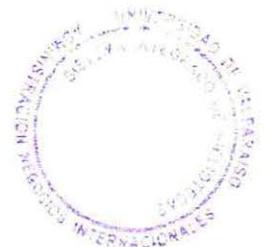




UNIVERSIDAD DE VALPARAISO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

IMPORTANCIA DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA DE CORTO PLAZO EN  
EL PROCESO DE EXPORTACIÓN

Autor  
MARJORIE ESTEPHANIE SOTOMAYOR MOMBERG



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  
NEGOCIACIONES INTERNACIONALES TÍTULO PROFESIONAL DE  
ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

PROFESOR GUIA: ADRIANA LATORRE V.

Viña del Mar, Octubre de 2015

UNIVERSIDAD DE VALPARAISO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

IMPORTANCIA DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA DE CORTO PLAZO EN  
EL PROCESO DE EXPORTACIÓN

Autor  
MARJORIE ESTEPHANIE SOTOMAYOR MOMBERG

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  
NEGOCIACIONES INTERNACIONALES TÍTULO PROFESIONAL DE  
ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

PROFESOR GUIA: ADRIANA LATORRE V.

Viña del Mar, Octubre de 2015

## AGRADECIMIENTOS

El presente informe ha sido preparado por un tiempo bastante extenso y en cada etapa de este, hubo personas que aportaron de una u otra forma, ya sea dando palabras de ánimo o contestando cada una de las preguntas y dudas que tenía, a todos ellos, ¡gracias!

A mi madre, que es la persona por la cual he podido lograr la mayoría de las cosas grandes en mi vida, le debo el eterno agradecimiento, porque sin ella nunca podría haber estudiado.

A mis hijos, son lo máximo que Dios me ha dado y cada una de las cosas que hago en la vida las hago pensando en ellos. Son el gran motor que me ayudó a terminar esta etapa. Cada vez que sentía que no lo iba a lograr, los veía sonreír y todo sacrificio valía la pena.

A mi profesora guía, ya que a pesar de haber dejado este proyecto de lado por bastante tiempo, ella siempre estuvo ahí para ayudarme.

Y por último, pero uno de los más importantes, Mauricio, sin ti nada de esto podría haberse logrado, porque cuando yo quería tirar todo por la borda y sentía que no iba a poder terminar, estabas tú apoyándome desde lo más pequeño hasta lo más grande y siempre creíste en mí, Te Amo!

## INDICE

AGRADECIMIENTOS .....	2
INDICE .....	3
INTRODUCCIÓN .....	7
<u>CAPITULO I: ANTECEDENTES DE LA PRACTICA PROFESIONAL</u> .....	9
1.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA .....	9
1.1.1 Reseña Histórica .....	9
1.1.2 Misión .....	10
1.1.3 Visión .....	10
1.1.4 Servicios .....	11
1.1.5 Mercado .....	12
1.1.6 Estructura Organizacional .....	13
1.1.7 Principales Políticas .....	14
1.2 DESCRIPCION DE LAS FUNCIONES REALIZADAS .....	14
1.2.1 Trabajo desarrollado .....	14
1.2.2 Razones que impulsan el tema a desarrollar .....	17
<u>CAPÍTULO II/ DESARROLLO DEL TEMA</u> .....	18
2.1 OBJETIVOS GENERALES Y ESPECIFICOS .....	18

2.1.1	Objetivo general.....	18
2.1.2	Objetivo específico .....	18
2.1	MARCO TEÓRICO .....	19
2.2.1	Exportación.....	19
2.2.2	Exportación en Chile .....	19
2.2.3	Exportación actores, entidades u organismos que participan en una operación de exportación .....	22
2.2.3.1	Exportador.....	22
2.2.3.2	Importador.....	22
2.2.3.3	Banco Central de Chile .....	22
2.2.3.4	Servicio Nacional de Aduanas .....	23
2.2.3.5	Aduanas.....	23
2.2.3.6	Agente de Aduanas .....	24
2.2.3.7	Otros organismos .....	24
2.2.4	El proceso de exportación.....	25
2.2.4.1	La Oferta .....	25
2.2.4.2	Modalidades de Venta.....	27
2.2.4.3	Vías de embarque para exportaciones.....	29
2.2.4.4	Rol del Agente de Aduanas en la exportación .....	30

2.2.4.5	Descripción de la carga .....	35
2.2.4.6	El contenedor .....	37
2.2.4.7	El pallets.....	39
2.2.4.8	Incoterms.....	40
2.2.5	Planificación financiera de corto plazo y su importancia en el proceso de exportación .....	45
2.2.5.1	Fuentes de financiamiento Internas.....	47
2.2.5.2	Fuentes de financiamiento externas .....	50
<u>CAPÍTULO III: DESARROLLO DE LA INVESTIGACION.....</u>		53
3.1	EJEMPLO PRÁCTICO .....	55
3.1.1	Descripción del proceso de exportación de Importadora, Exportadora y Comercializadora IMEXCO S.A.....	56
3.1.2	Valorización del proceso .....	59
3.1.2.1	Temporalización de los gastos en el proceso de exportación. ....	63
3.1.3	Decisiones de financiamiento para la exportación de la empresa IMEXCO S.A. 65	
3.1.3.1	Financiamiento interno.....	65
3.1.3.2	Financiamiento externo.....	66
<u>CONCLUSIONES .....</u>		74

BIBLIOGRAFÍA .....	77
SITIOS WEBS UTILIZADOS .....	78
ANEXOS: .....	79

## INTRODUCCIÓN

El siguiente informe de práctica, ha sido realizado por Marjorie Estephanie Sotomayor Momberg, quien postula al grado de Licenciado de Negocios Internacionales. *eloc. 10*

Primeramente en el informe se realiza una reseña del trabajo desempeñado por la autora en su práctica profesional donde se detalla la historia de la empresa, así como los servicios que esta presta a sus clientes. Se explican las labores realizadas por la alumna y cuáles fueron sus motivaciones para desarrollar el tema “Importancia de la planificación financiera de corto plazo en el proceso de exportación”.

A través de este informe, la autora pretende entregar información clara y oportuna al momento en que una empresa desee realizar una exportación. Para esto se comenzará indicando cuál es la importancia que tiene para nuestro país las exportaciones y las cantidades exportadas en los últimos años.

Posteriormente se explicará paso a paso un proceso de exportación común, desde que el exportador se pone de acuerdo con el comprador, hasta que las mercancías son puestas en manos de este.

Después de haber dejado en claro lo que es una exportación, se explicará cual es la importancia que cumple la planificación financiera de corto plazo en una exportación,

describiendo fuentes de financiamiento más utilizadas, para finalmente exponer el ejemplo práctico de un exportador el cual permitirá esclarecer si realmente es necesaria la planificación financiera de corto plazo al momento de realizar una exportación o si los resultados serían los mismos al realizar dicha exportación sin tener una planificación previa.

## CAPITULO I: ANTECEDENTES DE LA PRACTICA PROFESIONAL

### 1.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

#### 1.1.1 Reseña Histórica.

La Agencia de Aduana Wilfred Adelsdorfer y Cía. Ltda. se formó en 1992 y desde ese entonces, ha prestado diligentemente sus servicios en materia de agenciamiento aduanero, ganando un lugar y prestigio en el mercado.

Esta empresa ha conformado una Sociedad de Agentes de Aduana y una Administradora la cual la integran:

- Waldemar Wilfred Adelsdorfer Santelices, Administrador Público de Universidad de Chile y Vista de Aduana, según Resolución N°824 del 09 de octubre de 1976 de la Dirección Nacional de Aduanas.
- Wilfred Adelsdorfer Velasco, experto en comercio internacional, de vasta experiencia en embarques y desembarques.
- Dora Adelsdorfer Orellana, Abogado de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, con importante experiencia jurídico-aduanera.

Además de los Agentes de Aduana, la sociedad la integran Dora Orellana Gajardo, quien está a cargo de la parte administrativa financiera y contable de la empresa.

### 1.1.2 Misión.

*“Ser una Agencia de Aduanas que no solo realice la gestión y trámites ante la Aduana para el despacho de mercaderías, tanto en importaciones, exportaciones y otras destinaciones aduaneras, sino que además apoye en la cadena del Negocio Internacional, asesorando en temas bancarios, transportes, seguros y otros que requieran las empresas y personas.”<sup>1</sup>*

### 1.1.3 Visión

*“Entregar soluciones integrales, un Servicio de Excelencia, de Calidad y por sobre todo, cercano y comprometido con el cliente.*

*Nuestro servicio no solo debe estar orientado a empresas establecidas en el mercado, sino que también a aquellas que recién se inician o están por comenzar y requieren de una orientación global.”<sup>2</sup>*

---

<sup>1</sup> Información no disponible por escrito, pero consultada a encargado Departamento Técnico, Abril 2014

<sup>2</sup> Información no disponible por escrito, pero consultada a encargado Departamento Técnico, Abril 2014

#### 1.1.4 Servicios

Los principales servicios que ofrece Agencia de Aduana Wilfred Adelsdorfer y Cía. Ltda. son:

Tramitación Aduanera que incluye:

- Declaración de Ingreso Nacional (DIN) y Documento único de Salida (DUS).
- Solicitud de Modificación de Destinación Aduanera para aclaraciones simples, cuando hay errores en la DIN, como números de manifiesto, puerto, vuelo o nave marítima. La aclaración puede hacerse vía electrónica o manual.
- Solicitud de Certificación Aduanera, se hace para productos de uso vivo o químico en el Servicio de Salud o en el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG).
- Manipulación de la carga que viene consolidada, es decir, la carga que viene en un contenedor y que no sea toda para la misma persona se debe hacer el manipuleo para la separación de la carga y sea entregada para quien corresponde.
- Asesoramiento para el llenado de documentos.

- Dependiendo del tipo de cliente se pueden incluir peticiones especiales.<sup>3</sup>

#### 1.1.5 Mercado

Toda persona natural o jurídica que necesite la ayuda de un Agente de Aduana para realizar una importación o exportación de mercancías, tanto en Chile como en el extranjero.

