van a sobrepasar, se genera una nueva empresa, como te explicaba, para mantenerse dentro de la renta presunta, porque igual significa un mayor costo también, tener que contratar

gente para efectos, de que tienen que llevar la contabilidad efectiva, registrar sus hechos económicos diariamente, eh... y al final de todo esto tienen que tener la contabilidad de forma mensual y en base a esto van a tener que tributar, entonces significa un mayor costo, que crear una nueva empresa y manejar el tema de... eh moverse dentro de la renta presunta.

Entrevistador: Por ejemplo en esto mismo, se ha dado que, o también haya tenido la oportunidad de ver que, personas que están con presunción y quieren ampliar el giro. Pero tampoco quieren salir de la presunción, lo que no es considerado planificación tributaria, pero lo que sí, hace una empresa y se la dan a un familiar.

Entrevistado: Claro.

Entrevistador: Y es lo que se da mucho, porque simplemente no pueden dejar de facturar.

Entrevistado: A si, por supuesto, eso es lo que te decía yo, generan una filial o una subsidiaria, pero que sea con otra... eh... por que cuando las empresas cuando sin subsidiarias se suman.

Entrevistador: Si, y ahí caen en el relacionamiento.

Entrevistado: Y ahí, claro, ahí quedan relacionadas y al quedar relacionadas entra el tema de la... del tope de los ingresos en función de las UTM que facturan. Entonces por eso que tiene que ser, como se dice, una empresa que sea una externa, que no sea consanguínea.

Entrevistador: ¿Usted ha tenido la oportunidad de ver casos en que por diferentes razones, se pase de un régimen de tributación presunto, a un régimen de tributación efectivo?

Entrevistado: Si, por ejemplo la empresa que te acabo de mencionar, la que atiende digamos eh... que presta servicio a la Copec, eh tributaba en renta presunta y producto de que su facturación aumento, invirtieron en tres camiones, obviamente generaron mayor cantidad de fletes, mayor facturación, pasaron a contabilidad efectiva. Entonces hubo que hacer todo un aparataje administrativo, montar todo un tema con lo que te decía, contratar una persona y comprar un software computacional, para ir registrando todos los sucesos económicos, registrar la cuenta corriente bancaria, todo un tema administrativo que te permita controlar ese tema y poder ir manejando el tema de la planificación, sacar estado

de resultados mensuales. Todo esto ¿Para qué? Para constatarse de que tus impuestos provisionales que estas pagando, también puedan cubrir ese tema de impuesto renta al final de año, cuando se genere el balance y si no es así hacer provisiones o bien determinar qué llegado al mes de abril, que es el último plazo que vence el impuesto a la renta, tú puedas eh digamos estar en conocimiento como empresario, que vas a tener que pagar, que no va a ser, de que te vas a encontrar con la sorpresa, de que hay que pagar, que suele ocurrir.

Entrevistador: En este caso fue decisión propia de ellos, pero ¿Se ha encontrado con un caso que, por una mala gestión, se haya tenido que pasar obligatoriamente de presunción a efectiva?

Entrevistado: Eh... No, en realidad ver así una empresa que por una mala gestión no, normalmente las empresas cuando ya están en el sistema de contabilidad efectiva, cuando tienen una mala gestión solicitan una asesoría y una auditoria y ahí recién se empieza a hacer una planificación. Pero en este caso como te comentaba, la empresa estaba con renta presunta pero tenían el tema relativamente ordenado, pero por su crecimiento en inversión, les hizo pasarse de una renta presunta a una renta efectiva.

Entrevistador: ¿Que tan diferentes son las planificaciones tributaria de otro tipo de empresas, en comparación con las del transporte terrestre de carga?

Entrevistado: Depende el rubro y la magnitud de la empresa es la planificación que tú tienes que hacer. De hecho una empresa de transporte con renta presunta, prácticamente no necesita mucha planificación, sino lo único que tiene que definir es que quieres, mantenerte como renta presunta o dejar que tu empresa siga creciendo y después por un suceso lógico te vas a pasar a renta efectiva. O bien eh... como se llama... tener una empresa de renta efectiva y una empresa normal eh tu tienes que estar siempre preocupado de ir haciendo tu revisión de cómo va tu situación tributaria por efecto de que el mercado te lo exige también, para poder eh... si tienes una comercializadora, tienes que estar atento a tu competencia y en base a eso, a tus resultados puedes manejar tus márgenes para poder definir precios y cobrar a tus clientes.

Entrevistador: Es como que cada empresa tiene una planificación a la medida, es como un traje.

Entrevistado: Claro, cada empresa dependiendo de su talla es lo que tiene que ser.

Entrevistador: Como ha pedido del cliente.

Bueno en este tipo de empresas, ya lo hablábamos que depende de su magnitud y su tamaño. ¿Cuál es el criterio de tributación más utilizado por este tipo de empresas?

Entrevistado: Hoy en día las empresas eh por lo menos he visto que la mayoría de las empresas de transporte tratan de mantenerse eh... como renta presunta, pero cuando ya... por un tema de proyección, de ingreso y de crecimiento, si tienen que pasar, pasan no mas a contabilidad efectiva, además en esa situación pueden empezar a utilizar las franquicias tributarias que tienen. Porque tienen franquicias con el tema de los SENCE con el tema de las capacitaciones, el activo fijo. Eh... las contribuciones que puedan estar pagando por el uso de propiedades, empiezan recién a usar. Bajo la renta presunta no tienen derecho a este tipo de franquicias, entonces al final empieza a balancear que es lo que conviene más, ¿Mantenerte? Por un tema que... y a veces no es necesario. Entonces a la larga terminan pasando a la contabilidad efectiva, porque igual hay otros instrumentos tributarios que se pueden utilizar como franquicia. Normalmente las empresas para poder hacer una inversión, la banca que te exige, te exige balances, te pide planificaciones, eh impuesto a la renta con contabilidad, entonces cuando eres renta presunta no te miran... te miran con otros ojos, te califican distinto, la banca te ve distinto en ese sentido. Pero cuando tú tienes renta efectiva la banca te evalúa de otra forma.

Entrevistador: Si bien yo creo que también el criterio dependerá de la persona, en que situación se encuentre, porque si es una persona que es un emprendedor y quiere hacer un negocio, obviamente partir con presunta.

Entrevistado: Ah no, es que normalmente todas la empresas de transporte parten en presunta, el primer año normalmente parten en presunta, ¿Por qué? Porque no tienen como determinar sus ingresos, al año siguiente ya... si tus ingresos del año te suman la cantidad que te hacen pasar a la renta efectiva, claramente partimos ahí, porque Impuestos Internos como tiene todo ahora computacional, al momento que tú te pasaste, te llega un aviso o te mandan un correo, que estás obligado a llevar contabilidad efectiva y eso se saca en forma automática. Te lo digo porque es así.

Entrevistador: Bueno pasando ya al IVA ¿Cómo es la imputación del impuesto al valor agregado de estas empresas? En el sentido de que, ellos pueden utilizar, si envían servicios al extranjero, pueden utilizar el IVA de los exportadores.

