



UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

PROPUESTA: MANUAL DE IMPORTACIÓN CONFECCIONADO PARA LA
MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA CHILENA

Autor
KARLA DOMINIQUE OLEA PÉREZ

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL PRESENTADO A LA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
DE LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO PARA OPTAR AL
GRADO DE LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES
TÍTULO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

PROFESOR GUÍA: PATRICIO VICENCIO

Santiago, Septiembre del 2017

AGRADECIMIENTOS

Hoy, me gustaría agradecer a todas las personas que me acompañaron durante este camino, decir gracias, por cada una de las instancias en las que no me permitieron bajar los brazos y también, disculpas, por cada uno de los errores que cometí y los momentos en que no estuve a la altura de la situación.

Quiero dedicar mi trabajo, de manera muy especial, a mi hija, Julieta, mi compañera, agradecer su paciencia, su cariño, su confianza en mí, por su amor sin reparos, infinito y absoluto.

Gracias también, a las mujeres que me han acompañado desde siempre, mi madre, mi hermana y mi abuela, que hoy me observa desde algún sitio, por mostrarme que el trabajo todo lo puede y que la fortaleza está en la cabeza, que cada una de las metas propuestas pueden ser reales, gracias por lealtad, honestidad e incondicionalidad.

Gracias a mi pololo, por creer en mí, en mis capacidades, por su apoyo, paciencia, cariño y contención, gracias por acompañarme hasta acá y quedarte para continuar creciendo y aprendiendo juntos.

Y, por último, agradecer a mi profesor guía, Patricio Vicencio, por sus consejos durante este largo proceso.

Bueno, mi gratitud infinita para todos ellos, espero de aquí en adelante, estar a la altura de todo lo que me han entregado.

ÍNDICE

GLOSARIO	6
SIGLAS Y ABREVIATURAS	15
ÍNDICE DE FIGURAS	18
ÍNDICE DE GRÁFICOS	19
CAPÍTULO I: ANTECEDENTES DE LA EMPRESA	22
1.1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	22
1.1.1 Reseña Histórica Insumos Agrícola Growcenter Limitada	22
1.1.2 Misión y Visión	23
1.1.2.1 Misión	24
1.1.2.2 Visión	24
1.1.3 Productos o Servicios	24
1.1.3.1 Iluminación	25
1.1.3.2 Fertilización	29
1.1.3.3 Herramientas	30
1.1.4 Estructura Organizacional	30
1.2 DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES REALIZADAS	33
1.2.1 Trabajo Desarrollado	33
1.2.1.1 Búsqueda de nuevos proveedores en el mercado Asiático	34
1.2.1.2 Negociación con proveedores (nuevos y antiguos)	35
1.2.1.3 Cooperar en la supervisión del proceso de importación	37
1.2.2 Razones que impulsan al tema a desarrollar	38
CAPÍTULO II: DESARROLLO DEL TEMA	41
2.1. OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS	41
2.1.1 Objetivo General	41
2.1.2 Objetivos Específicos	41
2.2. MARCO TEÓRICO	41
2.2.1 Micro y Pequeña empresa	41

2.2.1.1 Chile y el Comercio Internacional	43
2.2.1.2 Caracterización de MIPES chilenas	48
2.2.1.3 Fomento para Micro y Pequeñas Empresas	58
CAPITULO III: DESARROLLO DEL TEMA	67
3.1. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO	69
3.1.1 Países productores del bien	69
3.1.2 Competidores en el mercado local	71
3.1.3. Países consumidores del bien	72
3.2. BÚSQUEDA DE PROVEEDORES	72
3.2.1 Visitar el País del Proveedor	73
3.2.2 Plataformas de Venta Internacional	74
3.2.2.1 Plataforma Mayorista Alibaba	76
3.2.2.2 Plataforma minorista AliExpress	81
3.2.3 Sitio Web del Productor	86
3.3 TOMA DE CONTACTO	87
3.4 NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES	92
3.4.1 Cláusulas de Compra y Venta Internacional (Incoterms)	93
3.4.2 Formas de Pago Internacional	104
3.4.2.1 Operación Contado	105
3.4.2.2 Cobranza Extranjera	109
3.4.2.3 Carta de Crédito o Letter of Credit	113
3.4.3 Plazos	122
3.4.4 Flete Internacional	123
3.4.4.1 Transporte Aéreo	124
3.4.4.2 Transporte Terrestre	130
3.4.4.3 Transporte Marítimo	134
3.4.4.4 Transporte Multimodal	145
3.4.4.5 Contrato de Transporte Internacional	147
3.4.5 Condiciones de Embalaje	154

3.4.5.1 Envase	154
3.4.5.2 Empaque y Embalaje	155
3.4.6 Seguro de Transporte Internacional	158
3.4.6.1 Póliza de Seguro	162
3.4.6.2 Cláusulas de aseguramiento	165
3.4.6.3 Tipos de Perdida	167
3.4.6.4 Seguro Teórico	167
3.5 EMBARQUE DE MERCANCÍAS Y CONTRATACIÓN DE SEGURO Y FLETE	168
3.6 RECEPCIÓN DE LA MERCADERÍA	171
3.6.1 Documentación base para tramitación de la Declaración de Ingreso o DIN	172
3.6.2 Destinación Aduanera	173
3.6.3 Validación de la Declaración de Ingreso	177
3.7 NACIONALIZACIÓN DE LA MERCANCÍA	178
3.7.1 Documentación necesaria para importar	178
3.7.2 Aranceles para la importación	179
3.7.3 Productos no autorizados para la Importación	185
3.7.4 Aforo	186
3.7.5 Pago de Aranceles	186
3.7.5.1 Documentación Necesaria	188
3.7.6 Retiro de las mercancías	190
CONCLUSIÓN	191
ANEXOS	194
BIBLIOGRAFÍA	249

GLOSARIO

- 1. Aduana:** Servicio público encargado de vigilar y fiscalizar el paso de mercancías por las costas, fronteras y aeropuertos de la República, de intervenir en el tráfico internacional para los efectos de la recaudación de los impuestos a la importación, exportación y otros que determinen las leyes, y de generar las estadísticas de ese tráfico por las fronteras, sin perjuicio de las demás funciones que le encomienden las leyes.
- 2. Aforo:** Operación única en que el Servicio, a través del funcionario designado, verifica y determina al examinar la declaración y/o la mercancía, que su clasificación arancelaria, su valuación, la fijación de la cuota de los derechos e impuestos y la aplicación de las leyes correspondientes hayan sido correctamente propuestas por el declarante.
- 3. Agente de Aduana:** Profesional auxiliar de la función pública aduanera, cuya licencia lo habilita ante la Aduana para prestar servicios a terceros como gestor en el despacho de mercancías.
- 4. Arancel:** Cualquier impuesto o cargo de cualquier tipo aplicado con relación a la importación de bienes. Pueden ser Ad Valorem (un porcentaje del valor) o específicos (por ejemplo, 7 dólares por 100 kg).
- 5. Arancel Compuesto:** Derecho o impuesto de aduana consiste en la combinación de un arancel Ad Valorem y un arancel específico.

- 6. Arancel Específico:** Derecho o impuesto de aduana que se calcula a razón de una suma monetaria determinada por la cantidad del bien que ingresa a un país, es decir, una cierta cantidad de dólares por libra, kilo o unidad, etc., sin tomar en cuenta el valor del artículo importado.
- 7. Balanza Comercial:** Cuenta que registra las exportaciones e importaciones de bienes de un país con el resto del mundo.
- 8. Barrera Comercial:** Impedimento o restricción de cualquier tipo al ingreso de una mercadería importada.
- 9. Carta de Porte:** Documento equivalente al conocimiento de embarque en el transporte caminero y ferroviario.
- 10. Certificado de Origen:** Documento que debe adjuntar el importador o exportador, dependiendo del acuerdo comercial o sistema de preferencias invocado, para solicitar la preferencia arancelaria que establece el origen del producto. Dependiendo del acuerdo, la certificación de origen puede realizarse en el Estado u organismo competente (Cámara de Comercio, Sofofa, Direcon).
- 11. Comercio Electrónico:** Producción, publicidad, venta y distribución de productos a través de redes de telecomunicaciones.
- 12. Conocimiento de Embarque:** Escritura privada en que el capitán y cargador reconocen el hecho del embarque de las mercancías y expresan las condiciones del transporte convenido.

- 13. Consignante o Consignatario con licencia para despachar:** Personas naturales o jurídicas que, por cuenta propia y habitualmente, remiten mercancías o las reciben a su nombre o a su orden como sus destinatarios finales en los conocimientos de embarque, cartas de porte o guías aéreas y en los manifiestos. Su nombramiento es atribución privativa del director para ante una o varias Aduanas.
- 14. Contenedor:** Artefacto de transporte (caja de embalaje, cisterna amovible u otro artefacto análogo)
- 15. Control de la Aduana:** Conjunto de medidas tomadas con vistas a asegurar la observancia de las leyes y reglamentos que la Aduana está encargada de aplicar. Estas medidas pueden tener un carácter general, ejemplo; localización geográfica (zona de vigilancia aduanera, etc.); la naturaleza de las mercancías (mercancías posibles de derechos elevados, etc.); y el régimen aduanero aplicado a las mercancías (tránsito aduanero, etc.).
- 16. Declaración:** Documento mediante el cual se formaliza una destinación aduanera, el que deberá indicar la clase o modalidad de la destinación de que se trate.
- 17. Desaduanamiento:** Cumplimiento de las formalidades aduaneras necesarias para exportar, importar o para colocar las mercancías bajo otro régimen aduanero.
- 18. Depósito Aduanero:** Lugar destinado al almacenamiento o guarda de mercancías bajo potestad del Servicio, con exclusión de los almacenes particulares.
- 19. Derecho Ad Valorem:** Tributo que grava la importación de mercancías y que se fija en porcentaje sobre el valor aduanero de ellas.

- 20. Derechos de Aduana:** También llamados, Gravámenes Aduaneros, son derechos establecidos en el Arancel Aduanero y/o en la legislación nacional, a los cuales están sujetas las mercancías que entran al territorio nacional o que salen de él.
- 21. Derecho Específico:** Tributo que grava la importación de mercancías en una cantidad fija de dinero por cada unidad de medida previamente establecida, que puede ser kilogramo, litro, docena, metro, etc.
- 22. Despachador de Aduana:** Los Agentes de Aduana y los consignantes o consignatarios con licencia para despachar.
- 23. Despacho de Mercancías:** Gestiones, trámites y demás operaciones que se efectúen ante el Servicio en relación con las destinaciones aduaneras.
- 24. Destinación Aduanera:** Manifestación de voluntad del dueño, consignante o consignatario que, expresada en la forma prescrita por ley, indica el régimen aduanero que debe darse a las mercancías bajo potestad del Servicio.
- 25. Empresas de Correo Rápido:** Denominadas usualmente “Courier”, son aquellas personas jurídicas legalmente establecidas en el país, cuyo giro o actividad principal sea la prestación de los servicios de transporte internacional expreso a terceros, por vía aérea o terrestre, de correspondencia, documentos y envíos de mercancías que requieran de traslado urgente y disposición inmediata por parte del destinatario.

- 26. Encomiendas o Envíos Postales:** Envíos de mercancías por intermedio de la Empresa de Correos de Chile, cuya internación esté o no afecta al pago de derechos, impuestos, tasas u otros gravámenes aduaneros.
- 27. Exportación:** Envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior.
- 28. Exportador:** Cualquier persona que exporte mercancías y que cumpla con las exigencias del Compendio de Normas de Exportación del Banco Central de Chile y con las demás disposiciones legales, reglamentarias y administrativas vigentes.
- 29. Garantía:** Obligación accesoria que se asume con el objeto de asegurar el pago de los derechos, impuestos, multas y demás gravámenes o el cumplimiento de otras obligaciones contraídas ante el Servicio.
- 30. Guía Aérea:** Documento equivalente al conocimiento de embarque, utilizado en el transporte aéreo de mercancías.
- 31. Importación:** Ingreso legal al territorio nacional de mercancía extranjera para su uso o consumo en el país.
- 32. Importador:** Cualquier persona que importe mercancías y que cumpla con las Normas de Importación del Banco Central de Chile y con las demás disposiciones legales, reglamentarias y administrativas vigentes.
- 33. IVA (Impuesto al Valor Agregado):** Tributo que, en la importación de mercancías se fija, calcula y percibe en porcentaje sobre el valor aduanero de ellas más los derechos de Aduana.

- 34. Legalización:** Acto por el cual el Administrador o los funcionarios en quienes éste delegue esta facultad constatan que el respectivo documento ha cumplido todos los trámites legales y reglamentarios, otorgándole su aprobación y verificando, además, la conformidad de la garantía rendida, en aquellas declaraciones en que sea exigible.
- 35. Manifiesto de Carga:** Documento que contiene la relación completa de los bultos de cualquier clase a bordo del vehículo con exclusión de los efectos postales y de los efectos de tripulantes y pasajeros, suscrito por el conductor.
- 36. Mensajero Internacional (Mensajeros Courier):** Persona natural que actúa como portador de mercancías por cuenta de una Empresa de Correo Rápido o Courier.
- 37. Mercancía:** Todos los bienes corporales muebles sin excepción alguna.
- 38. Mercancía Nacional:** Es la producida o manufacturada en el país con materias primas nacionales o nacionalizadas.
- 39. Mercancía nacionalizada:** Es la mercancía extranjera cuya importación se ha consumado legalmente, esto es cuando terminada la tramitación fiscal, queda a la libre disposición de los interesados.
- 40. MERCOSUR:** El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) es una unión aduanera integrada por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Fue creado el 26 de marzo.

41. Muestras sin valor comercial: Artículos considerados por la Aduana como de mínimo valor y utilizados sólo para obtener pedidos de mercancías del tipo de aquellas que representan, sujetos al cumplimiento de las exigencias establecidas en la partida 00.19 de la Sección 0, del Arancel Aduanero y demás instrucciones impartidas.

42. Normas de Origen: Leyes, reglamentos y procedimientos administrativos con arreglo a los cuales se determina el país de origen de un producto. De la decisión de la autoridad de aduanas acerca del origen de una partida de productos depende por ejemplo que ésta se incluya en un contingente, pueda beneficiarse de una preferencia arancelaria, esté gravada con un derecho antidumping, etc. Esas normas varían de un país a otro. Cuando existe un TLC éstos son negociados bilateralmente.

43. País de origen: País en el cual las mercancías han sido extraídas, cosechadas, criadas, fabricadas o armadas total o parcialmente a partir de productos originarios del mismo, y/o de un porcentaje o el total de insumos importados a él, bajo las condiciones que en cada oportunidad convengan los Estados contratantes de un Acuerdo Internacional.

44. Plazo: Época que se fija para el cumplimiento de una obligación.

45. Potestad Aduanera: Conjunto de atribuciones que tiene el Servicio para controlar el ingreso y salida de mercancías hacia y desde el territorio nacional y para hacer cumplir las disposiciones legales y reglamentarias que regulan las actuaciones aduaneras. Quedan también sujetas a la potestad aduanera las personas que pasen o hagan pasar mercancías por los límites del territorio nacional.

- 46. Presentación de las mercancías a la Aduana:** Acto que se perfecciona mediante la entrega a la Aduana de ciertos documentos, entre los cuales se incluye el manifiesto de carga, que hace la persona a cargo de un vehículo.
- 47. Productos Originarios:** Bienes que cumplen con la regla de origen establecida en los Anexos de reglas de origen específicas de los TLC u otros acuerdos comerciales.
- 48. Prueba documentaria de origen:** Certificado de origen, declaración certificada de origen o declaración de origen.
- 49. Recinto de depósito aduanero:** Lugar habilitado por la ley o por el Servicio Nacional de Aduanas donde se depositan las mercancías bajo su potestad. Se excluyen de esta definición los recintos habilitados como Almacén Particular.
- 50. Reglas de origen:** Disposiciones específicas aplicadas por un país para determinar el origen de las mercaderías, recurriendo a los principios establecidos por la legislación nacional o por acuerdos internacionales (criterios de origen).
- 51. Transporte Internacional:** El tráfico de naves o aeronaves, nacionales o extranjeras, de carga o pasajeros hacia o desde el exterior, autorizadas por la Dirección de Aeronáutica Civil o por la Dirección General del Territorio Marítimo y Marina Mercante según corresponda. También, las que no efectúen transporte de pasajeros o de carga, que hayan convenido con instituciones nacionales la realización de actividades de desarrollo que sean de interés para el país, calificadas por el Ministerio de Hacienda.

52. Transporte interno: Transporte de personas embarcadas o de mercancías cargadas en un lugar situado dentro del territorio nacional para ser desembarcadas o descargadas en un lugar situado dentro del mismo territorio nacional.

53. Transportista: Persona que transporta efectivamente las mercaderías o que tiene el mando o la responsabilidad del medio de transporte.

54. Valor Aduanero: En las ventas en que no se dan condiciones de independencia, es el precio que se considera podrían alcanzar las mercancías en el momento en que los derechos de Aduana son exigibles y en una compraventa efectuada en condiciones de mercado libre entre un comprador y un vendedor independiente entre sí. En las ventas que se realizan en condiciones de mercado libre se determina a partir del precio de transacción, esto es, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su ingreso al país.

55. Valor CIF: Cláusula de compraventa que incluye el valor de las mercancías en el país de origen, el flete y seguro hasta el punto de destino.

56. Valor FOB: Cláusula de compraventa que considera el valor de la mercancía puesta a bordo del vehículo en el país de procedencia, excluyendo seguro y flete.

SIGLAS Y ABREVIATURAS

1. **AWB:** Air Way Bill.
2. **B/L:** Bill of Lading.
3. **BM:** Banco Mundial.
4. **CCI:** Cámara de Comercio Internacional.
5. **CMR:** Contract for the International Carriage of Goods by Road.
6. **CONADI:** Corporación de Desarrollo Indígena.
7. **CONAF:** Corporación Nacional Forestal.
8. **CONICYT:** Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica.
9. **CNCA:** Consejo Nacional de la Cultura y de las Artes.
10. **CNR:** Comisión Nacional de Riego.
11. **CORFO:** Corporación de Fomento de la Producción.
12. **CPL:** Consejo de Producción Limpia.
13. **DIRECON:** Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales.
14. **DTE:** Documento Tributario Electrónico.
15. **DTM:** Documento de Transporte Multimodal.
16. **E.I.R.L:** Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada.
17. **EMT:** Empresa de Menor Tamaño.
18. **ENAMI:** Empresa Nacional de Minería.
19. **FCL:** Full Container Load.
20. **FIA:** Fundación para la Innovación Agraria.
21. **FOSIS:** Fondo de Solidaridad e Inversión Social.
22. **IATA:** International Air Transportation Association.
23. **ICC:** International Chamber of Commerce.
24. **INAPI:** Instituto Nacional de Propiedad Intelectual.
25. **INCOTERMS:** International Comercial Terms.
26. **INDAP:** Instituto de Desarrollo Agropecuario.

27. **INIA:** Instituto de Investigaciones Agropecuarias.
28. **INJUV:** Instituto Nacional de la Juventud.
29. **IVA:** Impuesto al Valor Agregado.
30. **LCL:** Less than Container Load.
31. **LED:** Light Emitting Diode.
32. **LTDA:** Limitada.
33. **MERCOSUR:** Mercado Común del Sur.
34. **MIPE:** Micro y Pequeñas Empresas.
35. **OMA:** Organización Mundial de Aduanas.
36. **OMC:** Organización Mundial de Comercio.
37. **OTM:** Operador de Transporte Multimodal.
38. **PIB:** Producto Interno Bruto.
39. **PROCHILE:** Programa de Fomento de Exportaciones Chilenas.
40. **PRODEMU:** Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Mujer.
41. **PYME:** Pequeña y Mediana Empresa.
42. **SAG:** Servicio Agrícola Ganadero.
43. **SENADIS:** Servicio Nacional de Discapacidad.
44. **SENCE:** Servicio Nacional de Capacitación y Empleo.
45. **SERCOTEC:** Servicio de Cooperación Técnica.
46. **SERNAM:** Servicio Nacional de la Mujer.
47. **SERNAPESCA:** Servicio Nacional de Pesca.
48. **SERNATUR:** Servicio Nacional de Turismo.
49. **SII:** Servicio de Impuestos Internos.
50. **SNA:** Servicio Nacional de Aduanas.
51. **SNS:** Servicio Nacional de Salud.
52. **SOFOFA:** Sociedad de Fomento Fabril.
53. **SPA:** Sociedad por Acciones.

54. SUBDERE: Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo.

55. SUBPESCA: Subsecretaría de Pesca.

56. TLC: Tratados de Libre Comercio.

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1	Colores Primarios LED.
Figura N° 2	Colores presentes en los LED.
Figura N° 3	Organigrama Insumos Agrícola Growcenter Limitada.
Figura N° 4	Clasificación Servicio de Impuestos Internos.
Figura N° 5	Sello PROPYME.
Figura N° 6	Datos para crear una cuenta.
Figura N° 7	Logo Alibaba.com.
Figura N° 8	Tabla de Miembros Alibaba.
Figura N° 9	Sello membresía Gold Supplier.
Figura N° 10	Sello Trade Assurance.
Figura N° 11	Logo AliExpress.
Figura N° 12	Sistema de Calificación
Figura N° 13	Ranking de Valoración de Proveedores AliExpress.
Figura N° 14:	Tipos de Camiones.
Figura N° 15:	Ejemplo: Envase, Empaque y Embalaje.

ÍNDICE DE GRÁFICOS

- Gráfico N° 1:** Composición de Microempresarios por Actividad Económica.
- Gráfico N° 2:** Número Micro y Pequeñas Empresas Registradas en el SII.
- Gráfico N° 3:** Ventas Anuales (UF).
- Gráfico N° 4:** Ventas de Micro y Pequeñas Empresas (UF).

INTRODUCCIÓN

Actualmente, existe un numeroso grupo de empresas que incursionan de una u otra forma en el Comercio Internacional, este es el caso de INSUMOS AGRÍCOLAS GROWCENTER LIMITADA, es una organización chilena, que como muchas otras en el país y el mundo integra el grupo de las MIPE (Micro y Pequeñas Empresas), específicamente como Pequeña Empresa. Es una MIPE que desde sus inicios desarrolla comercio internacional e intercede a través de la importación, puesto que gran parte de sus productos son directamente traídos por ellos y posteriormente comercializados.

Cabe señalar, que como muchas otras empresas en el mercado nacional e internacional que pertenecen a la categoría de MIPES, no se cuenta con el personal necesario, se cumplen distintos roles, es decir, cada integrante de la organización realiza más de una labor, la cuales pueden no tener relación entre sí, se debe aprender haciendo, lo que trae como consecuencia, no lograr eficiencia en sus procesos de COMEX (Comercio Internacional) e incluso, en ocasiones no alcanzan al menos la eficacia.

Por esta razón, y con la finalidad de aportar, a continuación, se mostrará información de INSUMOS AGRÍCOLA GROWCENTER LIMITADA, respecto a la organización, sus productos y proyectos más relevantes en los que ha participado, con la finalidad de poder retratar una MIPE chilena.

También, se describirán las labores desempeñadas por la alumna durante la etapa de la práctica profesional. Además, se presentarán entrevistas a personas partícipes en el proceso de importación, que es el que específicamente ejecuta la organización.

Conjuntamente, se desarrollará una propuesta de manual de importación, diseñado especialmente para Micro y Pequeñas empresas, con información seleccionada que permita apoyar las importaciones, a través, de la simplificación del proceso, esto con el objeto de disminuir el riesgo que produce la desinformación, mostrando la importancia en los tiempos de operación y evidenciando errores producidos por costos directos e indirectos del mismo.

CAPÍTULO I: ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

El siguiente informe entrega información respecto a la empresa INSUMOS AGRÍCOLA GROWCENTER LIMITADA, a la cual en el presente documento nos referiremos como CENTRO CULTIVO.

A continuación, se desarrollarán aspectos relevantes de CENTRO CULTIVO, empresa de insumos agrícolas, principalmente, tecnologías de vanguardia como son los LED de cultivo, también, se pueden encontrar un gran número de productos, entre ellos, fertilizantes, abonos y herramientas, todo lo necesario para los diferentes procesos agrónomos.

1.1.1 Reseña Histórica Insumos Agrícola Growcenter Limitada

Empresa dedicada a la comercialización de productos agrónomos, creada el 12 de marzo del 2012 por dos emprendedores chilenos.

En un comienzo, sus productos sólo era posible adquirirlos a través de su tienda virtual, www.centrocultivo.cl en el sitio, se pueden encontrar diversos tipos de herramientas necesarias en el proceso de siembra, cultivo y cosecha.

Dentro de los artículos comercializados, destacan los LED de Cultivo, tecnología de vanguardia utilizada en el mundo.

Hoy en día, INSUMOS AGRÍCOLA GROWCENTER LIMITADA, cuenta con dos tiendas físicas, una es la casa matriz, ubicada en Avenida Los pajaritos 1425, Maipú y otra en Avenida José Alcalde Délano 10660, Lo Barnechea.

1.1.2 Misión y Visión

En la actualidad, para CENTROCULTIVO ser un aporte a la industria agrícola chilena se ha transformado en parte fundamental en la organización, ir hallando diferentes tecnologías que permitan aprovechar de mejor manera cada ventaja presente en la demografía chilena y disminuir las desventajas que puedan presentarse.

Con la implementación de tecnología en iluminación de vanguardia se quiere lograr mayores beneficios para los productores agrícolas y acuícolas, esto por medio de la extensión del tiempo de cultivo, puesto que con la implementación de la iluminación LED las cosechas pueden ser realizadas durante los 365 días del año, sin importar si se encuentra en otoño, invierno, primavera o verano, esto permite, además, beneficiar a los consumidores nacionales e internacionales.

Por otra parte, las diferentes marcas en cuanto a lo que a fertilizantes y abonos se refiere, permite que cada consumidor pueda encontrar el producto que mejor se ajuste a sus necesidades.

1.1.2.1 Misión

“Nuestra misión es llegar a todos los sectores agrícolas y acuícolas del país, así poder brindarles información sobre las últimas tecnologías y tendencias acerca de sus cultivos; con esto podemos conseguir aumentar la producción de sus cultivos, mejorar la calidad de frutos, entre otros. Como también reducir tiempos en la cosecha, siembra y terminación, con esto a la vez tiene la ventaja del ahorro energético lo que trae consigo una ayuda al medio ambiente.” (Centro Cultivo, s.f.)

1.1.2.2 Visión

“CENTROCULTIVO es una empresa especializada en iluminación led para cultivos de interior e invernaderos. Contamos con un amplio catálogo, donde podrás conocer las distintas aplicaciones de esta tecnología. CENTROCULTIVO garantiza su fiabilidad y calidad del producto, así como precios competitivos acordes al mercado nacional.” (Centro Cultivo, s.f.)

1.1.3 Productos o Servicios

En la actualidad, CENTROCULTIVO es una empresa importadora de diversos productos relacionados con la agronomía, los cuales se clasifican en cuatro categorías; iluminación, fertilización y herramientas.

1.1.3.1 Iluminación

Como ya se mencionó anteriormente, su principal producto importado son los diferentes tipos de LED de cultivo, los cuales poseen características comunes como son los diodos o micro diodos que forman el LED.

LED, de acuerdo con la Real Academia Española

“Del inglés. LED, acrónimo de light-emitting diode 'diodo emisor de luz'.

“Electro Diodo semiconductor que emite luz cuando se le aplica tensión.” (Real Academia Española, s.f.)

También, AMS LED Lighting Store, empresa panameña especializada dice lo siguiente “Esta expresión habitualmente se usa para referirse al diodo, el más común en la actualidad; este, consta de una pieza de cristal semiconductor conectada a dos terminales eléctricos (ánodo y cátodo). Los diodos también se conocen como rectificadores, pues agrupados tiene la capacidad de convertir la corriente alterna en continua”. (¿Que es un LED?, s.f.)

Como se muestra en la Figura N°1, los LEDS se pueden encontrar en diferentes colores, cada uno, con una función particular.

Figura N° 1: Colores Primarios LED

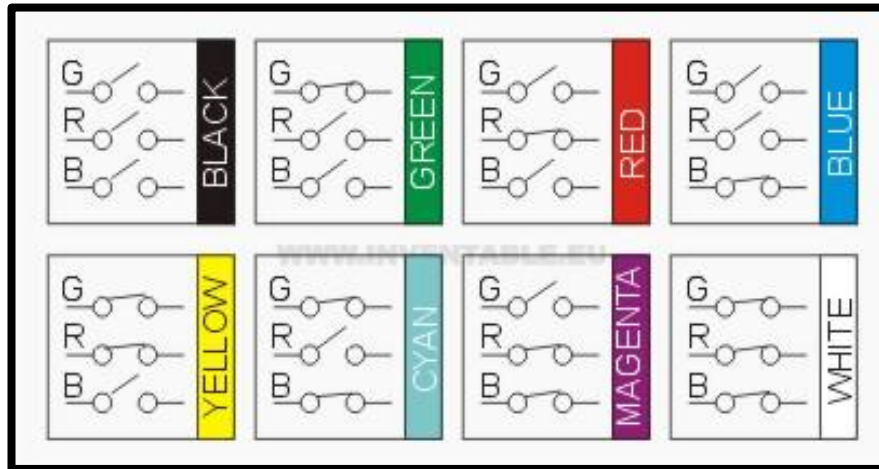
Color	Función
Blanco frío	Es un tono de luz muy fuerte que normalmente se conoce dentro del LED como la luz azul, esta se asemeja a una luz de tubos fluorescentes.
Blanco cálido	El tono de luz que se reconoce como el amarillo, es el símil de los halógenos.
Blanco neutro o natural	Este tipo de diodo es completamente blanca, muy parecida a la luz del día.
RGB (Red – Green - Blue)	Permite que el LED ilumine en una gama de colores muy amplia, utilizando como base rojo (R), verde (G) y azul (B) en un solo bombillo, lo cual permite iluminar con cualquier tono sin la necesidad de utilizar filtros.

Fuente: Elaboración propia para el presente informe, a partir de información obtenida de www.amspanama.com, 2016.

Los tipos RGB, pueden ser mezclados con sus diferentes coloridos e intensidades, para lograr generar amplias gamas de colores. Dentro de las diferentes gamas se reconocen principalmente el negro, verde, rojo, azul, amarillo, celeste, magenta y blanco.

A continuación, a través de la figura N° 2 se podrán observar los principales colores que podemos encontrar en los LED.

Figura N° 2 Colores presentes en los LED



Fuente: Imagen extraída de Inventable, www.inventable.eu, 2016.

Los LED comercializados en INSUMOS AGRÍCOLA GROWCENTER LIMITADA, son en su mayoría para reemplazar la luz solar, por ello es importante saber que este tipo de luz tiene un espectro completo, esto quiere decir que contiene todos los colores presentes en el arcoíris, ya que, esta, es una condición necesaria para el cultivo de plantas.

Las Principales ventajas de los LED de cultivo según AMS LED Lighting Store son:

- a) Bajo consumo energético: este tipo de iluminación es muy eficiente y puede disminuir el gasto entre un 80% respecto a la iluminación incandescente.
- b) Vida útil: tienen una durabilidad entre 30.000 y 50.000 horas.
- c) Protección del medio ambiente: Las luces LED están libres de tungsteno, mercurio y otros metales pesados presentes en las ampollas normales y tubos fluorescentes y su emisión de CO₂ es muy inferior al resto de los tipos de iluminación, esto debido al bajo consumo, ventaja mencionada anteriormente. Tampoco irradian rayos infrarrojos ni ultravioleta.
- d) No emite calor: Pueden ser manipuladas inmediatamente después de su uso.
- e) No requiere mantenimiento: No necesitan de cuidados especiales, lo que además trae consigo la disminución del riesgo por uso, su recambio no necesita a un especialista, puede ser hecho por cualquier persona.
- f) Encendido rápido.
- g) Elección en la configuración de colores: La combinación presente puede ser diferente dependiendo del uso. (Ventajas de los LED, s.f.)

1.1.3.2 Fertilización

En esta categoría se encuentran diversas alternativas orgánicas e inorgánicas, es decir, pueden ser tanto naturales como artificiales, pero, en ambos casos la finalidad es la misma, mejorar la calidad de la tierra, para ayudar a los diversos tipos de plantas a tener mayor y mejor crecimiento y consigo optimizar la producción de los diferentes tipos de cultivos.

Dentro del ítems fertilizantes se encuentran:

1. Enraizastes, estimulan el crecimiento de la raíz y aumenta el pelo radicular y la resistencia de ellas, el objetivo es que la planta pueda absorber mayor número de nutrientes y crezca con más rapidez.
2. Estimulantes de crecimiento; promueve el crecimiento de tus plantas, refuerza el sistema inmunológico de las plantas contra enfermedades y estrés, además, regula el balance de PH del suelo e incrementa la clorofila, logrando eficiencia en la fotosíntesis.
3. Nutrientes de floración; en este ítem se encuentran los abonos y estimulantes que se utilizan precisamente en el proceso de floración de las plantas.
4. Insecticidas y repelentes; funcionan tanto como plaguicida y fungicida.
5. Revitalizantes de plantas; elimina el estrés de la planta después de una sobrealimentación, deficiencia, enfermedades de plantas u otras irregularidades de temperatura y humedad.

1.1.3.3 Herramientas

En esta categoría, se encuentran productos relacionados con la agronomía, los cuales se dividen en dos grupos; Medición y Jardinería.

1. Medición: Alertas de Riego, Medidor de PH, Termo hidrómetros, Luxómetro Cuántico, entre otros.
2. Jardinería: Tijeras podadoras y de precisión, Semilleros, Macetas, Airpot, Set hidropónicos, entre otros.

1.1.4 Estructura Organizacional

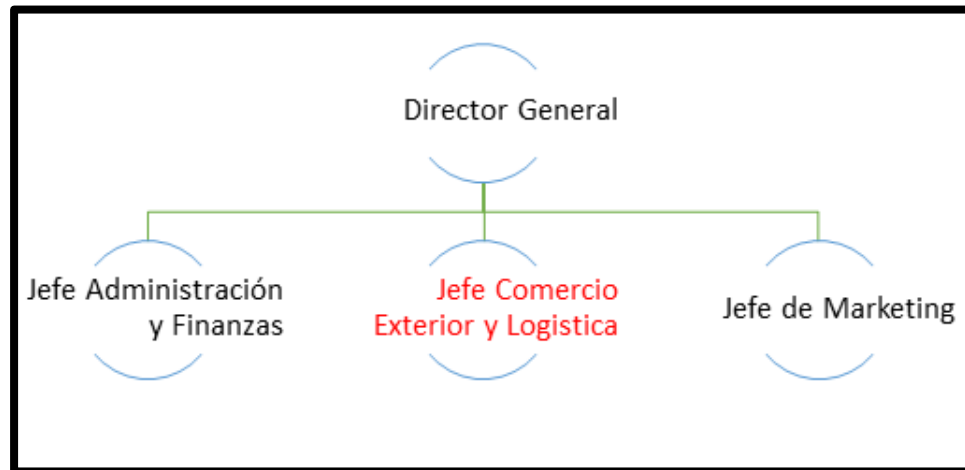
A continuación, a través de la FIGURA N°3, se puede observar la estructura organizacional de la MIPE, INSUMOS AGRÍCOLA GROWCENTER LIMITADA. Esta empresa cuenta con cuatro áreas importantes para el correcto funcionamiento de sus operaciones.

Estas secciones, presentan un encargado por departamento los que se ven representadas por los siguientes cargos; Director General, Jefe de Administración y Finanzas, Jefe de Comercio Exterior y, por último, el Jefe de Marketing.

INSUMOS AGRÍCOLA GROWCENTER LIMITADA, es capaz de desarrollar el proceso de importación mediante las cuatro divisiones mencionadas, cabe destacar, que aun cuando la organización presenta sus respectivos jefes de área, estos, muchas veces se ven en la necesidad de cumplir otras ocupaciones, que en ocasiones no tiene

relación con sus labores, pero si son relevantes para lograr los objetivos, esto, sucede de manera habitual en empresas más pequeñas, como la del presente informe.

Figura N° 3: Organigrama INSUMOS AGRÍCOLA GROWCENTER LIMITADA



Fuente: Elaboración propia, con información obtenida en INSUMOS AGRÍCOLA GROWCENTER LIMITADA.

La empresa, se compone por cuatro participantes, los cuales poseen diferentes funciones al interior de la organización, tal como lo muestra la FIGURA N° 3 en el Organigrama INSUMOS AGRÍCOLA GROWCENTER LIMITADA.

Director General es un Ingeniero en Marketing, es el único fundador de la organización que aún permanece en la MIPE, este cargo dentro de la organización tiene la labor de supervisar las labores realizadas por los otros miembros, con el propósito de lograr una mejor coordinación entre las partes.

De acuerdo a lo observado durante el periodo de la Práctica profesional, esta persona es fundamental dentro de esta MIPE, maneja completamente los procesos que ocurren en la empresa, es quien coordina todo al interior de la organización, es cierto, que cada área tiene su propio encargado o jefe, pero, es este individuo quien lidera los procesos para el adecuado funcionamiento de la organización e incluso, toma decisiones de forma más autónoma, diferente al resto de las personas presentes en la empresa.

Jefe de Administración y Finanzas, este cargo es ocupado por un Administrador Público, el cual realiza funciones presupuestarias, respecto al inventario de stock, productos más vendidos, entre otras cosas. Además, se encarga de todas las labores que a un departamento de recursos Humanos respecta, organiza el pago de sueldos, cotizaciones, vacaciones, etc.

Jefe de Comercio Exterior, quien encabeza este puesto es un Técnico en Comercio Exterior, tiene la tarea de contactarse con los proveedores nacionales e internacionales con la finalidad de realizar pedidos para adquirir mercadería, esto en conjunto con los datos entregados por el Jefe de Administración y Finanzas. También, es el encargado de contactar a la Agencia de aduanas para coordinar la nueva importación, es quien fiscaliza todo el proceso.

Jefe de Marketing, esta labor es desempeñada por un Diseñador de Página WEB, el cual se encarga de actualizar constantemente el sitio de la empresa, tanto la información disponible, los precios, publicidad, simultáneamente, debe mantener las redes sociales actualizadas y contestar a las personas que se quieran comunicar a través de esos medios.

1.2 DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES REALIZADAS

A continuación, se entregará una descripción de las ocupaciones realizadas en la práctica profesional por la alumna desde diciembre del año 2013, hasta febrero del año 2014, correspondiente a 288 horas requeridas por la carrera, la cual fue llevada a cabo en INSUMOS AGRÍCOLA GROWCENTER LIMITADA.

Al mismo tiempo, se evidenciarán las razones y motivaciones que impulsaron a tomar la decisión del tema a desarrollar en el presente trabajo.

1.2.1 Trabajo Desarrollado

El desarrollo de la práctica profesional se ejecutó fundamentalmente en el departamento de Comercio Exterior de la MIPE, fue donde la alumna durante el transcurso de diciembre a febrero fue tendiendo diversas labores.

