



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

TÍTULO DEL INFORME

TIPOS DE OPERACIONES TRIANGULARES RESPALDADAS POR EL SERVICIO DE IMPUESTOS
INTERNOS Y APLICADAS A EMPRESAS QUE PRACTICAN COMERCIO INTRA-FIRMA.

Autor
IGNACIO ANDRES RIVERA ZAMORA

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL PRESENTADA 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 GUÍA:

GALO LOPEZ.

Agradecimientos

Agradezco a mi familia, a mis compañeros y a todas aquellas personas que en el camino me fui encontrando, los cuales con generosidad, paciencia y entusiasmo me apoyaron y alentaron a seguir. Doy especial gracias a la oportunidad que me ha dado esta instancia para aprender y reflexionar sobre mi práctica profesional, enseñándome a valorar los conocimientos que he adquirido a lo largo de mi carrera universitaria y a confiar en mis capacidades.

Índice

AGRADECIMIENTOS	3
ÍNDICE	4
INTRODUCCIÓN	6
OBJETIVOS GENERALES	9
OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL.....	9
CAPÍTULO 1: ANTECEDENTES DE LA EMPRESA.....	11
1.1 RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA VULCO SA	11
1.2.- MISIÓN	12
1.3.- VISIÓN:.....	12
1.4.- ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	12
ORGANIGRAMA DEL DEPARTAMENTO DE VENTAS.....	13
1.2 1.5 INDUSTRIAS EN LAS CUALES PARTICIPA VULCO.....	14
1.3 1.6 ENTIDADES CON LAS CUALES SE RELACIONA LA EMPRESA:	15
1.7 PRODUCTOS QUE OFRECE VULCO:	17
1.8 ÁREAS DE NEGOCIOS	18
1.8.1 CONSTA CON 5 ÍTEMS CONTABLES.....	18
1.9 EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS:.....	19
1.10. PROCEDIMIENTO DE VENTAS:.....	23
1.10.1 RESUMEN DEL PROCESO.....	25
CAPÍTULO 2: TRABAJO REALIZADO EN LA PRÁCTICA PROFESIONAL	26
1.4 2.1 TRABAJO REALIZADO EN LA PRÁCTICA PROFESIONAL:	26
2.2 SOFTWARE FIN 700:.....	30
2.3 COTIZACIONES:	31

2.3.1 INGRESO DE LAS COTIZACIONES:	31
2.3.2 ACEPTACIÓN DE COTIZACIÓN:	32
2.4 NOTA DE VENTA:.....	33
CAPÍTULO 3: CARACTERÍSTICAS QUE TIENE WEIR MINERALS PARA REALIZAR COMERCIO.....	36
INTRA-FIRMA	36
3.1 PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA.....	36
3.2 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	39
CAPÍTULO 4: MARCO TEÓRICO.....	41
4.1 CHILE EN EL ESCENARIO INTERNACIONAL.....	41
4.2 GRAVÁMENES ARANCELARIOS.....	49
4.4 IMPUESTOS Y TASAS ADUANERAS:	51
CAPÍTULO 5 FUNDAMENTOS DE LA OPERACIÓN	54
5.1 MODALIDADES QUE PUEDEN PRESENTAR LAS OPERACIONES DE TRIANGULACIÓN.....	54
5.1.1 MODALIDAD 1	54
5.1.2 MODALIDAD 2	55
5.1.3 MODALIDAD N° 3.....	57
5.2 NORMAS LEGALES REFERIDAS A LAS OPERACIONES TRIANGULARES	58
5.3 D.L. 825 LEY IMPUESTOS A LAS VENTAS Y SERVICIOS DE 1974:	65
5.4 NORMAS ADUANERAS.....	67
CAPÍTULO 6: CONCLUSIÓN	69
BIBLIOGRAFÍA	71

Introducción

El presente trabajo corresponde al informe de práctica profesional realizado por el alumno Ignacio Andrés Rivera Zamora, egresado de la carrera de Administración de Negocios Internacionales, de la Universidad de Valparaíso.