Entrevistado: Por ejemplo las empresas de transporte, cuando realizan fletes en el extranjero, para el extranjero, tienen la misma eh... caen en que el servicio del flete es una exportación, entonces tienen que cumplir con todos los requisitos de un exportador, para poder pedir devolución de ese IVA y del impuesto específico por el combustible que cargan en Chile y no por el combustible que cargan en el extranjero, porque en el fondo el combustible aquí en Chile tiene la franquicia del específico, afuera no, lo de afuera lo utilizan como gasto, te fijas, si llevas contabilidad efectiva. Entonces tienes que pedir la devolución del IVA como cualquier exportador, dentro de los... o sea tu declaras el impuesto el día doce a mas tardar, hasta el día treinta del mes en curso tu puedes pedir devolución de ese IVA, de lo contrario pasa eh... lo tendrías que acumular y pasa al mes siguiente y depende de la cantidad de la facturación, del debito que pudiera haber generado esa facturación, se hace un cálculo y te devuelven la proporción. Entonces no es que te devuelvan todo tampoco ya, así que eso con respecto al exportador pero el tipo que declara eh... a nivel nacional tiene que rebajar el impuesto de los gastos necesarios para producir la renta y de los activos fijos, que es de la inversión que pueda realizar en activos fijos, camiones, acoplados, ramplas, neumáticos, eh que se yo, maquinarias para la mantención de los mismos vehículos, repuestos y normalmente hay talleres informales que atienden en la carretera y entonces hay... eh... como se llama... Impuestos Internos te entrega otros instrumentos, que son facturas de compras de terceros, en el fondo eh... por ejemplo, tú tienes un chofer del camión, tuvo un pinchazo o bien un problema de que se fundió el motor en carretera y tiene que comprar algún repuesto informalmente a un taller que no están formalizado a veces, eh... con esa factura tu le compras el bien pero tienes que, obviamente, poner todos los datos de la persona que tu le compraste y tiene que firmar la factura y todo el asunto, después tu lo llevas a impuestos internos y te permite rebajar y tienes que pagar ese IVA y es un IVA retenido que se llama, para respaldar el gasto se realiza. Estas son cosas que de repente van... van eh... como se dice... ayudando a la gestión de las empresas, porque hay muchos, de repente, hay gastos que no se perciben, porque no los controlan, o bien los choferes también, no tienen a veces la capacidad de orden para juntar todos los documentos y se pierden, entonces ese es el tema.

Entrevistador: En el caso de entregar servicios al extranjero. ¿Se aprovecha el IVA exportadores que se pueda generar con las ventas? ¿De qué manera? Como hablábamos recién...

Entrevistado: Claro, es que lo que pasa que el IVA de las ventas, es solamente... tu cobras el IVA cuando prestas servicios dentro del territorio nacional, cuando tu vendes servicios al extranjero, debes hacer facturas de exportación y esas facturas tu eh... pides la devolución del IVA y del específico que afecto a esa operación y... si además hiciste fletes dentro de Chile, ahí tu ese debito lo rebajas de los créditos que soportaste y te devuelven la diferencia dependiendo de la proporcionalidad que le corresponda, porque en el fondo también hay una... eh si tienes... si realizas muchos fletes de exportación, se supone que eh... Impuestos Internos también no te va a producir mayor problema porque Impuestos Internos te va a tener controladito todos los meses o sea, no te van a revisar y te van a devolver el IVA que corresponde.

Entrevistador: Claro el decreto Supremo 348 del año 1975 expone esto, pero por lo general, o sea lo que prima más yo creo que depende de... que tanto crédito tenga la empresa, para poder imputar directamente y poder tener una devolución de dinero con el IVA exportadores, pero en el caso de tener mucho debito yo creo que lo van a imputar directamente al debito.

Entrevistado: Claro, y ahí no habría posibilidad. Pero normalmente hay empresas que solamente se dedican a prestar servicios hacia el extranjero y ahí caen en la categoría de fletes de exportación, pero cuando son empresas que tienen fletes internos... normalmente lo descargan porque los fletes son muchos más caros que los gastos que pudieran generar de compras, así que... además del tema... que tiene la rebaja del impuesto específico, que dependiendo de la facturación, es el porcentaje que le corresponde rebajar, ahora creo que el máximo es el 63% y ahí viene decayendo dependiendo del nivel de ingresos, entonces... y tienes que hacer una declaración jurada, que la tienes que enviar al Servicio de Impuestos Internos donde le informas la factura, el monto del específico, el rendimiento del vehículo que usó el crédito fiscal respecto a ese específico... está todo controlado... así.

Entrevistador: ¿Pueden estas empresas arrendar servicios externos para cubrir sus ventas?

Entrevistado: Si.

Entrevistador: Por ejemplo una persona natural que tiene su propio camión, le presta servicios a una empresa más grande para poder cubrir sus ventas.¿ En ese caso la persona natural puede aprovechar todas estas franquicias?

Entrevistado: No, porque el hecho de arrendar un bien no es eh... renta presunta, arrendar un bien mueble pasa a ser contabilidad efectiva.

Entrevistador: Ya, ¿Y para la empresa?

Entrevistado: Para la empresa de transporte sí. Por que pasa a ser parte de... cae dentro de la tabla de los ingresos. Yo tengo renta presunta y tengo camiones y además para cubrir las necesidades de demanda que tengo, arriendo un camión más, pasa a formar parte... tengo que tomar los ingresos que va a generar ese camión que arrende, se van a sumar a los ingresos míos para calcular mi... eh... cantidad de UTM para determinar si caigo dentro de la contabilidad presunta o la contabilidad efectiva. No así el tipo que me arrendó, al arrendarme un bien deja de ser renta presunta, ya... entonces ese es el caso.

Entrevistador: También en el caso de que la empresa, ya eh... una empresa grande, arriende a una empresa pequeña, en el determinado caso de camiones, arrendara para cubrir todas sus ventas, en ese caso, ¿Sólo aprovecharía el crédito fiscal de la factura que le da la misma empresa?

Entrevistado: No todo los gastos que pueda generar el vehículo. Si tu al arrendar el vehículo te encargas de que... por ejemplo yo este vehículo lo tomo, lo arriendo y además hago un flete con este vehículo y en el camino tengo que cargar combustible, ese combustible lo voy a soportar a nombre de mi empresa y yo voy a soportar el gasto, porque la empresa que me arrendó este camión, si yo lo use o no lo use, tengo que pagar el arriendo igual, pero para que funcione el camión tengo que llenarlo con combustible y si se le pincha un neumático o se le revienta un neumático, lo tengo que comprar y pagar el impuesto que corresponde y ese crédito fiscal es necesario para producir renta con ese vehículo, entonces tengo que rebajarlo, tengo derecho a rebajarlo. No así si por ejemplo la empresa que me lo arrendó me dice: ¿Sabe qué? Yo le arriendo este camión para que usted haga el flete, pero va a ser un arriendo de tipo de... eh... de renta variable, de acuerdo a la cantidad de kilómetros, de peso y de todo eso y yo me hago cargo del combustible, ahí es distinto, ahí yo solamente soportaría el crédito del arriendo no más, porque esta empresa me va a arrendar y dentro de ese arriendo me va a incluir todos los

gastos que está realizando, para efectos de que yo use el camión y entregue el producto que estoy entregando.

Entrevistador: Ahora en la contingencia económica, ¿Cómo se puede aminorar la carga soportada en el impuesto específico al petróleo diesel? En el sentido de tomar otras alternativas.

Entrevistado: Lo más simple es que lo den de baja, que lo eliminen, se supone que el impuesto específico nació para efectos de que el estado iba a construir carreteras y las carreteras ahora la están concesionando.

Entrevistador: A lo que iba también era a buscar alternativas como cargar combustible en el exterior.