La empresa INSUMOS AGRÍCOLA GROWCENTER LIMITADA, realiza sus compras principalmente en Asia, es desde ese mercado que provienen gran parte de sus productos, al ser una empresa que se dedica a la comercialización de productos importados, se encuentra constantemente en la pesquisa de nuevos productores que permitan mejorar los precios de compra o bien ampliar el número de productos que ellos comercializan, esto con el objetivo de mantenerse vigentes y preferentemente, a la vanguardia en lo que mercado nacional respecta para así mantener la preferencia de sus clientes actuales y futuros. Las tareas encomendadas a la practicante fueron las siguientes:

1.2.1.1 Búsqueda de nuevos proveedores en el mercado Asiático

Durante el desarrollo de esta tarea, se debían encontrar oportunidades para la organización, el objeto de esta labor era mejorar los precios de compra, aumentar la variedad de productos disponibles, a través de la diversificación de modelos y su calidad, entre otras cosas.

De acuerdo a lo sugerido por el encargado del departamento de Comercio Exterior de la empresa, la búsqueda, debía ser realizada a través de una plataforma de compra y venta, particularmente alibaba.com, la cual, les había funcionado bien y la preferían en parte por la simplificación del proceso de compra y los distintos volúmenes que permitía adquirir la página.

En primer lugar, la búsqueda de proveedores comenzó con los productos más importantes para la empresa, desde ahí se fueron comparando precios, también, modelos, de acuerdo con su variedad y calidad. Se investigó al proveedor, de forma básica, se revisó, el tiempo de su publicación, productos publicados, existencia de página oficial, etc.

Luego, debió realizar el primer contacto mediante la plataforma y también, a través de las páginas web propia del vendedor, desde allí se le solicitaron precios, modelos, cantidades mínimas por pedido (en algunos casos se obtuvo número de unidades de un determinado producto y en otros por una cantidad de dólares), además, se realizaron consultas referentes a los modelos, variedades ya sea en cuanto a color y/o calidad.

Con la información obtenida, en conjunto con el supervisor del departamento, se seleccionaron algunos proveedores para continuar con el proceso de búsqueda.

1.2.1.2 Negociación con proveedores (nuevos y antiguos)

Es una tarea que complementaria a la anterior , cabe destacar que la alumna observó que la empresa negociaba casi en un 100% respecto al precio, esto, permitió que se pudiera poner en práctica lo estudiado, ya que con autorización del jefe del departamento de Comercio Exterior fue posible realizar negociación en relación con las cláusulas de compra y venta, tales como son los INCOTERMS.

INSUMOS AGRÍCOLA GROWCENTER LIMITADA, trabajaba con una empresa embarcadora, chilena, durante todas sus importaciones, el cual poseía agentes en China, por lo que se estipuló que ha diferencia de todas sus otras importaciones estas serían con la cláusula de compra EXW (Ex Works-En Fábrica) porque el precio de la mercadería fue un poco menor a lo propuesto en un comienzo y la al cotizar con la Agencia de Aduana la variabilidad por el nuevo servicio, este no afectaba el negocio, lo mejoraba. Conjuntamente, se estipularon condiciones de calidad para ciertos proveedores en particular, así, como también se establecieron las garantías para cada producto. La alumna, además, propuso pedir muestras de los productos, a lo que solo un proveedor tuvo reparos y fue descartado por el encargado de Comercio Exterior, los miembros de la MIPE no tenían información respecto a las muestras, por lo que fue un aporte para la organización.

Por último, y como consecuencia de lo previamente descrito, se le solicitó a la practicante entablar lazos con los proveedores antiguos, para lograr mejores condiciones de compra esto a través de una solicitud de disminución de precio, por la compra de cantidades superiores (Economía de Escala), mejoramiento en calidad de productos e integrar algunos elementos que permitirán dar características distintivas al producto, por ejemplo, se le solicitó negociar el color de las uniones de un producto que comercializaba la empresa para que se asemejara al logo de la organización, entre otras cosas y les permitiese a los compradores asociarlos a su tienda.

El ideal de negociar con los proveedores para la MIPE, siempre fue obtener mejores precios y con ello poder aumentar sus utilidades, la empresa, desconocía que ellos podían obtener utilidades, no solo a través de la disminución del precio de un producto, sino, también por las condiciones de compra del mismo, con esto se debe entender lo que dice relación por ejemplo, con los INCOTERMS, que de acuerdo al que seleccione por el importador y exportador, este puede producir una variabilidad en el precio, o entregar mayor seguridad para el comprador esto dependerá de lograr mejores precios, esto mediante el aumento de cantidades de compra o diversificando los productos que se le solicitaban al proveedor. Asimismo, la alumna debía negociar mejores condiciones de compra que no necesariamente tendrían directa relación con el precio, pero si en las condiciones de venta, tales como: garantías, formas de pago, condiciones de compra y venta, entre otras.

1.2.1.3 Cooperar en la supervisión del proceso de importación

Cabe destacar que esto era algo que la empresa realizaba habitualmente, por ello como se menciona en el punto anterior trabaja siempre con una misma agencia de Aduanas que le presta sus servicios.

En este punto, la función consistía en supervisar en primer lugar los plazos de producción y entrega de la mercadería, estar en constante comunicación con el proveedor, conjuntamente, comunicarse con el supervisor para confirmar los pagos de la mercadería.

La Agencia de Aduanas era la encargada de enviar a un representante a retirar la mercadería en los plazos estipulados en la fábrica del productor, además, se encargaba de ahí en adelante de transportar hasta la nave, embarcar y también, realizaban la contratación del seguro, entre otras cosas.

Cuando las mercaderías son embarcadas, en el puerto exportador, solo se esperaba que estas llegaran, pero es necesario indicar, que antes que la mercadería arribará a puerto nacional, esta, fue cancelada en su totalidad, para que el vendedor envíe los documentos de embarcación, necesarios para realizar el desaduanamiento y posterior nacionalización de la mercadería. Cabe mencionar que las muestras solicitadas a los proveedores llegaron directamente a la empresa, en plazos no superiores a 14 días desde que se formó la solicitud, esto debido a que fueron transportadas a través de un Courier.

1.2.2 Razones que impulsan al tema a desarrollar

Las razones que serán mencionadas a continuación son las que motivan principalmente a la alumna para desarrollar en el presente informe una Propuesta de Manual de Importación para MIPES chilenas.

En primer lugar, se decidió que se quería realizar algo que fuese un aporte y al evaluar a la empresa donde se desempeñó la práctica profesional, se llegó al resultado que era una MIPE, comenzó como una Micro empresa y hoy, de acuerdo a su banco,

integra el segmento de pequeña empresa. Bueno, de acuerdo con eso, se estableció la primera consigna para el trabajo, debía estar relacionado con la MIPE nacional, esto, fundamentalmente por la importancia de las MIPES para Chile.

De acuerdo con las cifras entregadas por el Servicio de Impuestos Internos (SII) durante el periodo 2015-2016, este tipo de organizaciones representan el 95% de las empresas presentes en el país, además, de acuerdo al SII, son estas, las encargadas de proporcionar el 38 % de los empleos en Chile durante el mismo periodo. Además, este tipo de organizaciones entregan una gran ventaja, conocer los procedimientos de principio a fin, puesto que el capital humano es tan limitado que los conocimientos están en constante intercambio entre los participantes de la organización, aun cuando es importante destacar que las labores particulares están divididas, la automatización de los procesos no se produce, por lo que esto crea un campo de acción para desarrollar labores más amplio, que en otro tipo de organizaciones donde las tareas están completamente delimitadas. La alumna pudo comprender que todo aporte que se realice a las Micro y Pequeñas empresas beneficiará al país y apoyará el emprendimiento de otras organizaciones.

En segundo lugar, la experiencia adquirida durante la práctica profesional impulsó a la alumna a querer seleccionar un tema que sea una contribución, para INSUMOS AGRÍCOLA GROWCENTER LIMITADA, ya que en la organización observó objetivos claros, muchas expectativas, productos innovadores para el mercado

local, confianza en crecer y ser un aporte real para un sector importante del país, como es el agrónomo. La alumna, pudo comprender de manera práctica, mediante uno de los procesos del Comercio Internacional que ellos realizan, la importación, la realidad de gran parte de las empresas existentes en el país, empresas que deben escatimar en recursos, puesto que estos escasean. Debido a ello es que, tomó la decisión de desarrollar una propuesta de manual que pudiese enmendar errores o bien servir como guía para organizaciones que ven en la importación una opción para su negocio.

En tercer lugar, o la tercera razón, es que alumna se dio cuenta que las empresas importadoras en Chile se sienten desamparadas por parte del estado, esto hace que sea aún más complicado para las Micro y Pequeñas empresas, ya que en su mayoría presentan falta de recursos humanos idóneos para desempeñar labores al interior de la organización y esto, es debido a dos situaciones; en primer lugar, las MIPES en su mayoría están compuestas por familiares; en segundo lugar; escases de dinero. La combinación de ambos factores es la que produce una falta de conocimiento, por la poca capacitación que pueden costear. Las MIPE importadoras y la Micro y Pequeña empresa en general necesitan más apoyo, más acceso a la información para cometer menos errores en sus procesos, por esta razón el manual de importación responde a ello.

CAPÍTULO II: DESARROLLO DEL TEMA

2.1. OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS

2.1.1 Objetivo General

- Desarrollar una propuesta de manual de importación para MIPES chilenas.

2.1.2 Objetivos Específicos

- Caracterizar MIPES chilenas.
- Describir el proceso de Importación.
- Identificar los factores relevantes en la optimización del proceso de Importación

2.2. MARCO TEÓRICO

2.2.1 Micro y Pequeña empresa

En Chile, de acuerdo con la información publicada por la Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA), actualmente, las empresas en Chile se clasifican en Micro, Pequeñas, Medianas y Grandes. (Sociedad de Fomento Fabril, s.f.)

Durante los últimos años, las Micro y Pequeñas empresas, o también conocidas por su acrónimo MIPE, han ido tomando relevancia para la economía de cada nación, pero esto no es algo nuevo, según Cervantes, las Micro, Pequeñas y Medianas empresas tienen su origen a nivel mundial posterior a la Segunda Guerra Mundial (1939 – 1945),

nacen en respuesta a la crisis económica que afectó al mundo y principalmente al continente europeo. La guerra, trajo consigo muchas consecuencias, entre estas, pérdida de infraestructuras, terrenos y lógicamente, capital humano.

En el periodo de enfrentamiento la producción de bienes de consumo se detuvo y la industria pesada se transformó en la más importante, la siderurgia se volvió imprescindible, ya que era elemental en la producción de acero para la posterior creación de artillería, aviones entre otros productos relevantes para la guerra.

Durante el periodo 1939 hasta 1945 existió un deterioro de la iniciativa privada, esta se vio anulada hasta el fin de la etapa, es aquí donde la Micro, Pequeña y Mediana empresa, cobra gran relevancia, puesto que es ese momento el mundo debe comenzar a reconstruirse nuevamente, muchas organizaciones no sobrevivieron y se crearon nuevos emprendimientos muy pequeños, con los recursos que cada uno poseía. La capacidad productiva de Europa era muy limitada, el poder para exportar productos era nulo, por lo cual acudieron a Estados Unidos, un país que poseía las condiciones para ayudar, ya que su situación geográfica lo concedía, se encontraba alejado del antiguo continente, la ayuda financiera llegó y con ello importación de bienes a Europa lo cual permitió que poco a poco todo volviera a funcionar, esto de la mano de las Micro, Pequeñas, Medianas y Grandes empresas, todas unidas en función al objetivo de reconstruir. (Cervantes, 2010)

2.2.1.1 Chile y el Comercio Internacional

En Chile, el proceso de apertura comercial se inicia en las décadas de los setenta y ochenta, fue el principio de un proceso que aún no termina.

“A mediados del decenio de 1980 se observa un fuerte aumento en el comercio exterior chileno. Es en este período en el cual tanto las exportaciones como las importaciones comienzan a presentar una tendencia creciente no vista en períodos anteriores”. (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2009)

Cabe destacar que la relación de Chile con el mundo comienza a ser efectiva el año 1990, esto ya desde manera sostenida hasta el día de hoy, como lo detalla el siguiente párrafo:

“Apertura democrática que vive el país desde 1990 y que implicó un significativo impulso político y diplomático a la integración del país con el resto del mundo, saliendo del aislamiento que afectará al régimen militar. Bajo esta dinámica se abrieron las puertas para ampliar las relaciones políticas y comerciales, primero con los países de la región y más tarde con América del Norte, Europa y Asia”. (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2009)

Las decisiones que el país había tomado en el pasado, permitieron formar alianzas futuras, un ejemplo de esto fue en 1995 en la formación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) de la cual Chile, formó parte desde el comienzo.

Chile ha sobrevivido a diferentes crisis mundiales y ha implementado nuevas formas de hacer comercio. Que le han permitido sobreponerse a las dificultades y formar parte de este proceso de globalización, se rompe el sesgo anti exportador que también estuvo presente en el país.

Las décadas del noventa y la primera del segundo milenio están marcadas, por un proceso de globalización que no solo cubre el campo comercial sino también el financiero y al cual concurren dos crisis económicas de envergadura: la crisis asiática del año 1999 y la crisis mundial del año 2008. Es en este momento cuando la tendencia creciente de las exportaciones e importaciones se ve interrumpida. (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2009)

Hoy en día, Chile presenta 26 Acuerdos Comerciales de distintos alcances, con diferentes países del mundo, la relación comercial con otros países se hace cada vez más relevante.

“El país comienza a buscar nuevos métodos para realizar y avanzar en materias de comercio exterior y comienza a generar Acuerdos Comerciales de distintos tipos, incluso, logrando los del tipo más completo, como lo son los Tratados de Libre Comercio (TLC) los cuales permiten incorporar nuevas disciplinas comerciales distinta a barreras arancelarias, tales como: servicios, inversión, compras públicas, normas laborales y normas medio ambientales, propiedad intelectual etc.

En todos ellos se registran acuerdos multilaterales a partir de los cuales Chile ha ido ampliando los temas de negociación.” (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2009)

Debido a los distintos tipos de acuerdos comerciales suscritos con el mundo, respecto a las importaciones podemos establecer lo siguiente:

En el ámbito de la política arancelaria el período 1990-2016 se ha caracterizado por un arancel uniforme a nuestras importaciones con el objetivo de mitigar la desviación de comercio, el cual además se ha reducido gradualmente desde el 15% al 6% actual, sin embargo, en el mismo período se han ampliado y realizado distintos acuerdos comerciales de carácter bilateral ya sea con países o regiones integradas, de tal suerte que el 90,6% de nuestras importaciones están hoy sujetas a estos acuerdos, los que hacen que el arancel efectivo sea inferior al 1%. (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2009)

En Chile el organismo encargado de regular las Exportaciones e Importaciones es el Servicio Nacional de Aduanas (SNA), el cual tiene el siguiente objeto:

EL Servicio Nacional de Aduanas, cumple funciones claves para el desarrollo del país, teniendo un rol preponderante en materia de comercio exterior, especialmente, en la facilitación y agilización de las operaciones de importación y exportación, a través de la simplificación de trámites y procesos aduaneros. Asimismo, debe

resguardar los intereses del Estado y de la ciudadanía, fiscalizando dichas operaciones, de manera oportuna y exacta, determinando los derechos e impuestos vinculados a éstas y verificando que no ingresen a nuestro país mercancías que puedan ser consideradas peligrosas. (Servicio Nacional de Aduanas, 2017)

Todo este proceso que hasta hoy continua en curso, trae consecuencias para Chile, tanto positivas como negativas que provocan cambios en la economía, ya que como es sabido, la economía es cíclica y es lo que queda demostrado cada vez que se presenta una crisis. Esto queda demostrado en el siguiente párrafo donde el Ministerio de Relaciones Exteriores señala lo siguiente:

“Dado el alto crecimiento de las exportaciones y del PIB en el período 1990-2008 y a la reducción arancelaria a las compras desde el exterior, el poder adquisitivo de los chilenos aumentó, permitiéndoles el acceso a nuevos productos de diversos mercados. Como resultado, el volumen importado aumenta.” (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2009)

El crecimiento del PIB con tasas iguales o superiores al 6% durante un periodo prolongado creó un mayor poder de consumo para los habitantes del país, esto trajo como consecuencia una mayor demanda por parte del consumidor de productos de diferentes marcas, calidades y precios, entre otras variantes, con ello la competencia al interior del país fue mayor lo que permitió además de mayor variedad mejora en los

precios. Pero, los beneficios no fueron solo para los consumidores, también para los productores y potenciales exportadores chilenos, ya que en ese momento se crea una oportunidad para que esto realicen importación de tecnología para mejorar y/o perfeccionar sus procesos productivos y hacerlos más eficientes a la hora exportar. Esto se ve reflejado a través de lo siguiente:

Un motor de este crecimiento fueron las importaciones de bienes de consumo, que crecieron un 26,5% anual en el período 1990-1995, muy por sobre las otras partidas y en línea con un país en pleno desarrollo. Tal movimiento fue liderado por alzas en los precios de las exportaciones totales, incidiendo en este aumento el crecimiento de los precios de las exportaciones mineras, los cuales aumentan un 363,1% en el período. Sólo para el año 2008, producto de la crisis, los TI caen bruscamente en un 13,1% respecto al año anterior. (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2009)

Los principales beneficios para los habitantes de un país que presenta políticas de apertura comercial son:

“El acceso a una mayor variedad productos, así como, por las ganancias derivadas de las rebajas arancelarias, que permiten que los productos ingresen con menores precios impulsados por un menor arancel. (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2009)

Se han intentado mejorar cada vez más las relaciones internacionales con las distintas naciones, el objetivo, es poder obtener dividendos que permitan otorgar mejores condiciones para los habitantes del país, ya sea a través de políticas que permitan la Exportación expedita entre un vendedor chileno y un comprador en el extranjero, pero también el beneficio mediante las Importaciones para que los consumidores chilenos se vean favorecidos con mejores productos a mejores precios.

2.2.1.2 Caracterización de MIPES chilenas

Las MIPES (Micro y Pequeña Empresa) según un informe redactado por el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, basado en los resultados de la Tercera Encuesta Longitudinal de Empresas (2013) publicado en septiembre del 2015 nos permite conocer a las organizaciones presentes en Chile;

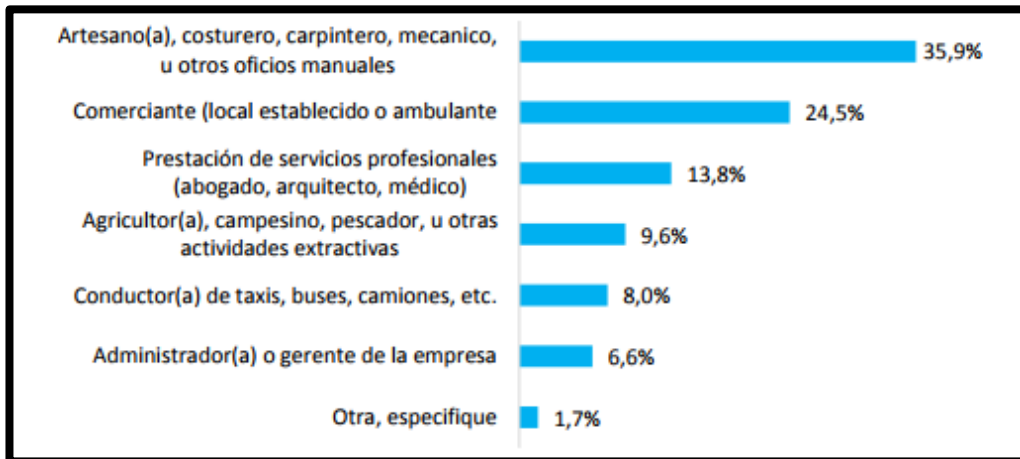
“Las empresas en Chile son relativamente jóvenes. En efecto, los datos de la encuesta indican que el 87,1% tiene 20 años o menos contados desde la iniciación de actividades ante el SII. Luego, el resto de las empresas, tienen entre 21 a 111 años. Es interesante a su vez notar que, un gran número de empresas (20%), tienen a la fecha de referencia de la encuesta (2013) exactamente 20 años, es decir iniciaron actividades en el SII el año 1993”. (Arellano,P. & Schuster, T., 2015)

Aun cuando esto sea certero, se debe tener presente que hoy, las MIPE, son parte elemental de la economía chilena, según un informe redactado por SERCOTEC (Servicio de Cooperación Técnica)

“La MIPE se caracteriza por su gran heterogeneidad, desde el punto de vista de su estructura productiva y administrativa, presentando realidades muy diversas: Desde empresas de una sola persona–trabajadores por cuenta propia–a empresas de 49 ocupados. La MIPE está presente en casi todos los sectores de actividad económica, sin embargo, el sector terciario del comercio, restaurantes y hotelería es el que predomina por una gran diferencia. En menor medida, está presente en la enseñanza, la minería y la electricidad, gas y agua”. (Servicio de Cooperación Técnica, 2013)

Esto, se complementa con la cuarta encuesta nacional de Microempresarios realizada el 2016, la cual arroja las cifras que muestra la siguiente gráfica.

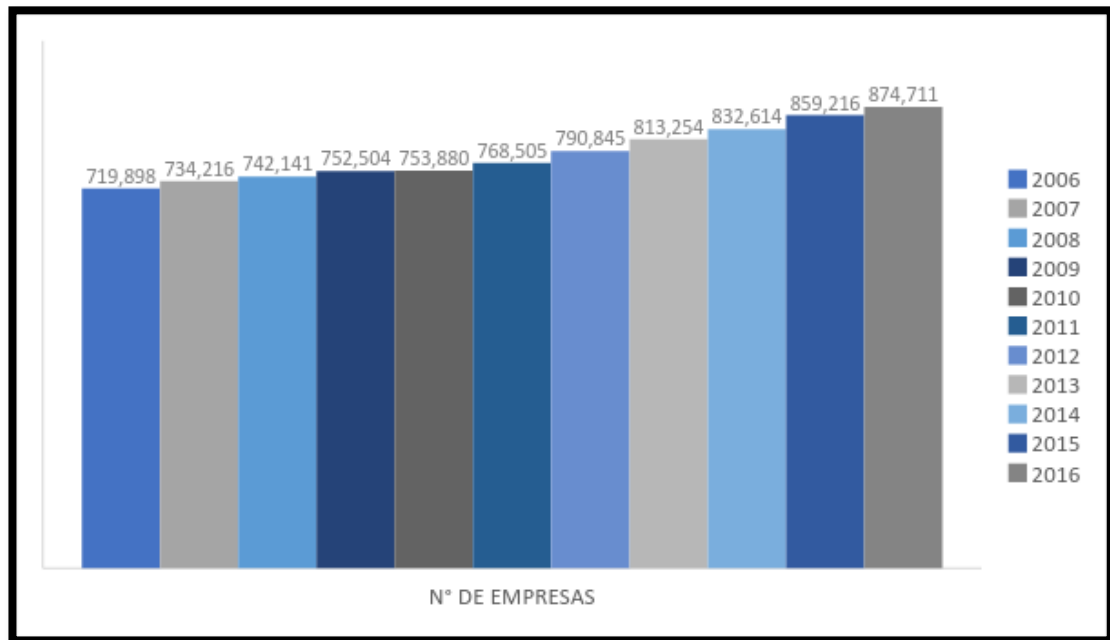
Grafico N° 1: Composición de Microempresarios por Actividad Económica



Fuente: Informe de resultados cuarta encuesta nacional microempresarios.

De acuerdo a cifras entregadas por el Servicio de Impuesto Internos (SII), este segmento de empresas se encuentra en constante crecimiento, es por eso que a continuación se muestra el aumento en el número de organizaciones registradas, durante el periodo 2006– 2016.

Grafico N° 2: Número de Micro y Pequeñas Empresas registradas en el SII



Fuente: De elaboración propia, a partir de datos publicados por el SII.

Como se puede revisar, el número MIPES presentes en Chile ha ido en una curva ascendente durante los últimos 10 años, al analizar las cifras, estas dan cuenta que se ha registrado una variabilidad positiva del 21,5%, puesto que en el año 2006 existían 719.898 organizaciones registradas en el SII y para el 2016 se contabilizaban 874.711. (Servicio de Impuestos Internos, 2016)

Como la información lo refleja en la gráfica anterior el segmento de Micro y Pequeñas empresas cada vez presenta más participantes, es por ello que en el año 2010

se decide legislar al respecto. ha sido el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo de Chile el encargado de publicar la Ley N° 20.416, con fecha 03 de febrero del año 2010, la cual se le conoce como Estatuto PYME (Pequeña y Mediana Empresa). Bajo esta consigna, es relevante entender que las MIPE integran esta categoría. Su finalidad está definida en el siguiente enunciado;

“Artículo Primero. - Objetivo. La presente ley tiene por objeto facilitar el desenvolvimiento de las empresas de menor tamaño, mediante la adecuación y creación de normas regulatorias que rijan su iniciación, funcionamiento y término, en atención a su tamaño y grado de desarrollo”. (Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, 2010)

Cabe señalar, que para efectos de esta ley las siglas MIPE y PYMES, son remplazadas por la abreviatura EMT, este, es definido de la siguiente manera.

Empresa de menor tamaño:

“Artículo Segundo. - Sujeto. Para los efectos de esta ley, se entenderá por empresas de menor tamaño las microempresas, pequeñas empresas y medianas empresas”. (Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, 2010)

Luego de lo mencionado anteriormente es importante indicar que de acuerdo a la Ley N° 20.416, en Chile, las empresas de menor tamaño se clasifican según dos criterios; montos de ventas anuales y número de trabajadores.

La ley respecto a los ingresos anuales de la organización declara lo siguiente:

“Son microempresas aquellas empresas cuyos ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro no hayan superado las 2.400 unidades de fomento en el último año calendario; pequeñas empresas, aquellas cuyos ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro sean superiores a 2.400 unidades de fomento y no exceden de 25.000 unidades de fomento en el último año calendario, y medianas empresas, aquellas cuyos ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro sean superiores a 25.000 unidades de fomento y no exceden las 100.000 unidades de fomento en el último año calendario”. (Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, 2010)

Por otra parte, la segunda clasificación de las EMT es de acuerdo al número de trabajadores, lo cual se detalla de la siguiente manera:

“Artículo 506 bis. Para los efectos de este Código y sus leyes complementarias, los empleadores se clasificarán en micro, pequeña, mediana y gran empresa, en función del número de trabajadores.

Se entenderá por micro empresa aquella que tuviere contratados de 1 a 9 trabajadores, pequeña empresa aquella que tuviere contratados de 10 a 49

trabajadores, mediana empresa aquella que tuviere contratados de 50 a 199 trabajadores y gran empresa aquella que tuviere contratados 200 trabajadores o más”.
(Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, 2010)

Dentro de las entidades Gubernamentales que utilizan el tipo de clasificación según nivel de ventas, destaca el Ministerio de Economía y el Servicio de Impuesto Internos (SII), pero, además, este último crea sub categorías las cuales se distribuyen de la siguiente manera;

Figura N°4: Clasificación Servicio de Impuestos Internos

MICRO 1	0,01 UF a 200 UF.
MICRO 2	200,01 UF a 600 UF.
MICRO 3	600,01 UF a 2.400 UF.
PEQUEÑA 1	2.400,01 UF a 5.000 UF.
PEQUEÑA 2	5.000,01 UF a 10.000 UF.
PEQUEÑA 3	10.000,01 UF a 25.000 UF.
MEDIANA 1	25.000,01 UF a 50.000 UF.
MEDIANA 2	50.000,01 UF a 100.000 UF.
GRANDE 1	100.000,01 UF a 200.000 UF.
GRANDE 2	200.000,01 UF a 600.000 UF.
GRANDE 3	600.000,01 UF a 1.000.000 UF.
GRANDE 4	Más de 1.000.000 UF.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SII.

Por otra parte, el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), en su encuesta anual ENIA (Encuesta Nacional Industrial Anual), utiliza el criterio de clasificación la cantidad de trabajadores, también, utiliza esta metodología el Ministerio de

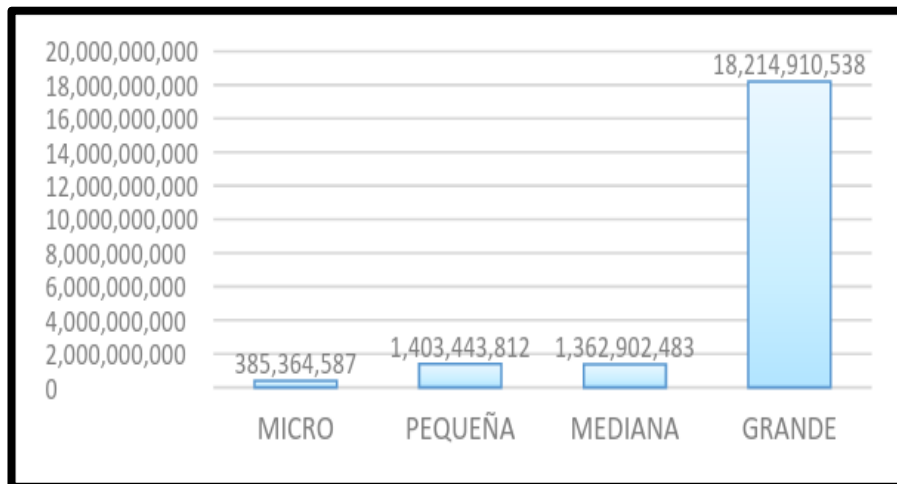
Planificación y Cooperación (MIDEPLAN). (Repositorio Académico Universidad de Chile, 2005)

Como se menciona en párrafos anteriores, las Empresas de Menor Tamaño en todo el mundo, han ido adquiriendo mayor relevancia, pero no se debe confundir la información.

Las MIPES en Chile, superan en número a las empresas Grandes y Medianas, pero no son quienes registran las mayores ventas.

El gráfico que se muestra a continuación nos entrega datos publicados por el Servicio de Impuestos Internos respecto a las ventas del año 2016 clasificadas de acuerdo a su tamaño.

Grafico N° 3: Ventas Anuales (UF)



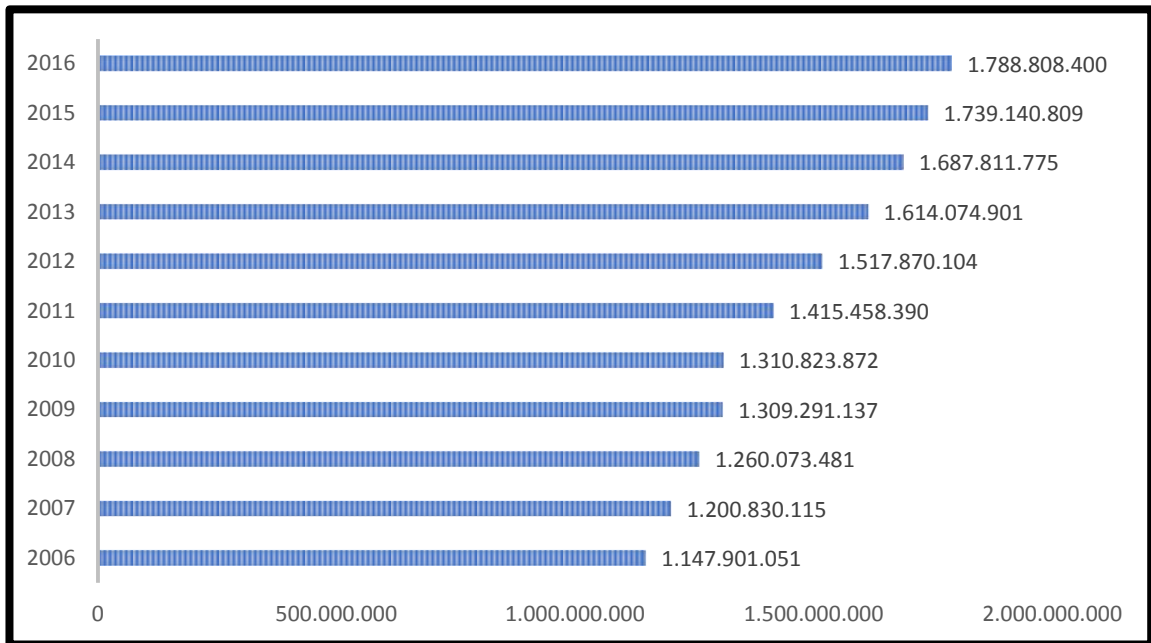
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SII.

En el gráfico N°3, podemos observar que las Grandes empresas poseen un 85 % de las ventas anuales registradas para el año 2016 y las MIPE solo alcanzan un 8% de las ventas, seguido con un 7% por las Medianas.

Según esto, se podría pensar que como las MIPE no son quienes registran las mayores ventas, no son un aporte real para la economía del país, pero esto sería un error. Aun cuando las ventas de las Grandes compañías son significativas para las economías de las naciones, es importante comprender que esa cifra no lo dice todo, ya que hay otras variables muy determinantes, que no se deben omitir a la hora de tomar decisiones. Por ejemplo, la tasa de empleo, de acuerdo con las cifras entregadas por el mismos SII, las PYME generan un 46% de los empleos chilenos y de ese porcentaje, las MIPES, con el nivel de venta actual son responsables de generar un 38% de los empleos de Chile, es decir, las Micro y Pequeñas empresas son un aporte para la economía nacional

Ahora bien, si se evalúan las ventas anuales solo de las MIPES para el periodo 2006 – 2016, a través del Gráfico N°4 se puede ver que ven en un constante ascenso.

Gráfico N° 4: Ventas de Micro y Pequeñas Empresas (UF)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SII, www.sii.cl.

Al analizar los montos de venta anuales, podemos decir que las MIPE han tenido un crecimiento positivo como nos muestra el Gráfico N° 4, desde el año 2006, cuando las ventas asedian a 1.147.901.051 (UF) hasta el año 2016, donde este número se transforma en 1.788.808.400 (UF) teniendo una variación del 55,8% durante el periodo 2006 – 2016.

Por otra parte, es importante destacar que el número de ventas siempre fue en aumento respecto al año anterior, aun cuando el crecimiento no fue el mismo, esto lo podemos evidenciar por ejemplo en el periodo 2008 -2009, cuando se produce la crisis

económica, pero, aun así, las EMT registraron un alza, este resultado es alentador para el sector de las MIPES chilenas.

2.2.1.3 Fomento para Micro y Pequeñas Empresas

De acuerdo a lo expuesto por el estado y los diferentes gobiernos, aún existe una deuda para los Micro y Pequeños emprendedores y podemos verlo expuesto en lo planteado por la actual presidenta Michelle Bachellet, durante la promoción de su actual programa de gobierno. Ella destacó tres puntos importantes en los que el Estado aún se encontraba al debe con las MIPE:

“Primero, la cobertura y calidad de los programas de fomento ha sido deficiente en los estratos de empresas más pequeñas, a lo que se agrega que el Estado no ha utilizado instrumentos tales como compras públicas para favorecer el desarrollo de este sector”. (Programa de Gobierno Michelle Bachelet 2014-2018, s.f.)

“Segundo, las condiciones de acceso (costo y plazo) a financiamiento por parte de las EMT siguen siendo muy deficitarias, lo que constituye un factor crítico para su desarrollo”. (Programa de Gobierno Michelle Bachelet 2014-2018, s.f.)

“Tercero, el contexto normativo y regulatorio han tendido a favorecer a las firmas de mayor envergadura, al tiempo que desprotege a las empresas de menor tamaño de los abusos monopólicos”. (Programa de Gobierno Michelle Bachelet 2014-2018, s.f.)

También, según lo expuesto en la LEY 20416 las empresas requieren apoyo por parte de los entes gubernamentales, con la finalidad que todo lo establecido en la misma, cobre sentido y se cumpla el objetivo, por ello, en el Artículo Tercero se declara lo siguiente;

Artículo Tercero. - El Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción deberá impulsar el desarrollo de las empresas de menor tamaño y facilitarles la utilización de los instrumentos de fomento dispuestos por los órganos del Estado. Le corresponderá a la Subsecretaría de Economía, Fomento y Reconstrucción generar coordinaciones para que, en conjunto con los ministerios sectoriales, se formulen las políticas y planes de fomento considerando las particularidades de las empresas de menor tamaño.

Respecto del Artículo Tercero es importante destacar que el Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción en su función de potenciar y resguardar las EMT estableció diversas formas de cumplir con su cometido, en primer lugar, aun cuando el Ministerio de Economía tenga un rol fundamental creó la Subsecretaría de Economía y Empresas de Menor Tamaño la cual comprende la siguiente misión:

Mejorar la calidad de vida de los ciudadanos a través del crecimiento económico, diseñando y promoviendo políticas regulatorias, y de fomento e innovación para la competitividad.

Para cumplir con lo citado es que se han establecido diferentes medidas para ayudar que los emprendimientos de las personas sean exitosos, que sus negocios se puedan mantener en el tiempo, esto a través de herramientas de diferentes sectores.

1. A través de Instituciones:

a) Ministerio de Agricultura

- Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP): www.indap.gob.cl
- Servicio Agrícola y Ganadero (SAG): www.sag.gob.cl
- Corporación Nacional Forestal (CONAF): www.conaf.cl
- Comisión Nacional de Riego (CNR): www.cnr.cl
- Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA): www.inia.cl
- Fundación para la Innovación Agraria (FIA): www.fia.gob.cl

b) Ministerio de Economía Fomento y Turismo

- Corporación de Fomento de la Producción (CORFO): www.corfo.cl
- Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC): www.sercotec.cl
- Servicio Nacional de Pesca (SERNAPESCA): www.sernapesca.cl
- Subsecretaría de Pesca (SUBPESCA): www.subpesca.cl
- Servicio Nacional de Turismo (SERNATUR): www.sernatur.cl
- Instituto Nacional de Propiedad Intelectual (INAPI): www.inapi.cl
- Consejo de Producción Limpia (CPL) www.cpl.cl

c) Ministerio de Desarrollo Social

- Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS): www.fosis.cl
- Corporación de Desarrollo Indígena (CONADI): www.conadi.gob.cl
- Servicio Nacional de Discapacidad (SENADIS): www.senadis.gob.cl
- Instituto Nacional de la Juventud (INJUV): www.injuv.gob.cl

d) Ministerio de Trabajo y Previsión Social

- Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE): www.sence.gob.cl

e) Ministerio de Educación

- Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica (CONICYT):
www.conicyt.cl
- Chile Califica: www.chilecalifica.cl

f) Ministerio de Relaciones Exteriores

- Programa de Fomento de Exportaciones Chilenas (PROCHILE):
www.prochile.gob.cl

g) Ministerio del Interior y Seguridad Pública

- La Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo (SUBDERE):
www.subdere.gob.cl

h) Ministerio de Minería

- Empresa Nacional de Minería (ENAMI): www.enami.cl
- Subsecretaría de Minería: www.minmineria.gob.cl

- i) Servicio Nacional de la Mujer (SERNAM): portal.sernam.cl
- j) Consejo Nacional de la Cultura y de las Artes (CNCA): www.cultura.gob.cl
- k) Otras Instituciones
 - Banco Estado: www.bancoestado.cl
 - Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Mujer (PRODEMU):
www.prodemu.cl

Para conocer las ocupaciones que posee cada una de las instituciones mencionadas, puede ser revisado el ANEXO N° 1: Función de los Organismos Encargados de Fomentar a las MIPES.