La práctica profesional se realizó durante el periodo de Diciembre del año 2010 hasta febrero de 2011, la cual fue desarrollada en la empresa Vulco. El gerente general de la empresa es Ricardo Garib, Gerente de ventas Oscar Bouer. El jefe directo del alumno fue Guillermo Espinoza, Sales Manager, posteriormente fue Andrés Costa Jefe de Exportaciones

La motivación que despertó interés en desarrollar la práctica profesional en esta empresa se debe principalmente a la presencia internacional como nacional, recogiendo como objeto de análisis las operaciones triangulares. En el primer capítulo podremos encontrar la información de la empresa. Esta información es basada en la historia de los comienzos de la empresa. También describiremos la estructura organizacional del departamento de ventas y se entregará información de los diferentes productos ofrecidos por Vulco y sus áreas de negocios, terminando con un análisis de la evolución de las ventas de los años 2008 al 2012.

El capítulo dos nos plantea el desarrollo del estudiante en el momento en que se integra a esta empresa a través de su departamento de ventas, desempeñándose en el área comercial realizando cotizaciones y notas de ventas. Su función consistía en recolectar la información necesaria acerca de los productos solicitados por el cliente para su posterior análisis y finalizar en una cotización sustentada sobre toda la información recabada, además de gestionar las diferentes notas de ventas aceptadas por ambas partes.

La tramitación de estos documentos mercantiles se desarrolla a través de Internet y sistemas virtuales que son explicados en este informe.

Para una mejor lectura del trabajo el alumno desglosó el proceso de ventas que se utiliza en la empresa, dando como resultado un resumen gráfico y un glosario de la diferente documentación que se utiliza tanto a nivel interno como mercantil.

En el capítulo tres podremos encontrar una presentación de la empresa, la cual nos habla de las características de la organización en la cual realizó su práctica profesional que la hacen ser una empresa transnacional, mencionando a su vez las áreas de negocio que la hacen pertenecer al círculo de empresas que practican comercio intra-firma y terminando con la metodología de la investigación.

En el capítulo cuatro se toma más de lleno el tema de las operaciones triangulares definiéndolas gráfica y descriptivamente las 3 modalidades, tomando en cuenta lo que el Servicio de Impuesto Internos propone.

A su vez se explica porque las empresas que hacen operaciones triangulares no pagan IVA pero sí impuesto a la renta y terminando con una conclusión la cual además incluye los beneficios y los contras de realizar este tipo de comercio.

Objetivos generales

- El capítulo uno tiene por objetivo señalar las características de la empresa Vulco y de cómo su presencia se hace efectiva en las principales tareas que se desarrollan tanto en la minería como en la industria en general, además Presentar a las operaciones triangulares como una modalidad de comercio internacional que facilita el comercio intra-firma de las empresas transnacionales.

Objetivos específicos del informe de práctica profesional

- Se pone en evidencia a la empresa a través de sus antecedentes históricos, misión, visión, estructura organizacional y organigrama.
- Se describen las diferentes áreas de negocios.
- Se hace una pequeña descripción de la evolución de las ventas en los años 2008,2009,2010,2011,2012
- Explicar tanto el sistema de ventas como el proceso informático y de cómo se interrelacionan los datos de los diferentes departamentos.
- Se muestran los diferentes procesos en el área de ventas a través de flujos.
- Descripción detallada del trabajo realizado por el alumno en la práctica profesional.
- Definir que es una empresa transnacional, además de identificar cuáles son las características que tiene Weir Minerals que la hace parte de este concepto.

- Definir que es el comercio intra-firma.
- Definición de las operaciones triangulares, según impuestos internos.
- Describir las tres modalidades de operaciones triangulares que existen en Chile.
- Definir cuáles son los regímenes aduaneros que aplican a este tipo de operación de comercio exterior.
- Explicar a través de documentos cual es el rol regulador del Servicio de Impuestos internos a través de la circular 5007.