Entrevistado: Lo que pasa es que... todo el combustible eh... o sea nosotros compramos en el exterior el combustible o sea eh... en este caso la ENAP cuando compra el petróleo, lo compra en el extranjero, entonces se supone que la ENAP le vende el petróleo a las petroleras ya, entonces ellos la procesan, hacen el combustible, pero el impuesto específico lo fija el estado, entonces si compran el petróleo afuera directamente, aquí van a tener que aplicar el impuesto específico igual, si el impuesto específico grava a la combustibles, no grava el hecho de que tu compraste el petróleo aquí en Chile o lo compraste afuera, el impuesto específico esta dentro del estado o sea... si tu vendes petróleo tienes que venderlo con específico por lo tanto el impuesto específico para no pagarlo, hay que eliminarlo.

Entrevistador: Claro si es como para eliminar la carga de impuesto...

Entrevistado: Claro, pero es que en el fondo tú el único combustible que no pagas específico es que, por ejemplo yo voy a Argentina cruzo la frontera, cargué combustible en Argentina, entre a Chile, ese es un combustible de consumo que viene dentro de... eh ahí no voy a pagar el impuesto, no tienen como controlarlo. Pero si yo me dedico al combustible, voy a comprar afuera, lo voy a internar, voy a pagar los derechos de internación, además para venderlo tengo que pagar el específico, que tiene que caer dentro de un rango de eh... que corresponda a un producto que está certificado y que está permitido de que lo puedan entrar, porque no es llegar y comprar combustible afuera. Por el tema del peso, hay un combustible que es más pesado y tiene otra calificación y no lo puedo ingresar acá a Chile, entonces por eso hay una norma que lo prohíbe.

Entrevistador: Claro a lo que iba era solamente a la carga de camiones, solamente al transporte, en el caso de que fueran y cargaran afuera.

Entrevistado: Claro, si pero es que el camión eh si tu vas a cargar afuera tienes que agregarles la cantidad de kilómetros que vas a utilizar para ir a cargar afuera y eso tiene un costo, entonces tienes que analizar que es más conveniente, ir a cargar combustible afuera o cargar dentro del estado de aquí de Chile, porque en el fondo el específico al o mejor es irrelevante por que también lo puedes rebajar, o sea la única alternativa es que el impuesto específico lo eliminen, insisto este impuesto debiera... debiera suplirse con el impuesto que se les aplica a las empresas mineras, es ahí donde tienen que recaudar o ... recuperar el impuesto específico que se va dejar de cobrar, recuperarlo con las mineras, las pesqueras, con la industria, con las empresas que son contaminantes a esas empresas tienen que subirles los impuestos, porque en el fondo es ahí donde tienen que aplicar la inversión, para renovar lo que se está perdiendo.

Entrevistador: ¿De qué manera se está planificando la ventaja de la nueva ley de recuperación del impuesto específico al petróleo diesel?

Entrevistado: De qué manera se está planificando la ventaja...

Entrevistador: Por ejemplo, volviendo atrás hablábamos que... usted me decía que tener una filial la cual estuviera con renta presunta o en el caso de tener una filial que no superara 18.600 UTM y ahí podría recuperar 63% del específico.

Entrevistado: Si.

Entrevistador: Por ejemplo, de que otra manera...

Entrevistado: Lo que pasa es que el tema del impuesto específico es como... va muy ligado al tema de la generación de los ingresos, o sea es de acuerdo al consumo que tiene el vehículo para poder prestar el servicio, entonces lamentablemente eh... como lo puedes planificar es teniendo una línea muy constante de generación de ingresos, pero lamentablemente aquí en el tema del transporte es así oscilante, no hay como planificar el tema del específico, además tampoco es... como tan importante el específico dentro de, por ejemplo... de hecho si tu sacas la cuenta las grandes empresas, son las que se ven más afectadas con la rebaja, por que rebajan menos, entonces las medianas empresas rebajan el 63% el eh... 55% creo que es el otro... y así sucesivamente, entonces no

debiera... no es como tan enfocada la planificación tributaria de acuerdo al específico, no va por ese lado la planificación. Siempre va enfocada la planificación al tema del impuesto a la renta eh... dependiendo si las empresas son eh... limitadas, anónimas y les va afectando los impuestos que son a los gastos rechazados, por eso eh... la planificación tributaria va a ese sentido no va tanto como al impuesto específico, porque no hay como controlarlo tanto... no hay como medirlo en realidad, el consumo en realidad.

Entrevistador: Con todo ya lo que hemos hablado, con su experiencia ¿Cómo cree que debieran planificar tributariamente este tipo de empresas?

Entrevistado: Como debieran planificarla, yo creo que la planificación, como te decía, de estas empresas es dejarlas eh... partir como se dice en renta presunta y dejarla crecer no mas, no debieran estar con la limitación del tema de tratar de mantenerla en la renta presunta, porque como te decía al principio hay elementos tributarios y beneficios tributarios que no los pueden aprovechar, entonces eh... y que van enfocados al tema de la capacitación de los trabajadores, del tema de la seguridad, entonces hoy día por ejemplo la empresa que te mencioné, cuando estaba con renta presunta no podía mandar a capacitar a sus trabajadores porque se le salía del bolsillo y no tenía recuperación, hoy día los mandan a capacitar, seguridad, eh... todo el tema de cómo enfrentar un... un derrame, cuales son los pasos que debe realizar la persona, hace una capacitación exhaustiva y eso lo hace una empresa que se dedica a la capacitación en seguridad y usan las franquicias SENCE, que te permite recuperar impuesto de primera categoría, o sea que rebaja el impuesto de primera categoría, entonces se recupera a través de ese impuesto, entonces... y también realizan donaciones, de tipo deportivas, escolares, universitarias, entonces y van eh... y que en la práctica muchas empresas lo hacen y que si estas en presunta no pueden recuperar esas inversiones y que siendo renta efectiva la pueden recuperar.

Entrevistador: Claro si la planificación tributaria empieza ya cuando, pasa el límite de la presunción.

Entrevistado: Entonces las empresas hay que dejarlas que crezcan no mas si en el fondo tienes que no ponerle la limitación de ah quiero mantenerme en renta presunta, así que además igual vas incurriendo en costos al ir separando, porque a los controles igual tienes que aplicarle un tipo de control que eh... tener el personal se te eh... empieza a disgregar entonces es mejor tener el personal dentro de la misma empresa y manejarlo y

ahora con el tema de la sindicalización los trabajadores tienen otros beneficios respecto a eso también.

Entrevistador: Yo también estoy de acuerdo que en este tipo de casos las personas por mucha ignorancia en el tema, prefieren quedarse en presunción y no tener nada ni con tributación ni contabilidad, sin saber que la planificación puede ser ocupada como una herramienta, para fortalecer su negocio.