2. Implementación de Herramientas

- a) Sello PROPYME, es una certificación otorgada por el Ministerio de Economía a los clientes de las EMT. La subsecretaría de Economía define esta certificación de la siguiente manera:

El sello es una calidad que obtienen las empresas que cumplen los requisitos. En la práctica significa que éstas se comprometen a pagar en 30 días, desde la recepción de sus facturas, a sus proveedores Pyme.

Figura N°5 : Sello PROPYME



Fuente: Imagen extraída de www.propymechile.com, 2016.

El objetivo principal del sello PROPYME es terminar con uno de los problemas más importantes que tienen las EMT en Chile y el mundo en general, la falta de liquidez, asegurar el pago de la factura, en un plazo no superior a 30 días.

Los beneficios que ofrece a una empresa contar con el sello PROPYME tiene relación con la publicidad que le da el contar con el sello, ya que las empresas que han obtenido el sello, son publicadas en el sitio www.sellopropyme.cl, lo cual, les ayuda a que otras EMT tomen contacto para trabajar con la organización que ha obtenido el sello, por lo tanto, es un beneficio mutuo, tanto para la empresa que se ha adjudicado la certificación como para la PYME que conocerá el compromiso de pago que ha adquirido la empresa con la cual realizará el negocio.

b) Programa Despega PYME

Creado por el Ministerio de Hacienda, apoyado por el Banco Estado, que tiene como objetivo facilitar los trámites asociados a la facturación y mejorar el

financiamiento. En relación con los temas de financiamiento, algunas medidas son el aumento del tope en el nivel de ventas para la atención de las Plataformas de Micro Empresas de Banco Estado de UF 2.400 anuales a UF 3.600. Además, se aumentará gradualmente la capacidad de operación de Banco Estado Micro Empresas para atender las necesidades de más PYMES. Por otra parte, la promoción del uso de Factura Electrónica vía internet, para postergar el pago de IVA al día 20, son medidas que pretenden facilitar la tributación de las empresas. (Servicio de Cooperación Técnica, 2013)

c) Factura Electrónica

Complementando el punto anterior, acerca de la tributación, se crea el Sistema de Factura Electrónica del Portal MIPYME, dependiente del Servicio de Impuestos Internos (SII), que tiene como objetivo proveer a los/as contribuyentes micro y pequeños de una funcionalidad básica que les permita operar con facturas electrónicas y cumplir con la normativa que el SII ha establecido para los contribuyentes autorizados a emitir documentos tributarios electrónicos. La Factura Electrónica es un documento digital, legalmente válido, como medio de respaldo de las operaciones comerciales entre contribuyentes y, por lo tanto, reemplaza a las facturas tradicionales de papel. Dentro de los principales beneficios de este sistema se destacan:

- La Factura Electrónica va firmada digitalmente por el emisor.
- La numeración es autorizada vía Internet por el SII.

Puede ser impresa en papel normal, sin necesidad de tener un fondo impreso o timbrado.

Se puede consultar la validez del documento en la página web del SII.

Los contribuyentes autorizados como emisores electrónicos pueden seguir emitiendo facturas tradicionales y quedan habilitados para recibir electrónicamente los Documentos Tributario-Electrónicos o DTE que le envíen otros contribuyentes.

La funcionalidad habilitada por el SII en su sitio web permite al contribuyente emitir y recibir Documentos Tributarios Electrónicos: Factura Electrónica, Nota de Crédito, Nota de Débito y Guía de Despacho-administrar los documentos emitidos y recibidos, registrar y enviar la Información Electrónica de Compras y Ventas al SII, ceder sus Facturas Electrónicas a terceros, entre otras funcionalidades. De este modo, los contribuyentes inscritos en el sistema pueden, de manera cómoda y sencilla, generar, consultar, imprimir, almacenar, ceder o enviar a sus clientes facturas electrónicas y otros documentos tributarios.

d) Empresa en Un día

En el portal tu empresa en un día, se pueden constituir sociedades de responsabilidad limitada (LTDA.) y empresas individuales de responsabilidad limitada (E.I.R.L.). A partir del 2014, particularmente en el mes de junio, se podrán construir Sociedad por Acciones (SpA) y, a partir del año 2015, Sociedades Comerciales, Comanditas, Sociedad Anónima Cerradas y Sociedades de Garantía Recíproca.

e) Entre Otros (Servicio de Cooperación Técnica, 2013)

Bueno, podemos decir, que las Micro y Pequeñas empresas, siempre han existido, desde que se realiza comercio, puesto que nacen en función a una necesidad. Muchas veces surgen como una alternativa para conseguir otros bienes, los cuales no son capaces de producir, o bien, desean conseguir mejoras a nivel monetario y emprenden un negocio propio, todo esto a través del comercio internacional, mediante la Exportación o Importación. A continuación, se desarrollará una Propuesta de Manual redactada especialmente para Micro y Pequeñas empresas chilenas.

CAPITULO III: DESARROLLO DEL TEMA

En el presente capítulo, como se mencionó anteriormente se llevará a cabo una propuesta de manual de importación orientada para todos aquellos emprendedores de Chile, que pertenecen al segmento MIPE, es decir, a las Micro, Pequeñas e incluso, podríamos incluir a Medianas empresas.

Es una propuesta para todas aquellas organizaciones que ven en el mercado extranjero una posibilidad de negocio, a través de una de las destinaciones aduaneras más conocidas, la importación.

Luego de la práctica profesional, la alumna infirió que a pesar de la relevancia que tienen las MIPES (Micro y Pequeñas Empresas) para Chile, puesto que entregan el 38 % de los empleos del país, de acuerdo a cifras entregadas por el Servicio de Impuestos Internos (SII) y según el mismo, ocupan el 95% de las empresas presentes en el país, no cuentan con los recursos necesarios en diversas áreas para llevar a cabo sus labores, haciendo referencia tanto a los recursos monetarios como humanos y la capacitación de los mismos.

Las empresas que integran las MIPES no logran ser eficientes, muchas veces llegan a cumplir con las metas propuestas, pero, a grandes costos, deben suplir de diferentes maneras su desconocimiento o faltas de recursos para poder lograr el funcionamiento de la organización, incluso algunas no logran cumplir sus tareas con

eficacia, es decir, no cumplen sus cometidos, lo que implica que se van desgastando y pierden su proyección en el tiempo, o bien, desaparecen definitivamente.

Este manual, espera poder ser una guía fácil de entender para todas aquellas organizaciones que quieran importar desde otro lugar del mundo, porque allí han encontrado una oportunidad de negocio para su empresa, a través de la importación de diferentes mercaderías, a causa de disímiles factores, tales como, variedad de productos, modelos, calidad, precio, tecnología, entre otros, pero que muchas veces no cuentan con todo el personal necesario, la experticia o bien, los recursos.

Si bien, no se pretende que las personas dejen de depender de los distintos actores que hoy forman parte del comercio exterior, sí, que conozcan el trabajo que desarrolla cada uno de los participantes, los servicios que prestan, la forma en la que intervienen, además, las obligaciones y los derechos de cada interviniente, lo exigible, para así, disminuir los riesgos y aumentar los beneficios de los importadores chilenos.

Antes de comenzar a importar, será preponderante estar al tanto que las importaciones en Chile se rigen por la LEY N° 18.525 – D.O 30.06.86 – NORMAS SOBRE IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS AL PAÍS, disponible en el ANEXO N° 2 (Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, 2003)

3.1. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

Muchas veces, el proceso de información comienza cuando se encuentra un producto, el cual imagina, puede ser un gran negocio, pero para tener un poco más de certeza es necesario realizar una investigación de mercado, con la finalidad de minimizar los riesgos de la inversión por parte del importador.

Durante esta investigación es necesario analizar ciertas variables, con el objetivo de conocer e identificar oportunidades que nos puede brindar el negocio y también, las amenazas que se nos pueden presentar. Los principales puntos en los que se debe ahondar son: países productores del bien, países consumidores del bien y los competidores en el mercado local.

3.1.1 Países productores del bien

Es esencial conocer cuántos son los países que producen el producto que se pretende comercializar, saber cuáles son esos, también, su relación con el comercio internacional y particularmente su relación con Chile, entre otras cosas.

En este punto es muy útil revisar los acuerdos comerciales que mantiene Chile con el mundo e identificar si existe algún país productor del bien que se encuentre en este grupo, esta información tendrá relevancia a la hora de seleccionar al proveedor, puesto que, al mantener un acuerdo comercial vigente, permitirá acogerse a rebajas arancelarias, es decir, pagar menos gravámenes a la hora de realizar la nacionalización.

Chile, como se mencionó previamente, posee 26 acuerdos comerciales con 64 naciones según la Dirección General de Relaciones Económicas (DIRECON), la lista de acuerdos comerciales se encuentra en el ANEXO N° 3: Tabla de Acuerdos Comerciales vigentes de Chile a la fecha.

Además, será imprescindible indagar acerca de la situación económica del futuro proveedor, su principal actividad económica, si tiene experiencia en lo que a comercio exterior respecta, también, considerar los factores geográficos de Chile y del país del posible exportador, esto, es relevante tanto por las distancias que deba ser trasladado el producto, las cuales pueden acrecentar los costos, como por los riesgos que pueda sufrir la mercadería en el traslado desde el país exportador al país importador, todos estos factores que ponen en riesgo el negocio.

Al conocer los países productores, se crea la oportunidad de realizar comparaciones mientras se van seleccionando los que se piensa, otorgarán mejores y mayores beneficios para realizar negocios.

3.1.2 Competidores en el mercado local

Será primordial averiguar si existen competidores que comercialicen el mismo bien en el mercado nacional. Conjuntamente, evaluar a nuestros competidores directos, su oferta, precios, stock, entre otros, y posteriormente compararlo con la información que se obtendrá al tomar contacto con el proveedor, y así ver si se aproxima al plan de negocios que se tiene para recibir los retornos esperados por el negocio.

Durante este período resulta de vital importancia que el importador comprenda que mientras más información logre recabar respecto al producto y sus participantes, será mucho más favorable ya que reducirá el riesgo que presenta la desinformación, mientras menos sesgo se tenga menor será la incertidumbre por lo tanto la toma de decisiones dependerá de la aversión al riesgo que presente el comprador.

Siempre existirán riesgos, por el hecho de las distancias, de no conocer al proveedor, no saber si el bien será demandado por el mercado nacional, entre otras cosas, pero la intención es lograr disminuir todo lo que sea posible el riesgo, hasta un nivel que el importador esté dispuesto a aceptar.

Cuando ya se han evaluado las variables propuestas, será necesario comenzar a analizar la información que se nos presenta e ir seleccionando de acuerdo a ello las naciones que más nos favorecen, de acuerdo a las necesidades de cada organización, evaluar tanto con sus ventajas como con las desventajas que se nos presenten para

comenzar a tomar las primeras decisiones respecto al lugar de proveniencia del bien, es necesario comenzar a identificar qué naciones nos resultan más favorables para nuestro negocio. Acotar el número de países proveedores en función de las variables mencionadas, será suficiente en esta etapa.

3.1.3. Países consumidores del bien

Evaluar a otros países que consuman el bien, puede resultar muy bueno para el negocio, esto debido a no repetir los errores en los que otros ya han incurrido. Por ejemplo si existe un producto que está siendo comercializado por distintas naciones, el importador podría evaluar algunos de ellos, ver cuáles son más similares a Chile, en cuanto a lo que a comportamiento del consumidor se trata con la finalidad de observar cómo ha sido el desarrollo en dicho país y así establecer las similitudes y diferencias con los clientes Chilenos, para poder anteponerse al comportamiento de este y además incluso pudiendo encontrar una oportunidad de integrarse a un nuevo mercado de forma competitiva.

3.2. BÚSQUEDA DE PROVEEDORES

Luego de analizar las distintas variables propuestas en el punto 3.1 y seleccionar uno o varios países como posibles naciones proveedoras del producto que se desea importar, es momento de comenzar con la búsqueda de proveedores.

Existen diversas formas para tomar contacto con fabricantes: visitando el país donde se fabrica el bien, buscando en plataformas de venta internacional o visitando el sitio web del productor.

3.2.1 Visitar el País del Proveedor

Podríamos decir, que esta es la forma más favorable de encontrar un proveedor, cuando se conoce el lugar donde se fabrica el producto que se desea importar, visitar el país y conocer personalmente a los exportadores para establecer e ir consolidando las relaciones, es de todas maneras conveniente, puesto que, el conocer a la persona, en muchos casos su fábrica, genera mayor confianza, disminuye la inseguridad entre las partes e incluso, en el caso de algunas naciones como China, se establecen relaciones muy cordiales entre las partes, lo que genera más cercanía para realizar negocios y llegar a acuerdos.

Cabe destacar, que esta es a su vez, la forma más compleja, por los costos monetarios que requiere, ya que la mayoría de las veces, las MIPES no cuentan con los recursos para visitar otro país.

Muchas veces las organizaciones, coordinan las visitas durante la realización de ferias en el país proveedor, así pueden asistir y aprovechar de mejor manera la inversión, conocer diferentes productores, de uno o diferentes bienes, para comenzar a establecer comercio.

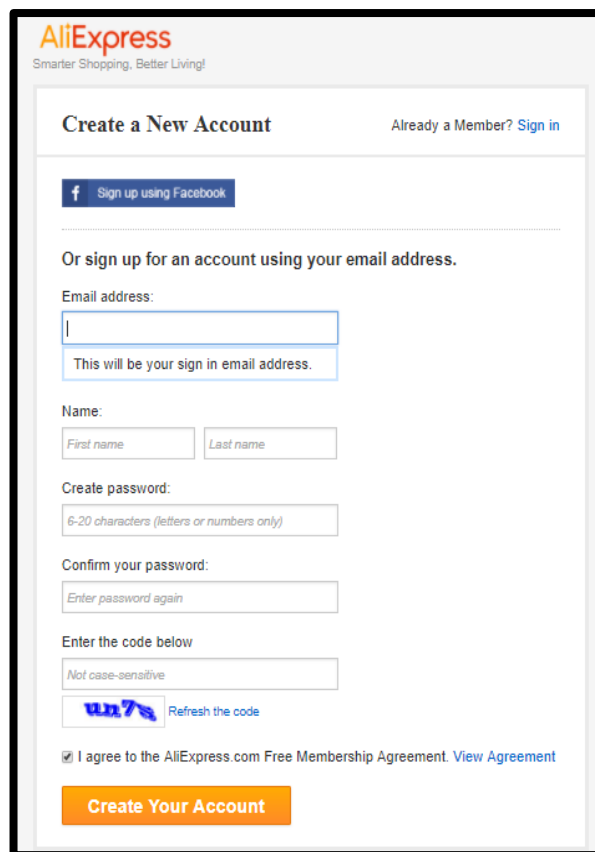
3.2.2 Plataformas de Venta Internacional

Igualmente, existen otras maneras muy efectivas de hacer comercio internacional, como son las plataformas web, los cuales son sitios donde se agrupan diferentes vendedores, en algunos casos de un solo país y en otros, de todas partes del mundo.

Esta, es una alternativa muy económica, pero lógicamente existen riesgos, que no pueden ser anulados, ya que esa es una desventaja de realizar comercio con otra persona que se encuentra en un lugar distinto del planeta, pero, si se pueden disminuir al tomar algunos resguardos y para ello, debemos aprovechar la ayuda que brindan estas plataformas, que cada día son más exigentes con los proveedores que desean formar parte del sitio, es posible revisar las calificaciones que posee el vendedor, si tiene otros productos publicados, cuánto tiempo lleva en el sitio, muchas veces se puede obtener el sitio web particular del vendedor, entre otras, conjuntamente usted puede revisar en internet si existen comentarios respecto a experiencias de otros compradores.

Es requisito estar registrado en la página que se desea comprar, es posible navegar sin constar con el registro haber realizado el inicio de sesión, pero para poder comprar o vender el registro será un inexcusable, se deben completar datos solicitados por el sitio como se muestra en la siguiente imagen:

Figura N°6: Datos para crear una cuenta



The image shows the 'Create a New Account' page on AliExpress. At the top, the AliExpress logo and tagline 'Smarter Shopping, Better Living!' are visible. The main heading is 'Create a New Account' with a link for 'Already a Member? Sign in'. Below this is a 'Sign up using Facebook' button. The primary registration method is 'Or sign up for an account using your email address.' This section includes an 'Email address:' field with a placeholder 'This will be your sign in email address.', a 'Name:' field split into 'First name' and 'Last name', a 'Create password:' field with a note '6-20 characters (letters or numbers only)', and a 'Confirm your password:' field with a placeholder 'Enter password again'. There is also an 'Enter the code below' field with a note 'Not case-sensitive' and a 'Refresh the code' button. At the bottom, there is a checkbox for 'I agree to the AliExpress.com Free Membership Agreement. View Agreement' and a large orange 'Create Your Account' button.

Fuente: Imagen extraída para el presente informe de www.alibaba.com, 2017.

A continuación, se describirán dos de las plataformas de proveedores internacionales más destacadas, con las que se pretende ejemplificar la forma en la que funcionan y llevan a cabo el comercio internacional, en primer lugar, se mencionará una plataforma mayorista como es Alibaba.com y en segundo lugar se señalará al sitio Aliexpress.com, el cual está dedicado tanto para la compra unitaria como mayorista sin la necesidad de comprar volúmenes demasiado grandes.

3.2.2.1 Plataforma Mayorista Alibaba

Es la plataforma web más importante a nivel mundial, sitio chino, pero, cuenta con proveedores de todo el mundo, en el cual, las personas buscan un producto y les aparecen todos los proveedores registrados en su página que producen el bien en todo el mundo, posee diferentes idiomas.

Figura N°7: Logo Alibaba.com



Fuente: Imagen extraída para el presente informe de www.alibaba.com, 2017.

1. Sistemas de Seguridad

En el caso de Alibaba, dar seguridad a sus clientes es muy importante para lograr su preferencia, el sitio ha generado numerosos sistemas de seguridad los que serán descritos a continuación:

- a) En primer lugar, existen diferentes tipos de oferentes, categorizados de acuerdo a su membresía, existe una gratuita y tres que son pagadas, estas últimas reciben el nombre de Gold Supplier.

FIGURA N°8: Tabla de Miembros Alibaba

	Subscripciones Gold Supplier			Miembro Gratuito
	Paquete Premium	Paquete Standard	Paquete Básico	Compradores o Proveedores que usan esporádicamente Alibaba.com
Características	Inscríbete	Inscríbete	Inscríbete	Inscríbete
Prioridad en el Ranking >	1ero	2do	3ero	4to
Publicación de Productos >	Ilimitado	Ilimitado	Ilimitado	50
Productos de escaparate >	25	10	5	0
Herramienta Cotizar Sol. de Compra >	SI	SI	SI	--
Distintivo Miembro Verificado >	SI	SI	SI	--
Minipágina Personalizada >	SI	SI	SI	--
Atención al Cliente Personalizada >	SI	--	--	--

Fuente: Imagen extraída de la central para vendedores www.alibaba.com




Al trabajar con este sitio web, se recomienda que el proveedor seleccionado tenga al menos la membresía de Gold Supplier por el periodo mínimo de un año, a continuación, se muestra el símbolo representativo de la categoría Gold Supplier.

FIGURA N° 9: Sello membresía Gold Supplier



Fuente: Imagen extraída para el presente informe de www.alibaba.com, 2017.

b) Conjuntamente Alibaba, otorga una especie de certificación a los oferentes del sitio, para, según lo que ellos publican en su página web, salvaguardar a los compradores, a través de garantizar que los vendedores son empresas legalmente registradas, aun cuando no garantiza la autenticidad de los productos, pero para hacer posible esto, ofrecen diferentes tipos de verificación:

 A&V Check	 Onsite Check	 Assessed Supplier
<p>Son proveedores de oro que han pasado la inspección de autenticación y verificación por Alibaba.com y la verificación de terceras empresas. Poseen todas las licencias de negocios legales y las personas de contacto se han verificado.</p>	<p>Proceso de verificación para proveedores de oro de China. Las instalaciones de la empresa del proveedor son revisadas por el personal de Alibaba.com para asegurar que existen operaciones en el sitio. El estado legal de los proveedores y otras informaciones relacionadas son confirmadas por una agencia de verificación de terceros.</p>	<p>Servicio de Alibaba.com que le proporciona una verificación de terceros totalmente independiente e imparcial de sus posibles proveedores. Comisionamos a varias agencias basándonos en su reputación internacional y probada credibilidad para probar las reclamaciones hechas por los proveedores. Para los compradores, esto significa que el instinto y la confianza se basan sólo en pruebas concretas. El proveedor evaluado incluye informes de evaluación verificando videos y sus principales productos.</p>

c) Trade Assurance, una modalidad que otorga la página y asegura el reembolso del dinero al importador, en caso de estafas, fallas en la calidad y/o retrasos de producción respecto a la fecha de despacho acordada, para hacerla efectiva, debe haber un acuerdo previo con el proveedor en el que se haga valer este sello, el que está presente en todas las mini páginas que posee cada vendedor del sitio

FIGURA N°10: Sello Trade Assurance



Fuente: Imagen extraída para el presente informe de www.alibaba.com, 2017.

2. Formas de Pago de la Plataforma

Respecto a las formas de pago, el sitio ofrece diferentes opciones generalmente son;

- a) Transferencia bancaria (T/T): esto es muy sencillo, se transfiere el dinero desde tu banco a la cuenta del proveedor.
- b) PayPal: Esta es una metodología en la que es necesaria una tarjeta de crédito, pero no es una opción utilizada por todos los miembros, puesto que se les genera un recargo por parte de PayPal y muchos no están dispuestos a asumir el valor.

- c) Western Union: se recomienda solo en caso de montos pequeños, ya que es muy riesgosa o en relaciones que exista mucha confianza entre las partes, además requiere gastos por operación.
- d) Carta de crédito: es la forma de pago más segura, pero no es permitida para todo tipo de transacciones, es utilizada para montos más altos, interviene tanto el banco del comprador como el banco local del vendedor, el dinero es resguardado por el banco hasta que el proveedor cumpla con las cláusulas.
- e) AliPay: es la versión china de PayPal, cuenta con servicios como Secure Payment (similar a la garantía Trade Assurance) es una forma de asegurar el monto transferido, pero en este caso el dinero es retenido por AliPay. El servicio Secure Payment, está destinado solo a ventas mayoristas a menos que se logre negociar con el proveedor y este emita una orden en la que se estipule que se cuenta con este servicio.

3.2.2.2 Plataforma minorista AliExpress

Pertenece a los mismos dueños de la plataforma anterior, pero el segmento que quiere llegar es diferente, va dirigida principalmente al comprador final, también a compradores que están iniciando un negocio, en este sentido, cabe destacar que esta plataforma es ideal para Micro y Pequeñas empresas que están comenzando, puesto que se pueden adquirir artículos desde un producto y al comprar más que el mínimo el vendedor suele ofrecer algunos descuentos que hacen más conveniente aún la operación,

también, es posible conseguir compras por grandes volúmenes, pero se menciona, esta plataforma es destinada a otro grupo de compradores y en ese caso puede ser mejor buscar a través de Alibaba.

El sistema de búsqueda es el mismo que en Alibaba, solo es necesario escribir en el buscador el producto requerido.

Figura N°11: Logo AliExpress



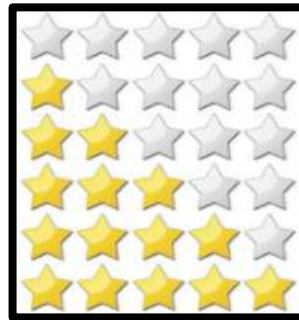
Fuente: Imagen extraída para el presente informe de www.alibaba.com, 2017.

1. Sistemas de Seguridad

La plataforma tiene una forma de funcionar similar a algunas chilenas como, por ejemplo, Mercado Libre, a diferencia de Alibaba, son las experiencias de los compradores quienes califican al vendedor y sus productos, sus precios, el envío, etc.

a) Existe un sistema de seguridad basado en valoraciones, el procedimiento comienza cuando se realiza una venta, posterior a la confirmación de la recepción del producto, al comprador se le da posibilidad de calificar la operación a través de 1-5 estrellas, además de escribir una opinión de su experiencia, la que será publicada en la página del exportador.

Figura N° 12: Sistema de Calificación



Fuente: Fuente: Imagen extraída para el presente informe de www.aliexpress.com,2017.

AliExpress, toma las calificaciones del comprador y las clasifica de acuerdo a lo obtenido:

1-2 estrellas: El vendedor recibe -1 punto.


3 estrellas: El vendedor recibe 0 puntos.

4-5 estrellas: El vendedor recibe +1 punto.

Posteriormente, el equipo de AliExpress va sumando de acuerdo a las calificaciones por venta y de acuerdo a los puntos obtenidos asigna los siguientes elementos:

a. Medallas 

b. Diamantes 

c. Coronas. 


Con estas categorías se forman diferentes rankings, que les permite otorgar cada uno de estos elementos a los diferentes vendedores y así el comprador sepa como ha sido el comportamiento de este en las diferentes transacciones realizadas.

A continuación, se muestra una tabla con el sistema de valoración a través de un ranking con los dibujos mostrados anteriormente.

Figura N°13: Ranking de Valoración de Proveedores AliExpress

Valoración	Ranking	Valoración	Ranking	Valoración	Ranking
3 - 9		500 - 999		20,000 - 49,999	
10 - 29		1,000 - 1,999		50,000 - 99,999	
30 - 99		2,000 - 4,999		100,000 - 199,999	
100 - 199		5,000 - 9,999		200,000 - 399,999	
200 - 499		10,000 - 19,999		400,000 -	

Fuente: Imagen extraída para el presente informe de www.aliexpress.com, 2017.

b) Por otra parte, existe una medalla que otorga el sitio web llamada  Marca Top.

Es una medida de seguridad, pero, además, un premio que se les otorga a los vendedores, el sitio web destaca a los vendedores con buen comportamiento y recalca que estos proveedores cumplen con tres parámetros; son confiables, reciben de manera constantes valoraciones positivas por parte de los clientes; fiables, cada vendedor es revisado mensualmente por AliExpress; prestan un buen servicio, tienen un historial excelente de servicio al cliente.

2. Formas de Pago

Cabe destacar que en AliExpress los precios están publicados en la página por unidades o lotes, pero en caso de que el comprador desee comprar un número mayor, por ejemplo, en un producto que el mínimo de compra es una unidad y el importador compra una docena, o bien en lugar de comprar un lote compra dos, el exportador puede acceder a disminuir el precio unitario.

En la plataforma AliExpress las formas de pago son las siguientes:

- a) Tarjeta de crédito/débito Visa o MasterCard.
- b) Western Union.

Al momento que AliExpress realiza la comprobación del pago, el vendedor podrá enviar el producto, pero la plataforma solo liberará el dinero una vez el comprador tenga el producto en sus manos y esté de acuerdo con él. (AliExpress, 2017)

3.2.3 Sitio Web del Productor

Otra alternativa mientras se buscan proveedores es visitar los sitios web personales de las diferentes empresas que producen la mercadería que despierta interés.

A través de esta plataforma podremos observar si es una organización que realiza negocios con el resto del mundo de manera constante o no posee experiencia, por ejemplo, revisando algunos factores; idiomas en que la página se encuentra disponible, si son expuestas de sus experiencias trabajando con el mundo, su ubicación, su forma de contacto, sus productos, entre otras cosas, todos estos puntos, debemos considerar cuando nos encontramos evaluando a nuestros vendedores.

Será relevante comprender que visitar el sitio del productor tanto si lo estamos conociendo por primera vez o si lo hemos contactado a través de alguna plataforma electrónica será favorecedor a la hora de tomar la decisión de la elección del proveedor.

La idea, es que las diferentes formas de buscar proveedores, se puedan ir fusionando unas con otras, por ejemplo, en caso que se tenga en consideración algún proveedor encontrado a través de una plataforma electrónica no está demás revisar el sitio personal de la empresa, también, en el supuesto que la organización cuente con los

recursos financieros para asistir al país con el que se desea hacer negocios o, de igual forma será favorable si el proveedor fuese encontrado a través de su sitio web personal, en ambos casos será pertinente revisar su participación en las diferentes plataformas de venta internacional.

Debemos considerar todas las opciones que nos permitan conocer más acerca de la organización, recabar más información respecto a los bienes producidos, el comportamiento del vendedor con sus clientes, entre otras cosas, serán beneficiosas, el objeto es lograr que los riesgos que otorgan las distancias que tiene el comercio internacional, se vean disminuidos, para que el importador logre estar seguro de su adquisición y que el producto que le interesa cumplirá con lo previsto, por ello el paso siguiente es muy relevante.

3.3 TOMA DE CONTACTO

En este punto, será trascendental contactar al fabricante que más se ajuste a las necesidades de la organización y otorgue mayores posibilidades en cuanto a precio, calidad, variedad, seguridad y logística, entre otros.

La toma de contacto, puede ser de diferentes formas y solo se deberá escoger la que haga sentir más comodidad y confianza, por ejemplo, una opción puede ser contactarse a través del sitio web, o bien, si el dominio del idioma de origen, por ejemplo, inglés, es fluido, podría llamar al proveedor para presentarse y demostrar su

interés en hacer negocios con él, asimismo, otra opción es conocerse de forma presencial, implica que el importador viaje hacia donde se encuentra el exportador, ya sea, para visitar su fábrica, o bien, a una feria de comercio exterior donde se encuentren más proveedores del rubro.

Independiente de la forma en que se toma contacto, es importante identificarse, esto a través del nombre, país de proveniencia, cargo, empresa a la que representa (si corresponde).

Durante la toma de contacto, es necesario preguntar respecto al producto: calidad, variedad, garantías, muestras y precio.

1. Calidad: dice relación con la calidad de los materiales con los que sido confeccionado el producto, por ejemplo; si hablamos de plástico, su espesor; si son metales, saber si son aleaciones; toxicidad, de los componentes presentes en el producto; materiales biodegradables.
2. Variedad: esto abarca todos los modelos de un mismo producto, diseño, calidad, colores y formas, conjuntamente, todo lo relacionado con la funcionalidad del producto, por ejemplo, desde que se crea un producto se pueden ir creando mejoras conforme al avance de la tecnología, por esto existen disímiles variedades, que en algunos casos van segmentados para niños o adultos, de acuerdo con sus necesidades.

3. Garantías: es necesario preguntar cuáles son las garantías que otorga el proveedor, es decir, en qué casos responderá y de qué forma lo hará, si reparará o bien cambiará el producto en caso de fallas.

Por otra parte, será necesario establecer quien se hará carga de los costos de envío cuando se presenten desperfectos en los productos durante el plazo que el fabricante se obliga a reparar gratuitamente el objeto vendido.

4. Muestras: las muestras es un servicio que es posible pedirle al proveedor antes de comprar su producto, para conocer qué es lo que se está adquiriendo, verificar el cumplimiento de las normas de calidad, certificado de sanidad, etiquetado, embalaje y las exigencias requeridas por cada importador. Las muestras no poseen valor comercial siempre que el valor FOB de las mercancías sea de hasta US\$ 1.000.

Las muestras pueden ser enviadas a través de: Vía Postal, Vía Aérea, Vía Marítima o Terrestre, Empresas de Correo Rápido (Courier) o Agencia de Carga.

5. Precio: este, por lógica es un punto relevante para las organizaciones, pero no debe ser el único motivo para tomar la decisión respecto al proveedor a seleccionar. El precio contendrá la Cláusula de Compra y Venta Internacional (Incoterms) por lo que podremos conocer las responsabilidades entre las partes.

Todas las consultas que se hacen durante las primeras tomas de contacto respecto los ítems mencionados, se denominan cotización.

El exportador normalmente tiene dos sistemas para responder a la toma de contacto:

1. A través de un catálogo

El cual contendrá una lista donde se mostrarán sus productos, muchas veces con ilustraciones, un código asignado por el fabricante y el precio, ocasionalmente, contiene más de un valor los cuales van cambiando, específicamente disminuyendo conforme aumente la cantidad de artículos comprados.

Este tipo de respuesta se utiliza cuando al momento de tomar contacto, el importador, no expresó de forma clara lo que le interesaba comprar, y el vendedor no comprende que debe cotizar, o bien, el importador ha solicitado el catálogo de forma explícita al fabricante. El catalogo no es un paso obligatorio para el proceso de importación, por lo tanto, puede ser omitido, a diferencia del que continua, que es de carácter obligatorio.

2. Mediante una Factura ProForma (Proforma Invoice),

Documento emitido por el exportador, que no tiene valor comercial, pero sí, tiene como propósito que el comprador pueda disponer de toda la información de la mercadería que desea comprar: precio, variedad, modelo, calidad, conjuntamente, las Cláusulas de Compra y Venta Internacional. También, tiene como propósito que ambas partes conozcan todo lo relacionado con la compra y venta internacional.

La Proforma Invoice, se podría reconocer como un borrador, puesto que toda la información contenida, deberá ser idéntica a la de la Factura Comercial, por lo tanto, es importante comunicar al vendedor todos los puntos en los que se presente discordia, ya que toda la información contenida en esta será la que se encuentre en la Factura Comercial.

La Factura Proforma, deberá contener:

1. Fecha de emisión
2. Datos del exportador e importador (nombre, domicilio, Rut)
3. Descripción y cantidad exacta de la mercancía
4. Precio unitario y precio total en la divisa acordada.
5. Número de bultos, peso bruto, peso neto y volumen.
6. Forma y condiciones de pago.
7. Incoterms.
8. Medio de transporte.
9. Desglose de gastos de transporte y seguro, si son por cuenta del exportador, a efectos de calcular el valor estadístico y el valor comercial.
10. Fecha de validez del documento.
11. Imagen de los productos (no es obligatorio).

3.4 NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

La negociación con el fabricante tiene lugar a medida que vamos obteniendo contestaciones a las interrogantes o discordias que surgen en un primer momento. Posteriormente, será pertinente evaluar y comenzar a seleccionar o descartar los distribuidores que más correspondan con las necesidades de la empresa.

La negociación se basará en las variables que resulten más relevantes para la organización, es necesario revisar si surge alguna duda o existe algún punto que nos interesa modificar para tenerlo claro a la hora de comunicarnos con el fabricante.

Durante la negociación el importador deberá saldar cada detalle de los puntos mencionados, para que así sea registrado en la factura Proforma y posteriormente formen parte de la factura comercial.

Será primordial que durante este periodo se dejen establecidos:

- a) Cláusula de compra y venta (puede ser propuesta por el exportador).
- b) Forma de pago internacional.
- c) Fecha de entrega.
- d) Medio de Transporte
- e) Condiciones de embalaje
- f) Póliza de Seguro.

Según la elección de la cláusula de Compra y venta internacional se realizará la designación de las responsabilidades entre las partes y con ello quedarán resueltos muchos de los puntos enumerados anteriormente respecto a la contratación de servicios.

El objeto de una buena negociación como se mencionó con anterioridad es lograr beneficios para ambas partes, en el caso del importador se desea conseguir un buen precio, asegurar la calidad, el cumplimiento de las condiciones y plazos pactados.

3.4.1 Cláusulas de Compra y Venta Internacional (Incoterms)

Las cláusulas de compra y Venta Internacional son un punto muy relevante a la hora de hacer negocios internacionales, es por eso por lo que a continuación se muestra el concepto y el funcionamiento en el comercio exterior.

De acuerdo con lo indicado por la DIRECON los INCOTERMS son Términos Internacionales de Comercio, en inglés, “International Commercial Terms” formulados por la Cámara de Comercio Internacional (ICC). (DIRECON, s.f.)

Según lo establecido por el Comité Chileno de la Cámara de Comercio Internacional (ICC Chile), los Incoterms®2010 son normas que reflejan prácticas en las condiciones de entrega de las mercancías y se usan para dividir los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías”. (Revista Logistec, 2015)

En palabras simples, esta herramienta ayuda en la determinación de responsabilidades al mover la carga, obligaciones y derechos entre quien vende y compra, permitirán establecer el punto de entrega, medio de transporte a utilizar, cuál de las partes contratará el seguro, y a su vez, quién pagará del mismo, también, la responsabilidad de la documentación entre las partes.

1. Clasificación de los INCOTERMS

Debemos destacar ciertos aspectos antes de referirnos a ellos uno a uno, los INCOTERMS desde el año 2010, son 11 términos internacionales, agrupados en cuatro categorías (E, F, C, D) que van ordenados de acuerdo a la cobertura, de manera descendentes, si son evaluados desde la visión del importador, la primera categoría, es decir E, es donde mayor número de responsabilidades debe asumir el mismo, así, pasando por el grupo F y C estas van en descenso, llegando finalmente al conjunto D, donde el importador, tendrá menor responsabilidad en el transcurso que la carga se encuentra en movimiento, es decir, desde que sale de la fábrica del exportador (vendedor), hasta que llega a los almacenes del importador (comprador). Pero, de acuerdo a lo mismo, cabe destacar que el precio de la mercadería aumentará mientras menor sean las responsabilidades asumidas por el comprador. Conjuntamente, respecto al precio recibido, es pertinente afirmar que los montos son expresados en dólares de EE.UU.

2. Aspectos Principales de los Incoterms 2010

A continuación, se hará una descripción mediante tablas de creación propia, con información de un documento publicado por PROCHILE, el cual se podrá encontrar completo en el ANEXO N° 4: Modificaciones efectuadas a las reglas Incoterms 2010. Este archivo pertenece a la Cámara de Comercio Internacional, grafica las obligaciones y responsabilidades de cada INCOTERMS, siempre, desde el punto de vista del Importador.

Categoría E

1. EXW

Ex Works: En Fábrica

Tipo de Transporte	Obligaciones del Importador	Responsabilidades del Importador
- Aéreo. - Terrestre. - Marítimo. - Ferroviario.	- Asumir el costo del riesgo inherente al transporte, incluyendo seguimiento en tránsito, reclamaciones, etc. - Efectuar el despacho de exportador de la mercadería.	- Recoger la mercadería en el local del exportador. - Contratar transporte y seguro de la mercadería hasta destino. - Efectuar despacho de exportación e importación.

Categoría F

2. FCA

Free Carrier: Libre Transportista

Tipo de Transporte	Obligaciones del Importador	Responsabilidades del Importador
- Aéreo. - Terrestre. - Marítimo. - Ferroviario.	- Elegir el modo de transporte y transportista. - Asumir gastos y riesgos de la mercancía desde que el transportista se hace cargo de ella en el lugar acordado.	- Contratar transporte y seguro de la mercadería. - Efectuar despacho de importación.

3. FAS

Free Alone Side Ship: Libre al Costado del Buque

Tipo de Transporte	Obligaciones del Importador	Responsabilidades del Importador
- Marítimo.	- Elegir empresa naviera y dar nombre del buque al exportador. - Pagar flete y asumir el riesgo de la mercancía desde que exportador la entrega al costado del buque.	- Subir la mercancía al buque. - Contratar transporte y seguro de la mercancía hasta destino. - Efectuar el despacho de la importación.