Nuestros principales clientes son:

- 1.- Asea Brown Boveri S.A (ABB)
- 2.- Empresas Nacional de Explosivos (ENAEX)
3. Pontificia Universidad Católica de Chile
4. Acrílicos Norglas S.A
5. Ivens S.A
6. Imp. y Manf. Vonder Heyde (HELA)
7. Homeopatía Alemana Knop Ltda.
- 8.- Electrónica Sudamericana Ltda.
- 9.- Interacid Chile Ltda.
- 10.- Minera Meridian Ltda.
- 11.-Grupo Fábrica de Calzados Gino S.A (Pollini-Panama Jack-16 Hrs)

---

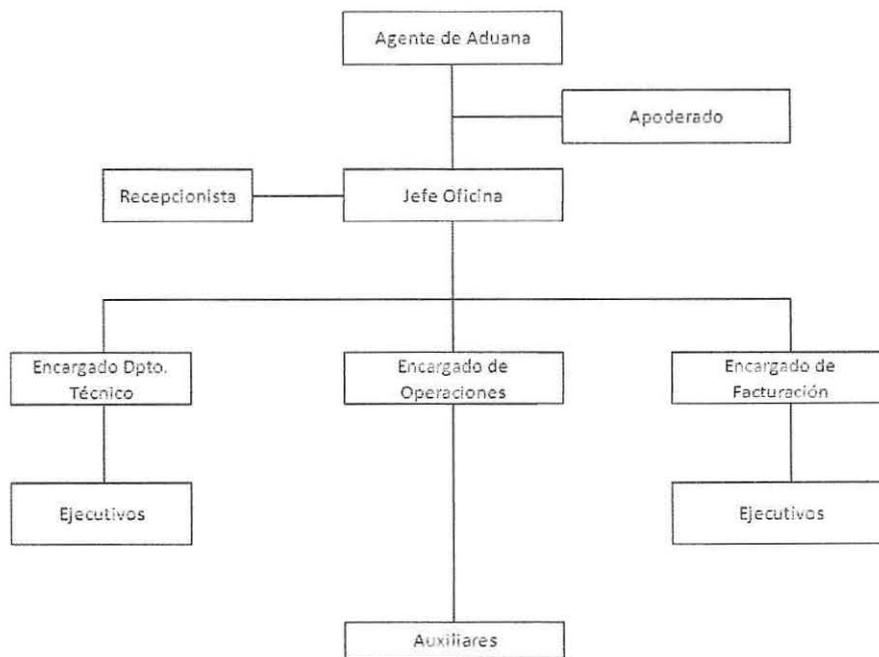
<sup>3</sup> Información entregada por encargado Departamento Técnico, Abril 2014

12.-Hospital Dr. Gustavo Fricke

13.-Imp.técnica Vignola<sup>4</sup>

### 1.1.6 Estructura Organizacional

Imagen 1: Organigrama funcional de la empresa



Fuente: Elaboración propia en base a la información dada por encargado departamento técnico, Abril 2014

---

<sup>4</sup> Información entregada por Asistente de Gerencia, Abril de 2014

### 1.1.7 Principales Políticas

La “Agencia de Aduana Wilfred Adelsdorfer y Cía. Ltda.” Tiene como política una cercanía con el cliente, ofreciendo servicios profesionales demostrando pro actividad, seriedad y capacidad de respuesta a las necesidades que cada uno de ellos presenten.<sup>5</sup>

## 1.2 DESCRIPCION DE LAS FUNCIONES REALIZADAS

### 1.2.1 Trabajo desarrollado

La autora en su práctica profesional obtuvo el cargo de Asistente de Contabilidad y esta se efectuó en la oficina central de la Agencia de Aduana Wilfred Adelsdorfer y Cía. Ltda. Ubicada en la ciudad de Valparaíso, en la calle Blanco 625 Oficina 105 piso 10, Edificio Los Héroes, desde el día 02 de Enero del 2013 hasta el 28 de Febrero del 2013.

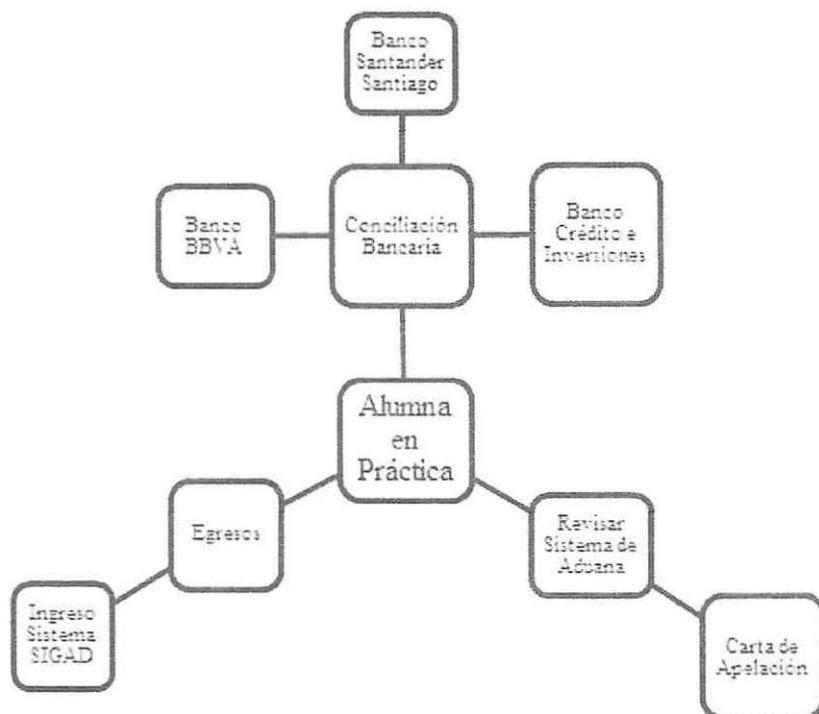
Diariamente la autora realizaba la conciliación bancaria, en 3 de los bancos principales con que trabajaba la agencia, estos son Banco Santander Santiago, Banco Crédito e Inversiones y Banco BBVA. La conciliación consistía en comparar los valores que la empresa tenía en sus registros de cuentas corrientes con los valores que el banco

<sup>5</sup> Información no disponible por escrito, pero consultada a encargado Departamento Técnico, Abril 2014

suministraba mediante un extracto que se sacaba todas las mañanas. En cada uno de estos bancos se tomaban los registros diarios que en ellos había y se ingresaban al sistema computacional que manejaba la agencia, para que, cuando se ingresaba el número de cheque cobrado, este se eliminaba automáticamente del sistema. Esto se hacía para llevar un control preciso de los egresos hechos por los auxiliares de la agencia. Tales egresos eran previamente incorporados al Sistema Integrado de Gestión Aduanera (SIGAD) mediante comprobantes que son emitidos por cada uno de los auxiliares al momento de realizar un pago con un cheque de la empresa. Estos pagos son hechos con la finalidad de cancelar algún servicio otorgado por una empresa externa a la agencia de aduanas, tales como estiba o desestiba, documentación, certificados, revisiones, etc. En los comprobantes que entregaban los auxiliares iba el número del cheque y así se comparaban y eliminaban después del sistema. Otra de las funciones realizadas, era revisar el sistema de la página de Aduanas. Muchas veces en los controles que se le hacía a la mercadería que ingresaba o salía del país, los inspectores del Servicio Nacional de Aduanas revisaban que todo estuviera en orden en cuanto a lo que se decía en los papeles y lo que había físicamente y se daba el caso de que por ejemplo, en el manifiesto salía una cantidad de mercadería indicada, pero realmente era otra la cantidad lo cual se podía dar por errores de escritura o de falta de información, entonces la Aduana emitía una reclamación dirigida a la agencia de aduana y agencia confeccionaba una carta de apelación dirigida al director de la aduana correspondiente, esta podía ser Valparaíso, Arica o Santiago para así poder imputar dicha reclamación y que no fuera cobrada la multa correspondiente. Cuando la apelación era aceptada, se citaba al agente

de aduanas, o en su defecto, al apoderado para que se presentara en el Servicio Nacional de Aduanas y presentara todos los papeles en orden demostrando cual había sido el error y que este había quedado solucionado.

Imagen 2: Esquema de las tareas realizadas.



Fuente: Elaboración propia



### 1.2.2 Razones que impulsan el tema a desarrollar

*Problema.*

Durante el periodo de práctica, al ser ésta en el área contabilidad-finanzas, la autora se percata que dentro de la agencia no existía un tabla o informe de costos asociados al proceso de exportación, razón por la que al exportador no se le indicaba claramente cuáles eran los gastos asociados al proceso, lo que concluía en que los pagos se realizaban de manera tardía incurriendo, en algunos casos, a multas e intereses que encarecían aún más la exportación.

Si bien en Chile el mayor porcentaje de exportación lo ocupan grandes empresas que no tienen problemas de liquidez, existe un porcentaje no menor de empresas de la categoría Pequeña Y Mediana Empresa (PYME) que no cuentan con los fondos diarios suficientes para cubrir gastos de manera rápida y oportuna, generando de esta manera que la agencia pague por cuenta de terceros todos estos gastos, lo que tiene asociado además que la agencia se transforma en un ente financiador de las exportaciones, perdiendo así su afán comercial.

Debido a lo anterior, en el desarrollo de este informe se irá describiendo el proceso de exportación con todos los ítemes que debiera tener en conocimiento el exportador y la agencia de aduana, para que de esta manera todos los participantes del proceso tengan identificados cuales son los principales flujos en los que deberán incurrir y se consideren como tales.

## CAPÍTULO II: DESARROLLO DEL TEMA

### 2.1 OBJETIVOS GENERALES Y ESPECIFICOS

#### 2.1.1 Objetivo general

“ ? ”  
Analizar el impacto de la planificación financiera de corto plazo en el proceso de exportación proyectando la utilidad final del negocio para el exportador.

#### 2.1.2 Objetivo específico

- “ ? ” Resaltar el rol de las exportaciones en el desarrollo económico nacional.
- Describir el proceso de exportación identificando los pasos y las variables. ✓
- Identificar la relación entre los conceptos de flujo de fondo y liquidez como así mismo su relación con la rentabilidad esperada por el exportador. ✓
- Identificar los flujos de fondos asociados a un proceso de exportación dado. ✓
- “ ? ” Analizar las consecuencias de planificar financieramente, o no, en el corto plazo un proceso de exportación.

## 2.1 MARCO TEÓRICO

### 2.2.1 Exportación

“La exportación implica transferir legalmente el dominio de una mercancía nacional o nacionalizada para su uso o consumo en el exterior, abarcando los servicios, el transporte y, otras figuras asimiladas por ley”.<sup>6</sup>

### 2.2.2 Exportación en Chile

Chile es un país que se destaca en el mundo por la cantidad de productos que se exportan y pese a su tamaño, Chile está produciendo cantidades exportadas que se pueden comparar con Argentina.