Entrevistado: Claro, lo que pasa es que mucha gente piensa que, la contabilidad y la tributación, no son necesarias o es secundaria, siendo que es la principal herramienta que deberían tener, porque con eso controlan su negocio porque te permite tomar decisiones, o sea yo hoy día si quiero comprar un camión... digo con leasing, imagínate, ya yo compro un camión con leasing y resulta que tengo la posibilidad de rebajar hasta un 8% dependiendo obviamente el nivel de ingresos, entonces y que sería un 8% de mi impuesto de primera categoría de mis utilidades, o sea del 8% de la compra del camión, entonces ese 8% puede ser un 8% imagínate un descuento adicional a la compra del vehículo, es un ahorro importante y con renta presunta ¿Lo puedo hacer? No, entonces ahí hay una contingencia que te permite decir, con la contabilidad en renta efectiva y poder usar estos instrumentos, yo puedo obtener beneficios, te fijas. Hay empresas que financian sus impuestos de primera categoría con todos estos instrumentos, con el activo fijo, con las contribuciones, con el tema de la capacitación, con el tema de las donaciones, empresas que mandan a sus choferes a la universidad y hacen una donación a la universidad y con eso pagan la carrera en las universidades y después lo recuperan por una donación, porque si lo hacen... lo hacen las empresas y es así y... efectivamente es una donación para la universidad, para financiar un MBA o para financiar cualquier cosa que invente la universidad para obtener recursos y entonces... y eso quien lo paga es el estado, entonces es el estado quien da todos estos instrumentos que les da a las empresas para poder descontar su impuesto de primera categoría y eso es planificación tributaria que permite tomar decisiones, y si no tienes la contabilidad, como vas a planificar. Muchas veces hay empresas que dicen no necesito la contabilidad, si total el dinero que tengo en el banco es lo que importa, no, no es el dinero que tienes en el banco no es lo que te dice que... claro te dice que tu caja al o mejor... el dinero que tienes es caja, para hacer mover el negocio, pero no te dice la rentabilidad que tiene el negocio, entonces, ah no, es que tengo dinero en caja y puedo comprar un camión, ya compras el camión, pero tú no sabes si realmente el negocio te está generando utilidades, entonces

al o mejor, está mal invertido ese dinero, porque no estás invirtiendo en utilidades. Por eso todo tiene que ser bien manejado, muy bien estudiado y eso ¿Cómo lo puedes hacer? Con la planificación.

Entrevistador: Un estudio constante es la planificación. Con esta concluimos ¿Cuál cree usted que es el mayor incentivo para una persona que desea formar un negocio, entrar en este rubro?

Entrevistado: El mayor incentivo... lo que pasa es como que incentivo... este rubro es como bien atípico, entonces no se si tendrá como tanto incentivo, pero el tema de... bueno la única ayuda que te permite es partir con renta presunta, que igual eso si tu estas partiendo y si no conoces mucho el rubro, te puede ayudar en el sentido que te vas a mover entre compra y venta, eso es lo que te va a permitir controlar, compra venta y nada más, pero mucho incentivo no es... no es como incentivante, salvo que...

Entrevistado: A una persona le dicen, toma ahí tienes dinero, haz un negocio, estas son las posibilidades.

Entrevistado: Es que tendrías que tener muy bien... o sea tendrías que hacer un proyecto, antes de tomar la decisión y hacer proyecto y tener claro que mercado quieres atacar con tus servicios de fletes, entonces es que depende mucho... no sé si será tanto incentivo.

Entrevistador: Claro, por ejemplo una persona natural que compra un camión...

Entrevistado: Claro una persona natural sin mucho conocimiento puede decir, ah claro al o mejor puede ser un buen negocio, ya lo compra, pero lo compra por que al o mejor no tiene ninguna facilidad, entonces al o mejor lo compra como micro empresario, entonces ¿Para qué? Para tener una fuente de ingresos, pero ese micro empresario depende un poco de lo que quiera hacer con ese vehículo, porque como te decía si esa es su única fuente de ingreso y no tiene los clientes, es como complicado o sea depende del contexto diría, yo creo que... mucho incentivo yo no le veo al tema.

Entrevistador: ¿Mas que la presunción no le ve?

Entrevistado: No, no es como un incentivo.

Entrevistador: Como un emprendedor...

Entrevistado: Es que eso es como una herramienta para que puedas funcionar, tranquilo al principio y que te permita crecer como te decía, y en la medida que tu creces vas a pasar al otro ya. Pero al haber crecido tu ya vas a tener una herramienta ya, para armar un aparataje administrativo que te permita controlar la empresa, además que a la medida que vas creciendo te vas a ir dando cuenta que necesitas mas control, entonces de a poco vas a ir armando el aparataje, como sin darte cuenta lo vas a tener listo, cuando ya cambies de categoría, pero... yo no recomendaría a alguien que quiere invertir, que no invierta en una empresa de transporte, salvo que ya tenga un... que esté funcionando como empresa de transporte y que quiera crecer como empresa se transporte y que tenga los clientes, ahí claro, analizando, proyectando, haciendo un pequeño flujo proyectado de lo que reportaría la nueva inversión, yo le diría si, compremos mas camiones.

Entrevistador: O como decía usted, un proyecto, a una persona le propone otra empresa formar y prestarle servicio a la misma gran empresa.

Entrevistado: Claro, porque tomar así una decisión así como tan... es complicado, hoy en día hay que tener mucho ojo en cómo se quiere invertir, en que rubro. Eso yo por lo menos te puedo decir que, no le encuentro mucho incentivo, de querer invertir en una empresa de transporte, sin tener, ojo, porque si tengo los clientes, ahí voy a tener incentivo de que tengo los clientes, ahí voy a tener un mercado, que puedo... una cierta facturación y proyección de ingresos, ahí yo podría decir ese es mi incentivo, pero como por sí solo, claro yo puedo invertir porque me incentivaron en comprar un camión, ya pero...

Entrevistador: No más que eso.

Entrevistado: Si, eso.

Entrevistador: Bueno con esto termino la entrevista con el señor Manuel Bruna, muchas gracias.

Entrevista 3

Entrevistador: Fernando Rojas

Entrevistado: Gonzalo Escobar

Entrevistador: Buenas Tardes. Me encuentro con el señor Gonzalo Escobar, un auditor egresado de la Universidad de Valparaíso. Se dedica en estos momentos a llevar la parte tributaria de muchas empresas.

Buenas tardes.

Entrevistado: Buenas tardes.

Entrevistador: Le voy a realizar esta entrevista para tener un acercamiento real a las empresas de transporte terrestre de carga. ¿Qué significa o que es la planificación tributaria para usted?

Entrevistado: La planificación tributaria, es realizar un proceso detallado respecto a los posibles impuestos y gravámenes que puedan obtener en períodos tributarios en cierto tipo de empresas al llevarlo de una forma ordenada, adecuada viendo procedimientos contables y tributarios se puede lograr una eficiencia con eso... Con este tipo de planificación, lo cual conlleva a que la ejecución de parte de la administración sea bastante más adecuada obteniendo la información en un tiempo prudente. Con estas dos palabras lo que te quiero decir es que al realizar es que, al realizar una buena planificación tributaria las armas que tú le das a la persona que va a solicitar la información va a ser bastante precisa y adecuada lo cual va a poder sustentar sus flujos de efectivo, poder prever ciertas situaciones anómalas e inclusive ver en la parte tributaria en sí, si acaso es necesario realizar algún tipo de detalle o de algún tipo de concepto tributario que me ayude a mejorar mi sistema tributario para beneficio tanto propio como del Estado.

Entrevistador: Lo que me dice usted no sé si difiere conmigo pero sobretodo con este tipo de empresas que es tan variado los contribuyentes que hay tanto pequeños como grandes empresarios, cuando uno le pregunta a ellos cómo es su planificación tributaria

ellos responden simplemente “no, yo enfrento la carga tributaria de tal manera.”, pero todo lo que me dice usted prácticamente es lo que debe ser la planificación tributaria.