4. FOB

Free On Board: Libre a Bordo

Tipo de Transporte	Obligaciones del Importador	Responsabilidades del Importador
- Marítimo.	<ul style="list-style-type: none">- Designar y reservar el buque.- Correr con los gastos y riesgos inherentes a la mercadería desde que ésta ha sido declarada a bordo del buque.	<ul style="list-style-type: none">- Contratar transporte y Seguro de la mercancía hasta destino.- Efectuar el despacho de importación.

Categoría C

5. CFR

Cost And Freight: Costo y Flete

Tipo de Transporte	Obligaciones del Importador	Responsabilidades del Importador
- Marítimo.	<ul style="list-style-type: none">- Asumir cualquier gasto adicional y riesgo de pérdida o deterioro y su reclamación y seguimiento desde que la mercancía ha sido declarada a bordo del buque en el puerto de embarque.	<ul style="list-style-type: none">- Contratar seguro hasta puerto de destino.- Efectuar el despacho de importación.

6. CIF

Cost Insurance & Freight: Costo Seguro y Flete

Tipo de Transporte	Obligaciones del Importador	Responsabilidades del Importador
<ul style="list-style-type: none">- Marítimo.	<ul style="list-style-type: none">- Aunque el exportador contrata y paga el Seguro, la mercancía viaja a riesgo del importador, quien es el beneficiario de la póliza por designación directa o por carácter transferible de la misma.	<ul style="list-style-type: none">- Efectuar el despacho de la importación.

7. CPT

Carriage Paid To: Porte (flete) Pagado Hasta

Tipo de Transporte	Obligaciones del Importador	Responsabilidades del Importador
<ul style="list-style-type: none">- Aéreo.- Terrestre.- Marítimo.- Ferroviario.	<ul style="list-style-type: none">- Asumir los riesgos inherentes de la mercancía desde que el exportador la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.)	<ul style="list-style-type: none">- Contratar seguro de la mercadería hasta punto de destino.- Efectuar despacho de importación.

8. CIP

Carriage Insurance Paid To: Porte (flete) y Seguro Pagado Hasta

Tipo de Transporte	Obligaciones del Importador	Responsabilidades del Importador
<ul style="list-style-type: none">- Aéreo.- Terrestre.- Marítimo.- Ferroviario.	<ul style="list-style-type: none">- Asumir los riesgos inherentes a la mercancía desde que el exportador la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.)- El importador debe advertirle al exportador si desea más protección, necesita acordar expresamente el monto del seguro, o concretar sus propios acuerdos para el seguro extra.	<ul style="list-style-type: none">- Efectuar despacho importación.

Categoría D

9. DAP

Delivered At Place: Entrega en Lugar

Tipo de Transporte	Obligaciones del Importador	Responsabilidades del Importador
<ul style="list-style-type: none">- Aéreo.- Terrestre.- Marítimo.- Ferroviario.	<ul style="list-style-type: none">- Asumir los riesgos inherentes de la mercancía desde que el exportador la entrega en el lugar acordado, sin bajarla del último medio de transporte utilizado. - Si el importador no está dispuesto a asumir el riesgo de descarga y prefiere que el exportador sea quien lo absorba y que la entrega concluya con la descarga de la mercancía puesta en un terminal de carga o de contenedores del lugar de destino convenido, en ese caso el INCOTERMS DAT sería el idóneo.	<ul style="list-style-type: none">- Efectuar el despacho de importación.

10. DAT

Delivered At Terminal: Entrega al Terminal

Tipo de Transporte	Obligaciones del Importador	Responsabilidades del Importador
- Aéreo. - Terrestre. - Marítimo. - Ferroviario.	- Asume los riesgos inherentes de la mercancía desde que el exportador la entrega en el lugar acordado, descargada del medio de transporte	- Efectuar despacho de importación.

11. DDP

Delivered Duty Paid: Entrega en Destino con Derechos Pagados

Tipo de Transporte	Obligaciones del Importador	Responsabilidades del Importador
- Aéreo. - Terrestre. - Marítimo. - Ferroviario.	- Asumir los riesgos y gastos de descarga de la mercancía del último medio de transporte.	

3. Selección del INCOTERMS

Para poder escoger una cláusula de Compra y Venta Internacional, será necesario evaluar cuales son las responsabilidades que la MIPE puede asumir. Para tomar una buena decisión y entender de una manera más sencilla, en la siguiente tabla se muestra lo que incluye el precio ofrecido según el INCOTERMS seleccionado desde el punto de vista del importador.

INCOTERMS	PRECIO MERCANCÍA
EXW	NO incluye: Fletes, Seguro, Maniobra, Despacho.
FCA	Puede o no incluir fletes, pero incluye maniobras y despacho de exportación.
FAS	Incluye fletes y maniobras al costado del buque e incluye despacho de exportación.
FOB	Incluye fletes y maniobras hasta estar a bordo del buque e incluye despacho de exportación.
CFR	Incluye fletes y maniobras hasta puerto de destino, maniobras hasta cruzar la borda del buque y despacho de exportación.
CIF	Incluye fletes y maniobras hasta puerto de destino, maniobras hasta cruzar la borda del buque y despacho de exportación.
CPT	Incluye fletes hasta puerto de destino, maniobras de carga en el lugar convenido y despacho de exportación.
CIP	Incluye fletes y seguros hasta punto de destino, maniobras de carga en el lugar convenido y despacho de exportación.
DAP	Incluye fletes, maniobras y seguro hasta lugar destino convenido y despacho de exportación.
DAT	Incluye fletes, maniobras y seguro hasta lugar destino convenido y despacho de exportación.
DDP	Incluye fletes y seguros hasta punto de destino despacho de exportación y despacho de importación.

Por lo tanto, la sección de alguna de las 11 cláusulas disponibles dependerá de la situación de cada empresa, su conocimiento y experiencia en el proceso de importación, la disponibilidad de recursos tanto humanos como económicos para realizar la operación, el grado de confianza entre importador y exportador, entre otras cosas.

El INCOTERMS es un punto negociable en la compra de un producto, y esto debe estar claro, por ejemplo, estamos cotizando en China, y nuestra experiencia es muy baja o nula, en la respuesta del exportador dice precio EXW, quizá esta no será la mejor opción, será el precio más bajo, pero, el importador es el encargado de asumir todas las responsabilidades, el exportador solo se comprometió a entregar nuestras mercaderías en su fábrica, lugar del cual el retiro corre por nuestra cuenta, el traslado, la contratación del seguro, etc.

Además, continuando con el ejemplo, China posee muchos puertos pequeños, por lo tanto, contratar el servicio puede ser mucho más costoso y complejo, por lo que será más efectivo si nos comunicamos con nuestro proveedor y le solicitamos un cambio de cláusula de compra venta por ejemplo a FOB en el caso del transporte marítimo o FCA en el caso de otros transportes, como es de esperar el precio subirá, ya que las responsabilidades del fabricante aumentarán, pero de esta forma se obtendrá mayor seguridad, una opción para disminuir el precio si se considera que por el cambio de INCOTERMS este aumentó en demasía es ir negociando con el proveedor la cantidad de compra, puesto que muchas veces una cantidad mayor sea más conveniente para el proveedor y permite un precio más conveniente para el importador asumiendo menos riesgos, es decir, otorgando mayor seguridad.

Lo más importante dentro de este proceso de negociación, es intentar ser lo más justos posible, tener claro que lo mejor es que ambas partes puedan obtener beneficios, de esta forma se van generando lazos de confianza entre el exportador e importador, logrando fidelizar al proveedor, lo que siempre resulta favorable.

3.4.2 Formas de Pago Internacional

Para poder comprar a un fabricante extranjero, será elemental acordar la forma de pago que se utilizará, esta, debe mencionarse en la Proforma Invoice, debe ser aceptada por el importador y exportador, es tarea del importador revisar que lo escrito en la factura Proforma esté correcto, para que así el exportador pueda confeccionar posteriormente la Factura Comercial.

Como se puede revisar en el punto 3.2.2 del presente informe, actualmente existen diversas formas para pagar en el extranjero, pero las algunas de las que se mencionan son utilizadas solo por particulares, personas comunes y corrientes que han decidido comprar en el extranjero, pero no son las más recomendadas a la hora de hacer negocios Internacionales.

A continuación, se revisarán las tres formas de pago internacional que se utilizan en el comercio internacional, a través de cuales hoy Chile hace negocios con el resto del mundo.

3.4.2.1 Operación Contado

Se refiere a cuando el importador paga de forma anticipada al exportador, es decir, antes que las mercancías sean embarcadas, es por esto, que en este tipo de pago se dice que el importador otorga una especie de financiamiento al exportador, aun cuando, no existe un cobro de interés. Es importante decir, que esta forma de pago es utilizada cuando existe gran confianza entre las partes, ya que el embarcar podría no cumplir con los plazos, o simplemente no embarcar.

La operación contado, puede ser realizada de dos formas, con disponibilidades propias o con financiamiento bancario.

1. Con Disponibilidades Propias

Las mercancías compradas por el importador son pagadas con sus fondos, es común, que el comprador solicite servicios bancarios, para realizar la transferencia al vendedor. Cuando el pago es recibido por el proveedor, este, debe embarcar las mercancías en los plazos estipulados.

Las operaciones con disponibilidades propias presentan dos maneras de ser llevadas a cabo, vía orden de pago y pago con cheque.

a) Pago vía orden de pago

En primer lugar, el importador compra divisas a través de su banco, al cual, le adjunta carta de instrucción que da autorización para efectuar la compra y la comisión bancaria realizando el cargo a su cuenta corriente. La carta debe contener el nombre y dirección del beneficiario, su banco y número de cuenta corriente, también, el número de factura que se está pagando y/o referencia de la compra.

Posteriormente, se envía mensaje de pago llamado SWIFT o télex, a través del banco del importador hacia el banco del exportador, es este, el encargado de entregar los fondos al exportador. Se debe considerar que el monto estará disponible en 48 horas posteriores al pago, el importador podrá optar a reducir el tipo u obtener disponibilidad inmediata de retiro, pero estas alternativas tendrán un costo más elevado.

b) Pago Vía Cheque

El importador debe solicitar a su banco la emisión de un cheque, a nombre del exportador, por el monto correspondiente a la importación, cuando ya se encuentra disponible, el importador deberá hacerlo llegar vía Courier.

Para ambas alternativas de pago con disponibilidades propias los costos son bastante bajos, solo la comisión del banco por realizar la transferencia, los costos del banco corresponsal y el gasto por el mensaje (SWIFT)

2. Con Financiamiento Bancario

El importador solicita al banco financiamiento en moneda extranjera (divisa) para que este pueda llevar a cabo el pago contado de una importación.

Para ello el importador debe calificar como sujeto de crédito, tener una cuenta corriente en la institución, también, firmar un pagaré, solicitud de crédito y carta de instrucción de pago al extranjero, la misma necesaria en la vía Orden de Pago.

Posteriormente se realiza el pago, esto en función de las instrucciones entregadas por parte del importador. El pago al exportador puede realizarse a través de un cheque o el mensaje o SWIFT.

En el caso del pago con financiamiento bancario existe mayor número de costos asociado: Comisión por la apertura del crédito, es por gestionarla; gastos notariales, para la legalización del pagaré; intereses devengados del financiamiento bancario: impuesto de timbres o estampillas.

3. Ventajas y Desventajas de Operación Contado para el Importador

a) Ventajas

- Los costos para las operaciones contado son bajos en comparación a otras vías.
- Al pagar en forma anticipada al embarque, puede recibir algunos beneficios, se pueden negociar mejores condiciones de compra.
- Puede ser favorable si la mercancía es necesaria con prontitud, ya que el pago anticipado puede funcionar como un incentivo para el exportador.

b) Desventajas

- Es quien asume todos los riesgos presentes en la operación contado.
- El comprador no podrá condicionar pago si el exportador realiza incumplimiento de algún acuerdo, por ejemplo, en los plazos.
- Arriesga que las mercancías sean entregadas en condiciones diferentes a las acordadas, puede ser por cantidad, calidad, especificaciones técnicas, alguna cualidad específica solicitada, entre otras cosas, o simplemente, no recibir la mercancía.
- Atraso en llegada de la mercancía.
- Se puede producir un incumplimiento con sus clientes, ya sea porque el producto que se desea vender no está, o la no llegada a tiempo produjo un retraso en la producción de un producto final, etc.

3.4.2.2 Cobranza Extranjera

El exportador, que en este caso se conoce como girador u ordenante, toma contacto con su banco y solicita el servicio de cobranza documentaria, en este caso, el ordenante, realiza el proceso de embarcar las mercaderías, al mismo tiempo debe entregar la documentación comercial (documentos de embarque, facturas, documentos de título, etc.) y financieros (pagarés, cheques, letras de cambio, etc.) a su banco, conjuntamente una carta de instrucciones.

Bueno el banco exportador, cedente o remitente, al recibir los documentos y la carta de instrucciones se hará cargo del proceso de cobranza, eso sí, entendiendo que el papel del banco es sólo de intermediario, verificará que los documentos parezcan corresponder, pero no se encuentra obligado a revisar exhaustivamente su contenido, tampoco de avalar el pago y en caso de algún suceso es el exportador quien deberá asumir todas las obligaciones dispuestas por ley. El banco cedente, tomará contacto con el banco del comprador, también llamado cobrador o notificador, quien presentará la cobranza al girado, aceptante, comprador, importador, drawee o librado.

1. Tipos de Cobranza Extranjera

En la cobranza Extranjera se distinguen dos clases: Cobranza Limpia (Clean Collection) y Cobranza Documentaria (Documentary Collection):

a) Cobranza Limpia (Clean Collection), son todas aquellas acompañadas por documentos financieros, pero que no incluyen documentos comerciales.

En este caso el girador, envía los documentos financieros al importador a través del banco remitente, pero los documentos comerciales son enviados directamente al comprador. Este caso requiere grado de confianza entre las partes.

b) Cobranza Documentaria (Documentary Collection): en este caso se presentan dos alternativas;

- Que el exportador entregue documentos financieros y comerciales a su banco.
- Que el exportador solo entregue documentos sólo documentos comerciales.

2. Modalidades

La forma de pago Cobranza extranjera tiene cuatro modalidades:

a) Contra pago

El importador debe pagar en moneda de origen el valor de la cobranza al momento de recibir la documentación comercial.

b) Contra aceptación

El importador acepta letras de cambio por el valor al momento de la recepción de los documentos comerciales de parte del banco interviniente. Es importante recalcar que las letras tienen plazo de vencimiento.

c) Contra compromiso de pago

El importador, contra entrega de los documentos, debe entregar una carta de compromiso de pago al banco notificador, en la que se obliga a cancelar el valor de la cobranza en el plazo estipulado entre las partes.

d) Contra simple recibo

El importador contra entrega de los documentos, firma al banco un recibo simple de la documentación que está recibiendo, el pago se realiza según lo acordado directamente con el exportador.

3. Clasificación de las cobranzas

a) Cobranza directa: es la que necesita mayor nivel de confianza entre las partes, ya que las mercaderías son embarcadas por el exportador, el mismo, envía los documentos de embarque al importador para que este desaduane y nacionalice la mercancía, sin que éste pagase aún por ellas. Es el importador quien constituye en su banco la cobranza a favor del exportador, con la fecha de pago

previamente establecida. Esta cobranza es muy favorable para el importador y muy riesgosa para el exportador.

- b) Cobranza a la vista: Document Against Payment, cuya sigla es d/p, los documentos de embarque llegan a través del banco y son entregados al importador una vez pague el valor total de la operación. También, los gastos y condiciones devengados en el momento. Esta cobranza involucra documentos comerciales, por eso es conocida además como cobranza documentaria y puede poseer también, documentos financieros.
- c) Cobranza a plazo: Document Against Acceptance, cuya sigla es d/a, al igual que en el caso anterior, los documentos comerciales llegan a través del banco, pero el pago de la operación se efectúa al vencimiento del plazo previamente acordado, el cual queda retratado en la letra o pagaré.

Se debe indicar, que los documentos deben ser enviados con una carta de instrucción por parte del exportador, en la que se debe mencionar que los documentos serán entregados contra aceptación, de lo contrario serán considerados contra pago.

4. Ventajas y Desventajas para el Importador

a) Ventajas

- El importador no asume grandes riesgos.
- Si el importador cumple con los acuerdos tomados con su vendedor, se irá generando confianza, la cual en un futuro puede ser beneficiosa.
- En el caso de llevar a cabo una cobranza a plazo, es el otorgamiento de un crédito directo que le otorga el exportar, crédito que presentará intereses más bajos que los normalmente entregados por el banco inclusive, podría no incluir intereses. Además, se puede disponer de la mercadería antes de pagarla.

b) Desventajas

- Las mercancías no sean las que corresponden.
- Exportador enviará orden de protesto por atraso, o no pago de la operación por parte del importador.

3.4.2.3 Carta de Crédito o Letter of Credit

Es el medio más costoso de pago internacional, pero a su vez el más seguro, tanto para el importador como para el exportador. Es un instrumento emitido por un banco comercial, bajo la orden de un cliente, en este caso importador, que autoriza a una persona natural o jurídica a girar contra el banco o contra uno de los corresponsales por cuenta del cliente.

Es un medio de financiamiento, por lo que el importador deberá pagar una comisión al banco por la emisión de la carta de crédito, los costos que el importador asumirá serán:

- Tasa de Apertura, son los gastos en los que incurrirá el banco emisor por el envío de la carta de crédito al banco corresponsal.
- Pago de intereses y financiamiento al banco en los plazos establecidos.

Los plazos que se otorgan para el pago del financiamiento comúnmente son de 180 días y pueden ser concedidas prórrogas de entre 30, 60 o inclusive 90 días adicionales.

En la carta de crédito deberán aparecer cada una de las condiciones acordadas entre las partes, el proveedor revisará la carta de crédito para evaluar que no existan diferencias entre lo acordado y lo ahí escrito, si existiesen, serán resultas a través de un contacto directo entre el comprador y el vendedor, las modificaciones solo tendrán valor si quedan registradas en la carta de crédito y será el banco comercial chileno quien realice las modificaciones según las instrucciones entregadas por el importador.

En el presente trabajo se han agrupado las diferentes cartas de acuerdo con tres clasificaciones de: tipo, modalidad y formas de pago.

1. Tipos de Carta de Crédito

a) Revocable

En este caso el ordenante o beneficiario pueden modificar y/o cancelar términos en cualquier momento sin previo consentimiento del beneficiario, cabe destacar que en caso de que el crédito fuese negociado por el banco designado todo lo posterior a ello queda sin efecto.

b) Irrevocable

Compromiso a firme por parte del banco emisor, en el que los documentos deben ser presentados cumpliendo con los términos y condiciones del crédito, otorga mayor seguridad de pago, ya que es una modalidad que no puede ser modificada a menos que exista consentimiento pleno entre las partes.

c) Confirmada

El banco designado por petición del banco emisor, se compromete frente al beneficiario a pagarle el importe del crédito, es decir, ambos bancos son avales del crédito.

d) No Confirmada

El banco designado sólo será el encargado de notificar al beneficiario la existencia de un crédito a su favor, pero no toma responsabilidad del pago.

2. Modalidades de carta de Crédito

a) Transferible

El beneficiario transfiere el crédito de forma total o parcial a otros beneficiarios, esto debe ser mencionado en el documento crediticio. De lo contrario se asumirá que es intransferible.

b) Intransferible

Todas las cartas de crédito son Intransferibles, es decir tienen un beneficiario específico, a menos que se establezca lo contrario dentro de la misma.

c) Rotativa

El banco del importador emite una carta de crédito por una importación, pero que puede volver a entrar en vigencia por un valor igual a de apertura y con las mismas condiciones establecidas previamente.

d) Cláusula Roja

El exportador adquirirá anticipo del pago antes de producido el embarque. El porcentaje que se pagará por adelantado debe estar especificado en la carta de crédito.

e) Cláusula Verde

También, permite obtener anticipos por parte del exportador, pero en este contra la presentación de un warrant (garantía de inventario) o certificado de depósito, que avalen la presencia de mercancías en bodegas listas para ser embarcadas. También, se debe especificar el porcentaje del pago que se adelantara.

f) Stand By

Es un tipo de carta de crédito que se utiliza en conjunto con otras cartas, particularmente cuando el producto que se va a comprar posee un alto precio y se confecciona por pedidos, ya que en estos casos el exportador no querrá comenzar a producir sin una garantía que asegure que el producto será comprado, por esta razón se utiliza este tipo de carta en la que el importador, otorga un adelanto, mediante la declaración de una clausula roja, pero con la carta Stand By, lo que permite que en caso que el exportador no cumpla con lo prometido el importador podrá cobrar su anticipo.

g) Back to Back:

Se establece cuando el beneficiario del crédito, solicita al banco le abra una carta crédito, utilizando como respaldado el crédito que tiene a su favor. Es un crédito utilizado en caso de que el beneficiario no sea el proveedor de la mercancía, sino más bien un intermediario entre el comprador y el proveedor real y la carta de crédito que se le ha sido otorgada no tenga la característica de ser transferible, se

debe considerar que son créditos independientes, es decir que, si al beneficiario el importador incumple con el pago, aun así, este deberá asumir el pago de la carta de crédito Back to Back.

3. De acuerdo con la Forma de Pago

a) A la vista

Indica que el pago se realizará posterior a la presentación de los documentos de embarque. Siempre y cuando estos estén limpios, es decir, sin discrepancias de lo establecido entre las partes.

b) A plazo

Es aquella en la que el pago al exportador se realiza una vez terminado el plazo estipulado en la carta de crédito, el cual comúnmente coincide con la fecha de embarque de los productos.

c) Pago diferido

En este tipo de carta, existe un plazo que es otorgado por el exportador al importador para realizar el pago del beneficio, comúnmente puede coincidir con la fecha de embarque o bien en un número determinado de días posterior a este, por ejemplo, 7 días posterior al embarque, todo esto debe estar detallado en la carta de crédito.

d) Contra Aceptación

Ofrece un método más corriente de permitir el pago en condiciones diferidas. El beneficiario presenta una letra de cambio pagadera a él mismo y girada al término acordado sobre el banco que va aceptarla. El banco firma su aceptación sobre la letra de cambio y la devuelve al beneficiario. Este puede entonces volver a presentarla para pago a su vencimiento.

Las cartas de Crédito pueden ser combinadas entre sí para obtener más seguridad y beneficio entre los participantes.

4. Etapas de la Carta de Crédito

- a) Suscripción del contrato de compraventa.
- b) El importador solicita a su banco la emisión de la carta de crédito.
- c) El banco emisor formula la carta de crédito y la notifica por intermedio de su corresponsal en el país del exportador.
- d) El banco notificador avisa la carta de crédito al exportador.
- e) El exportador realiza el embarque.
- f) El exportador presenta los documentos de embarque al banco notificador (confirmador).

- g) El banco confirmador, corroborado el cumplimiento de los términos y condiciones estipuladas en la carta de crédito, paga el valor de los documentos.
- h) El banco confirmador envía al banco emisor los documentos.
- i) El banco emisor entrega los documentos de embarque al importador para que este pueda retirar la mercadería del puerto.
- j) En la fecha acordada, el importador paga al banco emisor lo pactado.

5. Participantes

En todas las cartas de crédito existen diferentes miembros que participan del proceso, estos son:

a) Ordenante

También conocido como Importador o Comprador, persona natural o jurídica que pide al banco la apertura de una Carta de Crédito y es el mismo quien explica al banco emisor las condiciones del contrato de Compra y Venta.

b) Beneficiario

Exportador o Vendedor, persona natural o jurídica que debe cumplir con los términos suscritos en la apertura de la Carta de Crédito.

c) Banco Emisor

Banco Comercial que abre la Carta de Crédito a solicitud del importador u ordenante, de acuerdo con los términos y condiciones requeridos por él. Este banco se ubica en el país del importador.

d) Banco Beneficiario

Entidad financiera que recibe del exterior la Carta de Crédito y tiene la responsabilidad de avisar o confirmar al beneficiario la apertura de la Carta de Crédito de Crédito a su favor y pagarle el valor estipulado en los plazos correspondientes. Este banco está presente en el país del exportador.

6. Ventajas y Desventajas de la Carta de Crédito

a) Ventajas

- El pago de los productos se encuentra condicionado al cumplimiento de ciertos requerimientos.
- Cuenta con la seguridad de obtener los documentos para el proceso de nacionalización de la mercancía.
- Es una forma de pago cuenta con el beneficio de ser guiado por el banco emisor presente en el país, además de distintas facilidades otorgadas por el mismo para financiar los productos.

b) Desventajas

- Su costo es más alto que el resto de las formas de pago.

El ideal de que existan diversas formas de pago es poder ampliar el comercio internacional a más organizaciones e ir adaptándose a las necesidades de cada cual, por esta razón es necesario evaluar la situación que presenta la organización y base a ello tomar decisiones, considerando el dinero y la experticia, entre otras cosas.

3.4.3 Plazos

Los plazos como bien lo dice el encabezado son primordiales a la hora de llevar un negocio, esta variable es muy importante por diferentes razones, para poder cumplir como importador con las obligaciones contraídas, ya sea con clientes o con entidades financieras, será necesario establecer planes de acción con tiempos delimitados para cumplir con los objetivos. Para que estos sean respetados, Por ello al hablar de plazos se hace referencia a los siguientes puntos:

- a) Tiempos de Confección de la mercadería
- b) Fechas de Entrega y/ o embarque
- c) Embarques totales parciales,
- d) Tiempo de viaje
- e) Arribo de la nave

- f) Fechas de Pago
- g) Tiempos de Garantía

Es de suma relevancia tener presente que cada uno de los puntos enumerados desde la letra “a” hasta la “g” pueden ser elementales para el fracaso o éxito del negocio, por ello, deben estar presentes en la Factura Proforma, para que así, posteriormente, formen parte de la Factura Comercial.

3.4.4 Flete Internacional

Existen cuatro tipos de Transporte Internacional; Aéreo, Terrestre, Marítimo - Fluvial, Ferroviario, a estos se le suma el transporte Multimodal.

En el Comercio Internacional chileno se utilizan solo los tres primeros (Aéreo, Terrestre y Marítimo – Fluvial), el transporte ferroviario aun cuando otorga la posibilidad de trasladar gran variedad de productos, en enormes cantidades y volúmenes a un bajo costo, no es parte de los transportes internacionales puesto que para su funcionamiento es necesario una infraestructura que pueda ser combinada con la de los países limítrofes, el ancho de los rieles es muy importante y estos, al menos en Latinoamérica varían entre un país y otro.

A continuación, se podrán revisar las principales ventajas y desventajas de cada alternativa para el transporte internacional.

3.4.4.1 Transporte Aéreo

1. Ventajas y Desventajas

a) Ventajas

- Es el medio más rápido y eficiente.
- La alta frecuencia en los vuelos permite la rotación de inventarios, por lo tanto, una disminución en los costos de almacenaje.
- También la alta frecuencia de vuelos permite traer volúmenes no demasiado altos, lo que ayudará que el financiamiento que se deba solicitar no sea tan alto, por lo tanto, el interés que se pague en estos casos podría ser menos
- Las cargas aéreas, son manipuladas de manera más mecánica, que, en otros transportes internacionales, por lo que la mercadería corre menos riesgo y el embalaje no necesita mucha especificación.
- Puede ahorrar mucho más en cargas unitarizadas en pallets o contenedores.
- La documentación es muy sencilla.
- Acceso a muchos lugares, este tipo de transporte permite llegar a lugares de difícil acceso para otros tipos de transporte internacional.

b) Desventajas

- Alto costo de los fletes.
- Su capacidad es limitada a un volumen y peso menor al de otros tipos de transporte internacional.

- El transporte aéreo no permite las cargas a granel.
- Restricciones especiales para carga peligrosa y particularmente, prohibición de transportarla durante servicio combinado (carga y pasajeros).

2. Tarifas

En el Transporte Aéreo las tarifas son acordadas y estandarizadas por la International Air Transportation Association (IATA), existen 4 grupos de clasificación tarifaria:

- a) Tarifas mínimas: cualquier transporte de mercancías, independiente del tamaño, tiene costos ineludibles, que son los gastos mínimos en el manejo de mercancías, los cuales están establecidos previamente por las aerolíneas. Por esto, aparece el concepto de Tarifas mínimas o también conocido como Cargas Mínimas, el cual, es utilizado cuando la tarifa en peso o volumen es menor al cargo mínimo, este concepto tiene prioridad por sobre cualquier otro cargo.

A continuación, se muestra un ejemplo para poder entender de mejor manera esta clasificación tarifaria.

Ejemplo:

Se tiene un embarque de 8 kilos, él tiene una tarifa de 2 USD. en la ruta China-Chile.

El peso del embarque 8 kilos, se multiplica por la tarifa 2 USD.

$$8 \times 2 = 16 \text{ USD.}$$

El resultado se compara con la tarifa mínima, que, por ejemplo, en este caso es 20 USD, se ve cual es mayor.

En este caso se aplica la Tarifa mínima 20 USD, ya que es lo más económico que cobrará la línea Aérea, nada menos que eso.

- b) Tarifas de Carga General: Aplicable a cualquier tipo de mercancías que no sean de naturaleza perecedera. Este tipo de tarifa es conveniente para cargas de mayor volumen, puesto que conforme aumenta el peso la tarifa disminuye. En esta clasificación se establecen rangos de peso, y de acuerdo con ellos se va cambiando el precio.
- c) Tarifas Específicas de Comodidad: Destinadas a determinados productos, tales como: frutas, legumbres, comestibles, flores, artesanías, entre otros. Es más económica que la tarifa Carga General, su objetivo es impulsar el tráfico de

importaciones y exportaciones. En este tipo de tarifas es relevante verificar el contenido del embarque, para evaluar la posibilidad de ampliar la tarifa de Carga General, siempre que el producto sea exactamente el descrito.

- d) Tarifa Promocional: Son autorizadas por los gobiernos de acuerdo a acuerdo bilaterales, en los que se ha convenido poder emitir este tipo de tarifas para promover un producto en uno de los mercados de los países participantes. estas cuotas pueden ser más reducidas que las tarifas específicas de comodidad.
- e) Tarifa para Contenedores: Este tipo de tarifa llega en respuesta al aumento de la carga a través de la vía aérea, la finalidad es: lograr maximizar el uso de los espacios, conjuntamente, se logra una mejora en la distribución de la carga, también, permite mayor rapidez en su carga y descarga, se disminuyen las posibilidades de deterioro de la mercadería, reducción del riesgo de robo o pérdida y, al unísono, reducción en las tarifas para el manejo de la carga.
- f) Tarifas Clasificadas: Son utilizadas en determinados productos, principalmente: animales vivos, material impreso, valores y restos humanos. se conceden en áreas determinadas previamente y en base al porcentaje de incremento o reducción. Las tarifas Clasificadas, solo se aplican en caso de que no exista una tarifa Específica de Comodidad para el embarque.

3. Aplicación de Tarifas

A continuación, a través de ejemplos se mostrará cómo se realiza el cálculo para aplicar alguna de las tarifas mencionadas en el punto anterior. Es necesario realizar dos cálculos: el primero, por su peso físico; el segundo, en base a su densidad o volumen de carga.

a) Cálculo por peso físico.

Se debe sumar el peso neto de la mercancía, es decir el peso del producto que se está comprando, más, el peso de los envases y embalajes. El resultado es conocido como Peso/Peso.

Ejemplo:

Peso producto: 40 kilos

Envases y Embalajes: 5 kilos

El Peso/Peso es: $40 + 5 = 45$ kilos brutos.

b) Calculo Volumen de Carga

Para calcular volumen existen dos fórmulas

A. $1 \text{ kilogramo} = 6000 \text{ cm}^3$

B. $1 \text{ m}^3 = 167 \text{ kilogramos}$

Otra forma de calcular el Peso / Volumen es: $\text{cm}^3 / 6000$

Ejemplo:

Dimensiones: $0,30 \times 0,15 \times 0,60 \text{ mt.}$

El Peso/ Volumen: $0,30 \times 0,15 \times 0,60 = 0,027$

Tomo la segunda fórmula y mi resultado lo multiplico ella

$0,027 \times 167 = 4,509 \text{ Kilos/Volumen.}$

Al comprar ambas formas de cálculo, peso y volumen, nos damos cuenta de que en el caso de este producto el bulto es más pesado que voluminoso, por tanto, son los 45 kilos los que se multiplicaran por la tarifa negociada con la línea aérea.

Cabe destacar que la variable peso, es más utilizada en materiales como maquinarias, metales, entre otros, en cambio, en cambio la variable volumen, es más utilizada en mercaderías livianas pero voluminosas. Además, si los productos tienen medidas irregulares se considerarán las medidas máximas.

Consideraciones:

Este tipo de transporte es utilizado en Chile para cargas perecederas, de mayor valor, delicados o bien, que tengan poco peso y volumen y requieran algo de urgencia en su transporte. Cuando son productos muy económicos, muchas veces, no son capaces de asumir el costo del flete.

3.4.4.2 Transporte Terrestre

1. Ventajas y Desventajas del Transporte Terrestre

a) Ventajas

- Costos fijos son los menores, puesto que la carretera no pertenece a los dueños del camión, además, no necesita equipos costosos para la carga y descarga en terminales y los costos por mano de obra son los más bajos.
- Permite rápido acceso a las fábricas tanto del exportador como del importador.
- Cuando existen problemas en la ruta, se pueden utilizar rutas alternativas.
- Es capaz de ofrecer un servicio puerta a puerta sin que existan intermediarios.
- Pueden fijarse horarios aproximados de partida y llegada.
- El conductor acompaña la carga durante todo el trayecto.
- Permite disminuir los costos de embalaje, puesto que en muchos casos se hace innecesario.

b) Desventajas

- Su capacidad es muy inferior comparada con otros medios de transporte, por ejemplo, vagones de tren, aviones y buques.
- Hay normas que limitan, además, el volumen y peso sobre estos vehículos.
- Tiene límites para circular, por lo que para grandes distancias se hace necesario un transporte conjunto, para continuar. Hoy, el transporte carretero internacional para Chile se limita a los países miembros del MERCOSUR, Perú y Bolivia.
- Congestión vehicular, en muchos países el exceso tráfico provoca demoras en las entregas.
- Normas internas de cada país no se encuentran estandarizadas en países en vías de desarrollo, así como tampoco las carreteras o capacidad de los puentes.

Consideraciones:

Es regido por el convenio Internacional para el Transporte de Mercancías por Carretera (CMR), el cual es imperativo en su aplicación, diferente a otros, que su aplicación es dispositiva entre las partes.

Sus costos variables, pueden ser algo más costosos, puesto que las carreteras y sus mantenciones son costeadas por los usuarios a través de impuestos a los combustibles, peajes, entre otros.











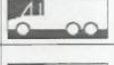

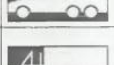

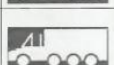

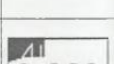

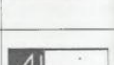


En algunos casos se pueden presentar presencia de manifestaciones político - social, tales como protestas o huelgas presentes en las calles, lo que puede presentar retraso en los plazos. Esto ocurre principalmente en África y América Latina.

2. Tipos de camiones

Los tipos de camiones más comunes son:

- a) Camión Abierto: Usado en productos que no se deterioran a la intemperie. Se encuentran cercados por barandas, conjuntamente se utilizan lonas impermeables para la lluvia.
- b) Camión Cubierto: Similar al tipo furgón, sirve para proteger a los productos transportados de la intemperie.
- c) Camión Refrigerado o Isotérmico: Destinado a productos perecederos. poseen un dispositivo fijado en la parte de tracción o el remolque que regula la temperatura interior.
- d) Camión Tolva: utilizado para el transporte de cereales, cemento a granel y otros productos similares. Los vehículos de apertura lateral acarrear mercaderías de fácil descarga, por inclinación lateral del mismo.
- e) Camión Tanque: Capacidad de 25.000 a 30.000 litros, que se emplean para transportar petróleo; derivados, corrosivos; líquidos, cervezas, vinos, leche (con cisternas de acero); productos en polvo, harina, fertilizantes, cemento, entre otros. Su descarga se realiza a través de gravedad, bombeo a presión, absorción por vacío, etc.

Figura N° 14: Tipos de Camiones

DIMENSIONES DE CAMIONES PERMITIDAS		TONELAJE PERMITIDO			
<p>CAMIÓN SIMPLE</p> 					
<p>SEMIRREMOLQUE</p> 					
<p>CAMIÓN CON ACOPLADO</p> 					
<p>SEMIRREMOLQUE CON ACOPLADO</p> 					
 <p>Para todos el ancho permitido es hasta 2.60 m</p>					
EJES		Capacidad Máxima Tons.	Tolerancia en kilogramos	Esquema Vehículo	
	Eje Simple y Rodado Simple	7	350		
	Eje Simple y Rodado Doble	11	600		
	Eje Doble y Rodado Simple	14	700		
	Eje Doble y Rodado Doble y Simple	16	750		
	Eje Doble y Rodado Doble	18	900		
	Eje Triple y Rodado Simple	19	950		
	Eje Triple y Rodado Doble, Doble y Simple	23	1100		
	Eje Triple y Rodado Doble	25	1200		

Fuente: Imagen Extraida para el presente informe del libro, Comercio Exterior: todos lo hacen ¿y yo sé?.

Los diferentes tipos de camiones se pueden dividir en dos grupos: rígidos y articulados.

- Rígidos: tienen la unidad de carga y tracción ensambladas en la misma unidad, es cierto que no son tan versátiles, pero si, muy necesarios en caso de terrenos montañosos, donde existen pendientes y curvas, los que solo permiten la utilización de camiones rígidos y pequeños.

- Articulados: la unidad de tracción está separada del remolque o semirremolque, son más versátiles, permiten desenganchar mientras se descarga o se deja en depósito de aduana para inspeccionar, etc. este tipo de vehículos es cada vez más usual en países desarrollados. Muchos modelos más modernos poseen su propio equipo de carga y descarga (grúas o elevadores).

3.4.4.3 Transporte Marítimo

1. Ventajas y Desventajas del Transporte Marítimo

a) Ventajas

- Sus tarifas más bajas que el resto de los transportes.
- Es posible transportar grandes volúmenes de una misma carga o diferentes.
- Se puede transportar gran variedad de productos en un mismo buque, ya que existen diferentes tipos de contenedores que lo permiten.
- Existe diversidad y especialización en tipos de buque de acuerdo a las necesidades.
- Regulaciones internacionales uniformes.

b) Desventajas

- Baja velocidad de navegación.
- Seguro más costoso.
- Mayores costos portuarios, principalmente por la inversión extranjera.
- Mayores inventarios.
- Frecuencia es menor.

Consideraciones:

Con el paso de los años su capacidad de carga ha ido en aumento, lo que lo hace aún más conveniente.

Su conveniencia es mayor en el transporte de grandes volúmenes y largas distancias.

Aun cuando es un transporte lento, los plazos con el correr de los años han ido disminuyendo, por ejemplo, un viaje que antes demoraba 40 o 45 días, hoy, se pueden encontrar alternativas de 32 días, es decir una disminución del 19% del tiempo.

Será necesario la contratación de un transporte adicional, aun así, no será necesario que este se mencione en el contrato internacional o en el Conocimiento de embarque, ya que puede ser un servicio contratado de forma particular en destino.

