

Lleve de lo bueno: Tips para vender los productos guardados en su casa

Miércoles, 02 de Agosto de 2017 - Id nota:642331

Medio : La Estrella de Arica
Sección : Finanzas personales
Valor publicitario estimado : \$1588800.-
Página : 18
Tamaño : 25 x 32

[Ver en formato web](#)

“Lleve de lo bueno”: Tips para vender los productos guardados en su casa

Páginas de internet, ventas de garage, puestos en ferias libres y locales de ropa americana, son alternativas para comercializar bienes. Recuerde pedir los permisos y pagar los impuestos correspondientes, para ahorrarse malos ratos.

Muchael Seguel P.

Lleve de lo bueno, lleve de lo bueno! dice la típica frase de las ferias del país. Una que usted puede retomar para deshacerse de esos artículos que tiene guardados en la casa y que pudieran interesar a alguien más, obteniendo, de paso, algunas “lucas” extra a cambio.

Ropa usada, muebles antiguos, libros y hasta artículos de línea blanca son algunos ejemplos de lo que puede ofrecer.

Pero cuidado, porque los especialistas aconsejan informarse antes de lanzarse a este tipo de venta informal, para evitar ser multado y perder tanto la plata como los productos.

ATENCIÓN CON INTERNET

Crear páginas de Facebook para la comercialización de productos y visitar sitios web de venta y compra de bienes, es una forma común de ofrecer lo que ya no usa en el hogar.

Lo bueno de este método es que da acceso a un gran mercado de cibernautas, sin hacer publicidad.

Sin embargo, la directora de la Escuela de derecho de la Universidad San Sebastián, María Fernanda Juppé, advierte que ha recibido varias consultas de personas que han sido notificadas por no emitir boletines.

tas o evadir impuestos.

“Antes de lanzarse con una tienda virtual, las personas tienen que, como cualquier tienda tradicional, asesorarse con un contador o con el Servicio de Impuestos Internos (SII), para evitar fiscalizaciones”.

Leonardo Torres, académico de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, añade que es recomendable que, antes de partir con estos emprendimientos, las personas realicen su “iniciación de actividades en el SII y emitan boletines porque, al final, estamos hablando de una especie de micro empresa”.

FERIAS LIBRES

Las ferias libres son otra alternativa para ofrecer productos que ya no usa en su casa.

usa en casa.

Una que permite llegar a una gran variedad de público sin contar con infraestructura propia.

Pero ojo, los especialistas advierten que, antes de empezar a vender, debe conseguir una patente municipal para evitar multas.

“Sin patente, es Carabineros la institución encargada de confiscar los productos de manera preventiva. Las personas se arriesgan a multas que van desde las 0,5 Unidades Tributarias

Mensuales (UTM) hasta tres UTM”, asegura Juppé. Es decir, entre \$23 mil y \$140 mil.

Ahora, ojo con comercializar libros o discos piratas u otro tipo de artefactos ilegales porque, con tres infracciones al año, no tendrá opción de renovar una patente municipal.

ROPA AMERICANA

Las tiendas de ropa americana o de antigüedades son una tercera alternativa para comercializar bienes, si es que busca compradores de confianza. Sin embargo,

según plantean los expertos, este tipo de locales suele buscar comprar “al por mayor” cuestión que dificulta una transacción si tiene sólo un par de cosas que vender.

Si lograr traspasar esta barrera, el profesor Leonardo Torres aconseja que “que la personas siempre estén con documentación en mano”.

Precisa que esto consiste en una declaración simple con su nombre, RUT, domicilio y la lista de artículos a comercializar, lo que hará que se acelere la venta ante cualquier duda o sospecha del dueño de la tienda, por el origen de los productos.

VENTAS DE BODEGA

Si está pensando en una venta de bodega, también conocido como venta de garage, las limitaciones son, en general, muy pocas.

Está la ventaja de ocupar su propio espacio para la comercialización y que está vendiendo productos propios.

“Sin patente municipal, es Carabineros el encargado de confiscar los productos de manera preventiva. Las multas van desde 0,5 a tres UTM”.

María Fernanda Juppé, profesora de Derecho USS

pio espacio para la comercialización y que está vendiendo productos propios.

Sin embargo, debe tener la precaución de que esto no se transforme en una venta semanal o mensual, porque eso ya es una comercialización recurrente.

“Hay que evitar la ‘habitudinalidad’ en las ventas de bodega porque, si no, como cualquier otra tienda comercial, las personas tendrán que pagar impuestos”, aclara Juppé.

Lo ideal, agrega, es que las personas realicen esta venta una o dos veces al año, como máximo, para evitar dificultades tributarias por el simple hecho de que querer vender lo que lo que no se usa en la casa.



TRES CONSEJOS PARA UN COMPRADOR DE PRODUCTOS INFORMALES

1 Evite lugares peligrosos
Si está comprando un producto por Internet y quedó de juntarse con el vendedor para concretar la transacción, trate de ir acompañado o bien de reunirse en un lugar público y durante el día. El economista Víctor Valenzuela, académico de la UNAB, advierte que “la gente que compra de manera informal debe tener precaución con quién va a hacer el trato y dónde hará la transacción de dinero. Así, evitará un posible robo en un lugar peligroso que lo deje sin dinero ni producto”.

2 Revise los productos antes de irse
En vista de que está comprando productos usados a vendedores particulares, es muy probable que estos artículos ya no cuenten con garantía de fábrica. Por eso es vital que, antes de entregar el dinero, pida revisar el artículo hasta convencerse de que está en buen estado. El académico Víctor Valenzuela plantea que “como se está dentro de una informalidad comercial, la confianza que tengamos con la otra persona es vital para concretar el negocio y no caer en engaños”.

3 Portales de Internet permiten pagar en cuotas
Si está interesado en un producto que se ofrece en Internet, pero no tiene efectivo, existen portales donde usted puede pagar en cuotas. Antes de utilizar este sistema, revise los comentarios de los usuarios y consulte con sus conocidos para verificar que se trate de un sitio web confiable. Víctor Valenzuela dice que “mientras más facilidades de pago entregue el vendedor, mayor veracidad le damos a la compra. Sea en cuotas, con tarjeta o en efectivo, podemos adquirir un buen producto, incluso si lo hacemos a través de Internet”.