Entrevistado: Efectivamente. Lo que pasa es que actualmente ehh... o sea, hace diez años atrás el contador, o el auditor no llevaba una planificación adecuada bajo la solicitud del contribuyente. Actualmente el contribuyente se dio cuenta que efectivamente el realizar una buena planificación tributaria tiene beneficios inmensos, dentro de ellos planificación de flujos de efectivo, ordenamiento tributario casi diario podríamos decir, y eso obviamente le va a facultar a él tener armas para poder manejar de mejor forma su negocio.

Entrevistador: Las empresas de transporte de carga al poder registrarse por un régimen de presunción, ¿resultan realmente beneficiadas desde el punto de vista del pago de tributos?

Entrevistado: Podríamos decir que eso de “resultan ser beneficiadas del pago” entre comillas. Ya que el régimen tal como tú lo has mencionado recién, de renta presunta entre comillas y en base a cierto avalúo, detalle o bien movimiento mensual, pero no nos dejemos de recordar que esto va de la mano con el giro que tiene. El giro de ellos no es un giro constante, un mes puede facturar mil millones, y al otro mes puede facturar cero. Si lo vemos bajo ese análisis, obviamente si... si lo vemos del tanto económicamente y de respaldo de sus ingresos no me sirve tanto. Si lo vemos nosotros... un contribuyente que por lo general hace contabilidad completa, el respaldo hacia un tercero que puede ser el banco u otro tipo de institución financiera, por lo general, es mucho más aceptable cuando te dice que “no, nosotros llevamos contabilidad completa” tenemos cierto manejo al respecto de lo que la ley nos indica y bajo ese término el contribuyente dice: “¡Renta presunta!, tengo cierta presunción de renta”, no es lo real, no puedo decir sabes que este mes tanto voy a facturar, no puedo proyectarme hacia adelante y tributariamente obviamente la gente dice ¡oh! ¡Es más simple!, tengo que llevar sólo un libro de ingresos y gastos. ¡Oh puedo facturar!, pero la fiscalización también es compleja en este mismo tema. Así que un beneficio en cierto aspecto. Pero también tiene su aspecto negativo. La credibilidad de este tipo de empresas no es muy grande actualmente, tal como tú lo dices el sistema tributario, lo permite, da la opción. Da diferentes aspectos para aprovechar las ciertas franquicias tributarias pero para todos no les va a servir, a lo mejor un micro un mini que tenga un camión que lo transporte a Iquique, Arica gane un millón de pesos mensual ¡Oh! Espectacular. Pero cuando estamos hablando de grande empresa que tiene

cien camiones ¿hasta qué punto es positivo?... hay que aprovechar la totalidad. Ahora gracias a Dios, no sé eh los beneficios tributarios que está dando el tema de transporte, son bastante mayores. Uno de los beneficios, que está pasando últimamente este último año el aprovechamiento del impuesto específico, el aprovechamiento de aceptar como gasto el tema de los peajes, eso es importante, pero no se ha avanzado totalmente, y en mi opinión depende mucho del tipo de empresario, y después del tipo de empresario el movimiento que tenga. Eso sería el aspecto, el aspecto que los une.

Entrevistador: Claro, entonces de acuerdo a esto... también si el tipo a lo mejor es un emprendedor va a llegar...

Entrevistado: Claro, va a empezar con la presunción. Claro, es súper fácil presunción sabe que tenemos todas la herramientas, tenemos ciertos beneficios, pero hasta qué punto este tipo de sistema tributario encaja en la parte financiera y comercial de la empresa, porque el día de hoy todas las empresas vinculan esto como un todo no podemos separar lo tributario, lo comercial, tributariamente es simple sostener, pero hasta qué punto es beneficioso para el contribuyente, para llegar a un punto y decir me gusta este régimen porque me da todos estos aspectos. Me parece que depende mucho del giro y la cantidad de... o sea, la partida del empresario.

Entrevistador: Concuerdo. En el caso de planificaciones tributarias con renta presunta, ¿existe evaluación de alternativas constante? Y ¿Cómo se hace esta evaluación?

Entrevistado: Evaluación de alternativas constante, ¿respecto de qué?

Entrevistador: Por ejemplo, respecto de que un empresario que está con presunción de poder llevar esta presunción ya a renta efectiva.

Entrevistado: Eh... a nivel micro y PYME, no. Grandes empresas, sí. Por un tema de que el día de hoy muchas empresas aparte de tener el rubro de transporte van haciendo un retail netamente esas empresas no sé... el día antes era transporte, ahora no son solo transporte pueden ser... transporte, compra venta de los mismos materiales y eso va a ir creciendo. Eso para mí depende mucho del emprendimiento que tenga la persona, y depende mucho de las características del mercado. Tú intentaste, hay que evaluarlo muy fríamente. Las tendencias están demasiado locas, desorbitadas, podríamos decir.

Entrevistador: Claro entonces un... por ejemplo, un pequeño contribuyente, en el caso de llevar la planificación tributaria con presunta ya empieza a facturar más de las tres mil UTM para pasarse finalmente a efectiva se le hace una situación insostenible no poder tributar con renta presunta.

Entrevistado: Es que por eso. Todo va dando recuerda que la renta presunta es posible que tenga una facturación durante un mes, dos meses, tres meses. Pero qué sucede cuando ya pasamos ese período, nos cambiamos de renta porque la ley nos advierte de eso. Acógete a la nueva renta efectiva. Tú sabes que después de eso tú n te puedes devolver y al no devolverte una planificación tributaria para esta persona va a decir me conviene o no me conviene seguir pisando, por lo general no, siempre respecto al mismo. La única posibilidad es que el día de mañana este mismo tipo de empresario tenga una mayor proyección y con esa mayor proyección digamos sabes, que ahora si a otro nivel. Ya no tengo dos camiones, tengo cien camiones y al tener cien camiones ya no necesito estar porque sé lo que va a pasar. O sea aquí tiene que tener un mayor cuidado y la contabilidad no es la misma, y la planificación tributaria le va a variar cien por ciento ese es el tema que me lleva al punto que me estabas hablando. Por eso te digo, para mi micro y mediana, no, no lo hacen. Grande, esas si lo hacen.

Entrevistador: O cuando también en el caso de una PYME, ya quiere... se consiguió crédito, o ya quiere invertir directamente ya.

Entrevistado: Pero lo hacen directamente...

Entrevistador: Claro, y ahí en si empieza la planificación tributaria para ellos porque con presunción.

Entrevistado: Lo que pasa es que la planificación tributaria para ellos no sé si tú realizas cualquier encuesta en pequeñas empresas de transporte, qué es para ellos la planificación tributaria. No es el mismo concepto que conocemos nosotros. La planificación tributaria es que el contador o el contador auditor le diga, sabes que, vamos a hacer un cambio profundo, vamos a cambiar... La primera pregunta que le interesa a la persona que está a cargo de la empresa saber que beneficios más tengo con esto, me vas a ayudar a gestionar mejor, me vas a ayudar a dar mayor proyección si es que te preguntan eso, o si no te dicen, oye, ¿voy a gastar más dinero en contabilidad completa? Qué es lo que estoy gastando. Y el empresario por lo general que hace, todo lo que sea

salida de dinero, egresos, con eso tienes que tener mucho ojo con el tema de la planificación. Ah, al respecto de todo este proceso en general llevarlo a un tema mayor de comenzar a tratar de dirigir y decir sabes que, somos pequeños y cambiamos a contabilidad efectiva aparte de tener la planificación adecuada que se realiza entre comillas a nivel micro y mediano, es muy poca la planificación. En Chile, la planificación tributaria se realiza a nivel de grandes empresas. Son muy pocas en Chile las medianas empresas que enfrentan una planificación tributaria adecuada porque no lo hacen, pasan el día a día, no trabajan bajo otro sistema.