Capítulo 1: Antecedentes de la empresa

1.1 Reseña histórica de la empresa Vulco SA

VULCO S.A. Productos de Goma (WeirMinerals en Chile), Vulco inició sus operaciones el año 1933 de manos de Carlos Lathrop, inicialmente las actividades se concentraron en la fabricación de parches para neumáticos que hasta ese momento sólo eran importados desde Brasil. Posteriormente, en la década de 1960, se diversifican los productos fabricando partes y piezas para la minería y la industria. También se obtiene la licencia para fabricar productos Galigher, ampliándose en el año 1985 al ramo de pinturas industriales, adhesivos y pavimentos para pisos en general. En 1984, Vulco se incorpora al grupo de empresas EnvirotechPumpsSystem, las que a su vez fueron adquiridas por WeirGroup el mismo año. En la actualidad, los equipos y repuestos fabricados por Vulco se encuentran en todas las plantas mineras e industriales del país. A su vez son exportados a Latinoamérica, abasteciendo un porcentaje significativo a los mercados: Argentinos, Bolivianos y Peruanos y a los siguientes países: Australia, Canadá, Inglaterra, Francia y Estados Unidos también son abastecidos con productos WeirMinerals. La clave de este éxito: alta tecnología, orientación de servicio permanente al cliente.

1.2.-Misión

“Brindar a nuestros clientes soluciones en la fabricación, comercialización y suministro de equipos y repuestos para el desarrollo de la Minería e Industria Manufacturera”

1.3.- Visión:

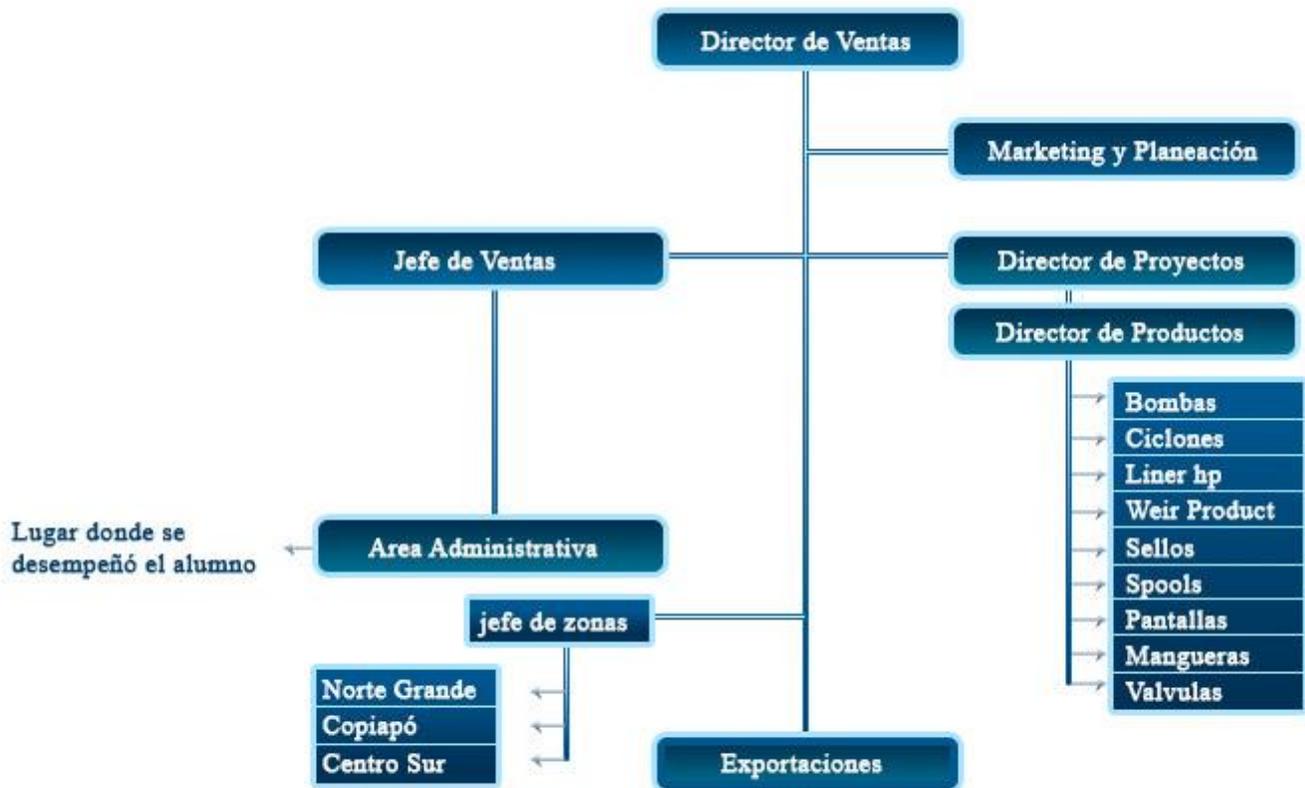
“Ser reconocido como una empresa líder a nivel Multinacional en el o (los) mercados en que participamos.”