Las exportaciones chilenas del año 2013 llegaron a los 77.367,5 millones de dólares FOB según el Banco Central de Chile en su publicación de los indicadores de comercio exterior realizada en Febrero de 2014. Liderando las exportaciones se encuentra la minería que exportó 45.273,6 millones de dólares en el 2013, le siguen la Industria con

---

<sup>6</sup> Fuente Página web SII

[http://www.sii.cl/contribuyentes/actividades\\_especiales/exportadores.htm](http://www.sii.cl/contribuyentes/actividades_especiales/exportadores.htm)

26.234,5, luego el sector de Agricultura, fruticultura, ganadería, silvicultura y pesca extractiva con 5.858,4 y finalmente Otros con solo un 0,9 millones de US\$.

En la siguiente tabla podemos ver cuáles son las principales exportaciones de Chile durante el año 2013.

Imagen 3: Principales exportaciones chilenas año 2013

<b>Código</b>	<b>Descripción</b>	<b>Miles de US\$ fob</b>
74031100	Cátodos y secciones de cátodo, de cobre refinado	18.853.495
26030000	Minerales de cobre y sus concentrados	17.188.786
74020010	Cobre para el afino	3.544.520
71081200	Oro en bruto, ex.e/polvo, para uso no monetario	1.354.641
47032910	Pasta quími. De made., semiblan/blanq., eucaliptus	1.266.617
47032100	Pasta quími. De made., semiblan/blanq., conífera	1.255.849
26011110	Minerales finos de hierro y concent. s/aglomerar	1.089.556
28012000	Yodo	842.039
3044120	Salmones del Atlántico y salmones de Danubio	749.869
26131010	Concentrados tostados de molibdeno	684.100

Fuente: Elaboración propia en base a la información entregada por el Banco Central de Chile.

Se puede apreciar también, cuales son los principales destinos de las exportaciones chilenas. El continente asiático es el que recibió más de estas exportaciones durante el año 2013 con un total de 37.215,1 millones de US\$, le sigue el continente americano con 25.040,7 millones de US\$ y finalmente Europa con 11.277,7 millones de US\$.

A continuación se muestran cuáles son los países a los que exportó Chile el año 2013.

Imagen 4: ranking países exportación 2013

Lugar	País	Millones de US\$ fob
1	China	19.219,0
2	Estados Unidos	9.756,2
3	Japón	7.661,1
4	Brasil	4.434,4
5	Corea del Sur	4.271,8
6	Países Bajos	2.542,1
7	India	2.303,8
8	Perú	1.963,0
9	Bolivia	1.704,5
10	Italia	1.657,7

Fuente: Elaboración propia en base a la información entregada por el Banco Central de Chile

Como se puede apreciar en la tabla anterior, China continúa liderando como país de destino las exportaciones efectuadas por Chile, siendo los principales productos consumidos por ellos los cátodos y secciones de cátodo, de cobre refinado con 7.367.310 miles de US\$ fob, Minerales finos de hierro y concentrados sin aglomerar con 5.729.406 miles de US\$ fob y Cobre para el afino con 1.769.442 miles de US\$ fob.

### 2.2.3 Exportación actores, entidades u organismos que participan en una operación de exportación<sup>7</sup>

#### 2.2.3.1 Exportador

Es la persona que realiza la operación de exportación. En una operación de exportación de Chile hacia el extranjero, el exportador es la persona natural o jurídica que vende mercancías desde Chile al exterior.

#### 2.2.3.2 Importador

Es la persona que realiza la operación de importación. En una operación de importación desde Chile hacia el extranjero, el importador es la persona natural o jurídica que compra mercancías chilenas en el extranjero.

#### 2.2.3.3 Banco Central de Chile

Es un organismo autónomo que tiene entre sus objetivos velar por la estabilidad de la moneda y un normal funcionamiento en los pagos internos y externos. Es de

---

<sup>7</sup> Página web Banco Crédito Inversiones

[http://www.bci.cl/empresarios/herramientasgestion/pymecapitulo63\\_act.html](http://www.bci.cl/empresarios/herramientasgestion/pymecapitulo63_act.html)

responsabilidad del Comité Ejecutivo del Banco Central de Chile el dictamen de las normas que se aplican en una operación de importación, exportación y de cambios internacionales.

#### 2.2.3.4 Servicio Nacional de Aduanas

Es un servicio público que depende del Ministerio de Hacienda, cuyas principales funciones son fiscalizar y vigilar el paso de las mercancías por las costas, fronteras y aeropuertos de nuestro país, e interviene en el tráfico internacional para los efectos de la recaudación de impuestos aplicables en las importaciones, exportaciones y otros que se determinen mediante leyes.

#### 2.2.3.5 Aduanas

Es el organismo específico que está en cada puerto de entrada o salida de las mercancías y su principal función es aplicar la legislación aplicable a las importaciones y exportaciones de las mercancías y de otros regímenes aduaneros, a las mercancías que entren o salgan del territorio nacional y así aplicar los gravámenes necesarios. También intervienen en el tráfico internacional, vigilando y fiscalizando el paso de mercancías por las costas, fronteras y aeropuertos de Chile.

#### 2.2.3.6 Agente de Aduanas

Es la persona autorizada por el Servicio Nacional de Aduanas para servir de intermediario en todo tipo de operaciones aduaneras. Puede actuar en calidad de ministros de fe en cuanto a los documentos entregados en el Servicio Nacional de Aduanas, velando así por el cumplimiento de las formalidades reglamentarias para el envío de manera correcta de las mercancías hacia el exterior. En términos prácticos, es quien se ocupa de prestar servicios a terceros en la gestión del despacho de mercancías y la presentación en la Aduana.

#### 2.2.3.7 Otros organismos

Es preciso tener en consideración que dependiendo las características de la operación de exportación, participaran también otros organismos y entidades que certifiquen el origen de las mercancías, por ejemplo el Servicio Agrícola Ganadero, el Instituto de Salud Pública, compañías de seguro, etc.

#### 2.2.4 El proceso de exportación

Cuando se quiere empezar a exportar, hay varios elementos que se deben tener en cuenta. Primero que todo, se debe tener la iniciación de actividades en el Servicio de Impuestos Internos con el giro de exportador. O bien, si ya se cuenta con iniciación de actividades, solo se debe hacer una ampliación del giro como exportador. Esta iniciación de actividades la pueden hacer tanto personas naturales como personas jurídicas.

##### 2.2.4.1 La Oferta

Después que se cuenta con la iniciación de actividades, se puede empezar con el proceso de exportar propiamente tal. Para esto, se debe tener una oferta hecha por algún Comprador, lo que se concreta con una cotización enviada por el exportador.

Según la urgencia con que se necesiten las mercancías la oferta puede ser cursada por teléfono, teniendo una confirmación por escrito. Si esta no es urgente, se puede concretar por los medios usuales, ya sea fax, e-mail, factura proforma o un viaje de negocios.

La oferta debe llevar fundamentalmente los siguientes datos:

- Una descripción pormenorizada de la mercancía, esto es, su tipo, de que variedad es, la calidad, cantidad, modelo, marca, forma de acondicionamiento y si se necesita, el Código Arancelario.
- Precio Unitario de Venta, donde se indique la Cláusula de Venta según el Término Internacional de Comercio (International Comercial Terms o INCOTERM) a utilizar.
- Si existe información sobre el lote mínimo requerido, debe ir señalado, de lo contrario, se supondrá que no existen ni topes mínimos ni máximos.
- Plazo de entrega y si se necesitaran entregas parciales.
- Medio de transporte.
- Modalidad de venta, esto es, condiciones genéricas de la operación, en relación al precio, los plazos para el pago y el momento del mismo.

#### 2.2.4.2 Modalidades de Venta

Existen 4 modalidades de venta:

- a) Venta a firme: No se aceptan modificaciones en el valor pactado entre ambas partes. La factura para la exportación es emitida desde la fecha de embarque.
  
- b) Venta bajo condición: El valor final de la mercancía queda sujeto a que se cumplan las condiciones convenidas entre exportador e importador, ya que algunas veces se puede sufrir alteraciones en el traslado, por ejemplo en madera, fruta, semillas, etc.
  
- c) Venta en consignación libre: El valor de la mercadería es solo referencial, ya que su valor final dependerá de los precios corrientes en el mercado internacional al momento que se comercialice.
  
- d) Venta en consignación con mínimo a firme: un mínimo del valor de la mercadería se pacta como Venta a firme. El valor final se ve sujeto al cumplimiento de todas las condiciones estipuladas entre el exportador y su comprador.

Una vez que la oferta es aceptada, la declaración de aceptación toma la forma de Orden de Compra. Esta orden debe tener concordancia con la oferta aceptada, por lo tanto se necesita indicar la referencia de la oferta.

Cuando ya se han realizado los estudios pertinentes y se decide llevar a cabo la exportación, se debe hacer una negociación para dar como resultado los términos del Contrato de Compraventa Internacional, para lo que se deben seguir los siguientes pasos:

- Asegurar el cierre del negocio a través de una orden de compra u otro instrumento que compruebe que el negocio es seguro.
- Cumplir con todo lo ofertado y asegurar la forma de pago en que será cancelada la mercadería.
- Cuando se establece el plazo de entrega, se debe poner en contacto con alguna compañía de transporte que puede ser un embarcador, una naviera, una compañía aérea, etc., para reservar un espacio. La empresa de transporte garantiza que la carga será embarcada en una determinada fecha y nave o medio de transporte. Esto debe quedar por escrito.

### 2.2.4.3 Vías de embarque para exportaciones

Se pueden considerar 3 vías de embarque para las exportaciones:

a) Embarque por vía Marítima ✓

Cuando un contenedor está en modalidad Full Container Load (FCL) debe obtener de la compañía naviera el número de reserva o booking, con este número se puede retirar el contenedor, desde el depósito de contenedores indicado por la empresa, para ser llenado en la propia bodega.

Si la carga no alcanza para un contenedor completo, se debe realizar a través de un embarcador, quien junta la carga con otras hasta completar un contenedor, esto se conoce como consolidado o Less Container Load (LCL). Con esta modalidad, el exportador debe hacer llegar la carga al lugar indicado por el embarcador donde será consolidada.

b) Embarque por vía aérea: ✓

En este medio de transporte los plazos y horas de recepción deben estar muy bien coordinados, ya que se debe llegar con la carga lista para el embarque por lo menos 2 horas antes del despegue.

Se debe averiguar las dimensiones permitidas en el sector de carga del avión, para que al momento de embarque no vayan a haber problemas por el alto o ancho del bulto en los accesos de carga.

c) Embarque por vía terrestre: ✓

Es el medio de transporte más flexible en su horario de salida o embarque, ya que en los otros dos, se deben cumplir horarios más estrictos.