2. Contenedores

Los productos comercializados internacionalmente hoy en día son muchos, alimentos, artículos de construcción, maquinarias, etc. Los contenedores permiten que el transporte y manipulación de estos productos sea más eficiente, han permitido facilitar el transporte.

a) Tipos de Contenedores Marítimos

Existen doce tipos de contenedores marítimos, los cuales poseen diferentes características y usos, las cuales se pueden ver a continuación:

Contenedores Marítimos – DRY

USO	CARACTERÍSTICAS	FORMATO	ALTURA	CAPACIDAD	PESO
Todo tipo de carga seca normal. Ej: bolsas, pallets, cajas, tambores, etc.	Cerrados con tabiques laterales engrosados de acero.	20 pies - 20'	8'6	33m	21.720Kg.
	Apilables hasta una altura max. de 7 mt.	40 pies - 40'	8'6	66m	30.400Kg.
	Pueden equiparse para carga a granel.	40 pies - 40' Dry High Cube	9'6	75m	30.400Kg

Contenedor Refrigerado (Reefer)

USO	CARACTERÍSTICAS	FORMATO	ALTURA	CAPACIDAD	PESO
Para carga que necesita una temperatura constante Ej: carne, pescado, frutas, etc.	Para carga que necesita ser transportada a temperatura constante sobre o bajo cero.	20' Reefer	8'6	28.40m	27.32
	Temperatura permisible desde +25° hasta -25°.	40' Reefer	8'6	57.30m	25.28
	Considerar restricciones de peso para transporte terrestre y ferroviario.	40' Reefer High Cube	9'6	65.73m	27.88

Contenedor Conair (Porthole)

USO	CARACTERÍSTICAS	FORMATO	ALTURA	CAPACIDAD	PESO
Para productos que requieran temperatura constante. Ej: carne, pescado, frutas, etc.	Temperatura constante sobre o bajo cero.	20' Conair	8'6	30m	21,45
	Temperatura posible entre +12°C y -25°C. Equipo de refrigeración en buque/ terminal o por unidad agregada "clip-on".	40' Conair	8'6	58.40m	25.83

Contenedor Open Top

USO	CARACTERÍSTICAS	FORMATO	ALTURA	CAPACIDAD	PESO
Bultos con sobre altura y cargado a tope. Cargas pesadas o dimensiones extras. Ej: maquinarias pesadas, planchas de mármol, etc.	Mismas que el contenedor Dry, pero con techo de lona; removible, tensa y posteriormente empastada. Mercadería de desembarque vertical.	20' Open Top		31.8m	21.826
		40' Open Top		65.3m	26.78

Contenedor Open Side

USO	CARACTERÍSTICAS	FORMATO	ALTURA	CAPACIDAD	PESO
Para mercancías paletizadas.	Mercancía de densidad media. Altura máxima del palet 1,6 mt. La carga se realiza de forma natural. No necesita muelle para cargar y descargar.	20' Open Side	8'6	31m	21.700Kg.
		40' Open Side	8'6	60m	27.000Kg.

Contenedor Doble Piso

USO	CARACTERÍSTICAS	FORMATO	ALTURA	CAPACIDAD	PESO
Para mercancías no apilables.	Puede tener alturas desiguales.	20' Doble Piso		35m	25.000Kg.
Ej: leche, zumo, aceite, agua, refrescos.	Contenedor de 20'; 28 palet con altura max. de 1,35mt. Contenedor 20' Reformado; 28 palet con altura max.de 1,35mt. /1,40mt.	20' Doble Piso Reformado		37m	26.000Kg.

Contenedor Flat Rack

USO	CARACTERÍSTICAS	FORMATO	ALTURA	CAPACIDAD	PESO
Para bultos pesados.	Tabiques laterales atrás y delante del contenedor	20' Flat Rack		32m	20.32
Cargas con sobre ancho.	permite ordenar uno sobre otro.	40' Flat Rack		65m	26.28
Cargas de grandes dimensiones.	Carga y descarga clásica, como el Dry.				
Ej: maquinarias.	Tiene fijos o rebatibles sin laterales. Construcción fuerte del suelo con paredes fijas. Distribuir la carga en el total del suelo.				

Contenedor Flexitank

USO	CARACTERÍSTICAS	FORMATO	ALTURA	CAPACIDAD	PESO
Para productos secos a granel.	<p>Instalados en contenedor de 20'.</p> <p>Se convierte en contenedor líquido.</p> <p>Hecho de caucho nitrílico y poliéster de alta resistencia y tejido de nylon, revestido con polímeros.</p> <p>El material usado dependerá de lo transportado.</p> <p>Existen desechables y reutilizables.</p> <p>Puede ser lavado, pero se recomienda utilizarlo siempre para el mismo servicio.</p>			12 - 24m	24.000Lt

Plataforma

USO	CARACTERÍSTICAS	FORMATO	ALTURA	CAPACIDAD	PESO
Especialmente para bultos pesados y carga sobredimensionadas, que no permiten pasar por portezuelos o tabiques laterales.	<p>Permite carga y descarga de mercancías voluminosas y pesadas.</p> <p>Producto se encuentra a la intemperie (viento, lluvia, nieve).</p> <p>No se cierra ni empasta.</p>	20' Plataformas			21.90
		40' Plataformas			40.80

Contenedor Pallet Wide

USO	CARACTERÍSTICAS	FORMATO	ALTURA	CAPACIDAD	PESO
Mercadería de densidad media. Ej: bebidas, conservas, legumbres, etc.	Todo tipo de mercancías sobre pallets. exige superficie más ancha para la carga. Puede poseer patines en base si se requiere.	20' PW High Cube	9'6	39m	25.000Kg.
		20' PW High Cube con carriles	9'6	40m	26.000Kg.
		40' PW	8'6	46m	25.000Kg.

Contenedor Tanque (Tanktainer)

USO	CARACTERÍSTICAS	FORMATO	ALTURA	CAPACIDAD	PESO
Para productos alimenticios. Ej: alcohólicos, jugos, etc. Para productos químicos. Ej: líquidos inflamables y productos tóxicos.	Deben ser llenados por lo menos un 80% de la capacidad. Existen equipos con calefacción para cargos especiales. Presenta restricciones de peso para transporte terrestre y ferroviario.			20.000Lt.	26.800Kg.

Contenedor Bulk

USO	CARACTERÍSTICAS	FORMATO	ALTURA	CAPACIDAD	PESO
Mercadería seca. Ej: malta, semillas, etc.	<p>Posee tres aperturas para garantizar una carga del tope.</p> <p>Tiene una abertura de descarga en cada puerta.</p> <p>Ver restricciones de peso para transporte terrestre.</p>	20' Bulk	8'6	30.90m	21.630Kg.

3. Contratación y Consolidación de Contenedores

Hoy en día, no es necesario importar un contenedor completo de un producto, esto dependerá de la situación de cada comprador, digo esto debido a que para algunas organizaciones puede resultar muy conveniente comprar en grandes volúmenes y para otros, esto puede ser un problema, ya que no poseen la capacidad para comprar, organizar o almacenar un inventario demasiado extenso. también por otra parte, existe otro inconveniente, como por ejemplo que un importador trae diferentes productos, por esto es relevante explicar que el llenado de los contenedores las cuales serán explicadas a continuación:

- a) FCL, Full Container Load: Embarque en contenedor completo, el Embarcador contrata un contenedor completo para su mercancía. el llenado y vaciado del contenedor corren por cuenta del embarcador (Valenzuela, 2011)

b) LCL, Less than Container Load: Embarque menor a un contenedor completo. la naviera transporta en un contenedor mercancía de varios Embarcadores y/o Recibidores. (Valenzuela, 2011)

c) FCL/FCL: El contenedor es llenado con mercancía de un solo comprador, el Exportador llena el contenedor, lo entrega a la Compañía Naviera cerrado y sellado. el Transportista lo entrega a un único Recibidor o Consignatario, puede ser recibido en el puerto y ser llevado a dependencias del comprador para vaciarlo y devolverlo con posterioridad, limpio y en buenas condiciones. (Valenzuela, 2011)

d) LCL/LCL: Varios Embarcadores entregan su mercancía al Transportista, la consolidación se realiza con otras cargas, en un mismo contenedor, es decir, el Exportador deberá enviar la carga a un lugar de consolidación. El Transportista será el encargado de desconsolidar las cargas y entregarla como carga suelta a cada Recibidor. (Valenzuela, 2011)

e) FCL/LCL: El exportador llena el contenedor con su mercadería, se entrega cerrado y sellado a la Compañía Naviera o Embarcador. la carga está destinada a más de un Consignatario, por lo que el Embarcador será el encargado de desconsolidar la carga para que cada importador lo retire en el lugar de almacenamiento. (Valenzuela, 2011)

f) LCL/FCL: varios exportadores llenan un contenedor, el cual será consolidado por el Embarcador, por lo que cada Exportador deberá llevar la carga al lugar de consolidación designado. El contenedor tiene como destinatario a un solo consignatario, por lo tanto, el exportador podrá retirarlo del puerto y llevarlo a sus propias bodegas para desconsolidar y devolverlo limpio y en buenas condiciones. (Valenzuela, 2011)

4. Sugerencia para Contratar y Consolidar un Contenedor

Luego de seleccionar el tipo contenedor necesario para la mercadería que se desea transportar, es necesario conocer cuatro criterios que permitan disminuir los riesgos, a través de recomendaciones para lograr el éxito:

- a) Elegir el contenedor más adecuado de acuerdo a la naturaleza de la carga, si es de dimensión o peso, peligrosa, perecedera, etc.
- b) Revisar que el contenedor esté en buenas condiciones antes de consolidar la carga, verificar que su manipulación y transporte se realicen de la forma adecuada. Se debe inspeccionar que no contenga agujeros ni roturas tanto en el exterior como en el interior (se recomienda cerrar las puertas del contenedor y observar si la luz entra por algún lugar), además revisar que se encuentre seco y limpio, sin rastros de insectos o roedores, tampoco, restos de carga anterior, esto

comprende, además, etiquetas interiores y exteriores, libre de olores, conjuntamente, es relevante seguir las instrucciones recomendadas en el interior del contenedor, etc.

- c) Correcta consolidación de la carga, que se encuentre correctamente trincada para evitar movimientos durante el viaje, debemos observar que los goznes, cierres o juntas de sellado de las puertas, no deben estar rotas ni deformadas, los batientes (presentes en el contenedor Open Side) encajen perfectamente, sin tener roturas, en el caso que se presenten arcos de techo (presentes en el contenedor Open Top), debe contener todos los arcos y en el caso de techo retráctil debe deslizarse suavemente.
- d) Toda la información relevante acerca de la carga debe ser comunicada de manera pertinente a las partes, para asegurar que el contenedor y la mercadería llegarán de la mejor manera a destino.

3.4.4.4 Transporte Multimodal

Porte de mercancías por dos modos diferentes de transporte por lo menos, desde un lugar situado en un país en que el operador de transporte multimodal toma las mercancías bajo su custodia, hasta otro lugar designado para su entrega, situado en un país diferente. El Operador de Transporte Multimodal (OTM) organiza su propia cadena de transporte, de modo que puede ofrecer servicios puerta a puerta, puerto a puerto, puerta a puerto, o complementar un servicio.

1. Ventajas y Desventajas del Transporte Multimodal

a) Ventajas

- Los servicios de diferentes transportes integrados pueden reducir el tiempo de tránsito e incrementar la puntualidad, esto provoca directa reducción en los inventarios.
- Es más cómodo para el usuario tratar con un solo prestador de servicios.
- Reduce costos administrativos y de logística, para lograr sincronía y enlaces internacionales.
- Da más seguridad, especialmente en puntos intermedios, reduce los gastos de transporte y otros costos anexos.
- proporciona precios previamente acordados para las operaciones puerta a puerta.
- al mejorar el servicio de transportes propicia nuevas oportunidades para el comercio Internacional.
- Fácil manipulación durante el traspaso de un transporte a otro, mediante el uso de contenedores.

b) Desventajas

- Falta de desarrollo tanto a nivel nacional como internacional.
- Carencia de conocimiento por parte de las empresas, debido a la poca información respecto a este servicio.

- Casi nula aceptación de los bancos para el documento de transporte multimodal, puesto que el B/L continúa siendo el único documento representativo del dominio de las mercancías.
- Poca aceptación de naciones para adherirse al tratado de transporte multimodal.

Consideraciones:

Dentro del tipo de transporte multimodal, si puede ser utilizado el transporte Ferroviario, ya que este en otros países se encuentra presente y es una buena opción para el transporte de mercancías.

Simultáneamente a la elección del medio de transporte, será relevante conocer un documento que nos permite confirmar la existencia de un contrato de transporte.

3.4.4.5 Contrato de Transporte Internacional

El Contrato de Transporte Internacional es un instrumento en el que el porteador o transportista se obliga a trasladar un determinado bulto del cual se le han otorgado derechos, por encargo del cargador o remitente, para ser llevado donde se encuentre el destinatario contra presentación de este documento, en las condiciones acordadas y por una tarifa previamente establecida.

1. Contenidos del Contrato de Transporte Internacional

Está compuesto por las condiciones de la prestación del servicio, todo lo referente a las obligaciones de las partes, indica, la fecha de recibo de las mercancías y las condiciones en las que fueron recibidas, también, refleja todas las mercancías que se transportan.

A continuación, se señalan los contenidos estándar de este documento independiente del medio de transporte son:

- Fecha
- País de origen y destino
- Dirección del remitente, transportista y destinatario.
- Ruta de viaje (si corresponde).
- Descripción de las mercancías transportada.
- Número de bultos y tipo de embalaje.
- Peso y volumen de la mercadería.
- Instrucciones para aduanas, formalidades por ejemplo de mercancía peligrosa (si aplica).
- Gastos incurridos por transporte.

2. Modalidades

- a) Conocimiento de Embarque Limpio, implica que las mercancías embarcadas en perfectas condiciones y con el número de paquetes correcto.

- b) Conocimiento de Embarque Sucio, significa que las mercancías no están completas o han sufrido daños al embarcarse.

3. Nombres del Contrato de Transporte

Existen diferentes denominaciones para el Contrato de Transporte Internacional según el modo de transporte:

- Transporte Aéreo, recibe el nombre de Air Way Bill (AWB).
- Transporte Terrestre, se denomina Carta de Porte Carretero.
- Transporte Marítimo – Fluvial, se designa como Conocimiento de Embarque.
- Transporte Multimodal, se llama Documento de Transporte Multimodal (DTM).

a) Transporte Internacional Aéreo

En este modo de transporte recibe el nombre de Guía Aérea, Carta de Porte Aérea o Air Way Bill (AWB). Se encuentra contenido en el convenio de Varsovia y protocolos de la Haya, sus operaciones tienen normativas y licencias IATA (International Air Transportation Association).

Puede ser emitido por la Compañía Aérea o el Embarcador, En este caso, se emiten 3 juegos originales, el primero indicará “para el transportador”, deberá estar firmada por el cargador, el segundo ejemplar será para el consignatario y deberá estar firmado por el cargador y transportador, este documento deberá acompañar a la mercadería, por último, el tercer ejemplar será firmado por el transportador y entregado al cargador, previa aceptación de la mercadería. Todas las copias se fechan y enumeran.

Consideraciones:

La firma de alguna de las partes puede ser reemplazada por un sello.

b) Transporte Internacional Carretero

Carta de Porte Terrestre o Carta de Transporte Rodoviário o CMR (Contract for the International Carriage of Goods by Road). Se rige por el convenio de Ginebra de 19 de mayo de 1956 o también denominado Convenio CMR, que se aplica obligatoriamente a las mercancías que se desplacen por las carreteras, la CMR no es un título de propiedad por tanto no es negociable. Se deben emitir 4 ejemplares originales, los cuales se fechan y enumeran, deben estar firmados por el remitente y transportista.

c) Transporte Internacional Marítimo

En este modo de transporte recibe el nombre de Conocimiento de Embarque, en inglés, Bill of Lading (B/L). Se rige por las normas de Hamburgo. Es un recibo que se le da al embarcador o shipper por las mercancías entregadas, comúnmente, se emiten 2 o 3 juegos originales los cuales se fechan y enumeran, cualquiera puede utilizarse en la obtención de posesión de la mercancía.

El conocimiento de embarque marítimo tiene dos tipos, Negociables (Shipper's order) o No Negociables (Non negotiable) y se clasifican en diez grupos:

- Bill of Lading recibido para Embarque

Comprueba que la mercadería fue entregada al transportista en la fecha indicada, pero no que fuese embarcada, se ajusta más al uso de contenedores o en el transporte multimodal.

- Bill of Lading a bordo

Documento que acredita que la mercadería fue recepcionada a bordo del buque, por lo tanto, está lista para ser enviada.

Consideraciones:

Si en el B/L adjunta la frase "Shipped either on board as above local vessel..." la firma y fecha se entienden como la de "on board". este es el modo más usual.

Si en el B/L aparece "Received in apparent good order and condition (...) for transportation/ shipment..." en lugar de la primera forma, debe aparecer el texto "on board" debe aparecer sobreimpresa, fechada y firmada, ya que esta fecha será la de embarque, no la del B/L).

- Bill of Lading a la orden (to the order)

El propietario de la mercadería, el poseedor del B/L, puede convertirlo: mediante endoso nominativo o dejándolo con el endoso firmado en blanco.

- Bill of Lading al porteador (B/L to the bearer)

Esto implica que el portador del B/L es para todos los efectos legales, el propietario de la mercadería.

- Bill of Lading House

Documento no negociable, es decir no da derechos sobre la mercancía.

- Bill of Lading Nominativo

Extendido a una persona determinada, podrá hacerse cargo de la mercancía, siempre que presente identificación y una copia original del B/L. no admiten endoso, es una forma no negociable, por ello poco utilizada.

- Bill of Lading sin transbordo (B/L Without Transshipment)

Se organiza en dos grupos,

- Transshipment Bills, todo el recorrido es realizado por mar.
- Through Bills, cuando el transporte por mar solo es una parte del recorrido, son usados como alternativas a los B/L combinados.

- Short Form Bill of Lading o Blank Back

Su nombre completo es “Common Short Form Bill of Lading”, no utiliza el formato habitual de las compañías navieras (anagrama y nombre en ángulo superior derecho), el nombre debe aparecer escrito a máquina en su lugar y no incluye las condiciones del contrato de transporte en el reverso.

- Sea Way Bill o SWB

Documento no negociable que se utiliza cuando se estima que durante el trayecto las mercancías no serán vendidas, es un documento “recibido para embarque”, no “A bordo”.

- Through Bill of Lading

Usado cuando el transporte marítimo lo ejecuta más de un transportista, aun así, este documento cubre la totalidad del trayecto.

d) Transporte Internacional Multimodal

Documento de Transporte Multimodal (DTM). Es expendido por un operador de transporte multimodal, bajo la solicitud del embarcador, es negociable y no negociable, tal como un Conocimiento de Embarque. Se pueden emitir entre 2 y 3 juegos originales los cuales se fechan y enumeran, cualquiera puede utilizarse en la obtención de posesión de la mercancía.

Cabe destacar, que la elección del medio de transporte es muy importante para que la mercancía llegue en condiciones óptimas a destino, por esto se debe considerar la naturaleza de la mercadería, el lugar de proveniencia, los tiempos disponibles, los recursos disponibles, entre otras cosas.

3.4.5 Condiciones de Embalaje

Aun cuando es el exportador el encargo de entregar los productos ya embalados, será necesario tener noción acerca de este punto, para asegurarse que los productos llegarán en buenas condiciones.

En primer lugar, debemos hablar de tres conceptos diferente, como son el envase el empaque y el embalaje.

3.4.5.1 Envase

Es el recipiente que tiene contacto directo con el producto, su función es que se mantenga de manera óptima y conjuntamente facilitar su uso y manipulación. Además, el envase juega un papel importante en lo que a publicidad se refiere, puede ser importante en la elección de un consumidor, debe ser atractivo. Debe describir el uso y consumo del producto El envase se divide en primario, secundario o terciario.

- a) Envase Primario: es la misma definición de envase, pero en el caso de los alimentos, debe cumplir con la normativa vigente.
- b) Envase Secundario: contiene uno o más envases primarios debe invitar a comprar el producto.
- c) Envase Terciario: es el encargado de proteger la mercadería mientras esta es transportada de un lugar a otro.

Se debe tener en cuenta que el envase es fundamental, es un vendedor en cubierto, debe explicar de manera certera todo respecto a la mercadería, pero a su vez debe proteger su contenido.

Es posible diseñar un envase en particular y pedir al exportador que lo realice, o bien, esperar que la mercadería llegue y utilizar el envase elegido. Es importante entender que esto aumentará el precio que el exportador ha entregado, pero a su vez, puede aumentar el precio de venta al consumidor final.

Los envases poseen códigos de registro de acuerdo al país donde serán comercializados:

- En el caso de Chile, es requerido el European Article Numbering (EAN).
- Para Europa y Asia, es lógicamente el European Article Numbering (EAN).
- En el caso de EEUU y Canada se utiliza el Código universal de productos.

3.4.5.2 Empaque y Embalaje

Su función principal es envolver, contener y proteger los envases mediante se realiza el traslado de los productos por ejemplo de un lugar a otro. La idea es facilitar su manipulación mediante la unitarización de los productos, mantener a distancias óptimas para que así, el producto no se deteriore y sea capaz de resistir vibraciones y golpes, incluso caídas que pudiesen producirse durante el viaje.

Estos, deben cumplir ser marcables, para poder señalar o rotular en caso de que sea necesario, también como ayuda para identificar la carga. Al igual que el envase debe cumplir con las normas de cada país.

Asimismo, el empaque, deberá estar escrito el peso, bruto y neto, las dimensiones en el idioma del país de destino e igualmente en inglés.

Para facilitar la manipulación en caso de inspección, se recomienda adosar cajetines, que son cajas debidamente demarcadas, que contengan el producto para facilitar la toma de muestras.

1. Normas regulatorias

Se debe considerar que los embalajes representan para los países una vía de introducción de plagas, porque existen normas regulatorias al respecto. Los envases que son considerados un riesgo son los de madera, por ello se rigen bajo la Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias N° 15 (NIMF N°15), en Chile, se aplica el Reglamento Especifico NIMF N°15.

Las normas son aplicables a madera de pallets, bins, parrillas, marcos, tarimas, cajas, jabs, tote bins, carretes, madera de estiba, jaulas, bloques, barriles, cajones, tablas de carga, collarines de paleta y los calces.

2. Tipos de Empaque y Embalaje

- Cajas de madera.
- Cajas alambradas y jaulas.
- Cajas de triplay

- Cajas de Cartón
- Sacos
- Tambores de fibra prensada
- Tambores de acero
- Pallet o paleta o tarima

A continuación, para explicar de forma más clara, en la figura N° 15, se muestra un ejemplo de envase empaque y embalaje respectivamente, para un producto como es la uva. Cabe destacar que en este caso no se utilizó un envase secundario o terciario.

Figura N° 15: Ejemplo: Envase, Empaque y Embalaje.



Fuente: Imagen elaborada con fotos tomadas de internet. www.google.cl, 2017.

3.4.6 Seguro de Transporte Internacional

Mecanismo mediante el cual un comprador o vendedor (dependiendo de la cláusula de Incoterms seleccionada) traspasará el riesgo de pérdida o daño que pueda sufrir una mercancía durante el traslado de un lugar del mundo a otro, a una entidad aseguradora, la que está dispuesta a asumir el riesgo a cambio del pago de una prima.

1. Contrato de Seguro Internacional

Para hacer válido el seguro de transporte es necesaria la creación de un contrato internacional, ya sea a través de un documento escrito o una póliza, en el cual deben aparecer tanto los derechos como las obligaciones que poseen ambas partes, asegurador y tomador de seguro (el cual no necesariamente debe ser el beneficiario del mismo). La principal característica del contrato de seguro de transporte es, indemnizar hasta el límite estipulado entre las partes la avería que pueda sufrir durante el transporte de la mercancía.

2. Elementos del Contrato de Seguro

- a) Prima: Es el monto que el asegurado debe pagar, por traspasar el riesgo de pérdida o daños del bien protegido a la empresa aseguradora. La suma a pagar es proporcional y es determinada de acuerdo a algunas variables, tales como, el tiempo del seguro, posibilidad que ocurra e indemnización pactada.

- b) Riesgo: es un suceso, posible, incierto y futuro el cual es capaz de ocasionar un daño que no permita a un objeto cumplir con su finalidad. No todos los riesgos son asegurables, por lo tanto, el asegurador debe limitarlo e individualizarlo.
- c) Póliza de seguro: Es un documento escrito, que comprueba la existencia de un contrato de seguro, así mismo, recoge las condiciones y acuerdos que construyen el contrato.
- d) Proposición o solicitud de seguro: El interesado toma contacto para contratar un seguro.
- e) Certificado de Seguro: escrito redactado y emitido por el asegurador y certifica la vigencia de un contrato de seguro y sus condiciones.

3. Participantes

- a) Asegurador: es la entidad contratada para asumir el riesgo, la que por medio de un contrato se obliga a pagar un resarcimiento en caso de la ocurrencia de un suceso que produjese daño al objeto protegido, todo esto a cambio de recaudar un pago, conocido como prima.
- b) Tomador de Seguro: persona natural o jurídica que contrata al asegurador y se compromete a pagar una prima para traspasar el riesgo. El tomador puede contratar en nombre propio y por cuenta propia, lo que significa que asume la condición de asegurado, además, puede contratar en nombre propio, pero, por cuenta, esto, quiere decir que los deberes y obligaciones son asumidos por el tomador, salvo que por alguna razón deban ser cumplidos por el asegurado. En

caso de la contratación por cuenta ajena, esta debe ser indicada de manera explícita, de lo contrario se asumirá que es contratación por cuenta propia.

- c) Asegurado: es el titular del interés asegurado, el cual es expuesto al riesgo, puede coincidir o no con el tomador, si coincide, es este quien debe asumir las obligaciones del tomador, si no coincide, debe existir una contratación por cuenta ajena, pero es de suma relevancia que el asegurado posea interés en el objeto asegurado.
- d) Beneficiario: El beneficiario es la persona física o jurídica que es designada en el contrato de seguro para ser el beneficiario como bien dice su nombre, de la indemnización que se ha establecido previamente. Comúnmente, el tomador, asegurado y beneficiario, son la misma persona, pero es importante recalcar, que pueden ser distintos sujetos.

4. Obligaciones de las Partes

- a) Obligaciones del asegurador: de acuerdo con lo contemplado en el Art. 519 y 529 del Código de Comercio Chileno en el Libro III, Título VII señala lo siguiente:
 - Poder garantizar el pago de la Indemnización cubierta en la póliza.
 - Pagar indemnización pactada, exceptuando se incumpla con uno de los principios básicos por parte del tomador o asegurado, la Máxima Buena fe, el cual obliga a las partes a actuar con máxima honestidad.

- La indemnización no podrá exceder de la valoración del daño sufrido por el asegurado, conforme al denominado principio indemnizatorio, el cual establece que jamás el contrato de seguro puede ser una ocasión de ganancia, ya que la finalidad es que el asegurado vuelva a la condición que tenía antes que ocurriera el siniestro.
 - Cumplir con todos los compromisos que ha asumido en el contrato.
- b) Obligaciones del tomador de seguro y del asegurado: de acuerdo a los contemplado en el Art. 524 del Código de Comercio Chileno en el Libro III, Título VII señala lo siguiente:
- Declarar sinceramente todas las circunstancias que solicite el asegurador para identificar la cosa asegurada y apreciar la extensión de los riesgos.
 - Informar, a requerimiento del asegurador, sobre la existencia de otros seguros que amparen el mismo objeto.
 - Pagar la prima en la forma y época pactadas, puesto que, si esta no ha sido cancelada antes que se produzca el siniestro, el asegurador queda liberado de su obligación. En caso de que la prima sea periódica y exista retraso en algún periodo, el asegurador quedará exento de obligaciones durante un mes después del vencimiento del pago.
 - No agravar el riesgo y dar noticia al asegurador sobre las circunstancias que lleguen a su conocimiento y que reúnan las características señaladas en el artículo.

- En caso de siniestro, comunicar en los plazos convenidos en la póliza, de lo contrario, el asegurador podría desvincularse de su obligación, aludiendo a que los daños se causaron por falta de comunicación, lo cual será confirmado a menos que el tomador o asegurado demuestre lo contrario.
- Tomar todas las providencias necesarias para salvar la cosa asegurada o para conservar sus restos, con la finalidad de aminorar daños.
- Acreditar la ocurrencia del siniestro denunciado, y declarar fielmente y sin reticencia, sus circunstancias y consecuencias. Si se comprueba que ocurrió dolo o culpa grave y/u otras exclusiones, el asegurado podría perder su derecho de indemnización.

3.4.6.1 Póliza de Seguro

Es el documento que contempla las condiciones y acuerdos que construyen el contrato de Seguros, por lo tanto, prueba la existencia de un contrato. La póliza debe estar firmada por la aseguradora y el tomador del seguro y puede ser extendida a favor del asegurado o al portador. Es un documento privado, uniforme para cada tipo de seguro, conjuntamente, lleva endosos, los que comprenden cláusulas adicionales y especiales o las modificaciones de la póliza.

1. Tipos de Póliza

a) Específica o Individual

Este tipo de póliza cubre los riesgos de un envío, un monto determinado, específicamente las mercancías embarcadas, durante la o las vías de transporte utilizadas en una sola travesía.

b) Abierta o Flotante

Asegura un número determinado o indeterminado de embarques, por un periodo definido, el cual normalmente se extiende por 1 o dos años renovables, el cual tendrá un monto no necesariamente establecido. Durante el transcurso, se aseguran todos los productos y por las distintas vías que transiten. Eso sí, cabe destacar que cada operación debe emitir un certificado de seguro.

2. Contenidos de la Póliza de Seguro

- a) Nombre y apellidos del asegurador, asegurado, y domicilio de ambos, y de ser necesario el nombre del beneficiario.
- b) La declaración de la calidad que toma el asegurado que toma el seguro (beneficiario o a favor de).
- c) La designación clara y precisa del valor actualizado de los objetos asegurados.
- d) La cantidad asegurada.
- e) Los riesgos que el asegurador toma sobre sí (cláusulas de aseguramiento).
- f) Periodo en la que principia y concluye el riesgo para el asegurador.
- g) Fecha de emisión de la póliza, periodo de vigencia, con expresión de la hora.

- h) La enumeración de todas las circunstancias que puedan suministrar al asegurador un conocimiento exacto y completo de los riesgos y de todas las demás estipulaciones que hicieron las partes.
- i) La designación y el estado de los objetos que son asegurados.
- j) El procedimiento para reclamar la indemnización en caso de ocurrir el siniestro.
- k) La indicación de los seguros existentes sobre el mismo objeto y riesgo.

También pueden contener:

- Condiciones Generales: Aplicadas a todos los contratos de seguro de la misma categoría o tipo, emitidas por la misma entidad aseguradora para regular la operación jurídica.
- Condiciones Particulares: singularizan el seguro, a partir de estas, surgen las voluntades que producen el acuerdo entre las partes, prevalecen sobre las condiciones generales y dan origen al contrato.
- Condiciones Especiales: destinadas a determinadas pólizas, las que poseen funciones específicas conforme a la naturaleza de los objetos asegurados.

3.4.6.2 Cláusulas de aseguramiento

En Chile existen 3 cláusulas vigentes para cargamento A, B y C, las cuales serán explicadas a continuación:

- A: Asegura contra todo riesgo que no esté específicamente eximido de ella.
- B: Otorga menor cobertura, por lo tanto, el asegurado debe poner atención en la ruta que seguirá la mercancía, la compañía de transportes, lógicamente, la naturaleza de la carga y el valor real y comercial y los riesgos especificados en la cláusula, todo esto para justificar la elección.
- C: Cobertura más limitada, utilizada para carga con valor comercial menor, mercadería que no es requerida con gran urgencia, la cual, está dispuesta para una carga, descarga y manipulación fácil y rápida.

1) Riesgos Cubiertos y Excluidos por las cláusulas

a) Riesgos Cubiertos por cláusulas

- Clausula C

Incendio, explosión, varamiento, encallamiento, hundimiento, zozobra (peligro de naufragio), volcamiento, descarrilamiento, colisión, contacto de la nave, descarga forzosa, avería gruesa, echazón o barrida de cubierta (contenedor al agua/ barrer la cubierta).

- Clausula B

Clausula C + terremoto, erupciones, rayos, entrada de agua de mar, lago o río en la bodega de la nave, embarcación, medio de transporte, contenedor, remolque o lugar de almacenaje, pérdida total de cualquier bulto que se caiga por la borda del buque o se desprenda durante la carga o descarga de la nave o embarcación.

- Clausula A

Clausula B + robo, hurto, ratería, falta o entrega de menos (unidad completa, mermas, derrames, perdidas por roturas, filtración, espiche, lluvia, humedad, nieve o granizo, influencia a la temperatura, manchas, acción directa o indirecta de otras mercancías, contacto con animales, pájaros, insectos, ratones, ornitorrincos, sudor de bodega, quebrazón, abolladuras, ralladuras, saltaduras, dobladuras.

b) Riesgos o Coberturas excluidos

- Mala conducta del asegurado (actitud dolosa).
- Derrames ordinarios (naturales o inevitables).
- Embalaje o preparación ineficiente de la cosa asegurada.
- Vicio propio o naturaleza de la cosa asegurada.
- Atrasos, aunque la demora sea causada por un riesgo asegurado.
- Insolvencia o falencia financiera de armadores, administradores, fletadores u operadores de la nave.
- Uso de cualquier arma de guerra que emplee fisión y fisión atómica.

- Innavegabilidad de la nave o embarcación cuando el asegurado esté en conocimiento de ello antes del embarque.
- Guerras y huelgas.

3.4.6.3 Tipos de Perdida

1. Pérdida parcial: pérdidas no contenidas en la pérdida total.
2. Pérdida total real: objeto asegurado destruido o dañado al punto de no cumplir con su finalidad. Luego de un plazo razonable, si no hay noticias de la nave se presume pérdida total efectiva.
3. Pérdida total asimilable: el objeto asegurado sea razonablemente abandonado, porque la pérdida total efectiva parezca inevitable.

3.4.6.4 Seguro Teórico

A pesar de lo necesario que se pudiese pensar que es, la contratación de un seguro para el transporte internacional no es obligatoria, es decir asegurar la carga mientras se traslada de un lugar a otro no tiene un carácter forzoso, pero si se recomienda, puesto que como se puede leer más arriba es un servicio que funciona y representa una ayuda. En caso de que un importador no tenga seguro contratado, para efectos de cálculo del CIF, se aplicará una base de valoración en aduanas denominado Seguro Teórico que es el 2% sobre el monto FOB.

3.5 EMBARQUE DE MERCANCÍAS Y CONTRATACIÓN DE SEGURO Y FLETE

Para llevar a cabo el proceso de embarque, el exportador revisará la Carta de Crédito o Factura Comercial, según sea el caso, para corroborar la forma de pago, una vez conforme y con la certeza que todo se esté haciendo de la forma correcta, es decir, acorde a lo pactado, el exportador dará paso al proceso de embarcación.

En este momento será elemental la cláusula de compra escogida, puesto que como se menciona en el enunciado 3.4.1 Clausulas de Compra y Venta Internacional, su objeto es delimitar las responsabilidades entre exportador e importador, por lo tanto, de acuerdo a lo convenido durante la elección del INCOTERMS, será quien deberá contratar los servicios de Seguro y Flete.

Digamos que el INCOTERMS seleccionado es CIF, el vendedor o exportador, deberá contratar tanto el Seguro como el Flete y al mismo tiempo, darle aviso al comprador de lo que se ha hecho, también, con ello confirmar el medio de transporte internacional que trasladará las mercancías y entregar la siguiente información:

- Nombre del Barco, número de vuelo o datos del vehículo.
- Fecha de salida.
- Tiempo de demora del viaje.
- Fecha estimada de arribo.

Si, en cambio, el INCOTERMS seleccionado fuese FAS, el importador será el encargado de contratar los servicios de Seguro y Flete y el exportador solo deberá de entregar las mercaderías en la fecha y lugar previamente establecidas en condiciones óptimas para que la empresa embarcadora (contratada por el comprador) traslade los productos a destino, comprendiendo que, de ahí en adelante, la responsabilidad y los riesgos deberán ser asumidos por él, el importador.

Cuando el importador recibe la noticia que la mercadería ha sido embarcada, será momento de comenzar a comunicarse con el agente de Aduanas en caso de que sus servicios fuesen necesarios, para comenzar a organizar la recepción de la mercadería.

Posteriormente al embarque, el exportador procederá a enviar la documentación necesaria para que el importador pueda liberar los productos comprados una vez estos arriben.

Los Documentos que deben ser presentados son:

- a) Conocimiento de Embarque o su símil.
- b) Factura Comercial.
- c) Lista de Empaque o Packing List.
- d) Certificado de Origen.
- e) Póliza de Seguro.

El envío de los documentos estará determinado según la forma de pago pactada, esto se podrá entender de la siguiente forma:

1) Pago Mediante Carta de Crédito o Cobranza Extranjera

El exportador, negociará con el banco beneficiario el pago convenido presentado los documentos oficiales antes mencionados, que acrediten el embarque de las mercancías y conjuntamente las instrucciones expuestas por el importador en el caso de la carta de crédito.

En este caso el banco revisará los documentos y pagará según lo estipulado dentro de los plazos establecidos al exportador.

Es importante decir, que en este caso el Conocimiento de embarque deberá ir consignado con los datos del banco emisor y posteriormente, podrá ser endosado a nombre del importador, para que así obtenga su dominio de las mercancías.

2) Con Otras Formas de Pago

El importador envía los documentos antes mencionados, vía Courier o empresa de correo rápido, del cual, normalmente entrega un número de seguimiento para que el importador esté al tanto de la llegada de sus papeles, cuando los papeles son recibidos por el importador, estos deberán ser entregados a la agencia de aduanas para que continúen con el proceso.

Cabe destacar que en caso que el pago al exportador tuviese un saldo o porcentaje pendiente posterior a la fecha de embarque y este pago no es realizado, el

proveedor no enviará los documentos necesarios para proceder a la nacionalización de las mercancías, en ese caso se debe proceder a saldar la deuda lo más pronto posible, puesto que las agencias, tienen plazos para la presentación de los documentos ante la aduana, para, en primer lugar, cumplir con los procesos delimitados en la Ordenanza de Aduanas, como por ejemplo, el canje del BL, y en segundo lugar, para que el importador incurra en otros gastos al momento de la internación que no han sido presupuestados.

3.6 RECEPCIÓN DE LA MERCADERÍA

Al realizar una importación, lo primero que se debe considerar es el monto que se desea importar, cuando es una importación que su valor no supera los US \$1.000 valor FOB, se le conoce como una importación simplificada, ya que es el mismo importador quien puede presentar a la aduana los documentos necesarios para llevar el procedimiento a cabo.

Cuando la mercadería a importar presenta un valor superior al mencionado, los servicios del agente de aduanas son obligatorios. Será este personaje, quien reciba los documentos correspondientes para llevar a cabo la nacionalización de las mercancías y elaborar la Declaración de Ingreso.

