

Al ser vehículo de trabajo tiene incentivos tributarios que atraen a empresarios y pymes

El 82,7% de las camionetas vendidas en 2023 fueron compradas con factura

Se las considera un vehículo de trabajo para contribuyentes de primera categoría que necesiten mover carga, pero han surgido malas prácticas, dice un analista tributario.

FRANCISCA ORELLANA

Las camionetas han tenido un gran ascenso y protagonismo entre los segmentos de vehículo. En 2023 se vendieron 70.680 unidades en Chile (el 22,5% de las ventas totales de vehículos livianos y medianos) y se transformaron por primera vez en el segundo segmento más vendido después de los SUV. Desplazaron a la categoría pasajeros.

Las cifras que publica el informe del Mercado Automotor de 2023, de la Asociación Nacional Automotriz de Chile (ANAC), indican que del total de las camionetas vendidas, el 82,7% fueron compradas con factura, es decir, por personas jurídicas y empresas. Solo el 17,4% restante quedaron en manos de personas naturales. Las más vendidas en 2023 fueron Hilux de Toyota, L200 de Mitsubishi y T60 de Maxus.

¿Por qué tanto interés por comprar camionetas? Al ser vehículos considerados de trabajo, que sirven para transportar carga, su uso abre una serie de posibilidades para descontar impuestos, lo que estimula la compra.

Jorge Berríos, contador auditor y director del diplomado de Finanzas de la FEN de la Universidad de Chile, explica que el 19% que se paga IVA en las camionetas se transforma en un crédito fiscal que las empresas pueden "usar" de diferentes maneras para la operación del negocio.

Una fórmula es que se ocupe ese IVA para rebajar el valor del impuesto a la renta que le toque pagar a las empresas.

"Si compré una camioneta de \$35.700.000 donde el IVA son \$5.700.000, éste último monto se puede rebajar de los impuestos que tiene que pagar la empresa porque tiene ese crédito a favor", explica.

Elías Casanova, director del Magister en Tributación de la Universidad



RICHARD SALGADO

La Hilux fue la camioneta más vendida el año pasado, con 9.100 unidades.

Mayor, añade que se puede optar también por la depreciación, mecanismo que rebaja el pago de impuestos en cuotas por una cierta cantidad de años, según la vida útil del bien.

"Si se compra una camioneta de \$30.000.000 y la empresa está acogida al régimen 14^a, va a poder llevar a gasto la compra de la camioneta en cuotas de \$3.000.000 por diez años, por ejemplo, que se pueden ocupar para rebajar del monto de impuestos que deberían pagar", explica.

Comenta que las empresas que están acogidas al régimen Propyme 14D pueden rebajar el costo total de la camioneta.

"Si compré una de \$30.000.000 y tuvo utilidad de \$100.000.000 y tiene que pagar \$10.000.000 de impuesto, puede rebajar esos \$30.000.000 de la utilidad. Entonces, tiene que pagar impuestos solo por \$70.000.000. Es una rebaja grande", asegura el especialista.

También se puede pedir el IVA de regreso en el primer año de la adquisición.

"Se ocupa la franquicia 27 BIS, que devuelve el dinero con un cheque. Es la misma franquicia que se ocupa cuando se compra una propiedad como persona jurídica", detalla.

Cristóbal Pérez, profesor de Derecho Tributario de la Universidad de los Andes, agrega que se puede recurrir al artículo 33bis de la Ley sobre Impuesto a la Renta. A los contribuyen-

tes con ventas anuales menores a 25.000 UF, entrega un crédito anual de máximo 500 UF (\$18.486.020) para invertir en bienes como camionetas nuevas de cabina simple.

Otro incentivo importante es que gastos como el combustible, mantenciones y reparaciones que se le hagan al vehículo se puede rebajar de los impuestos mensuales que hay que pagar.

"Si en el mes se gastó \$300.000 en combustible y reparaciones, se puede rebajar como gasto cuando se calculan el impuesto porque son gastos de un vehículo de trabajo", detalla Berríos.

"Si un emprendedor o persona que está comenzando su trabajo hoy compra una camioneta, tiene varios incentivos con un vehículo de trabajo, como la camioneta, jeep o furgón. Por eso queremos ampliar y permitir que los vehículos de trabajo eléctricos o híbridos puedan acceder a ello, porque tienen menos consumo de combustible y mayor eficiencia energética", destaca Diego Mendoza, secretario general de ANAC.

Centros de veraneo

Los analistas indican que la compra de camionetas se ha masificado en muchas empresas y servicios, incluso en aquellos que no necesitan un vehículo de trabajo. Lo hacen para rebajar el pago de impuestos y para usarla para fines personales.

"Hay más de 3.000 códigos (empresariales) en el SII, donde se tiene que demostrar la relación de la compra de la camioneta con tu negocio. Por ejemplo, si tengo un giro de asesoría o consultoría, el Servicio de Impuestos Internos los va a mandar a la punta del cerro. La pregunta es para qué necesita la camioneta, no va a andar cargando papas si no es su negocio", dice Berríos.

Detalla que, aunque el SII fiscaliza, no puede hacerlo con todos, pero si descubre que el giro no corresponde para tener un vehículo de carga, va a pedir la devolución del dinero descontado y pasará una multa.

"Lo que se busca con estos incentivos tributarios es que el gasto tiene que ser relacionado al negocio operativo, que traslade carga, cajas", plantea el académico de la Universidad de Chile.

Casanova dice que usar la camioneta con fines particulares constituye evasión fiscal.

"Han surgido malas prácticas y el SII hace lo que puede. Tenemos antecedentes de que hace fiscalizaciones en lugares turísticos como centros invernales o playas para ver si las camionetas que están ahí están a nombre de una empresa y si se está con la familia. Se les notifica porque la está usando de forma incorrecta, el vehículo tiene que usarse para el giro del negocio. Al final queda a criterio del fiscalizador", añade.