#### 2.2.4.4 Rol del Agente de Aduanas en la exportación

El Agente de Aduanas es un facilitador en un proceso de exportación o importación, ya que se supone que las personas que acuden a ellos, no tienen los conocimientos exactos para realizar esta operación por su cuenta o sus exportaciones exceden la cantidad de dólares indicados por el Servicio Nacional de Aduanas para que puedan ser realizados sin la ayuda del Agente de Aduanas (1.000 dólares en una importación y 2.000 dólares en una exportación<sup>8</sup>).

---

<sup>8</sup> Página web del Servicio Nacional de Aduanas

<http://www.aduana.cl/agentes-de-aduana/aduana/2012-04-27/094321.html>

Cuando se trata de una exportación el Agente de Aduanas necesita estar preparado para esta operación y para ello necesita que el exportador le mande anticipadamente una instrucción del embarque que contenga:

- Referencia de la exportación.
- Nombre y dirección que deben ser indicados como consignatarios de la carga.
- Vía de transporte, nombre de la nave, nombre de la compañía transportadora y embarcador.
- Fecha prevista de embarque.
- Número y monto de la Factura de Exportación.
- Descripción de los productos.
- Demás datos, tales como puerto de embarque y destino, número de reserva del contenedor, etc.

- Si el producto necesita o debe ser visado o certificado por algún organismo, o si debe ser tramitado algún certificado; por ejemplo certificado de origen, sanitario, de calidad, etc.

Para proceder con la exportación, se debe presentar ante el Servicio Nacional de Aduanas a través del Documento Único de Salida – Aceptación a Trámite, el cual debe ser confeccionado y presentado, vía electrónica, por el despachador de aduana o agente de aduana.

Una vez aceptada a trámite se entiende que las mercancías fueron presentadas al Servicio y pueden ingresar a la zona primaria aduanera para ser embarcadas y salir al exterior.

Una vez que el DUS ha sido Aceptado a Trámite por el Servicio Nacional de Aduanas, ésta solicita el ingreso a la zona primaria correspondiente a la Aduana consignada en el DUS para otorgar la autorización de salida de las mercancías del país, para su embarque y salida al exterior. En caso de realizarlo por transporte marítimo se debe presentar además la Reserva de Espacio en la nave que transportará las mercancías.

El despachador o agente de aduana debe solicitar el ingreso de las mercancías a zona primaria tras presentar el DUS-Aceptación a Trámite y la Guía de Despacho o en caso

de no ser necesaria, se solicitará la Lista de Empaque referida al vehículo. Cuando es por transporte terrestre, además se solicitará el Manifiesto de Carga.

Las mercancías que ingresan a la Zona Primaria quedan bajo potestad de la Aduana hasta el momento de su salida al exterior y solo serán embarcadas luego del cumplimiento en la totalidad de los trámites necesarios para cada tipo de operación y que se le haya realizado el examen físico correspondiente si aplica.

Cuando se deja la exportación completa en manos del Agente de Aduanas, es él quien realiza los cobros por cada uno de los servicios utilizados y cada uno de estos servicios tiene una temporalidad para ser requeridos. A continuación se detallaran los cobros más utilizados en una operación de exportación tipo según la experiencia de la Agencia de Aduanas Jorge Carle y Cía.

- Día 1-2-3 Proceso de producción y elaboración de producto: Control de Precintos, confección de bultos, etiquetado, packing list, etc.
- Día 4-5 Proceso de booking – Reserva en compañía naviera: Número de Reserva y pre-asignación de contenedores para retirar en depósito.

- Día 4-5 Contacto con agencia de aduanas – Envío de orden de embarque y documentos: Envío de factura de venta, packing list y documentos extras por cuenta del cliente.
- Día 6-7 Agencia de aduanas confecciona documentos aduaneros: Documento Único de Salida para efectos de exportación.
- Día 6-7 Retiro de contenedor y consolidado en planta: Transporte retira unidad de depósito (Gate Out), previa cancelación en naviera y procede a cargar contenedor en planta.
- Día 8-9 Despacho de camión desde planta a puerto: Camión carga contenedor consolidado con producto y despacha unidades a puerto.
- Día 10-11 Proceso de embarque y agencia de aduanas: Recepción de carga, tramitación de documentos en puerto con entidades de Aduana y entrega de unidad en Stacking a terminal portuario.

En el caso de que la carga llegue fuera de plazo o de forma extemporánea se pueden generar cobros por sobre estadía de camión, los cuales dependen de manera directa de la cantidad de días de espera.

- Día 12-13 Embarque de contenedor y estiba: Se embarca contenedor en nave.
- Día 14-15 Documentos para finalizar carpeta y documentos de exportación: Factura de agencia de aduanas, honorarios, certificado de origen, DUS liquidada y otros documentos

#### 2.2.4.5 Descripción de la carga

Cuando se planifica una exportación, se debe considerar el tipo de carga que se envía, ya que según esta, se elige que tipo de contenedor se va a utilizar y si esta llevará o no pallets, lo que puede incidir directamente en el costo de la exportación.

A continuación se indicarán los tipos de carga más comunes y los contenedores que se utilizan para ellas y también si esta carga necesitará paletización o no.

a) Carga General: Puede ser todo tipo de carga que se desea transportar en conjunto, pero en pequeñas cantidades o unidades independientes. Este tipo de carga se puede contabilizar por la cantidad de bultos que se está trasladando. Se divide en carga unitarizada y no unitarizada. La carga unitarizada es cuando distintos paquetes se junta en un solo bulto y la carga no unitarizada se refiere a la que puede ser embarcada por

separado, como por ejemplo fardos, cajas, tambores, etc. Muchas veces las compañías navieras consideran este tipo de carga como consolidada.

b) Carga Granel: Esta carga se transporta sin ser embalada ni empaquetada y es estibada generalmente en las bodegas de los buques que están acondicionados para dicha carga o son estibadas en las bodegas del exportador. Puede ser seca, líquida o gaseosa.

c) Carga Especial: Este tipo de carga se caracteriza por el cuidado que se debe tener al momento de manipularla por las condiciones que estas tienen. Las cargas especiales pueden ser:

- Carga sobredimensionada: Es aquella que por su volumen o peso necesita un transporte especial, por ejemplo maquinarias o vehículos para la minería.

- Carga refrigerada: Es el tipo de carga que necesita estar a cierta temperatura para que se conserve en excelente estado, por ejemplo, carnes, frutas y verduras.

- Carga valiosa: Esta carga necesita un mayor cuidado al momento de su estiba, ya que, como su nombre lo indica, es de alto valor, por ejemplo, cuadros de arte, oro, billetes de banco, joyas, etc.

- Carga Peligrosa: Para esta carga se necesitan seguir ciertas normas o procedimientos para proteger a las personas que la están estibando y las que la van a transportar como así para su correcta recepción en el puerto de destino. Este tipo de cargas pueden ser sustancias químicas, ácidos, etc.
  - Animales vivos: Esto por sus características, necesitan un transporte especial, adecuado a cada especie y en una jaula adecuada.
- d) Carga Contenedorizada: Es la carga que puede ir en distintos embalajes que va dentro de una caja metálica o de fibra de vidrio llamada Contenedor. El contenedorizar la carga permite que su traslado y estiba sea más fácil y rápido haciendo que se pueda transportar mayor cantidad de carga. Este tipo de carga es muy recomendada en un transporte combinado o multimodal.

#### 2.2.4.6 El contenedor

Luego de saber cuáles son los tipos de carga más comunes que se transportan, se necesita decidir cuál será el tipo de contenedor para llevar dicha carga, en caso de que esta sea carga contenedorizada.

Existen principalmente 2 tipos de contenedores:

- TEU (twenty-foot equivalent unit): contenedor de 20'' con una capacidad de 21.700 kg. y 33 m<sup>2</sup>.
- FEU (forty-foot equivalent unit): contenedor de 40'' con una capacidad de 27.200 kg. y 66 m<sup>2</sup>.

Las clases de contenedores más usados son:

- a) Dry: Son contenedores especialmente desarrollados para el transporte de carga seca.
- b) Reefer: Estos contenedores pueden mantener una temperatura constante entre -20 a +20.
- c) Open Top: Especialmente diseñado para transportar grandes o largas mercancías que sean difíciles de estibar. Cuenta con una lona en la parte superior que cubre la carga una vez esta es puesta en el contenedor.

d) Tank: Es un contenedor especial para el traslado de elementos líquidos como leche, aceites comestibles, vino, cerveza, etc. Luego de ser usados, estos contenedores deben ser lavados de forma especial para poder ser reutilizados.

e) Plataforma o Flat-rack: Este tipo de contenedores están especialmente diseñados para transportar elementos que son de tamaño muy grande o muy pesados. Pueden ser cargados por arriba o por el lado y tienen muchos cáncamos para sujetar muy bien la carga y que esta se pueda trasladar sin problemas.

Al elegir la clase de contenedor que llevará la carga se debe entender que el valor del seguro que se debe pagar varía de acuerdo a la complejidad o especialización que sea, así como también si es uno TEU o uno FEU.

#### 2.2.4.7 El pallets

Como se mencionó anteriormente en los tipos de carga, esta puede ser unitarizada, y uno de los sistemas más básicos y fáciles son los pallets o paletas, ya que se agrupan bultos que pueden tener diferente tamaño y peso para convertirlo en una unidad uniforme de carga y así permite ahorra costos en el transporte de la mercadería.

Los pallets más utilizados son los fabricados de madera y plástico y actualmente existen 2 medidas de pallets, que son el Europallet de 1200 x 800 mm y el universal de 1200 x

1000 mm. La necesidad de estas medidas estándar es para que se pueda ocupar la mayor cantidad de espacio en el lugar que se realiza el transporte de las mercancías paletizadas.

Se debe considerar también la resistencia que tendrá el pallets de acuerdo a las características propias de la mercancía a trasladar, ya sea peso máximo de este, los golpes o posibles roturas que aguanta o la flexión que tiene al momento de eslingar la carga.

Cuando en una exportación se requiere el uso de pallets de madera es imprescindible que este vaya tratado con Bromuro metálico o aplicando calor a más de 56° C por alrededor de 30 minutos. Estas medidas se toman para prevenir la entrada de posibles plagas, insectos y parásitos a través de la madera de un país a otro y están reguladas por las Normativas Internacionales para Medidas Fitosanitarias.