Para la elaboración y posterior validación de la Declaración de Ingreso serán necesario los siguientes documentos:

- Conocimiento de embarque original o su símil.
- Factura comercial.
- Poder notarial del dueño o consignatario para un despacho determinado, en los casos en que la persona que trámite sea un tercero.
- Vistos Buenos o Certificaciones cuando procedan.

3.6.1 Documentación base para tramitación de la Declaración de Ingreso o DIN

Cuando la recepción de la mercadería se produce, es momento cuando el importador recibe por parte del banco o exportador los documentos mencionados en el punto 3.7 Embarque de Mercancías y contratación de Seguro y Flete, estos son:

- a) Conocimiento de Embarque o su símil (endosado por el banco chileno en caso de uso de carta de crédito)
- b) Factura Comercial.
- c) Lista de Empaque o Packing List.
- d) Certificado de Origen.
- e) Póliza de Seguro que indique el monto de la prima.

Estos documentos serán la base para que el agente de aduanas pueda comenzar a realizar la destinación aduanera.

3.6.2 Destinación Aduanera

Existen diferentes tipos, las más visibles o conocidas son la Importación y Exportación, pero existen otros once tipos, conocerlas puede ser favorable si la importación, es una actividad habitual para nuestro negocio, ya que muchas de ellas se relacionan y conocerlas nos permitirá saber cómo actuar en diferentes momentos que se nos puedan presentar, por ejemplo, en el supuesto que la mercancía tenga algún desperfecto o no sea el producto que se ofreció, entre otras cosas.

a) Importación

Es el ingreso legal de mercancías extranjeras al territorio nacional para su posterior uso o consumo en el país.

b) Exportación

Envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas al extranjero, para su uso o consumo en el exterior.

c) Admisión temporal

Es un régimen que permite el ingreso al territorio nacional o de zonas de tratamiento aduanero especial, de mercancías extranjeras, por un plazo determinado y con un fin determinado, conservando su calidad de extranjera, por tanto, están eximidas de los impuestos que gravan su importación. Las mercancías deben ser claramente identificables. La mercancía ingresada bajo

este régimen se reexporta, es decir, es devuelta a su lugar de origen dentro de un plazo establecido. existe la posibilidad de la importación definitiva si se realiza el trámite en el SNA y se pagan los derechos e impuestos correspondientes.

d) Almacén Particular

Son locales o recintos habilitados por el Servicio Nacional de Aduanas (SNA), durante un periodo delimitado, para el depósito de mercancías sin que estas se hayan nacionalizado, es decir sin el pago previo de derechos e impuestos. por ello, las mercancías extranjeras, permanecen bajo potestad aduanera.

e) Reingreso

Retorno al territorio nacional de mercancías nacionales o nacionalizadas, que salieran temporalmente o que, por alguna causa justificada, no fuese posible haberse acogido al régimen salida temporal.

f) Transbordo

Traslado directo o indirecto de mercancías, de un vehículo a otro, o al mismo en diverso viaje, incluso su descarga a tierra con el mismo fin de continuar a su destino, y aunque transcurra cierto plazo entre su llegada y su salida.

g) Redestinación

Envío de mercancías extranjeras desde una Aduana a otra del país, para los fines de su importación inmediata o para la continuación de su almacenamiento.

h) Reexportación

Retorno al extranjero de mercancías ingresadas legalmente al territorio nacional sin que se haya consumado legalmente su importación.

- Mercancías ingresadas a Chile, puestas en depósitos aduaneros, sin la realización del pago de derechos y gravámenes aduaneros.
- Mercancías amparadas por los regímenes de admisión temporal, admisión temporal para perfeccionamiento activo y almacén particular.
- Mercancías con defectos, daños estructurales o no correspondan a lo pedido, procede su devolución al extranjero.
- Mercancías que se ha dispuesto la devolución de derechos y gravámenes pagados por la importación que hayan sido sometidos en el país a procesos menores (Art. 134 Ordenanza de Aduanas)

i) Reimportación

Retorno desde el exterior de mercancías enviadas al extranjero y no legalizada su exportación, es una forma de ultimar el régimen de salida temporal, para llevarse a cabo este régimen será necesaria una revisión física y/o documental de la mercancía.

j) Salida Temporal para perfeccionamiento pasivo

Las mercancías podrán salir para ser objeto de reparación o procesamiento, siempre y cuando sean especies que califiquen en el régimen de salida temporal.

Las mercaderías, en su retorno deberán pagar derechos y gravámenes de piezas, partes, repuestos, materiales, etc., que fuesen incorporados. Los trabajos de reparación que fuesen realizados en el extranjero están afectos a un impuesto, cuya tasa será limitada por el reglamento.

k) Transito

Paso de mercancías extranjeras a través del país cuando éste forma parte de un trayecto total comenzado en el extranjero y que debe ser terminado fuera de sus fronteras.

Igualmente se considerará como tránsito el envío de mercancías extranjeras al exterior que se hubieren descargado por error u otras causas calificadas en las zonas primarias o lugares habilitados, con la condición de que no hayan salido de dichos recintos y que su llegada al país y su posterior envío al exterior se efectúe por vía marítima o aérea.

l) Salida temporal

Salida al extranjero de mercancías nacionales o nacionalizadas con un fin determinado y para ser exportadas o reimportadas dentro de un plazo establecido.

m) Admisión temporal para perfeccionamiento activo

Es un permiso temporal que entrega el Servicio Nacional de Aduanas, a través del cual autoriza la habilitación de recintos perfectamente delimitados, para que las empresas fabriles o industriales que producen bienes destinados a la exportación ingresen insumos de procedencia extranjera (materias primas, partes, piezas y artículos a media elaboración), conservando su calidad de extranjeros y, por lo tanto, sin pago de derechos de aduana ni IVA. Dichos insumos deben estar destinados a procesos de transformación, armaduría, integración, elaboración o sometidos a otros procesos de terminación, con el fin de exportar los productos resultantes de esos procesos.

3.6.3 Validación de la Declaración de Ingreso

Una vez seleccionada la destinación aduanera, en este caso importación, el agente aduanas (si se encuentra prestando servicios) procederá a comenzar a tramitar la Declaración de Ingreso, más conocida por su abreviatura DIN, esto se realiza a través del sitio web del Servicio Nacional de Aduanas (SNA) www.aduana.cl, este último, legalizará vía electrónica la Declaración de Ingreso (DIN), para dar paso al pago de gravámenes e impuestos. En el ANEXO N° 5: Forma Declaración de Ingreso y sus Componentes, se podrá revisar el formulario.

3.7 NACIONALIZACIÓN DE LA MERCANCÍA

3.7.1 Documentación necesaria para importar

Para poder hacer efectivo un proceso de importación será necesarios una serie de documentos tales como:

1. Declaración de Ingreso. Disponible en el ANEXO N° 5.
2. Conocimiento de embarque original, guía aérea, carta de porte, que acredite el dominio de la mercancía por parte del consignatario. Disponible en ANEXO N° 7, 8 y 9.
3. Factura comercial original, que acredite la mercancía objeto de compraventa y sus valores. ANEXO N° 6.
4. Declaración Jurada del importador sobre el precio de las mercancías, formulario que entrega el agente de aduanas.
5. Mandato constituido por el sólo endoso del original del conocimiento de embarque favor del Agente de Aduanas, para efectuar el despacho de la mercancía.
6. Lista de empaque, cuando proceda, correspondiendo siempre en caso de mercancías acondicionadas en contenedores.
7. Certificado de seguros, cuando el valor de la prima no se encuentre consignado en la factura comercial.

8. Certificado de Origen, en caso de que la importación se acoja a alguna preferencia arancelaria, en virtud de un Acuerdo Comercial. En el ANEXO N°: 10, se pueden revisar algunos formatos de certificados de origen.
9. Certificado Sanitario y fitosanitario, si se requiere.
10. Nota de Gastos, cuando éstos no estén incluidos en la factura comercial.
11. Permisos, visaciones, certificaciones o vistos buenos, cuando proceda. (Servicio Nacional de Aduanas, 2017)

Cabe recalcar que muchos de ellos no son estrictamente necesarios, todo dependerá de la importación que se realice.

3.7.2 Aranceles para la importación

Las importaciones se encuentran gravadas por distintos aranceles, como se mencionó en puntos anteriores, evaluar ciertas variables como los acuerdos comerciales entre los países que realizan comercio, es en este punto que comienza a tomar sentido, y también gran valor, ya que muchas veces pueden hacer la distinción entre un buen o mal negocio, entre el éxito o fracaso del mismo.

Los impuestos y gravámenes aplicables a las importaciones son cinco:

1. Ad Valorem.
2. IVA.
3. Aranceles Especiales.
4. Impuestos Específicos.
5. Impuesto por Uso.

1. Ad Valorem

Se relaciona directamente con los acuerdos comerciales, el Ad Valorem grava las importaciones, corresponde al 6% aplicable sobre el valor CIF de las mercaderías, es decir sobre el costo el seguro y el flete.

Existe una forma de obviar este pago, es a través de la presentación de un certificado de origen, el cual debe cumplir con ciertos requerimientos, como son un formato determinado, un original, en la mayoría de los casos acompañado por algunas copias, este certificado es entregado en algunos casos por el exportador o por entidades gubernamentales determinadas por las partes en el acuerdo comercial.

La presentación del certificado de origen le permite al exportador rebajar el impuesto Ad Valorem, en su totalidad o de manera parcial, la rebaja dependerá de la negociación durante el acuerdo comercial entre las naciones. Existen productos que cada nación desea proteger y por esto negocia una desgravación paulatina, lo que

significa que cada ciertos años, el 6% irá disminuyendo, pero no de una vez, para que así los productores de ese bien puedan mejorar sus procesos y ser más competitivos o cambiar su rubro.

2. IVA

El segundo impuesto aplicable a las importaciones chilenas es el IVA (Impuesto al Valor Agregado) el cual es de un 19% sobre el valor CIF + Ad Valorem.

A continuación, se muestra un ejemplo de pago de tributos para una importación, la que se le aplicó el gravamen Ad Valorem e Impuesto al Valor Agregado.

Ejemplo de Pago de Tributos

Valor CIF	US \$2000
Derecho Ad Valorem (6% sobre US\$ 2.000)	US \$ 120
IVA (19% sobre \$2.120)	US \$ 403
TOTAL TRIBUTOS ADUANEROS	US \$ 523

3. Impuestos Especiales

Para algunos productos existen impuestos adicionales, estos se rigen de acuerdo a la reforma de la Ley Tributaria N° 20780.

- Impuesto a los productos suntuosos

Productos Suntuarios	15 %
Artículos de Pirotecnia	50 %

- Impuestos a las bebidas alcohólicas, analcohólicas y productos similares

Bebidas alcohólicas	15 %
Bebidas analcohólicas	10 %
Bebidas alto contenido de azúcar	18 %
Licores, destilados y vino licoroso	31,5 %
Vinos y espumantes	20,5 %

- Combustibles

Petróleo Diesel	1,5 UTM por m3
Gasolina Automotriz	6 UTM por m3

Lo expuesto en la tabla es lo que se conoce como el componente base, pero de acuerdo con lo argumentado por el SII (Servicio de Impuestos Internos) se debe considerar lo siguiente:

Componente variable, consiste en un mecanismo integrado por impuestos o créditos fiscales específicos de tasa variable que incrementarán o rebajarán el componente base, conforme a lo señalado en los siguientes numerales:

a) Cuando el precio de referencia inferior sea mayor que el precio de paridad, el combustible estará gravado por un impuesto cuyo monto por metro cúbico será igual a la diferencia entre ambos precios. En este caso, el componente variable será igual al valor de aquel impuesto y se sumará al componente base.

b) Cuando el precio de paridad exceda al precio de referencia superior, operará un crédito fiscal cuyo monto por metro cúbico será igual a la diferencia entre ambos precios. En este caso, el componente variable será igual al valor absoluto de dicha diferencia y se restará del componente base. (Servicio de Impuestos Internos, 2016)

- Tabaco

Cigarros Puros	52,6 %
Tabaco Elaborado	59,7 %
Cigarrillos	0,0010304240 UTM por cigarrillo + 30% por paquete.

En todos los casos los impuestos especiales se calculan sobre la base impositiva (valor CIF + derecho Ad Valorem).

4. Impuestos Específicos

También, existen los Derechos específicos; son calculables por la cantidad del bien que ingresa al país, no por el valor de la mercadería, son productos sometidos a bandas de precios, en Chile son:

- Trigo.
- Harina de trigo.
- Azúcar.
- Aceite Vegetal.

Conjuntamente existe el Arancel Compuesto: Derecho o impuesto de aduana que consiste en la combinación de un arancel Ad Valorem y un arancel específico.

5. Impuesto por Uso

Existen algunas mercaderías usadas que pueden ingresar al país, pero se encuentran afectas a un impuesto adicional, este es del 3% sobre el valor CIF, además, estos productos deben pagar los impuestos correspondientes de acuerdo con su naturaleza.

3.7.3 Productos no autorizados para la Importación

Cabe destacar que existen productos que no pueden ingresar a Chile, según señala el Servicio Nacional de Aduanas (SNA) estos son:

- Vehículos usados (sin perjuicio de las franquicias establecidas en la norma vigente).
- Motos usadas.
- Neumáticos usados y recauchados.
- Mercancías que sean peligrosas para los animales, para la agricultura o la salud humana (por ejemplo; algunos plaguicidas de uso agrícola, juguetes y artículos de uso infantil que contengan tolueno, adhesivos fabricados en base a solventes volátiles), las que se encuentran prohibidas por Decreto del Ministerio de Salud, del Ministerio de Agricultura y otros organismos del Estado.
- Asbesto en cualquiera de sus formas.
- Pornografía.
- Desechos industriales tóxicos.
- Otras mercancías, que, de acuerdo con la legislación vigente, se encuentren con prohibición de importar. (Servicio Nacional de Aduanas, 2017)

3.7.4 Aforo

El aforo, es un procedimiento realizado por el Servicio Nacional de Aduanas haciendo uso de su potestad aduanera, consiste en practicar una revisión a las mercancías tanto de forma física como documental, con la finalidad de comprobar la clasificación de las mercancías, su valuación, la determinación de su origen cuando proceda, y los demás datos necesarios para fines de tributación y fiscalización aduanera.

1. Aforo Físico

Se refiere a abrir una parte de la mercadería, por ejemplo, un embalaje y revisar el producto, si es lo que se está declarando es correcto.

2. Aforo Documental

Es la revisión de los documentos que acompañan a la mercancía.

3.7.5 Pago de Aranceles

Este debe ser realizado a través de la Tesorería General de la República por el ingreso al país y la comercialización de una mercadería o bienes traídos desde el extranjero. El pago de estos derechos aduaneros es un trámite que puede ser hecho de manera presencial u online en el sitio web, www.tesorería.cl por el importador o su agente de aduanas presentando la declaración de ingreso previamente validada.

Según lo expuesto en la página web de la tesorería, los pasos en caso de realizarla de manera presencial o en línea pueden presentar algunas diferencias, por lo tanto, la información certera se mencionará a continuación

1. Instrucciones trámite en línea

- a) Reúna los antecedentes mencionados en el campo Documentos requeridos.
- b) Ingrese al sitio Web de la Tesorería General de la República y seleccione menú Recaudación, Pagos, la opción “Pagos Aduana Agente” o “Pagos Aduanas Importador”.
- c) Ingrese su número de agente y clave o su número de rut y clave si es el importador. Siga las instrucciones que aparecen en pantalla. No olvide que puede pagar directamente el derecho aduanero.
- d) Como resultado del trámite, pagará los derechos aduaneros por la importación de mercaderías o bienes y una vez efectuado este trámite podrá concurrir hasta las oficinas de Aduanas a retirar el producto.

2. Instrucciones trámite en oficina:

- a) Reúna los antecedentes mencionados en el campo Documentos requeridos (según corresponda).
- b) Explique el motivo de su visita: pagar los derechos aduaneros por la importación de mercaderías o bienes.

- c) Diríjase a un banco u otra de las instituciones recaudadoras autorizadas.
- d) Como resultado del trámite, habrá pagado los derechos aduaneros por la importación de mercaderías o bienes y una vez efectuado este trámite podrá concurrir hasta las oficinas de Aduanas a retirar el producto.

3.7.5.1 Documentación Necesaria

Formulario de Pago por los derechos de importación emitido por el Servicio Nacional de Aduana.

Antecedentes para acreditar identidad, estos estarán sujetos de acuerdo a quien los presente:

a) Importador

- Cédula de Identidad vigente (original y fotocopia).

b) Tercero

- Cédula de Identidad del contribuyente y del mandatario (vigentes), debe presentar original y fotocopia de ambos documentos.
- Poder Notarial que lo faculta para realizar el trámite entregado.

c) Representante Legal

- Tarjeta RUT del contribuyente y su correspondiente fotocopia.

- Cédula de Identidad del representante legal (original y fotocopia).
- Fotocopia legalizada de la Escritura Pública de constitución de la empresa (debe incluir Razón Social de la empresa, identificación y RUT del representante legal, especificar que está autorizado para efectuar esta diligencia, lugar donde se extendió la escritura, fecha en que fue otorgada y firma y timbre del notario que autorizó la Escritura Pública).
- Certificado de vigencia de la Escritura Pública.

d) Persona Distinta del Representante Legal

- RUT del contribuyente.
- Cédula de Identidad del representante legal y del mandatario (vigentes) y fotocopia de ambas.
- Fotocopia legalizada de Escritura Pública, a fin de verificar que el representante legal se encuentra facultado para delegar a uno o más mandatarios la ejecución de este trámite.
- Certificado de vigencia de la Escritura Pública.

- Carta Poder otorgada ante Notario, la que deberá contener la identificación y Rut del representante legal, identificación y Rut del mandatario. Se debe especificar que el mandatario se encuentra autorizado para efectuar el trámite, firma del representante legal (Mandante), lugar donde se extendió el poder, fecha en que fue otorgado y firma y timbre del notario. (Tesorería General de la República, 2017)

3.7.6 Retiro de las mercancías

Posteriormente a la validación del DIN, el pago de aranceles y la presentación de documentos, y el pago de algún otro gasto en el que se pudiese haber incurrido como tasa de almacenaje o movilización entre otros, el agente de aduanas, si procede, podrá retirar las mercaderías de los recintos de la aduana para proceder a enviarlas al importador en el medio de transporte convenido.

Las mercancías son entregadas al importador, conjuntamente se le hace entrega de la guía de despacho por el valor de la operación con los documentos aduaneros que constatan que las mercaderías han sido desaduanadas y que los derechos aduaneros se encuentran pagados.

CONCLUSIÓN

Actualmente el comercio internacional es la base de los negocios, por esta razón, muchas empresas, desde las más pequeñas hasta la más grandes, han decidido ser partícipes de este cambio en las actividades comerciales. Durante el trabajo presentado, se llevó a cabo una propuesta de Manual de importación, diseñado especialmente para MIPES chilenas.

Se dio curso a la investigación mediante la caracterización de las Micro y Pequeña empresa nacional. Se expusieron los distintos rubros en los que principalmente se desarrollan este tipo de organizaciones., además, a través de cifras entregadas por el Servicio de Impuesto Internos (SII), se organizaron datos que permitieron observar la presencia de las MIPE en Chile y a su vez, la contribución en la creación de puestos de trabajo al país. Al observar las cifras, estas muestran que fomentar el crecimiento de estas organizaciones es una muy buena alternativa, puesto que con el paso de los años su presencia ha ido en aumento, tanto en el mercado nacional como mundial y con ello, su aporte a las economías internas de cada país.

Posteriormente, luego de conocer el aporte que realizan este tipo de organizaciones para la economía chilena y revisar la evolución que han tenido en el comercio internacional, al cual las Micro y Pequeñas empresas se han ido integrando conforme el paso de los años, se dieron a conocer diferentes iniciativas para fomentar las MIPE que ha tomado el estado, las cuales son implementadas en la actualidad, en

primer lugar, se creó una ley que rige a las Empresas de Menor Tamaño o EMT, esto para ordenar la situación, pero a su vez apoyar a las organizaciones. En segundo lugar, se implementaron programas a través de los diferentes ministerios, para de igual forma, incitar el crecimiento de las MIPES y su correcto funcionamiento. En tercer lugar, otra decisión que sobresale es la creación de un sello denominado PROPYME, el cual, permite que las empresas que lo posean se comprometen pagar en 30 días a sus proveedores, desde el momento que reciben la factura a los dueños de estas organizaciones.

A continuación, se procedió a describir el proceso de importación mediante una propuesta de manual la cual está desarrollada con información clara, pero a su vez completa, en el, se registró el paso a paso para nacionalizar una mercadería proveniente desde el extranjero, desde el instante que un emprendedor cree que tiene una oportunidad de negocio hasta que las mercancías se encuentren disponibles en sus dependencias. Conjuntamente, se hizo referencia a las diversas alternativas que posee un comprador a la hora de adquirir mercaderías provenientes de otro lugar del mundo, como realizar la toma de contacto con el proveedor, la negociación previa a la compra, la confirmación de la misma, el embarque y recepción de la mercadería.

Durante la confección del manual, se identificaron factores relevantes para el proceso, los cuales son descritos para disminuir las inseguridades y tomar decisiones más informadas y certeras, en temas tan relevantes como la elección de la cláusula de

compra y venta internacional y la elección de los medios de transporte, pasos que definitivamente influyen en los resultados del negocio. Estos factores fueron desarrollados de manera detenida para así satisfacer las dudas que puedan surgir a un importador que está comenzando y a su vez, puedan permitir corregir a un importador que crea está cometiendo errores que no le permiten cumplir sus metas con eficacia.

ANEXOS

ANEXO N° 1: Función de los Organismos Encargados de Fomentar a las MIPES

- MINISTERIO DE AGRICULTURA

Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP)

Su objetivo es fomentar y apoyar el desarrollo productivo y sustentable de un determinado sector de la agricultura chilena: la pequeña agricultura, conformada por campesinas/os, pequeñas/os productoras/es y sus familias, entre otros.

Servicio Agrícola y Ganadero (SAG)

Es el organismo oficial del Estado de Chile, encargado de apoyar el desarrollo de la agricultura, los bosques y la ganadería, a través de la protección y mejoramiento de la salud de los animales y vegetales. Además, tiene injerencia en el control de importaciones que puedan afectar y/o dañar la agricultura de nuestro país.

Corporación Nacional Forestal (CONAF)

Es una entidad de derecho privado dependiente del Ministerio de Agricultura, cuya principal tarea es administrar la política forestal de Chile y fomentar el desarrollo del sector a través de diferentes herramientas de fomento productivo.

Comisión Nacional de Riego (CNR)

Es una persona jurídica de derecho público, creada en septiembre de 1975, con el objeto de asegurar el incremento y mejoramiento de la superficie regada del país. A partir de 1985, se incorporó a sus funciones la administración de la Ley 18.450 que fomenta las obras privadas de construcción, reparación de obras de riego y drenaje, y promueve el desarrollo agrícola de los productores de las áreas beneficiadas.

Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA)

La misión de INIA es generar y transferir conocimientos y tecnologías estratégicas a escala global para producir innovación y mejorar la competitividad en el sector agroalimentario. El Instituto de Investigaciones Agropecuarias es la principal institución de investigación del ramo en Chile.

Fundación para la Innovación Agraria (FIA)

Tiene como rol el fomento de la innovación del Ministerio de Agricultura. Centra su quehacer en promover la cultura y los procesos de innovación. Para ello, apoya iniciativas y programas innovadores, genera estrategias, transfiere información y resultados de proyectos, entre otros.

- MINISTERIO DE ECONOMÍA, FOMENTO Y TURISMO

Corporación de Fomento de la Producción (CORFO)

Es un organismo ejecutor de las políticas gubernamentales en el ámbito del emprendimiento y la innovación, a través de herramientas e instrumentos compatibles con los lineamientos centrales de una economía de mercado, creando las condiciones para lograr construir una sociedad de mayores oportunidades.

Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC)

Institución que tiene como misión promover y apoyar iniciativas de mejoramiento de la competitividad de las micro y pequeñas empresas, fortalecer el desarrollo de la capacidad de gestión de sus empresarios/as, apoyar a emprendedores/as, a través de una serie de herramientas de fomento que apoyan a diferentes segmentos.

Servicio Nacional de Pesca (SERNAPESCA)

El objetivo de SERNAPESCA es fiscalizar el cumplimiento de las normas pesqueras y de acuicultura, proveer servicios para facilitar su correcta ejecución y realizar una gestión sanitaria eficaz, a fin de contribuir a la sustentabilidad del sector y a la protección de los recursos hidrobiológicos y su medio ambiente. Además, el programa entrega apoyo a diversas actividades de pesca artesanal.

Subsecretaría de Pesca (SUBPESCA)

La misión de la Subsecretaría de Pesca es regular y administrar la actividad pesquera y de acuicultura a través de políticas, normas y medidas de administración, sustentadas en informes técnicos fundamentados en investigación científica y, en variables de carácter social y económico, con enfoque participativo y territorial para el desarrollo sustentable de la actividad pesquera y la acuicultura nacional.

Servicio Nacional de Turismo (SERNATUR)

La misión de SERNATUR es ejecutar la Política Nacional de Turismo mediante la implementación de planes y programas que incentiven la competitividad y participación del sector privado, el fomento, la promoción y difusión de los destinos de nuestro país.

Además del resguardo del desarrollo sustentable del turismo, que beneficie a los visitantes, nacionales y extranjeros, prestadores de servicios turísticos, comunidades y al país, en su conjunto. A través de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), el Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC), el Servicio Nacional de Pesca (SERNAPESCA), La Subsecretaría de Pesca, el Servicio Nacional de Turismo (SERNATUR) y el Consejo de Producción Limpia (CPL).

Instituto Nacional de Propiedad Intelectual (INAPI)

Es el organismo encargado de la administración y atención de los servicios de la propiedad industrial en Chile. Le corresponde, asimismo, promover la protección que brinda la propiedad industrial y difundir el acervo tecnológico y la información de que dispone. INAPI contribuye a la estrategia de innovación impulsada por el Gobierno de Chile, generando sistemas eficientes para el uso y protección de los derechos de propiedad industrial, promoviendo la innovación, el emprendimiento y la transferencia de conocimiento a la comunidad.

Consejo de Producción Limpia (CPL)

El Consejo Nacional de Producción Limpia se define como una instancia de diálogo y acción conjunta entre el sector público, la empresa y sus trabajadores/as, con el fin de difundir y establecer un enfoque de la gestión ambiental que coloca el acento en la prevención de la contaminación, más que en su control final.

- MINISTERIO DE DESARROLLO SOCIAL

Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS)

El FOSIS apoya a las personas en situación de pobreza o vulnerabilidad que buscan mejorar su condición de vida. Según sus necesidades, implementa programas de fomento en tres ámbitos: emprendimiento, trabajo y habilitación social. Su misión es “Trabajar con sentido de urgencia para erradicar la pobreza y disminuir la vulnerabilidad en Chile”.

Corporación de Desarrollo Indígena (CONADI)

La Corporación de Desarrollo Indígena tiene como objetivo promover, coordinar y ejecutar la acción del Estado en favor del desarrollo integral de las personas y comunidades indígenas, especialmente en lo económico, social y cultural. Además de impulsar su participación en la vida nacional, a través de la coordinación intersectorial, el financiamiento de iniciativas de inversión, emprendimiento y la prestación de servicios y asesorías.

Servicio Nacional de Discapacidad (SENADIS)

SENADIS cuenta con una línea de desarrollo inserta en el marco de concursos de proyectos. Se busca impulsar el desarrollo de emprendimientos o negocios que permitan a las personas con discapacidad y a sus familias, desplegar su potencial emprendedor, incentivando la promoción de oportunidades empresariales y generación de negocios. El emprendimiento se ha constituido en una alternativa laboral con buena acogida y desarrollo tanto para las personas con discapacidad como para sus familias directas. A través del Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS), la Corporación de Desarrollo Indígena (CONADI), Servicio Nacional de Discapacidad (SENADIS) e Instituto Nacional de la Juventud (INJUV).

Instituto Nacional de la Juventud (INJUV)

Por otra parte, el INJUV tiene herramientas de fomento para apoyar el emprendimiento e innovación social, incentivando a los jóvenes la creación de ideas novedosas para ayudar a superar la pobreza en el país.

- MINISTERIO DEL TRABAJO Y PREVISION SOCIAL

Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE)

El objetivo de SENCE es contribuir a aumentar la competitividad de las empresas y la empleabilidad de las personas a través de la aplicación de políticas públicas e instrumentos para el mercado de la capacitación e intermediación laboral, que propenda al desarrollo de un proceso de formación permanente.

- **MINISTERIO DE EDUCACIÓN**

Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica (CONICYT)

Se orienta hoy por dos grandes objetivos o pilares estratégicos: el fomento de la formación de capital humano y el fortalecimiento de la base científica y tecnológica del país.

Chile Califica

Institución que coordina las distintas modalidades de estudio a través de las cuales el Ministerio de Educación entrega servicios educativos a las personas que se encuentran fuera del sistema regular de educación y que requieren nivelar, validar, reconocer y certificar estudios básicos o medios.

- **MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES**

Programa de Fomento de Exportaciones Chilenas (PROCHILE)

Encargado de promover las exportaciones de productos y servicios del país, asociatividad y capacitación, además de contribuir a la difusión de la inversión extranjera y al fomento del turismo.

- **MINISTERIO DEL INTERIOR Y SEGURIDAD PÚBLICA**

La Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo (SUBDERE)

Se crea en 1984 y, por mandato legal, tiene las funciones de coordinar, impulsar y evaluar el desarrollo regional. A la vez, debe colaborar en las funciones de modernización y reforma administrativa del Estado. Por otra parte, administra parte del Fondo Nacional de Desarrollo Regional para proyectos de inversión en fomento productivo de iniciativa de los gobiernos regionales y/o locales.

- **MINISTERIO DE MINERÍA**

Empresa Nacional de Minería (ENAMI)

El fomento minero contempla el financiamiento de herramientas que propendan al desarrollo sustentable del sector. Dentro de las herramientas de fomento con que ENAMI cuenta está el reconocimiento de reservas, asesoría en la preparación y evaluación de proyectos, capacitación técnica, de seguridad, medio ambiente y la asignación de recursos crediticios para apoyar la puesta en operación de proyectos viables, incluyendo apoyo al equipamiento, desarrollo de las faenas, capital de trabajo y emergencias.

Subsecretaría de Minería

El objetivo de la Secretaría de Minería es diseñar, difundir y fomentar políticas mineras de nuestro país, que incorporen la sustentabilidad y la innovación tecnológica, a fin de maximizar el aporte sectorial al desarrollo económico, ambiental y social del país.

- **SERVICIO NACIONAL DE LA MUJER (SERNAM)**

La misión de SERNAM es diseñar, proponer y coordinar políticas, planes, medidas y reformas legales a través, y en conjunto, con los distintos ministerios y servicios, conducentes a garantizar y visibilizar la igualdad de derechos y oportunidades entre hombres y mujeres, incorporando en la agenda pública las problemáticas que afectan a la mujer y la familia.

- **CONSEJO NACIONAL DE CULTURA Y ARTES (CNCA)**

Busca promover un desarrollo cultural armónico, pluralista y equitativo entre los habitantes del país, a través del fomento y difusión de la creación artística nacional; así como de la preservación, promoción y difusión del patrimonio cultural chileno, adoptando iniciativas públicas que estimulen una participación activa de la ciudadanía en el logro de tales fines.

- **OTRAS INSTITUCIONES**

Banco Estado

Es el único banco comercial estatal de Chile. Presta servicios financieros a particulares y empresas. Dentro de sus filiales se puede encontrar a Banco Estado Microempresas, la cual entrega servicios financieros desarrollados específicamente para este segmento.

Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Mujer (PRODEMU)

Tiene como objetivo habilitar y entregar herramientas a mujeres en situación de vulnerabilidad social, a través de una estrategia educativa y de gestión, con perspectiva de género y con el objeto de promover su empoderamiento, el acceso, mantención y progreso dentro del mercado laboral y ejercicio de una ciudadanía activa.

ANEXO N° 2: Ley 18.525 – NORMAS SOBRE IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS AL PAÍS

  	
Tipo Norma	:Ley 18525
Fecha Publicación	:30-06-1986
Fecha Promulgación	:19-06-1986
Organismo	:MINISTERIO DE HACIENDA
Título	:NORMAS SOBRE IMPORTACION DE MERCANCIAS AL PAIS
Tipo Versión	:Última Versión De : 01-12-2003
Inicio Vigencia	:01-12-2003
Id Norma	:29924
Tiene Texto Refundido	:DFL-31, HACIENDA (D.O. 22.04.2005)
Última Modificación	:22-ABR-2005 DFL 31
URL	:https://www.leychile.cl/N?i=29924&f=2003-12-01&p=
<p style="text-align: center;">NORMAS SOBRE IMPORTACION DE MERCANCIAS AL PAIS NOTA</p> <p>La Junta de Gobierno de la República de Chile ha dado su aprobación al siguiente</p> <p style="padding-left: 40px;">Proyecto de ley</p> <p> </p> <p>NOTA: Ver DFL 31, Hacienda, publicado el 22.04.2005, que dicta el Texto Refundido, Coordinado y Sistematizado de la presente Ley.</p> <p> </p> <p>Artículo 1°.- Todas las mercancías procedentes del extranjero al ser importadas al país, están afectas al pago de los derechos establecidos en el Arancel Aduanero o en otras disposiciones legales que los impongan. Exceptuánse de lo dispuesto en el inciso anterior, las exenciones totales o parciales que se establecen en el mismo Arancel, en leyes especiales o en tratados internacionales.</p> <p> </p> <p>Artículo 2°.- Forman parte de esta ley los derechos de aduana establecidos para las distintas clases de mercancías en el texto oficial del Arancel aprobado por decreto de Hacienda N° 679, de 1981, publicado en el Diario Oficial de 14 de diciembre de 1981, y sus modificaciones posteriores, así como los derechos que den aplicación al Tratado de Montevideo de 1980, que estableció la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Asimismo, forman parte de esta ley las reglas generales para la interpretación de la nomenclatura arancelaria, las reglas generales complementarias, las reglas sobre las unidades y los envases, las reglas sobre procedimiento de aforo y las Notas de cada partida contenidas en el Arancel a que se refiere el inciso anterior.</p> <p style="text-align: right; margin-right: 20px;">NOTA LEY 18908 Art. único N° 1 D.O. 24.01.1990</p> <p> </p> <p>NOTA: El DFL 2, Hacienda, publicado el 21.08.1989, fijó el texto oficial del Arancel Aduanero reemplazando, en consecuencia, el mencionado en el presente artículo.</p>	
Biblioteca del Congreso Nacional de Chile - www.leychile.cl - documento generado el 25-Jul-2017	



Artículo 3°.- Las reglas sobre recargos y taras se fijarán por resolución del Director del Servicio Nacional de Aduanas. Las notas explicativas de la nomenclatura redactadas o que se redacten por el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas deberán ser utilizadas en la interpretación del Arancel Aduanero, sin perjuicio de las facultades que el artículo 4°, N° 7, de la Ley Orgánica del Servicio Nacional de Aduanas otorga al Director del Servicio.

Artículo 4°.- Cuando el Presidente de la República desglose las partidas del Arancel Aduanero y modifique dichos desgloses para fines estadísticos o de otra índole administrativa no se afectará el tributo aduanero que corresponda pagar en la importación de las mercancías, establecido en el artículo 2°, salvo que se trate de un desglose necesario para aplicar sobretasas de las mencionadas en el artículo 9° o derechos antidumping y derechos compensatorios de los mencionados en el artículo 10.

El Servicio Nacional de Aduanas podrá efectuar los desgloses y modificaciones a que se refiere el inciso anterior, cuando así lo autorice el Presidente de la República. En tal caso, las resoluciones de dicho Servicio deberán publicarse en el Diario Oficial.

Al Director del Servicio Nacional de Aduanas corresponderá indicar las destinaciones aduaneras en que las mercancías deberán clasificarse empleando obligatoriamente la nomenclatura del Arancel Aduanero.

LEY 19612
Art. único a)
D.O. 31.05.1999

Artículo 5°.- La base imponible de los derechos ad valorem estará constituida por el valor aduanero de las mercancías que ingresen al país. Dicho valor aduanero será determinado sobre la base del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994 (en adelante Acuerdo sobre Valoración Aduanera) y del artículo 7° de esta ley.

Tratándose de la valoración de mercancías usadas, el Director Nacional de Aduanas dictará las normas que regulen la valoración de dichos bienes, conforme al Acuerdo sobre Valoración Aduanera.

Con el objeto de asegurar la uniformidad de la interpretación y aplicación del Acuerdo sobre Valoración se estará a lo que disponen dicho Acuerdo y sus Anexos. Para los efectos de ilustrar los pasajes oscuros, contradictorios o de difícil aplicación se tomará en consideración la documentación emanada del Comité Técnico de Valoración establecido en el mismo Acuerdo.

Si en el curso de la determinación del valor aduanero de las mercancías que se importan, resultare necesario diferir la determinación definitiva de ese valor, en los casos que señale el Servicio Nacional de Aduanas el importador podrá retirarlas, previa prestación de garantía suficiente.

LEY 19912
Art. 19 N° 1
D.O. 04.11.2003

Artículo 6°.- DEROGADO

LEY 19912
Art. 19 N° 2
D.O. 04.11.2003

Artículo 6°.- El valor aduanero de las mercancías importadas incluirá los gastos de transporte hasta su lugar de entrada al territorio nacional, los gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados por dicho transporte, y el costo del seguro. Se entenderá por lugar de entrada de las mercancías aquél por donde

LEY 19912
Art. 19 N° 3
D.O. 04.11.2003
NOTA



ingresen para ser sometidas a una destinación aduanera. Cuando los gastos necesarios para la entrega de las mercancías en el puerto o lugar de entrada en el país de importación, se realicen gratuitamente o por cuenta del comprador, dichos gastos se incluirán en el valor aduanero, calculados de conformidad con las tarifas y primas habitualmente aplicables para los mismos medios de transporte y servicios que se utilicen, de conformidad a lo dispuesto por el Acuerdo sobre Valoración Aduanera en el artículo 8.3 y en su respectiva Nota Interpretativa.

NOTA:

El N° 3 de la LEY 19912, ordena sustituir el artículo 7° de esta norma, sin embargo al señalar su nuevo texto lo denomina "Artículo 6°" y no "Artículo 7°".

Artículo 8°.- DEROGADO

LEY 19912
Art. 19 N° 2
D.O. 04.11.2003

Artículo 9°.- En caso de que concurran las circunstancias previstas en el Artículo XIX del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y en el Acuerdo sobre Salvaguardias de la Organización Mundial del Comercio, el Presidente de la República podrá, mediante decreto supremo del Ministerio de Hacienda, aplicar sobretasas arancelarias ad valorem, previo informe favorable de la Comisión a que se refiere el artículo 11.