Entrevistador: ¿Ha tenido la oportunidad de que por diferentes razones se pase de un régimen de tributación presunto a uno de tributación efectivo?

Entrevistado: Sí, efectivamente. He visto casos bajo el mismo concepto que te aplique recién cuando ya de mediana empresa cambian a grande empresa. Efectivamente han mantenido por varios años régimen de renta presunta y posteriormente debido a sus movimientos, a su giro, la proyección que ha tenido este tipo de empresas, han tenido que variar ya a contabilidad completa o renta efectiva y que está determinada por contabilidad completa. Y eso la experiencia me dicta que esta situación se ha dado por el volumen casi imparable de sus transacciones con mayor confianza hacia el tercero, independiente de que puedan tener un respaldo patrimonial para obtener crédito pero así todo, muchas instituciones financieras se resguardan con el tema de tener una renta efectiva o renta presunta.

Entrevistador: ¿Qué tan diferentes son las planificaciones tributarias de otro tipo de empresas en comparación con esta en específico, del transporte terrestre de carga?

Entrevistado: Sí que es diferente, o sea a nivel de renta efectiva la planificación tenemos que entrar desde los retiros hasta el concepto mínimo de ingresos, que para mí, para un caso son diferentes, lo que tú me estás hablando son ingresos respecto a servicios en contabilidad presunta, imagínate otros servicios que también son renta efectiva a ver... eh servicios de seguros, son renta efectiva, tienen un tratamiento tributario totalmente diferente, diametralmente diferentes. En el caso de las empresas de transporte el tratamiento tributario aunque tú no lo creas en renta presunta son bastante simples y la planificación no conlleva valores tema de una reinversión, que por lo general es donde está el punto fuerte de este tipo de empresas. Reinvertir todas las ganancias de un año para otro hasta posicionarse hasta cierto punto de poder ya sustentar sus ganancias.

Ya... comenzamos planificando los retiros, pasamos a la reinversión, viendo el tipo de sociedad, tu sabes que esta la IRL actualmente, esta las limitadas, las sociedades anónimas y dependiendo de cada una de estas, hay que ir planificando adecuadamente, ya... eso.

Entrevistador: Yo sostengo que el auditor tributario es como un sastre, la planificación es a la medida para cada empresa.

Entrevistado: Claro lo que pasa es que en el sentido cuando... un auditor muchas veces, sobre todo tu que estas estudiando, estas terminando. Muchas veces hay colegas que por lo general te dicen, envíame una planilla de experto en auditoria, o una planificación tributaria lamentablemente o positivamente la planificación tributaria no se da por un molde, si bien es cierto hay ciertos gastos que son fijos, si eso es verdad, pero hay cosas que lamentablemente se te van a escapar, que son millones, porque cada rubro, cada giro, cada movimiento son 100% diametral, al o mejor tienen el mismo giro, los dos son transporte, pero yo no sé si acaso este transporte de acá está bajo leasing, está en préstamo, está en comodato en usufructo, lo desconocemos, no se si acaso este que esta acá es subarrendamiento del subarrendamiento y bajo ese parámetro se te abre un universo bastante grande de a cada tipo de contribuyente. ¿Tiene cierto tipo de generalidades? Efectivamente, pero cada una dependiendo de lo que se necesite en el momento, porque la planificación tributaria, independiente de que sigue el tributo, el pago posterior, recuerda que se va dando a medida de muchas veces lo que necesita el contribuyente pero a tu misma planificación. Puedes planificar el pago mensual del ppm de acuerdo a la tasa, de los descuentos en combustibles, pero al o mejor el contribuyente no quiere eso, no quiere eso, quiere llegar a un punto final donde la planificación se base solo en renta. La planificación que nosotros tenemos insertada por tema de universidad, es un tema mayor que de declaración de renta y que de declaración de IVA. Para el contribuyente que le interesa: IVA pagar poco, renta ojala no pagar y que te devuelvan todos los años, nada más que eso y eso a un nivel micro, PYME y mediana empresa, de ahí en adelante ya tiene otras aspiraciones mayores saben que implica realizar una planificación, eh saben que va a suceder al efecto renta que no suceden si no se pagan, cuales son los beneficios, lo pro los contras, beneficios económicos y financieros que van ligados directamente con la mano de renta. Por eso ojo con eso, ese punto es muy intranscendente tratar de observar en cada planificación tributaria, lo que efectivamente quiere el contribuyente y bajo eso ser bastante franco y si hay información que no se

puede manejar por un concepto de que uno no puede hacerlo, mejor decir no se puede hacer.

Entrevistador: ¿Cual es el criterio de tributación más utilizado por este tipo de empresas?

Entrevistado: El criterio, pero ¿Al respecto de que tributación?

Entrevistador: Por ejemplo el criterio de tributación entre efectiva y presunta de este tipo de empresas.

Entrevistado: No entiendo la pregunta, disculpa.

Entrevistador: Como estábamos hablando de las empresas de transporte terrestre, pueden estar bajo renta presunta o efectiva, cual es el criterio de tributación por ellas, utilizado más comúnmente o que usted ha visto.

Entrevistado: Mira yo he visto sistema de tributación a través de... eh de pago proporcional, eh de pago tan solo por el PPM, eso en la parte presunta, eh... en esas dos etapas, en la parte efectiva, tributación normal pagando el debito, de diferenciación entre crédito y debito, rebajas, de cómo te decía, del impuesto, eh pago porcentual al respecto del bien del valor de mercado, del PPM al respecto de eso... y aparte de eso no he visto ningún tipo de criterios hasta el día de hoy, y hasta ahora lo que he observado, no he encontrado ningún otro tipo de criterio. Y obviamente se me ha dado muchas veces de un criterio de que he tenido que tomar resoluciones respecto de empresas que efectivamente tienen transporte y a la vez tienen ligado un giro que esta con renta efectiva y ahí se complica un poco las cosas, también se me ha ligado el tema de que he tenido renta presunta, y como te decía anteriormente, esta renta presunta va ligado a un retail y que llega con otro tipo de giro y este giro va acompañado y este mismo giro tiene renta exenta, así que hay que hacer proporcionalidad, es un poco más complejo al respecto... ah y también lo otro... al respecto de la adquisición de los activos fijos también, que he trabajado mucho con el tema de la... de la solicitud de devolución del IVA por activo fijo dentro del mismo formal debido, estoy hablando netamente también de la devolución del 4% respecto, ahora creo que es un 6%, me parece que es un 6%, respecto de la declaración de renta, que también es un tema complejo, porque no está claro todavía, hay gente que realiza el tema de que el 6% hay que ajustarlo al IVA, ¿No se si te pasaron eso?

Entrevistador: Si

Entrevistado: Ojo con eso, porque mucha gente lo ocupa y ocupa las dos partes y queda la escoba ahí.

Entrevistador: ¿Como es la imputación del Impuesto al Valor Agregado (IVA) de estas empresas? Por ejemplo que estas empresas pueden ocupar, como prestan servicios al extranjero y también recuperan el petróleo diesel, entregarlo a su crédito fiscal para imputarlo con el debito. ¿Cuál es el que más ha visto?