Cuando se utiliza el pallets en la exportación, serán requeridos el certificado de origen de la madera del pallet y el comprobante del tipo de tratamiento que se le aplicó, lo que puede aumentar el costo de la exportación o una demora en los plazos si no se tienen los documentos a tiempo, ya sea por desinformación o por falta de alguno de ellos.

#### 2.2.4.8 Incoterms

Cada exportación puede ser distinta una de la otra principalmente por las mercancías ofertadas y los distintos países del mundo al cual pueden ser enviadas dichas

mercancías. Es por eso que los Incoterms ayudan al exportador e importador al momento de tomar acuerdos respecto de la compra y es por eso que rigen los mismos para cada país que desee exportar o importar. A continuación se explicará claramente cada uno de ellos y se dejará clara cuál es la responsabilidad que tiene cada una de las partes con respecto a la mercancía exportada o importada.

La última modificación realizada a los Incoterms fue realizada el año 2010 donde pasaron de ser 13 a ser solo 11 divididos en 4 grupos los cuales se detallan a continuación.

#### GRUPO E

Incoterms 2010	Descripción	Medio de Transporte
<b>EXW</b> Ex Works En fábrica (Lugar convenido).	El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones o fábrica. Todos los gastos a partir de ese momento son por cuenta del comprador.	El incoterm EXW se puede utilizar con cualquier tipo de transporte o con una combinación de ellos (transporte multimodal).

Fuente: Elaboración propia en base a la información entregada por ProChile y Banco Santander

## GRUPO F

Incoterms 2010	Descripción	Medio de Transporte
<b>FAS</b> Free Alongside Ship Libre al costado del buque (Puerto de carga convenido).	El vendedor entrega la mercancía en el muelle pactado del puerto de carga convenido; esto es, al lado del barco. El incoterm FAS es propio de mercancías de carga a granel o de carga voluminosa porque se depositan en terminales del puerto especializadas, que están situadas en el muelle. El vendedor es responsable de la gestión y costo de la aduana de exportación.	Solo utilizado en Transporte Marítimo. (Marítimo/Fluvial)
<b>FOB</b> Free On Board Libre a bordo (Puerto de carga convenido).	El vendedor entrega la mercancía sobre el buque. El vendedor contrata el transporte a través de un transitario o un consignatario, pero el coste del transporte lo asume el comprador. El incoterm FOB es uno de los más usados en el comercio internacional. Se debe utilizar para carga general (bidones, bobinas, contenedores, etc.)	Solo utilizado en Transporte Marítimo. (Marítimo/Fluvial)
<b>FCA</b> Free Carrier Libre transportista (Lugar convenido).	El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen, se hace cargo de los costos hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido; entre otros, Ej.: a aduana en el país de origen.	Este incoterm se usa con cualquier tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal.

Fuente: Elaboración propia en base a la información entregada por ProChile y Banco Santander

## GRUPO C

Incoterms 2010	Descripción	Medio de Transporte
<b>CFR</b> Cost and Freight Costo y flete (Puerto de destino convenido).	El vendedor se hace cargo de todos los costos y el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen.	Solo utilizado en Transporte Marítimo. (Marítimo/Fluvial)

Incoterms 2010	Descripción	Medio de Transporte
<b>CIF</b> Cost, Insurance and Freight Costo, seguro y flete. (Puerto de destino convenido).	El vendedor se hace cargo de todos los costos, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.	Solo utilizado en Transporte Marítimo. (Marítimo/Fluvial)
<b>CPT</b> Carriage Paid To Transporte pagado hasta (Lugar de destino convenido).	El vendedor asume todos los costos, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen.	El incoterm CPT se puede utilizar con cualquier modo de transporte incluido el transporte multimodal (combinación de diferentes tipos de transporte para llegar a destino).
<b>CIP</b> Carriage and Insurance Paid (To) Transporte y seguro pagados hasta (Lugar de destino convenido).	El vendedor se hace cargo de todos los costos, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. El riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.	El incoterm CIP se puede utilizar con cualquier modo de transporte o con una combinación de ellos (transporte multimodal)

Fuente: Elaboración propia en base a la información entregada por ProChile y Banco Santander

## GRUPO D

Incoterms 2010	Descripción	Medio de Transporte
<b>DAT</b> Delivered At Terminal Entregado en terminal (Puerto de destino convenido).	El vendedor asume todos los costos, incluido: transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que se descarga en el terminal convenido. También asume los riesgos hasta ese momento. El concepto terminal es bastante amplio e incluye terminales terrestres y marítimas, puertos, aeropuertos, zonas francas, etc.); por ello es importante que se especifique claramente el lugar de entrega de la mercancía	El incoterm DAT se utiliza para todos los tipos de transporte.
<b>DAP</b> Delivered At Place Entregado en un punto (Lugar de destino convenido).	El vendedor asume todos los costos, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio) pero no de los costos asociados a la importación, hasta que la mercancía se ponga a disposición del comprador en un vehículo listo para ser descargado. También asume los riesgos hasta ese momento.	El Incoterm DAP se utiliza para todos los tipos de transporte.
<b>DDP</b> Delivered Duty Paid Entregado con derechos pagados (Lugar de destino convenido).	El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino. El comprador no realiza ningún tipo de trámite. Los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor.	El tipo de transporte es polivalente/multimodal

Fuente: Elaboración propia en base a la información entregada por ProChile y Banco Santander

### 2.2.5 Planificación financiera de corto plazo y su importancia en el proceso de exportación

La planificación financiera de corto plazo tiene que ver con la forma en que se administran los activos y pasivos de corto plazo en una empresa. En una exportación se busca equilibrar los egresos que se harán al realizarla y la temporalidad en que estos deben ocurrir, ya que de esta manera se tendrá el tiempo suficiente para no incurrir en gastos extras debido a plazos no cumplidos.

Uno de los métodos ocupados para la definición de los gastos e ingresos en un proyecto, son los flujos de fondo, método por el cual se identifican las salidas e ingresos de dinero que se realizan.

Los flujos de fondos se deben considerar en el proceso de exportación debido a los diferentes actores que participan en este. Es necesario saber o tener una estimación de cuáles serán los gastos que se deben efectuar para que durante el proceso nada se vea interrumpido por un gasto no contemplado.

Cuando se está evaluando la estructura de flujos de fondos, debemos tener presente que tan líquidos son nuestros activos para tener real información del dinero que se puede obtener y con cuánto dinero contamos.

Para tener un indicador efectivo y medir la disponibilidad de los fondos, se debe evaluar la liquidez de los activos, esto es la capacidad de un bien para convertirse en dinero en efectivo o equivalente al efectivo sin una concesión significativa de su precio.

La liquidez se usa para para medir la capacidad que tendrá una empresa para poder cumplir con las obligaciones de corto plazo. Estas obligaciones son comparadas con los recursos que se tienen en el corto plazo para cumplir dichas obligaciones. A partir de esto se obtiene el panorama de solvencia que tendrá la empresa y la capacidad de seguir siendo solvente en caso de alguna adversidad.

Al momento de medir la liquidez se utilizan 2 razones principales:

- a) Liquidez corriente: Los activos corrientes son divididos entre los pasivos corrientes, lo cual indica la capacidad de la empresa para cubrir los pasivos actuales con los activos actuales. Cuanto más alta sea la liquidez corriente, es mayor la capacidad que tiene la empresa para pagar sus deudas.
  
- b) Razón de la prueba ácida: Los activos corrientes menos los inventarios divididos por los pasivos corrientes. Esto da como resultado la capacidad que tiene la empresa para pagar los activos corrientes con sus activos de mayor liquidez.

Cuando se está realizando la planificación financiera de corto plazo, se debe identificar el método de financiamiento que se ocupará para llevar a cabo la exportación, y dentro de los métodos podemos identificar dos fuentes; financiamiento interno y financiamiento externo.

#### 2.2.5.1 Fuentes de financiamiento Internas

Es la obtención de recursos por medios propios (activos) o por medio de socios y/o accionistas.

Las principales fuentes de financiamiento internas son:

- a) Beneficios no distribuidos: Son parte de las utilidades que genera la empresa durante el ejercicio o ejercicios anteriores, estas no se reparten sino que se dejan como “reservas” para futuras contingencias.
  
- b) Venta de activos: Es la venta de bienes o activos que son propiedad de la empresa con la intención de generar recursos inmediatos en efectivo u otra compensación, los que son necesarios para cubrir compromisos u obligaciones.

c) Aportaciones de capital: Son las sumas pagadas en Dinero o aportadas en Bienes o derechos por los socios o accionistas de una Empresa, para enterar el Capital de ésta.

Son las entregas en Bienes de Capital o en Dinero, para financiar Gasto de Capital a las Empresas de Participación Estatal y organismos descentralizados, que producen Bienes y/o servicios para su Venta en el Mercado.

d) Capital social común: Es aquel aportado por los accionistas fundadores y por los que puede intervenir en el manejo de la compañía. Participa el mismo y tiene la prerrogativa de intervenir en la administración de la empresa, ya sea en forma directa o bien, por medio de voz y voto en las asambleas generales de accionistas, por sí mismo o por medio de representantes individuales o colectivos.

En los casos en que la exportación se realice con capital propio la rentabilidad esperada podría no variar, ya que al no depender de terceros se pueden manejar las utilidades esperadas.

Cuando se está utilizando método de financiamiento interno, la obtención de recursos se limita a los fondos propios que pudiera tener el exportador y/o a los fondos que pudieran obtener con la conformación de alguna sociedad con otro exportador.

Teniendo presente que el financiamiento interno es uno del más riesgoso para este tipo de empresa ya que si por algún motivo el negocio fracasa, el exportador verá mermado su patrimonio de manera inmediata.

Cuando se elige el financiamiento interno para realizar esta operación hay que tener en cuenta que se está dejando de tomar otra posible oportunidad de inversión, lo cual es conocido como el costo de oportunidad.

Un costo de oportunidad es el beneficio que se deja de percibir cuando se abandona una opción de usar los recursos en alguna otra oportunidad de negocio para dicha empresa. Esta inversión podría o no haber sido muy rentable, incluso mayor que el negocio actual que se está llevando a cabo, por lo tanto hay que evaluar si se está dispuesto a asumir dicho costo de oportunidad.

Cuando los socios o dueños evalúan una inversión, consideran siempre una tasa de rentabilidad a su desembolso, siendo este el beneficio esperado del negocio, lo que se determina como el costo para la empresa por la obtención del dinero.

Para determinar esta tasa de rentabilidad se ocupa la formula financiera ROE (Return On Equality):

Rentabilidad esperada = Beneficio neto después de impuestos / fondos propios.