LEY 19612
Art. único b)
D.O. 31.05.1999

Las sobretasas señaladas en el inciso anterior se podrán aplicar provisionalmente cuando la Comisión determine que concurren las circunstancias previstas en el artículo 6 del Acuerdo sobre Salvaguardias de la Organización Mundial del Comercio. Para realizar dichas determinaciones la Comisión dispondrá de un plazo no superior a 30 días, contado desde el inicio de la investigación.

La Comisión podrá iniciar la investigación a solicitud escrita presentada por la rama de producción nacional afectada por el daño grave o amenaza del mismo. Para estos efectos se entenderá por rama de producción nacional lo señalado en el párrafo 1, letra c) del Artículo 4 del Acuerdo sobre Salvaguardias de la Organización Mundial del Comercio. También podrá iniciar investigaciones de oficio cuando disponga de antecedentes que así lo justifiquen.

La vigencia de las sobretasas señaladas en el presente artículo no podrá exceder de un año, incluido el período de aplicación provisional de la medida. Sin embargo, dicha vigencia podrá ser prorrogada por un período que no exceda de un año, y por una sola vez, cuando persistan las circunstancias que motivaron su aplicación, para lo cual se requerirá igualmente el informe favorable de la Comisión referida en el inciso primero. La prórroga de la sobretasa deberá contemplar un calendario de desmantelamiento gradual, salvo circunstancias excepcionales debidamente calificadas por la Comisión.

Para aplicar una sobretasa que, sumada al arancel vigente, resulte superior al nivel arancelario consolidado en la Organización Mundial del Comercio, se requerirá de la aprobación de las tres cuartas partes



de los integrantes de la referida Comisión.

La aplicación de las medidas de emergencia o de salvaguardia previstas en los acuerdos comerciales se regirán, con carácter supletorio, por las normas del presente artículo y su reglamento. En caso de incompatibilidad entre las normas aquí establecidas y las normas contenidas en los referidos acuerdos, prevalecerán estas últimas en la medida de la incompatibilidad.

Cuando se convenga una compensación con otro país a raíz de la aplicación de una medida de salvaguardia, el Presidente de la República podrá, mediante decreto supremo del Ministerio de Hacienda y durante el plazo en que se aplique la medida, disminuir los aranceles o acelerar el proceso de desgravación previstos en el correspondiente acuerdo comercial.

El Presidente de la República podrá, mediante decreto supremo del Ministerio de Hacienda, aumentar los aranceles aplicables a mercancías de otro país, cuando no se haya logrado convenir una compensación adecuada por la aplicación de una medida de salvaguardia, por parte de ese país, a mercancías chilenas.

Artículo 10.- Establécense derechos antidumping y derechos compensatorios para la importación de aquellas mercancías cuyo ingreso al país origine grave daño actual o inminente a la producción nacional al importarse con precios disminuidos a consecuencia de efectos artificiales en sus respectivos mercados. El Presidente de la República determinará las mercancías a las que se aplicarán derechos antidumping y derechos compensatorios, su monto y duración, los que no podrán exceder de un año, previo informe de la Comisión a que se refiere el artículo siguiente.

LEY 19612
Art. unico c)
D.O. 31.05.1999
LEY 19065
Art. 3º
D.O. 25.06.1991

LEY 19612
Art. unico d)
D.O. 31.05.1999

Artículo 11.- Créase una Comisión Nacional encargada de investigar la existencia de distorsiones en el precio de las mercaderías importadas. Dicha Comisión estará integrada por el Fiscal Nacional Económico, quien la presidirá; dos representantes del Banco Central de Chile, quienes serán designados por su Consejo; un representante del Ministro de Hacienda, otro del Ministerio de Agricultura y un representante del Ministro de Economía, Fomento y Reconstrucción, que serán designados por resolución que se publicará en el Diario Oficial; el Director Nacional de Aduanas, y un representante del Ministerio de Relaciones Exteriores, designado en la forma anteriormente indicada. Los integrantes antes mencionados serán subrogados de acuerdo con la ley o, en su caso, por aquellas personas que designen las respectivas instituciones mediante resolución que será publicada en el Diario Oficial.

LEY 18840
Art. SEGUNDO IX a)
D.O. 10.10.1989
NOTA

NOTA 1

LEY 19383
Art. unico
D.O. 05.05.1995

Corresponderá a esta Comisión conocer las denuncias sobre distorsiones en los precios de las mercancías que se transan en los mercados internacionales. Para tal efecto deberá practicar en cada caso una investigación, de cuyo inicio y materia informará, dentro del plazo de cinco días hábiles siguientes a la formalización de la denuncia, por aviso publicado en el Diario Oficial. Dentro del plazo de 30 días, contado desde la fecha del citado aviso, la Comisión deberá recibir los antecedentes que las partes interesadas estimen aportar y requerir los informes que fueren necesarios. Del mismo modo, antes de resolver, deberá recibir en audiencia a las partes interesadas, cuando éstas así lo solicitaren, para escuchar sus planteamientos.

LEY 18908
Art. unico N°5
D.O. 24.01.1990

En la denuncia que se presente a la Comisión deberá



indicarse cuál es la distorsión y la forma en que ésta ocasiona un significativo perjuicio actual o inminente a la producción nacional afectada.

Sin perjuicio de lo dispuesto en los incisos anteriores, la Comisión podrá realizar de oficio las investigaciones de que trata este artículo, cuando disponga de antecedentes que así lo justifiquen. Se aplicará a la investigación que la Comisión realice de oficio el mismo procedimiento establecido para la investigación por denuncia, en lo que fuere compatible con aquella.

Dentro del plazo máximo de 90 días, contado desde la fecha de publicación del aviso en el Diario Oficial, la Comisión deberá resolver acerca de los hechos investigados, de acuerdo con los antecedentes de que disponga. Si de dichos antecedentes se hace posible, a juicio de la Comisión, establecer la existencia de distorsiones en el precio de la mercancía y que éstas ocasionan un perjuicio significativo, actual o inminente, en la producción nacional afectada, lo hará presente en la resolución que dicte al efecto, en la que recomendará, conjunta o separadamente, la fijación de sobretasas a que se refiere el artículo 9° o de derechos antidumping y derechos compensatorios a que se refiere el artículo 10.

Antes de la dictación de la resolución a que se refiere el inciso anterior y en cualquiera etapa de la investigación, la Comisión podrá solicitar al Presidente de la República, por intermedio del Ministro de Hacienda, para que, dentro del plazo de sesenta días, establezca en forma provisoria, sobretasas, derechos antidumping y derechos compensatorios o valores aduaneros mínimos. Las sobretasas, derechos antidumping, y derechos compensatorios o valores aduaneros mínimos, que se apliquen en virtud de lo dispuesto en el presente inciso, tendrán un plazo máximo de vigencia hasta la fecha en que se adopte la resolución definitiva y obligarán al pago correspondiente si estuvieren vigentes al momento de la aceptación a trámite, por parte del Servicio de Aduanas, de la respectiva declaración.

En cualquier tiempo, la Comisión podrá solicitar a la autoridad respectiva que se modifique o se deje sin efecto la medida adoptada en forma provisoria.

En el evento de que, una vez concluida la investigación, la Comisión resuelva que no existe distorsión en el precio de las mercancías respecto de las cuales solicitó las medidas provisionales, o que, existiendo distorsiones, no ocasionan un grave daño actual o inminente en la economía nacional, las personas afectadas con las sobretasas, derechos antidumping y derechos compensatorios o valores aduaneros mínimos, que se fijaron con carácter provisoria, podrán repetir lo pagado por tal concepto. De igual modo, los afectados podrán pedir la devolución total o parcial de lo pagado por dichas medidas provisionales cuando, habiendo recomendado la Comisión en la resolución pertinente la aplicación, en definitiva, de sobretasas, derechos antidumping y derechos compensatorios o valores aduaneros mínimos, no fuere alguna de estas medidas decretada por la autoridad competente, o lo fuere por un monto inferior al que debió pagarse mientras rigió con carácter provisoria. Los montos afectos a restitución devengarán intereses corrientes. El derecho de repetición deberá ejercerse dentro del plazo de 90 días, contado desde la fecha en que la restitución se hizo exigible, bajo sanción de caducidad del mismo.

Las resoluciones de la Comisión se adoptarán por mayoría de votos y en caso de empate el voto del Presidente será decisivo.

LEY 19612
Art. único e)
D.O. 31.05.1999

LEY 19155
Art. 9°
D.O. 13.08.1992

LEY 19155
Art. 9°
D.O. 13.08.1992

LEY 19155
Art. 9°
D.O. 13.08.1992



Corresponderá a esta Comisión conocer las denuncias relativas a la aplicación del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, del Acuerdo sobre Salvaguardias y del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, los cuales forman parte del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio.

Un reglamento, dictado a través de decreto supremo del Ministerio de Hacienda, establecerá el procedimiento necesario para el cobro de los derechos, impuestos y demás gravámenes que resulten con motivo de la fijación provisoria de valores aduaneros mínimos, sobretasas, derechos antidumping y derechos compensatorios y de su restitución cuando fuere procedente. El reglamento determinará, además, los procedimientos que sean necesarios para la ejecución de las disposiciones contenidas en el presente artículo.

El Banco Central de Chile actuará como Secretaría Técnica de la Comisión referida en el inciso primero de este artículo.

LEY 19612
Art. unico f)
D.O. 31.05.1999

LEY 19155
Art. 9°
D.O. 13.08.1992

LEY 18840
Art. SEGUNDO IX b)
D.O. 10.10.1989
NOTA

NOTA:

El Artículo CUARTO de la LEY 18840, publicada el 10.10.1989, dispuso que las modificaciones introducidas al presente artículo, rigen a contar de sesenta días después de su publicación.

NOTA 1:

Ver el DTO 575, Hacienda, publicado el 20.08.1993, que aprueba el Reglamento del Artículo 11 de la presente ley.

Artículo 12.- Establécense derechos específicos en dólares de los Estados Unidos de América, por unidad arancelaria y rebajas a las sumas que corresponda pagar por derechos ad valorem del Arancel Aduanero, los que podrán afectar la importación de trigo, harina de trigo y azúcar, en la forma prevista en la presente ley.

El monto de tales derechos y rebajas será fijado en la forma establecida en este artículo por el Presidente de la República, mediante decreto supremo expedido a través del Ministerio de Hacienda, bajo la fórmula "por orden del Presidente de la República", seis veces para el trigo por cada período anual comprendido entre el 16 de diciembre y el 15 de diciembre del año siguiente, y doce veces para el azúcar por cada período anual comprendido entre el 1 de diciembre y el 30 de noviembre del año siguiente, en términos que, aplicados a los niveles de precios que los mencionados productos alcancen en los mercados internacionales, permitan dar estabilidad al mercado nacional.

Para la determinación de los derechos y rebajas hasta el período anual que finaliza el año 2007, se considerarán los valores piso y techo utilizados para el trigo y el azúcar, en la elaboración de los decretos exentos del Ministerio de Hacienda N° 266 y N° 268, publicados en el Diario Oficial con fecha 16 de mayo de 2002, expresados en términos FOB en dólares de los Estados

LEY 19897
Art. 1°
D.O. 25.09.2003
NOTA



Unidos de América por tonelada. Deberán establecerse, por una parte, derechos específicos cuando el precio de referencia sea inferior al valor piso de 128 dólares para el trigo y 310 dólares para el azúcar, y, por la otra, rebajas a las sumas que corresponda pagar por derechos ad valorem del Arancel Aduanero, cuando el precio de referencia sea superior al valor techo de 148 dólares para el trigo y 339 dólares para el azúcar.

Para la determinación de los derechos y rebajas desde el período anual que finaliza el año 2008 y hasta el año 2014, los valores piso y techo establecidos en el inciso anterior, se ajustarán anualmente multiplicando los valores vigentes en el período anual anterior por el factor 0,985 en el caso del trigo. En el caso del azúcar, éstos se establecerán multiplicando por el factor 0,980 hasta el año 2011 y por el factor 0,940 a partir del período anual que finaliza el año 2012. El año 2014 el Presidente de la República evaluará las modalidades y condiciones de aplicación del sistema de bandas de precios, considerando las condiciones de los mercados internacionales, las necesidades de los sectores industriales, productivos y de los consumidores, así como las obligaciones comerciales de nuestro país vigentes a esa fecha. Los derechos y rebajas a que se refiere este artículo, corresponderán a la diferencia entre los valores piso o techo determinados en los incisos precedentes y un precio de referencia FOB, multiplicado por el factor uno (1) más el arancel ad valorem general vigente para estos productos. El precio de referencia FOB estará constituido por el promedio de los precios internacionales diarios del trigo, del azúcar refinada y del azúcar cruda, registrados en los mercados de mayor relevancia durante un período de 15 días corridos para el trigo y de un mes calendario para el azúcar, ambos contados desde la fecha que para cada decreto fije el reglamento.

Los derechos y rebajas que se determinen para el azúcar refinada se aplicarán a las mercancías cuyas características cumplan con los requisitos de los grados 1 y 2 de la Norma Chilena Oficial NCh 1242 del Instituto Nacional de Normalización. En el caso de las demás importaciones de azúcar refinada, al precio de referencia determinado de conformidad al inciso precedente, se le restará el monto correspondiente al 60% del valor de la prima de refinación vigente, la que corresponderá a la diferencia entre los precios de referencia calculados para el azúcar refinada y el azúcar cruda.

En el caso de la harina de trigo, se aplicarán los derechos y rebajas determinados para el trigo multiplicados por el factor 1,56. Los derechos y rebajas aplicables para cada operación de importación, serán los vigentes a la fecha del manifiesto de carga del vehículo que transporte las correspondientes mercancías.

Los derechos que resulten de la aplicación de este artículo, sumados al derecho ad valorem, no podrán sobrepasar el arancel tipo consolidado por Chile ante la Organización Mundial del Comercio para las mercancías a que se refiere el inciso primero, considerando cada operación de importación individualmente y teniendo como base de cálculo el valor CIF de las mercancías comprendidas en la respectiva operación. Las rebajas establecidas que resulten de la aplicación de este artículo, en ningún caso podrán exceder a la suma que corresponda pagar por concepto de derecho ad valorem en la importación de las mercancías. El Servicio Nacional de Aduanas deberá adoptar las medidas necesarias para dar cumplimiento a lo señalado en este inciso.

El Presidente de la República, mediante un decreto supremo expedido a través del Ministerio de Hacienda y suscrito, además, por el Ministro de Agricultura, establecerá, en conformidad a lo señalado en este artículo, las épocas de dictación y los períodos de



aplicación de los derechos específicos y rebajas al arancel. Asimismo, establecerá los mercados de mayor relevancia para cada producto, los procedimientos y fechas para el cálculo de los precios de referencia y otros factores metodológicos que sean necesarios para la aplicación del presente artículo.

NOTA:

El artículo 1º transitorio de la LEY 19897, publicada el 25.09.2003, dispone que la sustitución del presente artículo rige a contar del 1 de diciembre del año 2003 para el azúcar y a contar del 16 de diciembre del año 2003 para el trigo y la harina de trigo.

Artículo 13.- Deróganse a partir de la fecha de vigencia de esta ley, los artículos 185, 186, 187 y 188 de la ley N° 16.464; los decretos con fuerza de ley N°s. 10 y 11 de 1967; el artículo 6° de la ley N° 16.101, y el inciso tercero del artículo 106 de la Ordenanza de Aduanas.

Artículo 14.- DEROGADO

LEY 19506
Art. 21
D.O. 30.07.1997

JOSE T. MERINO CASTRO, Almirante, Comandante en Jefe de la Armada, Miembro de la Junta de Gobierno.- FERNANDO MATTHEI AUBEL, General del Aire, Comandante en Jefe de la Fuerza Aérea, Miembro de la Junta de Gobierno.- JULIO CANESSA ROBERT, Teniente General de Ejército, Miembro de la Junta de Gobierno.- JUAN B. ALEGRIA VALDES, General Subdirector de Carabineros, Miembro de la Junta de Gobierno Subrogante.

Por cuanto he tenido a bien aprobar la precedente ley, la sanciono y la firmo en señal de promulgación. Lévese a efecto como Ley de la República.

Regístrese en la Contraloría General de la República, publíquese en el Diario Oficial e insértese en la recopilación Oficial de dicha Contraloría.

Santiago, 19 de Junio de 1986.- AUGUSTO PINOCHET UGARTE, General de Ejército, Presidente de la República.- Hernán Büchi Buc, Ministro de Hacienda.

Lo que transcribo a Ud. para su conocimiento.- Saluda atentamente a Ud.- Manuel Concha Martínez, Coronel de Ejército, Subsecretario de Hacienda.

ANEXO N° 3: Tabla Acuerdos Comerciales vigentes de Chile a la fecha.

Parte signataria	Tipo de acuerdo	Entrada en vigencia internacional
Bolivia	Acuerdo de Complementación Económica	1993 - Abril 06
Venezuela	Acuerdo de Complementación Económica	1993 - Julio 01
Mercosur (3)	Acuerdo de Complementación Económica	1996 - Octubre 01
Canadá	Acuerdo de Libre Comercio	1997 - Julio 05
México	Acuerdo de Libre Comercio	1999 - Julio 31
Centroamérica (1)	Acuerdo de Libre Comercio	2002 - Febrero 14
Unión Europea (5)	Acuerdo de Asociación	2003 - Febrero 01
Corea del sur	Acuerdo de Libre Comercio	2004 - Abril 02
EFTA (2)	Acuerdo de Libre Comercio	2004 - Diciembre 01

Estados Unidos	Acuerdo de Libre Comercio	2004 - Enero 01
P4 (4)	Acuerdo de Asociación Económica	2006 - Noviembre 08
China	Acuerdo de Libre Comercio	2006 - Octubre 01
India	Acuerdo de Alcance Parcial	2007 - Agosto 17
Japón	Acuerdo de Asociación Económica	2007 - Septiembre 03
Cuba	Acuerdo de Complementación Económica	2008 - Junio 27
Panamá	Acuerdo de Libre Comercio	2008 - Marzo 07
Perú	Acuerdo de Complementación Económica	2009 - Marzo 01
Australia	Acuerdo de Libre Comercio	2009 - Marzo 06
Colombia	Acuerdo de Libre Comercio	2009 - Mayo 08

Ecuador	Acuerdo de Complementación Económica	2010 - Enero 25
Turquía	Acuerdo de Libre Comercio	2011 - Marzo 01
Malasia	Acuerdo de Libre Comercio	2012 - Febrero 25
Vietnam	Acuerdo de Libre Comercio	2014 - Enero 01
Hong Kong SAR	Acuerdo de Libre Comercio	2014 - Octubre 09
Tailandia	Acuerdo de Libre Comercio	2015 - Noviembre 05
Alianza del Pacífico	Protocolo Comercial	2016 - Mayo 01

ANEXO N° 4: Modificaciones Efectuadas a las Reglas Incoterms 2010



MODIFICACIONES EFECTUADAS A LAS REGLAS

Incoterms® 2010

con respecto a los Incoterms 2000



DAT y DAP: Reemplaza a DAF, DES, DEQ y DDU

DAT descargada del vehículo de llegada (DEQ)

DAP lista para ser descargada (DAF, DES y DDU)

Los Incoterms® versión 2010 aprobado por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) entraron en vigencia el 1° de enero del 2011 y sustituyen la versión del 2000.

En esta nueva versión se han reducido de 13 a 11 reglas. Un cambio sustancial, es la desaparición de cuatro términos y la creación de dos nuevos.

Otra modificación que han tenido los Incoterms® 2000 agrupados en 4 categorías (E: salida; F: transporte principal no pago; C: transporte principal pago, y D: llegada), los Incoterms 2010 sólo tendrán 2 grupos, para cualquier modalidad de transporte, y otro para vía marítima.

La Cámara de Comercio Internacional (CCI) ha trabajado adaptando esta nueva versión a la realidad del comercio actual. Por ello estos cambios apuntan a una mayor flexibilidad, puesto que se han tenido en cuenta temas logísticos como la seguridad en la carga y la necesidad de sustituir los documentos en formato papel por versiones electrónicas.

Las Reglas Incoterms® 2010 se agrupan en cuatro categorías:

- E** Único término por el que el exportador pone las mercancías a disposición del importador en el local del exportador.
- F** El exportador se encarga de entregar la mercancía a un medio de transporte escogido por el importador.
- C** El exportador contrata el transporte sin asumir riesgos de pérdida o daño de la mercancía o costos adicionales después de la carga y despacho.
- D** El exportador asume todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino.

PRINCIPALES ASPECTOS INCORPORADOS A LA VERSIÓN 2010

- Reducción: de 13 a 11 Reglas.
- Zonas Francas: reconoce operaciones entre mercados únicos.
- Comunicación Electrónica: considera el incremento en el uso de documentos electrónicos en cualquier plataforma.
- Incremento Seguridad: reconoce impacto de eventos.
- Nuevas prácticas de transporte : reconoce los cambios de la última década.
- Neutraliza el género: vendedor (a) / comprador (a).

**NOTA: En este documento se utiliza el término de "Exportador" por Vendedor e "Importador" por Comprador.*

Reglas Incoterms® 2010			
GRUPO E SALIDA	EXW	EX WORKS	EN FÁBRICA
GRUPO F	FCA	FREE CARRIER	LIBRE TRANSPORTISTA
TRANSPORTE PRINCIPAL NO PAGADO	FAS	FREE ALONGSIDE SHIP	LIBRE AL COSTADO DEL BUQUE
	FOB	FREE ON BOARD	LIBRE A BORDO
GRUPO C TRANSPORTE DE PRINCIPAL PAGADO	CFR	COST AND FREIGHT	COSTO Y FLETE
	CIF	COST INSURANCE & FREIGHT	COSTO, SEGURO Y FLETE
	CPT	CARRIAGE PAID TO	PORTE (FLETE) PAGADO HASTA
	CIP	CARRIAGE INSURANCE PAID TO	PORTE (FLETE) Y SEGURO PAGADO HASTA
GRUPO D LLEGADA	DAT	DELIVERED AT TERMINAL	ENTREGA AL TERMINAL
	DAP	DELIVERED AT PLACE	ENTREGA EN LUGAR
	DDP	DELIVERED DUTY PAID	ENTREGA EN DESTINO CON DERECHOS PAGADOS

MODO DE TRANSPORTE V/S REGLA Incoterms® APROPIADA

Reglas para cualquier modo o modos de transporte (incluye buques) 	EXW	En fábrica (lugar convenido)
	FCA	Libre Transportista (lugar convenido)
	CPT	Transporte pagado hasta (lugar de destino convenido)
	CIP	Transporte y Seguro pagados hasta (lugar de destino convenidos)
	DAT	Entrega en el Terminal (lugar de destino convenido)
	DAP	Entrega en Lugar (lugar de destino convenido)
	DDP	Entrega derechos pagados (lugar de destino convenido)

Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores (ambos puertos)  <i>*Nota: cambio sustancial en la definición Version 2000: "borda del buque" Version 2010: "a bordo"</i>	FAS	Libre al Costado del Buque (puerto de carga convenido)
	FOB*	Libre a Bordo (puerto de carga convenido)
	CFR	Costo y flete (puerto de destino convenido)
	CIF*	Costo, Seguro y Flete (puerto de destino convenido)

OBLIGACIONES DE CADA UNA DE LAS PARTES





GRUPO E (Único término por el que el exportador pone las mercancías a disposición del importador en el local del exportador)



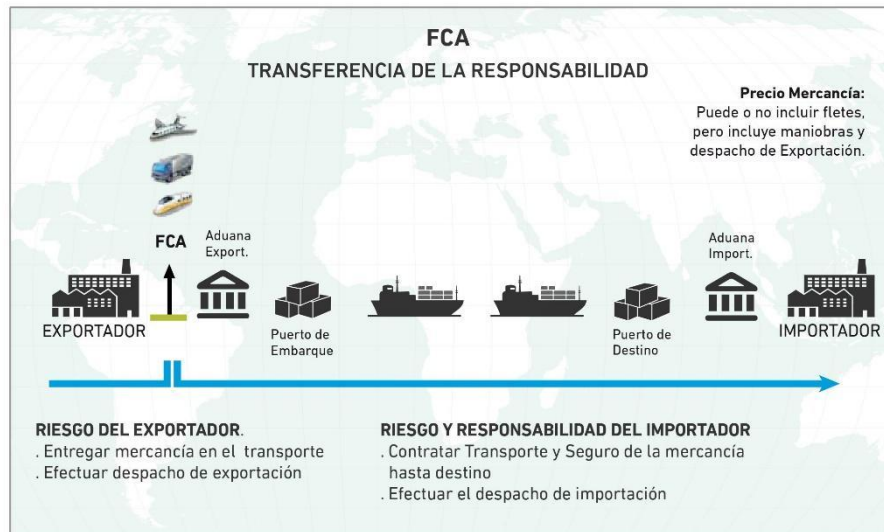
GRUPO F (El exportador se encarga de entregar la mercancía a un medio de transporte escogido por el importador)

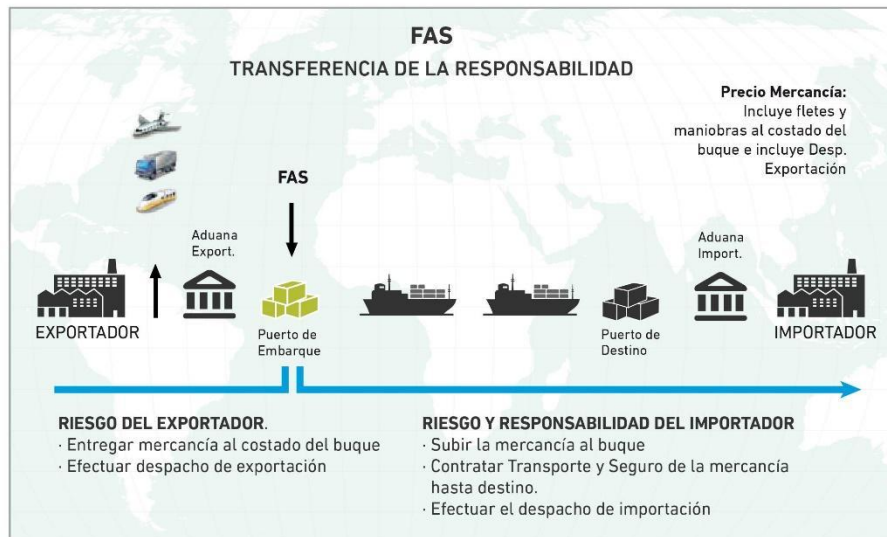
FCA

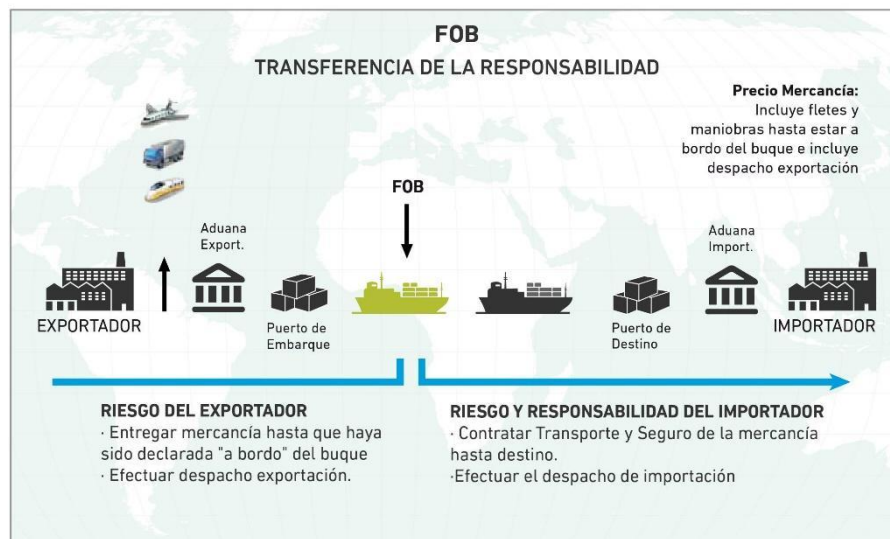
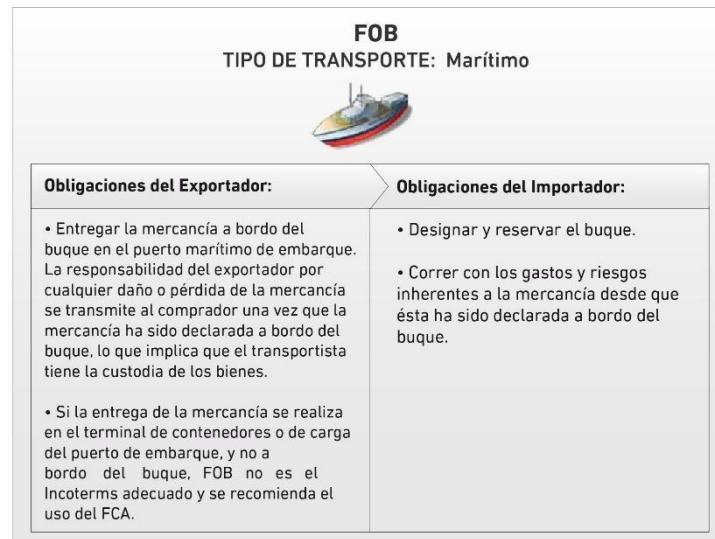
TIPO DE TRANSPORTE: Todo tipo de transporte (para utilizar marítimo tiene que combinarse con cualquier otro tipo de transporte)

Obligaciones del Exportador:	Obligaciones del Importador:
<ul style="list-style-type: none"> • Entregar la mercancía al transportista designado por el importador en el local del exportador (cargada en el transporte). Si se entrega en otro lugar, el exportador no estará obligado a descargar la mercancía de su transporte, ni subirla al transporte del importador. 	<ul style="list-style-type: none"> • Elegir el modo de transporte y transportista. • Asumir gastos y riesgos de la mercancía desde que el transportista se hace cargo de ella en el lugar convenido.







GRUPO C (El Exportador contrata el transporte sin asumir riesgos de pérdida o daño de la mercancía o costos adicionales después de la carga y despacho)





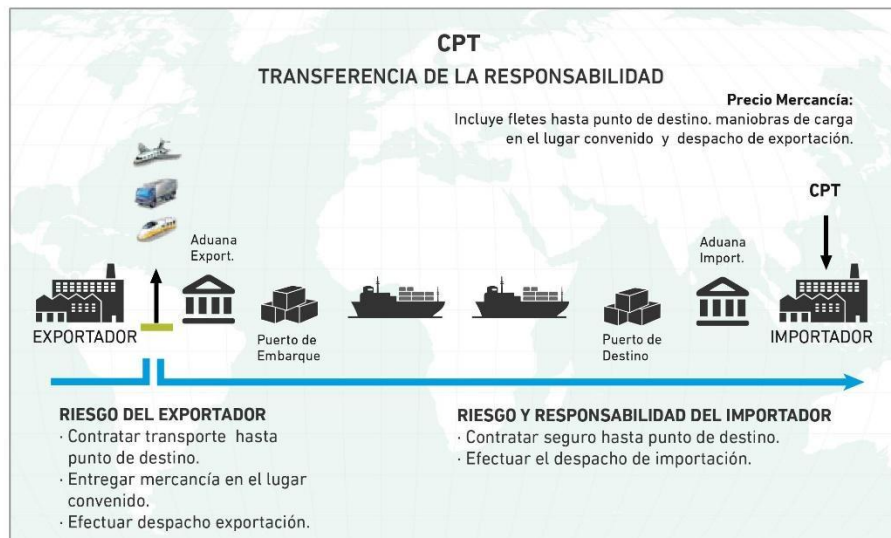
CPT

TIPO DE TRANSPORTE: Todo tipo de transporte (para utilizar marítimo tiene que combinarse con cualquier otro)






Obligaciones del Exportador:	Obligaciones del Importador:
<ul style="list-style-type: none"> • Entregar a transportista o persona designada por exportador en lugar acordado (si se acordó), contratando y pagando transporte para llevar mercancía al lugar de destino designado. • Dos puntos críticos: Transmisión de riesgos y transferencia de costos. • Varios transportistas, transferencia se darán por default al entregar al 1º transportista elegido por el exportador. • Especificar en contrato si desea que el riesgo se transmita en una etapa posterior. 	<ul style="list-style-type: none"> • Asumir los riesgos inherentes a la mercancía desde que el exportador la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.)



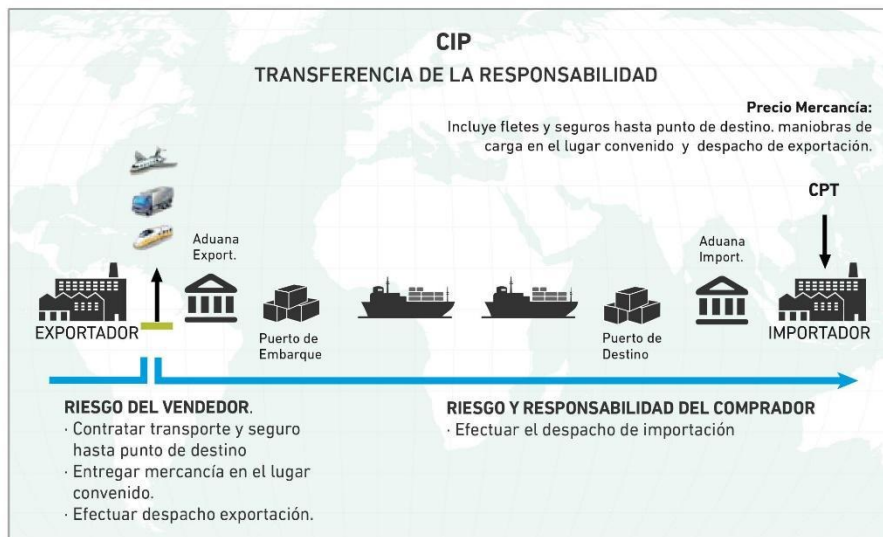
CIP

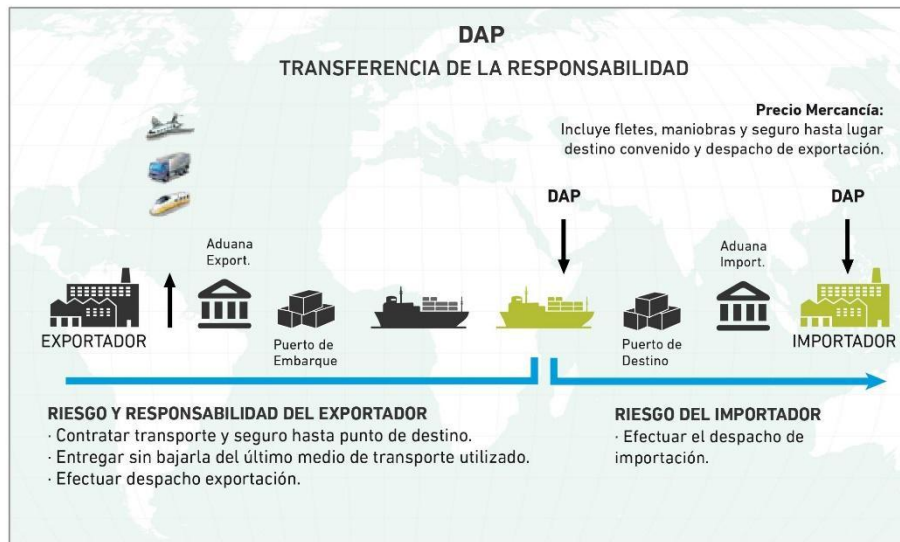
TIPO DE TRANSPORTE: Todo tipo de transporte (para utilizar marítimo tiene que combinarse con cualquier otro)






Obligaciones del Exportador:	Obligaciones del Importador:
<ul style="list-style-type: none"> • Significa lo mismo que CPT con la adición del seguro contra pérdida o daño a mercancía durante su transporte (hasta el punto de entrega convenido). El seguro debe contratarse amparando el 110% del valor CIP 	<ul style="list-style-type: none"> • Asumir los riesgos inherentes a la mercancía desde que el exportador la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.) • Importador debe advertirle al exportador que si desea más protección, necesita acordar expresamente monto del seguro, o concretar sus propios acuerdos para el seguro extra.











SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS / CHILE

DECLARACION DE INGRESO

Hoja Continuación

NUMERO DE IDENTIFICACION

FECHA DE ACEPTACION

Aduana	25	Despachador	26	Tipo de Operación
Consignatario		CIF		

DESCRIPCION DE MERCANCIAS

ITEM	Nombre	Cod. Arancel	Valor CIF Item
Arbitrio 1	Arbitrio 2	Ad Valorem	Cod.
Arbitrio 3	Arbitrio 4	Otro 1	Cod.
Arbitrio 5	Arbitrio 6	Otro 2	Cod.
Ajuste	Cantidad Mercancías	Unidad Medida	Precio FOB Unitario
Código Arancelario Tratado	Acuerdo Comercial	Observaciones	Otro 3
Observaciones	Observaciones	Observaciones	Otro 4
Arbitrio 1	Arbitrio 2	Ad Valorem	Cod.
Arbitrio 3	Arbitrio 4	Otro 1	Cod.
Arbitrio 5	Arbitrio 6	Otro 2	Cod.
Ajuste	Cantidad Mercancías	Unidad Medida	Precio FOB Unitario
Código Arancelario Tratado	Acuerdo Comercial	Observaciones	Otro 3
Observaciones	Observaciones	Observaciones	Otro 4
Arbitrio 1	Arbitrio 2	Ad Valorem	Cod.
Arbitrio 3	Arbitrio 4	Otro 1	Cod.
Arbitrio 5	Arbitrio 6	Otro 2	Cod.
Ajuste	Cantidad Mercancías	Unidad Medida	Precio FOB Unitario
Código Arancelario Tratado	Acuerdo Comercial	Observaciones	Otro 3
Observaciones	Observaciones	Observaciones	Otro 4
Arbitrio 1	Arbitrio 2	Ad Valorem	Cod.
Arbitrio 3	Arbitrio 4	Otro 1	Cod.
Arbitrio 5	Arbitrio 6	Otro 2	Cod.
Ajuste	Cantidad Mercancías	Unidad Medida	Precio FOB Unitario
Código Arancelario Tratado	Acuerdo Comercial	Observaciones	Otro 3
Observaciones	Observaciones	Observaciones	Otro 4
Arbitrio 1	Arbitrio 2	Ad Valorem	Cod.
Arbitrio 3	Arbitrio 4	Otro 1	Cod.
Arbitrio 5	Arbitrio 6	Otro 2	Cod.
Ajuste	Cantidad Mercancías	Unidad Medida	Precio FOB Unitario
Código Arancelario Tratado	Acuerdo Comercial	Observaciones	Otro 3
Observaciones	Observaciones	Observaciones	Otro 4

DECLARACION DE INGRESO
HOJA CONTINUACION RESUMIDA

GOBIERNO DE CHILE
SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS



NUMERO DE IDENTIFICACION		NUMERO ENCRIPADO					
CONSIGNATARIO		DESPACHADOR					
TIPO OPERACION							
Item	Código Identificación Producto (CIP)	Código Arancel	Cantidad de Mercancía (LPI)	Precio Unitario FOB	Valor CIF Item	Cantidad Unidad de Valor	Unidad de Valor
Descripción Completa de la Mercancía							
Item	Código Identificación Producto (CIP)	Código Arancel	Cantidad de Mercancía (LPI)	Precio Unitario FOB	Valor CIF Item	Cantidad Unidad de Valor	Unidad de Valor
Descripción Completa de la Mercancía							
Item	Código Identificación Producto (CIP)	Código Arancel	Cantidad de Mercancía (LPI)	Precio Unitario FOB	Valor CIF Item	Cantidad Unidad de Valor	Unidad de Valor
Descripción Completa de la Mercancía							
Item	Código Identificación Producto (CIP)	Código Arancel	Cantidad de Mercancía (LPI)	Precio Unitario FOB	Valor CIF Item	Cantidad Unidad de Valor	Unidad de Valor
Descripción Completa de la Mercancía							
Item	Código Identificación Producto (CIP)	Código Arancel	Cantidad de Mercancía (LPI)	Precio Unitario FOB	Valor CIF Item	Cantidad Unidad de Valor	Unidad de Valor
Descripción Completa de la Mercancía							
Item	Código Identificación Producto (CIP)	Código Arancel	Cantidad de Mercancía (LPI)	Precio Unitario FOB	Valor CIF Item	Cantidad Unidad de Valor	Unidad de Valor
Descripción Completa de la Mercancía							
Item	Código Identificación Producto (CIP)	Código Arancel	Cantidad de Mercancía (LPI)	Precio Unitario FOB	Valor CIF Item	Cantidad Unidad de Valor	Unidad de Valor
Descripción Completa de la Mercancía							
Item	Código Identificación Producto (CIP)	Código Arancel	Cantidad de Mercancía (LPI)	Precio Unitario FOB	Valor CIF Item	Cantidad Unidad de Valor	Unidad de Valor
Descripción Completa de la Mercancía							
Item	Código Identificación Producto (CIP)	Código Arancel	Cantidad de Mercancía (LPI)	Precio Unitario FOB	Valor CIF Item	Cantidad Unidad de Valor	Unidad de Valor
Descripción Completa de la Mercancía							
Item	Código Identificación Producto (CIP)	Código Arancel	Cantidad de Mercancía (LPI)	Precio Unitario FOB	Valor CIF Item	Cantidad Unidad de Valor	Unidad de Valor
Descripción Completa de la Mercancía							
Item	Código Identificación Producto (CIP)	Código Arancel	Cantidad de Mercancía (LPI)	Precio Unitario FOB	Valor CIF Item	Cantidad Unidad de Valor	Unidad de Valor
Descripción Completa de la Mercancía							
Item	Código Identificación Producto (CIP)	Código Arancel	Cantidad de Mercancía (LPI)	Precio Unitario FOB	Valor CIF Item	Cantidad Unidad de Valor	Unidad de Valor
Descripción Completa de la Mercancía							
Item	Código Identificación Producto (CIP)	Código Arancel	Cantidad de Mercancía (LPI)	Precio Unitario FOB	Valor CIF Item	Cantidad Unidad de Valor	Unidad de Valor
Descripción Completa de la Mercancía							
Item	Código Identificación Producto (CIP)	Código Arancel	Cantidad de Mercancía (LPI)	Precio Unitario FOB	Valor CIF Item	Cantidad Unidad de Valor	Unidad de Valor
Descripción Completa de la Mercancía							
Item	Código Identificación Producto (CIP)	Código Arancel	Cantidad de Mercancía (LPI)	Precio Unitario FOB	Valor CIF Item	Cantidad Unidad de Valor	Unidad de Valor
Descripción Completa de la Mercancía							
FIRMA DESPACHADOR							

DESPACHADOR

ANEXO N° 6: Forma Factura Comercial

RAZON SOCIAL
GIRO COMERCIAL
DIRECCIÓN
FONO FAX
COMUNA
CIUDAD

R.U.T.:
FACTURA DE EXPORTACION
EXPORT INVOICE
N°

FECHA DATE		
DA	ME	AÑO
13	03	2003

000000188-0

Clase / Customer			
Dirección / Address	País / Country	Servicio VTA / Cause	
Condición de VTA / State Term	Fecha de pago / Payment Term	Código / Document	
Tipo Embarque / Loading Way	Fecha Embarque / Delivery Date	Medio de Transporte / Transporter	Código NAB / NAB Code
Tipo Embarque / Packing Way	Pto. Embarque / Loading Port	Pto. Destino / Destination	Código N°
N° EXP. / Export License	Código N° / Package N°	Peso Neto / Net Weight	Peso Bruto / Gross Weight

Cantidad Quantity	Unidad de medida	Descripción de la Mercadería / Description of goods			Precio Unitario Unit Price	TOTAL
		GD	CP	Nombre Etiqueta		

SUBTOTAL FACTURA	US \$
Sub. Tot. - Acum.	US \$
TOTAL FOB	US \$
FLETE / FREIGHT	US \$
SEGURO / INSURANCE	US \$
OTROS / OTHER	US \$
TOTAL	

ORIGINAL: CLIENTE

ANEXO N° 7: Forma Bill of Lading

BILL OF LADING					
(2) SHIPPER			BILL OF LADING FSM (3) FOR PARTICULARS OF DELIVERY APPLY WITH THIS B/L TO: ORIGINAL		(1) Nº BILL OF LADING
(4) CONSIGNEE					
(5) NOTIFY PARTY					
(6) OCEAN VESSEL	(7) VOYAGE				
(8) PLACE OF RECEIPT	(9) PORT OF LOADING				
(10) PORT OF DISCHARGE	(11) PLACE OF DELIVERY				
(12) MARKS & NOS.	(13) Nº OF PACKAGES	(14) KIND OF PACKAGES	(15) DESCRIPTION OF GOODS	(16) GROSS WEIGHT KGS	(17) M³
(18) CONTAINER Nº			(20) TOTAL NUMBER OF PACKAGES OR OTHER UNITS RECEIVED BY - FS - (IN WORDS)		Received in separate paid order and contents except as otherwise noted the (see number of contents of packages or units enumerated below) for transportation from the place of receipt or the port of discharge subject to the terms hereof. One of the original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the Goods or delivery order. On presentation of this document (copy attached) to the Carrier by or on behalf of the Holder the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall remain attached to the Bill of Lading until the original endorsed hereby has been made between them. In witness whereof the number of original Bills of Lading stated below have been signed one of which being accomplished the others to be void.
(19) SEAL Nº					
(21) FREIGHT & CHARGES		(21a) RATE	(21b) PER	(21c) PREPAID	(21d) COLLECT
(22) PREPAID / PAYABLE AT		(23) NUMBER OF ORIGINAL BILLS		(24) PLACE AND DATE OF B/L ISSUE	
FORWARDING AGENTS				IFS AS AGENTS OF NEUTRAL MARITIME SERVICE	
				AS CARRIER	

ANEXO N° 8: Air Waybill

AIR WAYBILL


Shipper's Name and Address		Shipper's Account Number		Not Negotiable Air Waybill Issued by	
Consignee's Name and Address		Consignee's Account Number		Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity. It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREOF BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying supplemental charge if required.	
Issuing Carrier's Agent Name and City		Accounting information			
Agent's IATA Code		Account File			
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing					
To	By First Carrier	Routing and destination	to	by	to
Airport of Destination	Flight No.	Class of Service	Flight No.	Flight No.	Flight No.
Amount of Insurance				INSURANCE - If Carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked -Amount of insurance-	
Handling Information					
					Decision contrary to U.S. Law prohibited
No. of Pieces (GPI)	Gross Weight	Net Weight	Rate Class	Chargeable Weight	Rate
			Commodity Item No.		Charge
					Total
Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)					
Prepaid		Weight Charge		Collect	
Other Charges					
Valuation Charge					
Tax					
Total Other Charges Due Agent					
Total Other Charges Due Carrier					
Total Prepaid					
Total Collect					
Currency Conversion Rates		CC Charges in Dest. Currency			
For Carriers Use only at Destination		Charges at Destination		Total Collect Charges	
Executed on (date)				at (place)	
				Signature of Issuing Carrier or Agent	
Signature of Shipper or his Agent					

ANEXO N° 9: Carta Porte

ANEXO N° 17

CARTA PORTE

Ejemplar para el remitente

1 Remitente (nombre, domicilio, país)		CARTA DE PORTE INTERNACIONAL  <small>Este transporte queda sometido, no obstante la cláusula contraria, al Convenio sobre el Comercio de Transportes Internacionales de Mercancías por Carretera (CMR)</small>																																
2 Consignatario (nombre, domicilio, país)		16 Porteador (nombre, domicilio, país)																																
3 Lugar de entrega de la mercancía (lugar, país)		17 Porteadores sucesivos (nombre, domicilio, país)																																
4 Lugar y fecha de carga de la mercancía (lugar, país, fecha)		18 Reservas y observaciones del porteador																																
5 Documentos anexos																																		
6 Marcas y número	7 N° de bultos	8 Clase de embalaje	9 Naturaleza de la mercancía	10 N° Estadística	11 Peso bruto Kg.	12 Volumen m³																												
Class	Number	Letter	(ADR)																															
13 Instrucciones del remitente			19 Estipulaciones particulares																															
14 Forma de pago <input type="checkbox"/> Porte pagado <input type="checkbox"/> Porte debido			20 A pagar																															
			<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Remitente</th> <th>Moneda</th> <th>Consignatario</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Prado del transporte</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Descuentos</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Líquido/Balanza</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Suplementos</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Gastos Accesorios</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>					Remitente	Moneda	Consignatario	Prado del transporte				Descuentos				Líquido/Balanza				Suplementos				Gastos Accesorios				TOTAL			
				Remitente	Moneda	Consignatario																												
			Prado del transporte																															
			Descuentos																															
Líquido/Balanza																																		
Suplementos																																		
Gastos Accesorios																																		
TOTAL																																		
21 Formalizado en				15 Reembolso																														
22		23		24 Recibo de la mercancía																														
Firma y sello del remitente		Firma y sello del transportista		Lugar a																														
				Firma y sello del consignatario																														

TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE - ESTADOS UNIDOS

United States - Chile Free Trade Agreement CERTIFICATE OF ORIGIN (Instructions on reverse)

Tratado de Libre Comercio Chile - Estados Unidos CERTIFICADO DE ORIGEN (Instrucciones al reverso)

<p>1 Exporter's Name, Address and Tax Identification Number: Nombre, dirección y Número de Rol Único Tributario del exportador</p>	<p>2 Blanket Period: Período que cubre:</p> <p style="text-align: center;">From D M Y-A To D M Y-A De A A</p>										
<p>3 Producer's Name, Address and Tax Identification Number: Nombre, dirección y Número de Rol Único Tributario del productor:</p>	<p>4 Importer's Name, Address and Tax Identification Number: Nombre, dirección y Número de Rol Único Tributario del importador:</p>										
<p>5 Description of Good(s) - Descripción del (los) bien (es)</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 25%; padding: 5px;">6 HS Tariff Classification Clasificación Arancelaria</td> <td style="width: 25%; padding: 5px;">7 Preference Criterion Criterio para trato preferencial</td> <td style="width: 25%; padding: 5px;">8 Producer Productor</td> <td style="width: 25%; padding: 5px;">9 RVC VCR</td> <td style="width: 25%; padding: 5px;">10 Country of Origin País de origen</td> </tr> <tr style="height: 150px;"> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	6 HS Tariff Classification Clasificación Arancelaria	7 Preference Criterion Criterio para trato preferencial	8 Producer Productor	9 RVC VCR	10 Country of Origin País de origen					
6 HS Tariff Classification Clasificación Arancelaria	7 Preference Criterion Criterio para trato preferencial	8 Producer Productor	9 RVC VCR	10 Country of Origin País de origen							
<p>11 I certify that: - The information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document. - I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this Certificate, and to inform, in writing, all persons to whom the Certificate was given of any changes that would affect the accuracy or validity of this Certificate; - The goods originated in the territory of one or more of the Parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the United States-Chile Free Trade Agreement, and unless specifically exempted in Article 4.11 of Annex 4.1, there has been no further production or any other operation outside the territories of the Parties; and This Certificate consists of _____ pages, including all attachments Este Certificado se compone de _____ hojas incluyendo todos sus anexos.</p>											
<p>Authorized Signature - Firma autorizada</p>	<p>Company - Empresa</p>										
<p>Name - Nombre</p>	<p>Title - Cargo</p>										
<p>Date - Fecha D M Y-A Telephone - Teléfono</p>	<p>FAX - Fax</p>										
<p>12. Observaciones</p>											

TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE – CANADA

Canada-Chile Free Trade Agreement **Accord de libre-échange Canada-Chili** **Acuerdo de Libre Comercio Chile-Canadá**
CERTIFICATE OF ORIGIN **CERTIFICAT D'ORIGINE** **CERTIFICADO DE ORIGEN**
(Instructions on reverse) **(Instructions au verso)** **(Instrucciones al reverso)**

Please Print or Type - Veuillez écrire en majuscules ou à la machine - Llenar a máquina o con letra de molde

1 Exporter's Name and Address: Nom et adresse de l'exportateur: Nombre y dirección del exportador	2 Blanket Period: Période globale: Período que cubra: <div style="text-align: center; font-size: x-small;"> From D J M Y A To Du Au De A </div>							
Tax Identification Number Numéro d'identification aux fins de l'impôt Número de Rol Único Tributario	3 Producer's Name and Address: Nom et adresse du Producteur: Nombre y domicilio del productor:							
Tax Identification Number Numéro d'identification aux fins de l'impôt Número de Rol Único Tributario	4 Importer's Name and Address: Nom et adresse de l'importateur: Nombre y domicilio del importador:							
Tax Identification Number Numéro d'identification aux fins de l'impôt Número de Rol Único Tributario	Tax Identification Number Numéro d'identification aux fins de l'impôt Número de Rol Único Tributario							
5 Description of Good(s) - Description des produits - Descripción del (los) bien (es)	6 HS Tariff Classification N° de classement tarifaire SH Clasificación Arancelaria	7 Preference Criterion Critère de préférence Criterio para trata preferencial	8 Producer Producteur Productor	9 RVC TVR VCR	10 Country of Origin Pays d'origine País de origen			
11 <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 33%; border: none; vertical-align: top; padding: 5px;"> I certify that: - The information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document. - I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this Certificate, and to inform, in writing, all persons to whom the Certificate was given of any changes that would affect the accuracy or validity of this Certificate. - The goods originated in the territory of one or more of the Parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the Canada-Chile Free Trade Agreement, and unless specifically exempted in Article D-11 of Annex D-01, there has been no further production or any other operation outside the territories of the Parties; and This Certificate consists of _____ pages, including all attachments. Ce présent Certificat se compose de _____ pages, y compris les pièces jointes. Este Certificado se compone de _____ </td> <td style="width: 33%; border: none; vertical-align: top; padding: 5px;"> J'atteste que: - Les renseignements fournis dans le présent document sont exacts et je me charge de prouver, au besoin, ce qui y est avancé. Je comprends que je suis responsable de toutes fausses assertions ou omissions importantes faites dans le présent document ou s'y rapportant. - Je conviens de conserver et de produire aux demandes les documents nécessaires à l'appui du certificat et d'informer, par écrit, toute personne à qui il a été remis, des changements qui pourraient influir sur son exactitude ou sa validité. - Les marchandises sont originaires du territoire de l'une ou de plusieurs des parties et sont conformes aux exigences relatives à l'origine prévues dans l'Accord de libre-échange Canada-Chili et, sauf exemption expresse à l'article D-11 ou à l'Annexe D-01, n'ont subi aucune production supplémentaire ou autre transformation à l'extérieur du territoire des Parties. _____ pages, incluyendo todos sus anexos. </td> <td style="width: 33%; border: none; vertical-align: top; padding: 5px;"> Declaro bajo juramento que: -La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. - Los bienes son originarios del territorio de una o ambas Partes y cumplen con todos los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Acuerdo de Libre Comercio Chile-Canadá, no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el Artículo D-11 o en el Anexo D-01. </td> </tr> </table>						I certify that: - The information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document. - I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this Certificate, and to inform, in writing, all persons to whom the Certificate was given of any changes that would affect the accuracy or validity of this Certificate. - The goods originated in the territory of one or more of the Parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the Canada-Chile Free Trade Agreement, and unless specifically exempted in Article D-11 of Annex D-01, there has been no further production or any other operation outside the territories of the Parties; and This Certificate consists of _____ pages, including all attachments. Ce présent Certificat se compose de _____ pages, y compris les pièces jointes. Este Certificado se compone de _____	J'atteste que: - Les renseignements fournis dans le présent document sont exacts et je me charge de prouver, au besoin, ce qui y est avancé. Je comprends que je suis responsable de toutes fausses assertions ou omissions importantes faites dans le présent document ou s'y rapportant. - Je conviens de conserver et de produire aux demandes les documents nécessaires à l'appui du certificat et d'informer, par écrit, toute personne à qui il a été remis, des changements qui pourraient influir sur son exactitude ou sa validité. - Les marchandises sont originaires du territoire de l'une ou de plusieurs des parties et sont conformes aux exigences relatives à l'origine prévues dans l'Accord de libre-échange Canada-Chili et, sauf exemption expresse à l'article D-11 ou à l'Annexe D-01, n'ont subi aucune production supplémentaire ou autre transformation à l'extérieur du territoire des Parties. _____ pages, incluyendo todos sus anexos.	Declaro bajo juramento que: -La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. - Los bienes son originarios del territorio de una o ambas Partes y cumplen con todos los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Acuerdo de Libre Comercio Chile-Canadá, no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el Artículo D-11 o en el Anexo D-01.
I certify that: - The information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document. - I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this Certificate, and to inform, in writing, all persons to whom the Certificate was given of any changes that would affect the accuracy or validity of this Certificate. - The goods originated in the territory of one or more of the Parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the Canada-Chile Free Trade Agreement, and unless specifically exempted in Article D-11 of Annex D-01, there has been no further production or any other operation outside the territories of the Parties; and This Certificate consists of _____ pages, including all attachments. Ce présent Certificat se compose de _____ pages, y compris les pièces jointes. Este Certificado se compone de _____	J'atteste que: - Les renseignements fournis dans le présent document sont exacts et je me charge de prouver, au besoin, ce qui y est avancé. Je comprends que je suis responsable de toutes fausses assertions ou omissions importantes faites dans le présent document ou s'y rapportant. - Je conviens de conserver et de produire aux demandes les documents nécessaires à l'appui du certificat et d'informer, par écrit, toute personne à qui il a été remis, des changements qui pourraient influir sur son exactitude ou sa validité. - Les marchandises sont originaires du territoire de l'une ou de plusieurs des parties et sont conformes aux exigences relatives à l'origine prévues dans l'Accord de libre-échange Canada-Chili et, sauf exemption expresse à l'article D-11 ou à l'Annexe D-01, n'ont subi aucune production supplémentaire ou autre transformation à l'extérieur du territoire des Parties. _____ pages, incluyendo todos sus anexos.	Declaro bajo juramento que: -La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. - Los bienes son originarios del territorio de una o ambas Partes y cumplen con todos los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Acuerdo de Libre Comercio Chile-Canadá, no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el Artículo D-11 o en el Anexo D-01.						
Authorized Signature - Signature autorisée - Firma autorizada			Company - Société - Empresa					
Name - Nom - Nombre			Title - Titre - Cargo					
Date - Fecha	D-J	M	Y-A	Telephone - Téléphone - Teléfono	FAX - Télécopieur - Fax			

TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE – MEXICO

Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos
Certificado de Origen
 (Instrucciones al Reverso)

Llenar a máquina o con letra de imprenta o molde

1. Nombre y domicilio del exportador Teléfono: _____ Fax: _____ Número de Registro Fiscal: _____		2. Periodo que cubre: D D M M A A D D M M A A Desde: ____/____/____/____/____/____ Hasta: ____/____/____/____/____/____			
3. Nombre y domicilio del productor Teléfono: _____ Fax: _____ Número de Registro Fiscal: _____		4. Nombre y domicilio del importador Teléfono: _____ Fax: _____ Número de Registro Fiscal: _____			
5. Descripción del (los) bien(es)	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Productor	9. Método utilizado (VCR)	10. Otras Instancias
11. Observaciones:					
12. Declaro bajo protesta de decir verdad que: - La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. - Los bienes son originarios del territorio de una o ambas partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos, no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 4-17 o en el Anexo 4-03. Este Certificado consta de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.					
Firma autorizada:			Empresa:		
Nombre:			Cargo:		
D D M M A A			Teléfono: _____ Fax: _____		
Fecha: ____/____/____/____/____/____					

TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE – COREA

TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE - COREA
CERTIFICADO DE ORIGEN

Numero de Emisión:

1: Exportador (Nombre y Domicilio)					
El número de registro fiscal:					
2: Productor (Nombre y Domicilio)			3: Importador (Nombre y Domicilio)		
El número de registro fiscal:					
4. Descripción del bien(es)	5. No. SA	6. Criterio Preferencial	7. Productor	8. Valor de Contenido Regional	9. País de Origen
10. Observaciones:					
11: Certificación de origen					
Declaro bajo juramento que: <ul style="list-style-type: none"> ● La información en este documento es verdadera y precisa y asumo la responsabilidad de proveer esta representación. Entiendo que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión material realizada o en conexión con este documento. ● Estoy de acuerdo en mantener y presentar, bajo requerimiento, documentación necesaria para avalar este certificado, y de informar de forma escrita, a toda persona a la cual le fue entregado este certificado de cualquier cambio que puedan afectar la certeza o validez de este certificado. ● Los bienes son originarios del territorio de las Partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE-COREA, no han sido objeto de procesamientos ulteriores o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes conforme al artículo 4.12 del Tratado. 					
Firma Autorizada			Nombre de Empresa		
Nombre (Letra Imprenta o Imprimir)			Titulo o Cargo		
Fecha(DD/MM/AÑO)			Teléfono / Fax / Correo electrónico		

TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE – CENTROAMERICA

Tratado de Libre Comercio entre los Gobiernos de las Repúblicas de Chile, Costa Rica,
El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

Certificado de Origen

(Instrucciones al Reverso)

Llenar a máquina o con letra de imprenta o molde

1. Nombre y domicilio del exportador: Teléfono: Fax: Correo electrónico: Número de Registro Fiscal:		2. Periodo que cubre: D M A D M A Desde: ____/____/____/ Hasta: ____/____/____/		
3. Nombre y domicilio del productor: Teléfono: Fax: Correo electrónico: Número de Registro Fiscal:		4. Nombre y domicilio del importador: Teléfono: Fax: Correo electrónico: Número de Registro Fiscal:		
5. Descripción de la(s) mercancía(s)	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Productor	9. Otras Instancias
10. Observaciones:				
11. Declaro bajo fe de juramento o bajo promesa de decir verdad que: - La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. - Las mercancías son originarias del territorio de una o más Partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado, no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 4-14 o en el Anexo 4-03. Este Certificado consta de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.				
12. Firma autorizada:		Empresa:		
Nombre:		Cargo:		
D M A Fecha: ____/____/____/		Teléfono: Fax:		

Tratado de Libre Comercio entre los Gobiernos de las Repúblicas de Chile, Costa Rica,
El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

Certificado de Origen
Hoja anexa

Llenar a máquina o con letra de imprenta o molde

5. Descripción de la(s) mercancía(s)	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Productor	9. Otras Instancias
Firma autorizada:				Número de hoja anexa:
Nombre:				

TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE – EFTA

SOLICITUD DE CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS

1. Exportador (nombre, dirección completa y país)	EUR.1 N° A	
	Véanse las notas del reverso antes de rellenar el impreso	
3. Destinatario (nombre, dirección completa y país) (mención facultativa)	2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre	
 y (indíquese el país, grupo de países o territorios correspondientes)	
6. Información relativa al transporte (mención facultativa)	4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos	5. País, grupo de países o territorio de destino
	7. Observaciones	
8. Número de orden, marcas y numeración; número y naturaleza de los bultos (1); Designación de las mercancías(2)	9. Masa bruta (kg) u otra medida (litros, m3, etc.)	10. Facturas (mención facultativa)

(1) Si la mercancía no está embalada, indíquese el número de artículos o declárese "a granel", según sea el caso.

(2) Incluye la clasificación arancelaria de la mercancía a nivel de partida (código de 4 dígitos).

ACUERDO DE ASOCIACION CHILE - UNION EUROPEA

DECLARACION DEL EXPORTADOR

El que suscribe, exportador de las mercancías designadas en el anverso,

DECLARA que estas mercancías cumplen los requisitos exigidos para la obtención del certificado anexo;

PRECISA que las circunstancias que han permitido que estas mercancías cumplan tales requisitos antes
apuntados son:

.....
.....
.....

PRESENTA Los documentos justificativos siguientes (1):

.....
.....
.....

SE COMPROMETE a presentar, a petición de las autoridades competentes, todo justificante
suplementario que éstas consideren necesario con el fin de expedir el
certificado anexo, y se compromete a aceptar, si fuera necesario,
cualquier control por parte de dichas autoridades de su contabilidad y
de las circunstancias de la fabricación de las mencionadas mercancías;

SOLICITA la expedición del certificado anexo para estas mercancías.

(lugar y fecha)

(Firma)

(1) Por ejemplo: documentos de importación, certificado de circulación, facturas, declaraciones del fabricante, etc., referentes a los productos empleados en la fabricación
o a las mercancías reexportadas en el mismo estado.

SOLICITUD DE CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS

1. Exportador (nombre, dirección completa y país)	EUR.1 N° A	
	Véanse las notas del reverso antes de rellenar el impreso	
3. Destinatario (nombre, dirección completa y país) (mención facultativa)	2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre	
 y (indíquese el país, grupo de países o territorios correspondientes)	
6. Información relativa al transporte (mención facultativa)	4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos	5. País, grupo de países o territorio de destino
	7. Observaciones	
8. Número de orden, marcas y numeración; número y naturaleza de los bultos (1); Designación de las mercancías(2)		9. Masa bruta (kg) u otra medida (litros, m3, etc.)
		10. Facturas (mención facultativa)

(1) Si la mercancía no está embalada, indíquese el número de artículos o declárese "a granel", según sea el caso.
 (2) Incluye la clasificación arancelaria de la mercancía a nivel de partida (código de 4 dígitos).

ACUERDO ESTRATEGICO TRANSPACIFICO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA

**TRANS-PACIFIC STRATEGIC ECONOMIC PARTNERSHIP AGREEMENT
CERTIFICATE OF ORIGIN**

Issuing Number:

1: Exporter (Name and Address)					
Tax ID No:					
2: Producer (Name and Address)			3: Importer (Name and Address)		
Tax ID No:					
4. Description of Good(s)	5. HS No.	6. Preference Criterion	7. Producer	8. Regional Value	9. Country of Origin
				Content	
<p>10: Certification of Origin I certify that:</p> <ul style="list-style-type: none"> The information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for providing such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document. I agree to maintain and present upon request, documentation necessary to support this certificate, and to inform, in writing, all persons to whom the certificate was given of any changes that could affect the accuracy or validity of this certificate. The goods originated in the territory of the Parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in TRANS-PACIFIC STRATEGIC ECONOMIC PARTNERSHIP AGREEMENT, and there has been no further production or any other operation outside the territories of the Parties in accordance with Article 4.11 of the Agreement. 					
Authorised Signature			Company Name		
Name (Print or Type)			Title		
Date (DD/MM/YY)			Telephone / Fax / E-mail		

ANEXO N° 11: Entrevistas a participantes del Comercio Exterior

A continuación, se mostrarán dos entrevistas realizadas a dos personas, participantes de diferentes áreas del Comercio Internacional.

- Claudia Chaparro Osorio, ex directora regional metropolitana de Prochile, actual jefa de alianzas estratégicas

1) ¿Cuál es la función de Prochile?

La función de Prochile es aumentar las exportaciones chilenas de todas aquellas empresas que tengan potencial exportador y ayudar a todos aquellos exportadores a que diversifiquen su mercado, la idea es que vayan creciendo, los que hoy no exportan que exporten y los que exportan, que importen más, por esto, yo diría que nuestra relación, es una relación directa, como institución ayudamos a las empresas que tengan ofertas portables.

2) ¿Trabajan con Micro empresas?

Sí, hoy en día las micro empresas se han ido incorporando al comercio internacional, tenemos exportaciones pequeñas, que trabajan con sus sitios web, venden a través de plataformas y ejercen el comercio internacional.

3) ¿Que porcentaje de las organizaciones que apoyan pertenecen a esta categoría?

Como te comentaba, hoy en día, las Micro empresas han ido en crecimiento, incorporándose de manera creciente, si tuviese que dar una cifra diría que el 30 o 40 % empresas que trabajamos son pequeñas.

4) ¿Qué servicios brindan a las pequeñas empresas?

Capacitación, eso es en lo que más aportamos, todas las organizaciones que requieren de nuestros servicios deben tener ofertas portables, es decir, deben ser un negocio, uno que ya se encuentre funcionando, que posea estándares de calidad, que muestre que son sustentables, que tienen un negocio. Cuando nosotros apoyamos a una empresa para ofrecer los productos en el exterior, esa empresa va en representación de Chile, por lo tanto, su desempeño puede afectar a muchos otros exportadores si es deficiente, ya que la representación es del país más que de una empresa en particular, no podemos salir a probar negocios.

5) ¿Que consejo le daría a una MIPME que quiere hacer comercio internacional?

Aconsejaría que aprovechen los beneficios que entrega el estado para las pequeñas empresas, infórmense y capacítense.

6) ¿Cuál es la mayor debilidad de las MIPES?

Su mayor debilidad es la falta de información, es difícil, muchas empresas, en la mayoría, el que hace el producto es el mismo que lo vende y también, quien consigue el financiamiento para su fabricación, por lo que no es posible que esa persona sea un experto en todas esas áreas, por eso creo que la capacitación es muy importante.

7) Si tuviese que guiar a una persona que tiene un producto, pero quiere internacionalizar su negocio ¿qué consejo le daría?

Le diría que se capacite, especialmente en un área, las de las plataformas web, hoy se puede comprar y vender a través de ellas, por esto creo que esa es una buena inversión.

8) ¿Por qué recalca tanto la capacitación para las MIPES?

En realidad, creo que la capacitación es buena para todas las empresas, pero la idea es disminuir la brecha de conocimientos, que las pequeñas empresas puedan tener más y mejores oportunidades en el comercio internacional, ya que las grandes empresas cuentan con los recursos para capacitar a sus trabajadores o para tener encargados de área que sirvan de guía, cosa que no sucede en las pequeñas empresas.

9) Usted mencionó que Prochile capacitaba a los empresarios ¿Como se llevan a cabo estas capacitaciones?

Los empresarios son invitados a participar en cursos de capacitación, donde están todo el día en un hotel, en ellos, exponen diferentes especialistas y muchas veces empresarios, como ellos, que hoy tienen un negocio que funciona, pero que comenzaron de la misma manera, por lo que pueden contar sus experiencias, tanto sus errores como aciertos, para que todos puedan aprender desde la experiencia de un par.

10) ¿Es necesaria una entidad como Prochile para los importadores?

No, ya que existen los agregados comerciales de cada país en las embajadas, por lo que son ellos los encargados de promover los negocios entre Chile y su nación, ya que ellos son los más beneficiados. Hoy en día, existen cámaras las que prestan servicios entregando información respecto al país, sus ferias, etc.

11) ¿Mayor aporte de las pequeñas empresas?

Bueno nuestro foco es la pyme porque sabemos que es quien proporciona gran parte de las oportunidades de empleo del país, y si hay empleo, le va bien a Chile.

12) ¿Qué ventajas poseen las Pymes?

Las pymes son mucho más flexibles que una empresa grande, tiene mayor capacidad para adaptarse a los requerimientos externos

13) Desventajas de las Pymes

Creo que la desventaja podría estar en agilizar un poco más los procesos, actúan muchas entidades, por ejemplo, para dar aprobación, todo requiere tiempo y a veces el tiempo puede ser

14) ¿Cree que hay algún punto que el estado se encuentre en deuda con el comercio internacional?

Siempre hay oportunidades de mejora, nuestra institución siempre ha ido cambiando en el tiempo, estamos constantemente mirando afuera para aprender, hacer todos los procesos más expeditos, hemos aprendido, avanzado, siempre estamos avanzando.

- Hernán Solís Jofré, Ejecutivo banca empresas Banco Chile.

1) ¿El Banco Chile, trabaja con Micro empresas?

No, trabaja con Pequeñas, Medianas y Grandes.

2) ¿Como clasifican las empresas?

Los bancos clasifican a las empresas por las ventas, este y todos los bancos, las pequeñas empresas son las que venden hasta 25.000UF anuales, las medianas empresas son aquellas que venden entre 25000 y 50.000 UF anuales y las grandes empresas son todas aquellas que venden sobre 50.000 UF anuales.

3) ¿Los beneficios son iguales para todas las empresas?

No, cada segmento tiene su propia oferta, quien más grande es tiene mayores beneficios, menores tasas.

4) ¿Cuáles son las formas de pago que ustedes trabajan?

Carta de crédito y Pago contado.

5) ¿Como es el proceso para el pago mediante carta de crédito?

El cliente nos envía la proforma y el banco en ese momento interviene, realiza sus averiguaciones acerca del exportador.

6) ¿De qué forma intervienen?

El cliente manda instrucciones y nosotros hacemos lo que él dice, el banco puede darle recomendación al importador, pero nada más.

7) ¿Como son las cartas de créditos?

Las cartas de crédito son a plazo de 180 días y puede ser prorrogable incluso hasta 90 días y su costo es algo así como el 0.9%.

8) ¿Qué requisitos piden para otorgar carta de crédito?

Es necesario una cuenta madre, es una cuenta corriente, también, buen comportamiento crediticio, debe corresponder lo que quiere importar con su giro, debe tener capacidad de pago, el banco aprueba una línea de Comex (crédito) para trabajar.

Es necesaria tener la carpeta tributaria actualizada, el patrimonio, el balance, es estado de cada socio, son puntos determinantes para la línea de crédito

9) ¿Cuál es la ventaja de trabajar con carta de crédito?

Si soy ordenado, tengo 180 días para pagar, el productor demora 30 días en enviar la mercancías y 30 días en llegar, tengo 120 días para vender antes de comenzar a pagar y puedo comenzar a propagar la deuda.

10) ¿Como es el proceso de pago contado?

Nuestros clientes pueden visitar una página que brinda el banco, sin costo, donde el cliente tiene una cuenta en dólares y su propia página, donde cada cliente puede crear su orden de pago y enviarla al otro banco, luego recibe una notificación que la transacción fue hecha.

11) ¿Qué sugerencia le daría un importador que tiene un pequeño negocio?

Le diría que se capacite, puesto que en Chile muchas empresas son formadas por personas no idóneas para los cargos, ya sea porque es una empresa familiar o por falta de recursos, a las empresas pequeñas les falta información.

BIBLIOGRAFÍA

- ¿ *Que es un LED?* (s.f.). Obtenido de AMS LED Lighting Store:
<http://www.amspanama.com/acerca-de-led/que-es-un-led/>
- (2005). Obtenido de Repositorio Académico Universidad de Chile:
http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2005/de-marro_f/pdfAmont/de-marro_f.pdf
- AliExpress. (2017). *AliExpress*. Obtenido de <http://activities.aliexpress.com/es/faq3.php>
- Arellano, P., & Schuster, T. (Septiembre de 2015). *Informe de resultados: Empresas Chilenas*. Obtenido de inisterio de Economía, Fomento y Turismo:
<http://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2015/09/Informe-de-resultados-empresas-chilenas.pdf>
- Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. (01 de Diciembre de 2003). Obtenido de Ley Chile: <https://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=29924>
- Centro Cultivo. (s.f.). *Centro Cultivo*. Obtenido de <http://centrocultivo.cl/empresa/>
- Cervantes, J. (10 de Noviembre de 2010). *Historia de las Pymes*. Obtenido de Pymes de Mexico:
<https://pymesdemexico.wordpress.com/2010/11/10/historia-de%C2%A0las%C2%A0pymes/>
- DIRECON. (s.f.). *DIRECON*. Obtenido de <https://www.direcon.gob.cl/preguntas-frecuentes/incoterms-o-modalidades-de-venta/>
- ICC CHILE. (06 de Enero de 2015). *Revista Logistec*. Obtenido de <http://www.revistalogistec.com/index.php/freight-management/comercio-exterior/item/497-incoterms-2010-herramientas-de-apoyo-para-el-comercio-exterior>
- Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción. (03 de Febrero de 2010). *LEY NÚM. 20.416*. Obtenido de Biblioteca del Congreso Nacional de Chile:
<http://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=1010668>
- Ministerio de Relaciones Exteriores. (Diciembre de 2009). *20 años de la Evolución del Comercio Exterior Chileno*. Obtenido de DIRECON:
<https://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2013/09/20-a%C3%B1os-de-la-Evoluci%C3%B3n-del-Comercio-Ext.-Chileno11.pdf>
- Programa de Gobierno Michelle Bachelet 2014-2018*. (s.f.). Obtenido de Pymes.cl:

<http://www.mipymes.cl/2014/compromiso-de-michelle-bachelet-con-las-mipymes-2014-2018/>

Real Academia Española . (s.f.). *Diccionario de la Lengua Española*. Obtenido de Real Academia Española : <http://dle.rae.es/?id=N3aTKdm>

Revista Logistec. (2015). Incoterms 2010 Herramienta de Apoyo para el Comercio Exterior. *Revista Logistec*, <http://www.revistalogistec.com/~revistal/index.php/freight-management/comercio-exterior/item/497-incoterms-2010-herramientas-de-apoyo-para-el-comercio-exterior>.

Servicio de Cooperación Técnica. (2013). *SERCOTEC*. Obtenido de <https://www.sercotec.cl/Portals/0/MANUALES/situaci%C3%B3n%20de%20la%20microempresa.pdf>

Servicio de Impuestos Internos. (Septiembre de 2016). *Estadísticas de empresas por tamaño según ventas*. Obtenido de Servicio de Impuestos Internos: http://www.sii.cl/estadisticas/empresas_tamano_ventas.htm

Servicio de Impuestos Internos. (s.f.). *Empresas por tamaños: PYMES*. Obtenido de Servicio de Impuestos Internos: http://www.sii.cl/contribuyentes/empresas_por_tamano/pymes.pdf

Servicio Nacional de Aduanas. (2017). *ADUANAS CHILE*. Obtenido de <https://www.aduana.cl/preguntas-frecuentes-importaciones/aduana/2007-02-28/161116.html>

Sociedad de Fomento Fabril. (s.f.). *Clasificación PYMES*. Obtenido de SOFOFA: <http://www.sofofa.cl/sofofa/index.aspx?channel=430>

Tesorería General de la República. (2017). *Tesorería General de la República*. Obtenido de <http://www.tesoreria.cl/info/ayuda/index.php/pagos-patentes-e-impuestos/240-pagar-derechos-aduaneros-por-la-importacion-de-mercaderias-o-bienes>

Valenzuela, R. (2011). Comercio Exterior todos lo hacen ¿ y yo sé? En R. Valenzuela. Santiago: Legal Publishing.

Ventajas de los LED. (s.f.). Obtenido de AMS LED Lighting Store: <http://www.amspanama.com/acerca-de-led/ventajas-de-las-led/>