Entrevistado: El que más he visto es el... aunque tú no lo creas lo mas se ve actualmente en la parte IVA se está manejando mucho, donde el tema de tu sabes que con el tema de transporte cuando no es presunta, todo se imputa a retiro, las utilidades... lo que pasa es que muchas empresas para subsanar el tema de la carga tributaria va con todo lo que ingresos lo retiras, tienes que pagar impuesto correspondiente, impuesto único todo el tema. ¿Qué están haciendo ahora? Reinversión y están comprando más activos fijos y el mismo activo fijo cuando van teniendo mensualmente movimiento van imputándolo a su debito y mensualmente hasta que se agote el crédito, tan sólo, en otras palabras, lo que pagan mensualmente son retenciones del 42 n°1 o del 42 n° 2, eh PPM, dependiendo del valor plaza del vehículo y mas allá de eso... es lo que se está ocupando actualmente, no hay un tema anormal que se esté haciendo... antes obviamente no era así, antes tenias que pagar el debito tenía que pagar todo, pero no había una planificación al respecto de: Oye ¿Sabes qué? Nos conviene comprar un camión, ya veinte millones, tenemos tres millones seis cientos de IVA, ese IVA lo vamos a ir imputando mensualmente y también va variando el costo para el contribuyente porque sabes que para ti el IVA no es costo por un tema de compensación, pero para el contribuyente es importante ese punto.

Entrevistador: ¿Es común que estas empresas entreguen servicios al extranjero?

Entrevistado: Si bastante común, más común de lo que tú crees, actualmente que esta el tema del TLC, de los tratados, las exportaciones... si miras en Chile el nivel de transacciones que mantiene nuestro país con el extranjero, son casi un pilar que yo pienso a nivel global, en diez años mas vamos a estar casi teniendo los ingresos correspondiente a lo que está haciendo el cobre actualmente, porque estamos creciendo eh... el último año aumento casi un 60%. O sea imagínate el prestar servicios de transporte a nuestros países vecinos, Tacna o sea Perú, Argentina, Bolivia, Brasil, está

casi en boca y aparte que el servicio Chileno no es caro, no es caro con el extranjero y aparte la mano de obra es muy calificada y... como te digo es muy común y actualmente con el tema de que llega... no se eh... mucha mercadería a la zonas limítrofes de Chile, estoy hablando de Arica, Punta Arenas, ahí también hay explotación tributario que también se ve con comercio exterior y el tema de cuando está la mercadería en tránsito, que pasa mucho en Chile. Se contratan empresas de transporte contratadas por el extranjero, para que la mercadería en tránsito que llega a Chile sea trasladada de un lado hacia otro y ahí tenemos un vínculo directo, a pesar de que aquí en Chile por ejemplo en Valparaíso y Viña hay empresas navieras, por ejemplo A.J. Broom, estas utilizan mucho este servicio aunque no lo creas, lo contratan como intermediario por el extranjero, pero si no estuvieran este tipo de empresas tendrían que hacerlo entre dos, entre la empresa transportista con el extranjero.

Entrevistador: De hecho yo tuve la oportunidad de trabajar en una empresa logística y cuando conversábamos con las personas, veíamos la orden, el intershade que se llama...

Entrevistado: No si lo manejo, si también estuve trabajando en una empresa de este rubro.

Entrevistador: A mucha gente le preguntaba donde iban, Argentina, Bolivia.

Entrevistado: ¿Hace cuanto trabajaste ahí?

Entrevistador hace dos años.

Entrevistado: imagínate yo te estoy hablando hace en diez años atrás, Yo ya te veía ese movimiento, ahora debe ser un monstruo el movimiento de respecto. Imagina todas las cargas que van llegando diariamente y eso que estamos hablando de segundo puerto en comparación con la zona austral, la zona austral ahora tiene una cantidad de flujo en transporte gigante. Por eso te digo el tema del transporte se actualiza sí o sí...

Entrevistador: Aparte que sigue siendo el medio más barato de transporte...

Entrevistado: Hasta el momento, o se crea algo importante o se caen las rutas.

Entrevistador: Ahora, en el caso de aprovechar el servicio en el extranjero, ¿se aprovecha el IVA al exportador que se genera en las ventas? ¿De qué manera?

Entrevistado: El IVA al exportador por supuesto que se aprovecha.

Entrevistador: ¿de qué manera? Porque de acuerdo al decreto supremo 348 se puede aprovechar vía devolución o vía imputación.

Entrevistado: ¿Tu qué crees a modo personal? Te hago la consulta al respecto para ir aclarando los puntos. ¿Tú qué crees que piensa primero el gran empresario?

Entrevistador: De acuerdo al nivel, si es que tengo mucho crédito y también tengo un nivel grande de exportaciones...

Entrevistado: Asumamos que nosotros realizamos una buena planificación tributaria, si yo asumo una buena planificación tributaria, lo primero obviamente, tengo que hacer una proyección, cuando realizo una proyección tengo que ir verificando con un flujo de efectivo... con eso voy delimitando, pero por lo general el tema dinero para el contribuyente es fatal. Tu le dices sabes que tenemos proyectados que este IVA va a aler un millón de dólares por exportación... oh! O sea... y que podemos hacer con él, bueno uno le va a dar alternativas que son directamente con el uso. Te puedo dar un caso singular que por un tema de flujo de efectivo, si nosotros revisamos flujos correspondiente financieros lo primero es si. Claro la devolución, porque la devolución no te va a llegar a treinta días, ahora es menos tiempo, creo que son quince días en el caso online porque servicio de impuestos internos ya habilito la pagina, o sea te estoy hablando de que en quince días voy a tener recuperado todo ese IVA a mi favor. ¿Y qué va a pasar? Después cuando tenga que imputarlo, prefiero ir pagándolo de a poco. O sea con planificación financiera impecable, tributariamente nosotros le decimos, este proyecto va a generar flujo ni un problema, pero por lo general... no le interesa, lo que más le interesa es el dinero, mientras más dinero le ingrese y mientras esté bien con servicio de impuestos internos impecable.

Entrevistador: ¿Pueden estas empresas arrendar servicios para cubrir sus ventas?

Entrevistado: Si pueden, de poder se puede, pero hay que tener ojo, por que mucha de estas empresas, ¿Qué pasa? Sub crean terceras empresas y con eso van realizando algo que se llama el efecto bicicleta, tú me das IVA a mi yo rebajo tu rebajas con tu crédito y van así informando. Actualmente cual es problema de este tratamiento tributario lo que pasa que el servicio de impuestos internos dentro de sus circulares hay un tema que lo está analizando con un nivel de bajo perfil, que se llama "levantamiento del velo" cuando servicio de impuestos internos tiene cierta presunción de que estas dos empresas están

realizando el efecto bicicleta referente al pago mensual, llega solicita los antecedentes empresa a y empresa b y hay que justificar todo desde movimiento, giro y lo más importante que dentro de la sociedad no haya un vínculo directo sobre el 50%, habiendo un 50% servicio de impuestos internos puede decir señores lo que están haciendo ustedes es postergar el pago del IVA y rebajando de tal forma que las arcas fiscales están siendo perjudicadas y ahí te multa con las penas del infierno. Así que de poder se puede pero hay que tener mucho cuidado y al hacerlo como súper simple, con un tercero, puedo crear una sociedad, esta sociedad puede tener sus bienes, emite factura, yo emito factura rebajo mi debito, por acá aumenta mi debito, al o mejor esta empresa que se creó partió con mucho crédito y en vez de haber un pago hay una compensación directa, para mi es mera... mera postergación del pago del IVA , pero ojo no es solo el único tema que se ve, también hay que tomar en cuenta el hecho de que un tercero te facture, significa que para facturar el tercero tiene que estar teniendo ingresos, yo estoy teniendo gastos que puedo imputar a mis ingresos propios y eso va a tener una implicancia total en mi declaración de renta o en mi determinación de renta, por eso hay que tener mucho ojo, a mi este tipo de empresas que realizan este tipo de maniobras de externalizar servicios y lo externalizan de forma propia por un beneficio de postergación de impuesto, esta empresa si maneja de forma total la planificación tributaria y eso te lo puedo asegurar, yo lo realizo. Realizamos cierto tipo de planificación donde sabemos hasta qué punto podemos postergar el pago de impuestos a través de diferentes giros, muchas veces facturamos empresa a, ni un problema prestamos servicios, ya cuando vemos que la empresa a ya está muy topada con el tema de impuestos y la empresa b tiene, le pedimos factura o hagamos el distante con nuestros proveedores, o cliente le decimos que haga factura a empresa b, así que ojo con eso ya.