#### 2.2.5.2 Fuentes de financiamiento externas

El financiamiento externo es la obtención de recursos por medio de instituciones financieras ajenos a la empresa.

A continuación se identificarán las fuentes de financiamiento externo que se evaluarán para desarrollar la investigación.

##### a) Bullet

Método por el cual se emite un préstamo y la institución inversionista recibe el pago mensual de los intereses y al final del periodo una cuota única de capital.

##### b) Línea de crédito

Es un crédito permanente que puede ser usado en cualquier momento y se debe cubrir en los plazos que indique el contrato entre el cliente y el banco. Es decir que si en un momento determinado se genera un pago y el cliente no tiene fondos en su cuenta, el banco facilitará el dinero y luego el cliente debe cubrir estos fondos.

Generalmente una Línea de Crédito ocasiona un pago de intereses según el monto que se haya utilizado, pero dependiendo del caso, también se pueden generar comisiones por la utilización y por seguros asociados en caso de tenerlos contratados (por ejemplo, seguro de desgravamen).

c) Préstamo bancario

Es una operación mediante la cual un banco u otra entidad financiera pone a disposición cierta cantidad determinada de dinero mediante un contrato.

Junto con el otorgamiento del préstamo, ambas partes acuerdan la modalidad de pago (cuotas semanales, mensuales, trimestrales, anuales, etc.) y se estipula la cantidad de dinero que será pagado además del saldo capital del préstamo, lo que se conoce como interés.

Cuando se recurre a fuentes de financiamiento externas y esta figura no es considerada en la planificación financiera de corto plazo, las utilidades podrían verse disminuidas ya que las obligaciones con terceros generan pagos de intereses y tasas relacionadas, las que generalmente son elevadas para los pequeños y medianos exportadores.

Se debe tener presente además qué tasas de interés se aplicaran, los plazos para los pagos, el tipo de responsabilidad legal asociada y todos los puntos que pudieran ser relevantes para que finalmente la decisión de financiamiento sea la óptima.

Para el desarrollo de la investigación se considerarán estas fuentes de financiamiento debido a que son las que frecuentemente se ocupan por su relativa facilidad en la obtención y disposición al momento que el cliente lo necesite así como también los

plazos de pago son flexibles y generalmente, es el cliente quien define los plazos para el pago.

### CAPÍTULO III: DESARROLLO DE LA INVESTIGACION

Dado que este informe tiene como objetivo determinar la importancia de la planificación financiera de corto plazo en las exportaciones chilenas, en especial la de los pequeños y medianos exportadores, se demostrará de manera práctica los pasos y costos de una exportación por vía marítima en el puerto de Valparaíso.

Cuando se hace una exportación tenemos que considerar cada uno de los pasos, desde la producción hasta que la mercancía es puesta en manos del importador (dependiendo el Incoterm elegido es hasta donde llega la responsabilidad del exportador).

Una vez que el exportador notifica al agente de aduanas que comenzará el proceso de exportación, éste realiza la reserva de uno o varios contenedores, dependiendo del volumen de carga y se emite la orden de transporte para que la empresa encargada de esta maniobra retire el contenedor del *patio de contenedores* y lo transporte hasta el packing en donde el contenedor será cargado.

Terminado este proceso, el camión se dirige hasta la zona de extensión y apoyo logístico (ZEAL) que se encuentra en la parte alta de Valparaíso y ahí comienza el proceso de revisión de la carga por los diversos agentes reguladores, como el SAG, Servicio de Impuestos Internos (SII), Departamento de Agricultura de los Estados

Unidos (USDA) solo para carga hacia Estados Unidos, Policías, Servicio Nacional de Aduana, etc. También se revisan y validan los sellos de los contenedores y se verifica que todo cumpla con la normativa legal vigente, posteriormente se da el visto bueno al camión para que haga ingreso al puerto de Valparaíso.

Luego que el contenedor es revisado y autorizado por todos los entes reguladores y llega al puerto, se comienza con el proceso de estiba del buque y finalmente la mercancía puede salir del país para ser recibida por el importador.

Mientras se desarrolla este proceso operativo, la agencia de aduana debe gestionar los pagos de una serie de certificados y permisos que se cancelan para que la carga pueda salir sin problemas del país.

Cuando ambos procesos, operativos y administrativos, están completados y se entrega la carga al país de destino, se puede dar por finalizado de manera exitosa el proceso de exportación.

### 3.1 EJEMPLO PRÁCTICO

Para hacer más comprensible lo anterior, se describirá de manera práctica el proceso de exportación de Importadora, Exportadora y Comercializadora IMEXCO S.A.

Importadora, Exportadora y Comercializadora IMEXCO S.A. es una empresa que se dedica a la manipulación de chatarra de fierro y aluminio desde el año 1980 y en sus orígenes las instalaciones estaban asentadas en Valparaíso donde se comenzó a exportar a Perú, pero después de algunos envíos, las exportaciones no se pudieron seguir llevando a cabo debido a lo volátil que era el mercado Peruano en esos años. Actualmente la empresa desarrolla sus funciones en Av. Industrial N° 1198 Quilpué, donde tienen su planta de procesamiento de chatarra y también sus oficinas administrativas.

IMEXCO S.A es una mediana empresa representada legalmente por don Alex Patricio Santelices Rodríguez y cuenta con un equipo administrativo de 2 personas y un grupo de operarios conformado por 6 trabajadores.

Su actividad económica principal es la exportación de chatarra de fierro en tres tipos: molida, prensada y en trozos, dependiendo el mercado, teniendo un promedio mensual de 460 toneladas las que principalmente se exportan a China, Japón y Corea. La empresa Importadora, Exportadora y Comercializadora IMEXCO S.A. también se dedica a la

exportación de aluminio hacia Córdoba, Argentina por vía terrestre el cual deja a disposición del comprador en sus bodegas, usando el incoterm EXW.

Debido que Importadora, Exportadora y Comercializadora IMEXCO S.A. se dedica a la exportación de chatarra es que esta empresa se clasifica en la categoría de *exportaciones no tradicionales* “*Se consideran No Tradicionales todos los productos, excepto: Cobre, Harina de pescado, Celulosa, Hierro, Salitre , Plata metálica, Oxido y Ferromolibdeno, Minerales de oro, Rollizos de madera, Madera aserrada y cepillada y Metanol.*”<sup>9</sup>

### 3.1.1 Descripción del proceso de exportación de Importadora, Exportadora y Comercializadora IMEXCO S.A.

El proceso de exportación de Importadora, Exportadora y Comercializadora IMEXCO S.A. comienza en cuanto un broker que se encuentra en el país comprador los contacta para hacer un pedido de material.

*Para poder graficar de manera práctica nuestro ejemplo, trabajaremos con el supuesto que se solicitó el envío de 115 toneladas de chatarra triturada de fierro en 5 contenedores FEU FCL.*

---

<sup>9</sup>Página web DIRECON

[http://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2013/09/comercio\\_mercosur\\_2008.pdf](http://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2013/09/comercio_mercosur_2008.pdf)

Una vez que el importador se contacta con don Alex Santelices, este se pone en contacto con la compañía naviera que llevará a cabo el embarque y le indica la cantidad de contenedores que desea exportar, el tipo de carga, la cantidad total del tonelaje de la carga, el puerto de origen, el país de destino y el consignatario. Una vez que se definen estos datos, la compañía naviera emite la reserva o número de booking y define en que motonave serán embarcados los contenedores, luego, con estos antecedentes IMEXCO contacta al agente de aduana para entregarle un instructivo de embarque con el número de reserva o booking que le entregó la compañía naviera.

Cuando el agente de aduana recibe esta información comienza a preparar el proceso documental de la exportación llamado D.U.S (documento único de salida) y lo completa con los datos anteriormente indicados.

Al mismo tiempo en que se están llevando a cabo los procesos administrativos tanto en la agencia de aduana como en la compañía naviera, la empresa exportadora se pone en contacto con la empresa que le arrendará los contenedores para este envío y hace el pedido de 5 contenedores FEU, los cuales son enviados dentro del día para que en el patio de trabajo de IMEXCO los operarios comiencen con el trabajo de llenado de los contenedores con la chatarra triturada que será exportada. Para esta parte del proceso, IMEXCO cuenta con maquinaria especialmente adaptada la cual pone *de pie* el contenedor y con tenazas imantadas lo llenan a su máxima capacidad, luego de esto,

cargan el contenedor sobre un camión el que queda a la espera de ser despachado en cuanto se haya completado el proceso documental.

Finalizados ambos procesos (documental y operativo), el camión ingresa a la zona primaria de embarque, en este caso las dependencias de ZEAL, en donde personal de aduana verifica que los datos contenidos en el DUS y la carga sean los mismos y esté todo en orden, lo que se denomina *visación del primer envío*. También se queda a la espera de que la mercancía quede afecta o eximida de aforo físico o documental.

Luego de esto, el camión es autorizado a hacer ingreso al puerto en donde finalmente se cargarán los contenedores en la motonave asignada.

Una vez que la motonave zarpa del puerto, la compañía naviera emite el B/L y le hace entrega de una copia de este a la agencia de aduana para que sea entregada al exportador y al receptor de la mercancía para su posterior retiro en el puerto de llegada.

Además, con este documento la agencia de aduana se encarga de gestionar ante la cámara regional de comercio el *certificado de origen* de la carga, el cual detalla la procedencia de la carga que fue exportada.

Finalmente cuando el proceso de embarque se realizó y a su vez, el proceso documental está listo para finalizar, el agente de aduana realiza el DUS final o *segundo envío*

documentos con el que se informan las cantidades reales que fueron embarcadas, así como también se validan los datos generales del envío (tipo de carga, puerto de origen, puerto destino, peso de la carga, etc) y procede a legalizar el DUS final y se envían copias al exportador y a la compañía naviera para su archivo y control.

Todo este proceso cuenta con costos asociados, lo cual puede llevar que la exportación resulte con las ganancias esperadas o no para el exportador.

### 3.1.2 Valorización del proceso

Con el fin de aplicar de manera práctica el ejemplo anterior, se individualizarán y valorizarán los costos y con esto se plantearán los supuestos para evaluar la importancia, o no, de la planificación financiera de corto plazo en el proceso de exportación.

Costos directos:

Detalle	Valor Unitario USD	Total USD (5 Contenedores)	Pesos chilenos
D.U.S	USD 50	USD 250	\$ 150.000
Total honorarios embarque	USD 200	USD 200	\$ 120.000
Certificado de origen	USD 17	USD 85	\$ 51.000
Gate out contenedor	USD 117	USD 585	\$ 351.000
Gate in contenedor	USD 117	USD 585	\$ 351.000
Flete marítimo contenedor	USD 4.000	USD 20.000	\$ 12.000.000
Transporte terrestre contenedor	USD 300	USD 1.500	\$ 900.000
			<b>\$ 13.923.000</b>

Gastos de Administración:

Detalle	Valor unitario	Total
Gasto personal administrativo (2 personas)	Valor unitario Trabajador \$450.000 Mensuales Costo diario $\$450.000 / 30 = \$ 15.000$	\$ 30.000
Costo horas hombre (6 operarios)	Valor unitario trabajador \$ 600.000 Mensuales Costo diario $\$600.000 / 30 = \$20.000$	\$ 120.000
Gastos oficina (luz / internet / arriendo)	Luz \$100.000 Mensuales Internet \$50.000 Mensuales Arriendo Oficina \$300.000 Mensuales Total $\$450.000 / 30 = \$ 15.000$	\$ 15.000
		<b>\$ 165.000</b>

**Costo Total de la exportación: \$ 14.088.000**

Imagen 5: Estado de resultado

<b>Estado de resultados proceso de exportación</b>	
Ingresos por venta	\$ 19.723.200
- Costo venta	\$ 13.923.000
<b>Total operacional</b>	<b>\$ 5.800.200</b>
- Gastos administrativos	\$ 45.000
- Costo mano de obra	\$ 120.000
<b>Total gastos</b>	<b>\$ 165.000</b>
<b>Utilidad o perdida de la operación</b>	<b>\$ 5.635.200</b>

Observaciones:

- Para realizar la conversión a pesos chilenos, se ocupó la base del tipo de cambio a \$600.
- Proceso considera 5 contenedores de 23 Toneladas cada uno.
- Transporte terrestre considera el traslado por carretera de los contenedores desde las bodegas IMEXCO Belloto al puerto de Valparaíso.
- Proceso administrativo documental y manipulación de los contenedores se hace en una jornada laboral normal de 9 Horas diarias.

- Se espera obtener una utilidad de un 40% sobre los costos totales de la exportación.
- Proceso de determinación de costos no considera ningún tipo de impuestos (primera categoría, i.v.a., etc)
- Pago de la venta se realizará cuando la carga sea entregada en puerto de destino

### 3.1.2.1 Temporalización de los gastos en el proceso de exportación.

A continuación se valoriza el proceso de exportación en base al periodo en el que se deben incurrir los gastos:

Imagen 6: Temporalidad de gastos en exportación de empresa IMEXCO S.A.

Días	Detalle	Costo
01 - 03	Una vez que se ha confirmado la exportación comienza el proceso de recolección de la chatarra y llenado de los contenedores con el material que se va a exportar. En este proceso participan de manera directa 6 operarios y de manera indirecta 2 trabajadores del área administrativa. Se debe considerar además los gastos generales de administración y ventas ( gastos de oficina, luz, internet arriendo)	
	<b>Costo periodo</b>	<b>\$ 165.000</b>
06 - 07	Retiro de los contenedores desde el deposito para ser transportados a la bodega de IMEXCO (Gate Out)	
	<b>Costo periodo</b>	<b>\$ 351.000</b>
08 - 09	En este periodo es cuando se despachan las unidades llenas con la carga desde la bodega del exportador al puerto de embarque.	
	<b>Costo periodo</b>	<b>\$ 900.000</b>

<b>Días</b>	<b>Detalle</b>	<b>Costo</b>
<b>10 - 11</b>	El agente de aduana debe presentar los documentos administrativos a la aduana y es donde se genera el pago de el documento único de salida.	
	<b>Costo periodo</b>	<b>\$ 150.000</b>
<b>14 - 15</b>	Se finaliza el proceso de embarque y se deben cancelar los honorarios del agente de aduana, el re ingreso del contenedor al depósito (Gate in), el flete marítimo de los contenedores y el certificado de origen de la carga.	
	<b>Costo periodo</b>	<b>\$ 12.522.000</b>
	<b>Costo total exportación</b>	<b>\$ 14.088.000</b>

### 3.1.3 Decisiones de financiamiento para la exportación de la empresa IMEXCO S.A.

A continuación se evaluará la obtención del total de los costos del proceso de exportación (\$14.088.000) bajo el método de financiamiento propio y financiamiento externo mediante crédito bullet, línea de crédito bancaria y préstamo bancario.

#### 3.1.3.1 Financiamiento interno

Para desarrollar este método, se supondrá que los dueños de la empresa o inversores financiarán el total de la operación con una tasa de exigibilidad de un 30% sobre los fondos aportados.

Es decir, a los costos operativos de la inversión se le debe agregar este 30% como costo de financiamiento.

Costo total (capital más intereses) por este método \$15.778.560.

Al momento de optar por el financiamiento interno se debe tener presente el costo de oportunidad de efectuar el negocio. Es decir que el exportador asume que la exportación será más rentable que realizar otra actividad económica.

Si bien no existe una fórmula financiera para medir este costo de oportunidad, se debe comparar la tasa de rentabilidad esperada de la exportación y compararla con la

rentabilidad por compra de acciones, por ejemplo, o la disposición del capital inicial en depósitos a plazo o inversiones en fondos mutuos.

### 3.1.3.2 Financiamiento externo

#### a) Financiamiento bancario

A continuación se evaluará la obtención del costo total de exportación mediante método bullet, línea de crédito y préstamo bancario.

- Método Bullet

Se supondrá solicitar mediante este método \$14.088.000 correspondiente al costo total de la exportación, con una tasa de interés promedio de mercado de un 3,8%<sup>10</sup> del total solicitado, lo que se traduce a \$535.344 por concepto de interés adicionales al costo total del crédito.

Costo total (capital más intereses) por este método \$ 14.623.344.

---

<sup>10</sup> Información entregada por Felipe Kast M. ex ejecutivo comercial Banco Scotiabank

Se estima que el pago total de la exportación se realizará una vez que la mercadería quede a disposición del comprador, es por esto que se ocupa este método ya que al pagar todo en una sola cuota, los intereses son mínimos y se extingue la obligación en corto plazo.

- Línea de crédito

En esta parte del proceso, se trabajará con el supuesto que el exportador no ha realizado planificación financiera de corto plazo, por lo tanto debe pagar los costos a medida que el agente de aduana se los va informando.

Para este ejemplo práctico se utilizará línea de crédito disponible de cuenta corriente del Banco Santander con un monto total de línea de crédito aprobada es de \$16.200.000, se estima pagar línea de crédito en un plazo de tres meses, se considera el pago de 0,52%<sup>11</sup> anual sobre el total autorizado de sobregiro por concepto de seguro de desgravamen, valor que se prorratea mensualmente para efectos de pago, tasa de interés de un 6% mensual sobre el valor solicitado, comisión anual por uso de línea de crédito es de 3,9 unidades de fomento que se prorratean mensualmente, valor unidad de fomento considerara es \$25.194,21 al 31 de Agosto de 2015

---

<sup>11</sup>Página web Banco Santander  
[https://www.santander.cl/tarifas\\_comisiones/empresas/cta\\_cte\\_tar\\_red.asp](https://www.santander.cl/tarifas_comisiones/empresas/cta_cte_tar_red.asp)

El primer pago que el exportador debe cubrir con línea de crédito es por \$165.000 correspondiente a gastos de administración y ventas.

Costo total de movimiento de línea de crédito es \$177.942.

El segundo pago que el exportador debe cubrir es por \$351.000 correspondientes a \$351.000 por pago anticipado de gate in.

Condiciones de línea de crédito, similares a las anteriores, costo total movimiento línea de crédito es \$375.102.

Tercer pago a cubrir es de \$ 900.000 correspondiente al transporte terrestre de la carga desde las bodegas IMEXCO Belloto al puerto de Valparaíso.

Condiciones de línea de crédito, similares a las anteriores, costo total movimiento línea de crédito es \$957.042.

Cuarto pago a cubrir es de \$150.000 correspondiente a los pagos administrativos que efectúa el agente a la Aduana.

Condiciones de línea de crédito, similares a las anteriores, costo total movimiento línea de crédito es \$162.042

Quinto pago a cubrir es de \$ 12.522.000 correspondiente a los honorarios de embarque del agente de aduanas, el flete marítimo y el reingreso de los contenedores al depósito de almacenamiento.

Condiciones de línea de crédito, similares a las anteriores, costo total movimiento línea de crédito es \$13.276.362.

La sumatoria total de movimientos cubiertos con la línea de crédito asciende a \$14.948.488, con un valor adicional a los costos primarios de la exportación de \$860.488.

- Préstamo bancario:

Para evaluar este método, se solicita el total de los costos a una tasa de interés promedio de mercado de un 3,02%<sup>12</sup> mensual con un plazo de pago de 3 meses.

Costo total (capital más intereses) por este método \$ 14.947.353.

---

<sup>12</sup> Tasa de interés promedio del sistema bancario acumulado 3 meses (ene-mar 2015) SBIF Agosto 2015

Se utiliza este método ya que es el que más ocupado como forma de financiamiento de personas, suponiendo que eventualmente una persona natural puede realizar una exportación con similares características.

Los plazos de pago fueron fijados en razón de no alargar las obligaciones bancarias y suponiendo el pago de la exportación se realizará una vez que el importador reciba la mercadería.

Imagen 7: Cuadro comparativo según método de financiamiento

Método	Interés	Costo Total	Utilidad Esperada	Utilidad Real	Variación Utilidad Esperada
Financiamiento Propio	\$1.690.560	\$15.778.560	\$5.635.200	\$3.944.640	-30,0000%
Bullet	\$535.344	\$14.623.344	\$5.635.200	\$5.099.856	-9,5000%
Línea de crédito	\$860.488	\$14.948.488	\$5.635.200	\$4.774.712	-15,2699%
Préstamo	\$859.353	\$14.947.353	\$5.635.200	\$4.775.847	-15,2497%

Fuente: elaboración propia en base a resultados obtenidos

Como se aprecia en el cuadro comparativo de costos según fuente de financiamiento, la alternativa de financiamiento interno o propio es la menos rentable que ya al tener una elevada tasa de exigibilidad por parte de los socios la utilidad esperada de la exportación disminuye también en este porcentaje.

La conveniencia de ocupar este método en el financiamiento, es que los pagos programados se cumplen dentro de los plazos indicados y se evita el pago de intereses o multas por atrasos.