Entrevistador: Y siguiendo los mismo, por ejemplo en el caso de los contribuyentes que tienen un camión y son empresarios individuales, si le piden los servicios a ellos y cuando se le piden estos servicios, ¿Se puede aprovechar el IVA exportadores que se genera o también el petróleo?

Entrevistado: El petróleo cuando le pido al tercero, no lo puedo aprovechar yo. Porque no todos asumimos la siguiente base, denoto cuando nosotros realizamos la subcontratación de un tercero para realizar nuestro trabajo el tercero bajo las condiciones de contrato entre privados tendrá que emitirme alguna factura y se asume que ese tercero tendrá que recuperar ese IVA a nivel personal, nosotros que recuperamos al respecto, recuperamos

el IVA correspondiente al servicio que nos presta el, porque siendo que nosotros contratemos al tercero, obviamente lo vamos a contratar con una factura que el nos tiene que emitir y ahí ese IVA es el efectivamente el imputado, pero a nivel de lo que tu me hablas no. No debería ser a menos que tu hablaras con el tercero que comprara petróleo y lo hiciera a tu empresa, pero eso no se hace... no se hace ya, esa es la posibilidad.

Entrevistador: ¿De qué manera se está planificando la nueva ventaja que da la recuperación del impuesto al petróleo diesel? Que salió la ley a finales de julio, que permite recuperar hasta el 63% como crédito. ¿Alguna planificación?

Entrevistado: Mas que tributaria... a nivel financiero y en el tema tributario en que nos ayudaría realizar una planificación, si realizamos una proyección o tendremos una proyección financiera sobre esa base financiera que nos están entregando, nosotros llevamos esta planificación tributaria que nos va a servir para determinar la cantidad a recuperar a corto plazo y con eso obviamente poder darle al tercero cierta confianza respecto de sus flujos, no más que eso.

Entrevistador: Y por ejemplo lo que me decía recién, crear una empresa o filial y dejarla con u tope para poder recuperar un 63% que para ellos no sería menor.

Entrevistado: Ya perfecto, pero al respecto netamente petróleo. Ojo estamos netamente bajo el tema petróleo, quizá en un momento pudiese ser importante, quizá pudiese ser pero ojo, recuerda que bajo el mismo esquema que te plantie en una instancia de crear esta empresa a y la empresa b en donde la a soporta a la b y la b soporta a la a simultáneamente postergando el pago de impuestos, el tema de recuperación por lo general yo creo que se lo va a llevar siempre a y de llevarlo a que b también se lo lleve eso es un tema súper complejo, porque si nosotros llegamos al concepto de que a tan solo recupere la forma de fiscalización del servicio acuérdate de que el tema de recuperación del petróleo esta con pago del tema, que no es que digamos este mes tuve tanto recuperamos tanto, no... no es una mini fiscalización que te realizan cada vez que realices este tipo y actualmente acabo de ver en servicio de impuestos internos que van a darle hincapié a este tipo de empresas justamente por eso, porque el valor efectivo no está cuadrando con lo que están informando al tercero así que por eso. Yo te digo, para mí no tendría tanta implicancia llevar una planificación tributaria, yo no lo haría, yo netamente me quedaría con lo propio aireando cosas que cualquier tipo de fiscalización tuviera bajo todo mi respaldo.

Entrevistador: Ahora con todo lo que hemos hablado de este tipo de empresas, con su experiencia. ¿Cómo creen que debieran planificar tributariamente este tipo de empresas?

Entrevistado: Como debieran planificarla adecuadamente, bajo una base de atención en cuanto al tema del activo fijo en primer punto, para aprovechar de forma adecuada, eh... solicitud de devolución del remanente del activo fijo en primer lugar, el tema que tu me acabas de comentar el tema del petróleo, la devolución del petróleo, realizarla a través de una planificación constante y respaldada por un tema de flujo de recuperación... mínimo un año podríamos decir de corto plazo, ya. Después el tema de los retiros, llevarlos de tal forma de que no le afecte tan fuerte al socio a pesar de que nosotros como empresa igual le podemos otorgar los créditos correspondientes, pero el tema de los retiros es medio sensible, ocupar todas las opciones que nos da la ley una de las opciones que se maneja mucho es la del tema sueldo empresarial, donde podamos tener una mayor rebaja en cuanto al dinero que están invirtiendo. Paralelamente a eso verificar la tasa de los PPM a pesar de que la ley te indica una tasa, tratar de ver... eh el tema de la depreciación de los vehículos ya que actualmente son siete años camionetas, diez en camiones y bajo eso llevarlo a una presunta RLI y con eso tengamos al final del periodo una visión bastante clara y podamos fácilmente dos o tres meses antes de finalizar el año tributario, conversar directamente con el socio, empresario o dueño y explicarle como va a ser la situación en cuanto al pago de los tributos el próximo año. Y eso sería para mí una forma adecuada de llevar la planificación para este tipo de empresas.

Entrevistador: Concluyendo la entrevista. ¿Cuál cree usted que es el mayor incentivo, para una persona, involucrarse en este rubro?

Entrevistado: Proyección, para mí la proyección que le puede llegar a dar el tema de comenzar un rubro tan fuerte, se ha visto casos probados, te puedo nombrar eh Reinaldo Sánchez comenzó siendo chofer y actualmente es la segunda persona que tiene más buses, eh Transportes Espinoza, no sé si lo ubicas, Terpel es Transportes Espinoza, ellos comenzaron con dos camiones actualmente tienen toda una flota que anda por todo Chile y el extranjero. Eso para mí es la mejor opción que puede tomar una persona que tiene una proyección y aparte son inversiones que al final tu las ves físicamente, eh... invertir cincuenta, ochenta millones en un bus o en un camión, se ve reflejado en el momento en que... quizás de algún clima financiero negativo en donde pueda influir para afectar mi proyección. Esa sería la proyección mayor que veo, para mí.

Entrevistador: No se si usted está de acuerdo pero una persona que crea el giro, presunta...

Entrevistado: Claro si me preguntas a mí, si una persona tiene un camión me o compré ayer y me dice asesórame al respecto, primera etapa presunta y posteriormente de presunta dependiendo la proyección que él tenga, decir sabes que ya estamos en la etapa que tienes que hacerlo efectivo y darle toda la asesoría tributaria correspondiente, obviamente que para mi tiene mayores beneficios el tema efectivo que presunto.

Entrevistador: Obviamente de todas maneras comparto su opinión. Bueno con esto hemos terminado la entrevista, muchas gracias.