Se debe considerar de todas maneras, que debido a los agentes externos que participan del proceso de exportación, siempre existe un factor de riesgo inherente a la operación y esto se refleja en los paros, demoras en la atención, etc.

Cuando se opta por financiamiento externo para cubrir el costo de la exportación, la planificación financiera de corto plazo cobra vital importancia para cumplir las metas de costos y utilidad esperadas del negocio, esto es así debido a que como cada método tiene distinta tasa de interés y/o comisiones, las utilidades se ven directamente afectadas.

En el caso de querer financiar por método bullet, se debe tener una estimación realista de todos los costos para poder definir cuál será el valor final solicitado al banco y cuál será el plazo para pagarlo. Dependiendo de esta variable, es el costo final y según supuesto ocupado por la autora, la utilidad esperada del negocio disminuyó un 9,5%, que si bien modifica lo estimado al comienzo del negocio, no representa una disminución significativa.

En el caso de la obtención de recursos por medio de la línea de crédito, la utilidad esperada se ve disminuida en un 15,27%, y nuevamente la planificación financiera a corto plazo se vuelve importante para alcanzar las metas de utilidades en el proyecto.

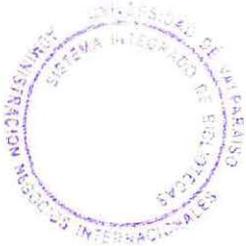
Finalmente para la obtención de fondos por medio de un préstamo bancario, la planificación financiera de corto plazo juega un papel fundamental ya que se debe determinar el valor a solicitar y que este sea consecuente con los valores a cubrir dentro del proceso de exportación.

En el supuesto realizado por la autora, este método disminuye en un 15,25% las utilidades esperadas del negocio, pero al no contar el exportador con los recursos necesarios, es un costo que se debe asumir.

Una vez analizada la información anterior, se puede determinar que el financiamiento propio es el menos conveniente debido a su alta exigibilidad.

Luego se observa que la diferencia entre el financiamiento a través de la línea de crédito y el financiamiento a través del préstamo bancario, no presentan mayores diferencias en su costo final, pero debido a que la línea de crédito presenta mayor conveniencia al ser esta de libre disposición, es más llamativa que en el préstamo bancario, en donde se necesita presentar una cantidad de papeles en un corto plazo para su aprobación y la línea de crédito utiliza la cuenta corriente existente.

Finalmente se aprecia que el crédito bullet es el más conveniente, porque es el que exige menos intereses en la colocación del dinero, pero hay que considerar el riesgo de una eventual demora en el pago por parte del importador podría generar el no pago oportuno del préstamo incurriendo en multas o cobros no considerados en los flujos.



## CONCLUSIONES

Las exportaciones en Chile representan un ingreso de más de USD \$77.000.000 anuales, alcanzando un papel importante en la economía del país. Esto se debe a que se cuenta con una gran variedad de productos a exportar siendo estos desde el más común que es el cobre y por el cual es ampliamente conocido nuestro país en el mundo, hasta cosas tan poco comunes como lombrices y gusanos vivos.

Al tener las exportaciones un mercado tan amplio cualquier persona está en condiciones de realizarlas y es por esto que la autora fija sus objetivos en determinar la importancia de la planificación financiera a corto plazo.

Este trabajo está orientado a los medianos y pequeños exportadores, ya que son estos los que no siempre cuentan con los recursos necesarios para realizar esta actividad de forma rentable y es por eso que es fundamental para ellos identificar, valorizar los costos asociados al proceso de exportación y saber en qué plazos se necesitan hacer los desembolsos de dinero, puesto que si no se tiene el conocimiento de estos datos, el exportador se ve en la necesidad de improvisar financieramente, lo que puede originar que los costos asociados al proceso sean mayores que la rentabilidad esperada de la operación.

Al tener identificado en qué etapa del proceso se debe desembolsar el dinero, se puede determinar el método de financiamiento más adecuado. En el presente trabajo se identifica la temporalidad de los gastos necesarios para la operación, así como también se valoriza el proceso y se realiza una estimación de los costos asociados a este.

Una vez que se logran estimar la totalidad de los gastos y los plazos para sus pagos, se evalúa la obtención de recursos mediante métodos internos y externos, siendo el financiamiento interno el menos recomendado, ya que disminuye considerablemente la rentabilidad de la operación a diferencia del financiamiento externo que presenta menor interés y por lo tanto mayor rentabilidad.

No obstante a lo anterior e independiente a las tasas de intereses presentadas en el informe, es el exportador quien finalmente con todos los escenarios propuestos e información entregada, debe determinar según su criterio cual es la manera más idónea de obtener los recursos para la exportación

En consecuencia a la anterior investigación realizada por la autora, esta determina que la planificación financiera de corto plazo juega un papel fundamental al momento de determinar si se lleva a cabo a o no la operación de exportación. Esto se debe a que si después de realizada la proyección, la rentabilidad es menor a lo esperado, puede que sea conveniente realizar otra actividad económica o una inversión que presente una rentabilidad superior a la que entregará esta exportación.

Este informe podría ser utilizado de forma práctica por cualquier persona que desee realizar una operación de exportación, ya que los datos aquí contenidos fueron obtenidos de procesos de exportaciones reales y los valores y plazos indicados al momento de realizar este informe son los utilizados en las operaciones estándar de exportación.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Van Horne, James y Wachowicz, John (2010) Fundamentos de Administración Financiera (XII Edición) México: Pearson Education S.A.

Valenzuela Sepúlveda, Rodolfo (2011). Comercio Exterior: todos lo hacen ¿y yo sé? (VI Edición) Chile: Legal Publishing

Sapag Chain, Nassir (2001). Evaluación de Proyectos de Inversión en la Empresa (I Edición) Argentina: Pearson Education S.A.

Brealey, Richard, Myers, Stewart y Allen, Franklin (2010). Principios de Finanzas Corporativas (IX Edición) México: Mc Graw Hill

## SITIOS WEBS UTILIZADOS

Servicio de Impuestos Internos

[http://www.sii.cl/contribuyentes/actividades\\_especiales/exportadores.htm](http://www.sii.cl/contribuyentes/actividades_especiales/exportadores.htm)

Banco Crédito Inversiones

[http://www.bci.cl/empresarios/herramientasgestion/pymecapitulo63\\_act.html](http://www.bci.cl/empresarios/herramientasgestion/pymecapitulo63_act.html)

Servicio Nacional de Aduanas

<http://www.aduana.cl/>

Banco Santander

<https://www.santander.cl/>

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras Chile

<http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/Portada?indice=0.0>

ProChile

<http://www.prochile.gob.cl/>

**ANEXOS:**

Anexo 1: Cuadro información método Bullet

Monto	\$14.088.000
Interés %	3,8%
Interés \$	\$535.344
Nº de Cuotas	1
<b>Total a pagar</b>	<b>\$14.623.344</b>

Anexo 2: Cuadro de costos uso línea de crédito

<b>Primer Desembolso</b>	
Total Cupo Autorizado	\$16.200.000
Monto	\$165.000
Seguro desgravamen mensual	\$1.404
Valor UF Agosto	\$25.194,21
Total Comisión UF	\$8.188
Interés Mensual	6,00%
<b>Detalle de Cobro</b>	<b>Valor</b>
Interés	\$9.900
Seguro Desgravamen	\$1.404
Comisión. Uf Uso línea de crédito	\$1.638
<b>Total Interés</b>	<b>\$12.942</b>
<b>Total a pagar</b>	<b>\$177.942</b>

<b>Segundo Desembolso</b>	
Total Cupo Autorizado	\$16.200.000
Monto	\$351.000
Seguro desgravamen mensual	\$1.404
Valor UF Agosto	\$25.194,21
Total Comisión UF	\$8.188
Interés Mensual	6,00%
<b>Detalle de Cobro</b>	<b>Valor</b>
Interés	\$21.060
Seguro Desgravamen	\$1.404
Comisión. Uf Uso línea de crédito	\$1.638
<b>Total Interés</b>	<b>\$24.102</b>
<b>Total a pagar</b>	<b>\$375.102</b>

<b>Tercer Desembolso</b>	
Total Cupo Autorizado	\$16.200.000
Monto	\$900.000
Seguro desgravamen mensual	\$1.404
Valor UF Agosto	\$25.194,21
Total Comisión UF	\$8.188
Interés Mensual	6,00%
<b>Detalle de Cobro</b>	
	<b>Valor</b>
Interés	\$54.000
Seguro. Desgravamen.	\$1.404
Comisión Uf Uso línea de crédito	\$1.638
<b>Total Interés</b>	<b>\$57.042</b>
<b>Total a pagar</b>	<b>\$957.042</b>

<b>Cuarto Desembolso</b>	
Total Cupo Autorizado	\$16.200.000
Monto	\$150.000
Seguro desgravamen mensual	\$1.404
Valor UF Agosto	\$25.194,21
Total Comisión UF	\$8.188
Interés Mensual	6,00%
<b>Detalle de Cobro</b>	
	<b>Valor</b>
Interés	\$9.000
Seguro desgravamen.	\$1.404
Comisión. Uf Uso línea de crédito	\$1.638
<b>Total Interés</b>	<b>\$12.042</b>
<b>Total a pagar</b>	<b>\$162.042</b>

<b>Quinto Desembolso</b>	
Total Cupo Autorizado	\$16.200.000
Monto	\$12.522.000
Seguro desgravamen mensual	\$1.404
Valor UF Agosto	\$25.194,21
Total Comisión UF	\$8.188
Interés Mensual	6,00%
Detalle de Cobro	Valor
Interés	\$751.320
Seguro desgravamen.	\$1.404
Comisión. Uf Uso línea de crédito	\$1.638
<b>Total Interés</b>	<b>\$754.362</b>
<b>Total a pagar</b>	<b>\$13.276.362</b>

Total Acumulado	\$14.948.488
Costo adicional línea de crédito	\$860.488
Costo Nominal Exportación	\$14.088.000
Total financiamiento con línea de crédito	\$14.948.488

Anexo 3: Tabla amortización préstamo bancario

Monto	\$14.088.000
Interés	3,02%
Pagos	3
Cuota	\$4.982.451

N°	Valor Cuota	Interés	Pago	Saldo Insoluto
0				\$14.088.000
1	\$4.982.451	\$425.458	\$4.556.993	\$9.531.007
2	\$4.982.451	\$287.836	\$4.694.615	\$4.836.392
3	\$4.982.451	\$146.059	\$4.836.392	0

Total Interés	\$859.353
Total a pagar	\$14.947.353