1.4.-Estructura organizacional.

La estructura organizacional del área de ventas de Vulco, cuenta con un director de ventas el cual tiene a su cargo el departamento de marketing, ventas y proyectos, en este departamento trabajan 10 personas, que se encargan de representar a cada uno de los productos y marcas con que cuenta la empresa tanto en su parte técnica como comercial, por otro lado el Director de ventas maneja las distintas zonas de negocios, tanto en Chile como en el extranjero. En nuestro país se aprecian jefes zonales, abarcando: Norte grande, Copiapó, Centro Sur. En el extranjero las zonas se dividen de la siguiente manera:

- México
- Venezuela
- Argentina
- Perú

Organigrama del Departamento de Ventas



1.2 1.5 Industrias en las cuales participa Vulco.

La diversificación de los productos dentro de las diferentes industrias ha ayudado a que la empresa abarque las siguientes áreas:



Vulco ha tenido una evolución positiva en el ámbito de sus negocios, los productos son exportados a diferentes países como: Argentina, Perú, México, Brasil, USA, Australia, Sud-África, Canadá, Bolivia, Mongolia, Rusia, India. Preferentemente las exportaciones corresponden a la industria minera.



1.3 1.6 Entidades con las cuales se relaciona la empresa:

- COCHILCO: ⁵“Tiene como misión asumir el rol regulador del Estado en el sector de su competencia, facilitando su máxima contribución al desarrollo económico del país y velando por el comportamiento óptimo de los mercados involucrados. Le corresponde por ello, procurar y asegurar el oportuno cumplimiento de leyes, procedimientos y normas que afecten el funcionamiento de las empresas mineras públicas y privadas. Entre éstos se incluye la visación del valor las exportaciones de cobre y sus subproductos” esta actividad es muy importante y compromete varios

⁵www.cochilco.cl

actores, uno de los principales es la relación que mantiene con el Ministerio de Minería. Cochilco tiene la misión de asesorar al gobierno especialmente a este Ministerio y a otros organismos esto se desarrolla a través de la realización de oportunos diagnósticos a los diferentes problemas y temas de interés. Otro beneficio es que aporta información estadística sobre la minería

Vulco participa con forma activa con otros proveedores de la minería. Esto se ve reflejado en la asociación que tiene con:

- APRIMIN: (Asociación de grandes proveedores de la minería), una de las finalidades que tiene esta asociación, es la de tomar un rol impulsor dentro de los proveedores y para eso les entrega diferentes herramientas tales como ⁶“recopilar, mantener y proporcionar a sus asociados toda la información legal, reglamentaria y científico-técnica relacionada con el sector” además de tener un rol impulsor facilita y mejora la interrelación entre las empresas asociadas a alguna organización, genera un flujo de información y cooperación entre los asociados para que se produzca una sinergia que permita el desarrollo de los proveedores.

⁶www.aprimin.cl



1.7 Productos que ofrece Vulco:

- Bombas Centrífugas.
- Equipos y Repuestos Mineros
 - Hidrociclones
 - Recubrimiento de Rodillos
- Revestimientos de Molinos de Bolas.

En la entrega de soporte de soluciones para la industria en general:

- Fundición
- Pinturas Industriales
- Adhesivos
- Mangueras
- Gomas Técnicas

1.8 Áreas de negocios

1.8.1 Consta con 5 ítems contables.

- **Total Pumps:** Es el total de las ventas y cantidades fabricadas de bombas hechas por Vulco.
- **Total Parts:** Son solo los repuestos para bombas.
- **Total MC and Others:** Son todos los otros productos que no son repuestos.
 - Hidrociclones
 - Recubrimiento de Rodillos
 - Fundición
 - Pinturas Industriales
 - Adhesivos
 - Mangueras
 - Gomas Técnicas
- **Total WG local:** Productos Comprados (no fabricados por Vulco) pero facturados por Vulco.
- **Total WG Repres:** Productos por los cuales solo se percibe comisión (Facturados por el fabricante) Marcas a las cuales representa Vulco

1.9 Evolución de las ventas:

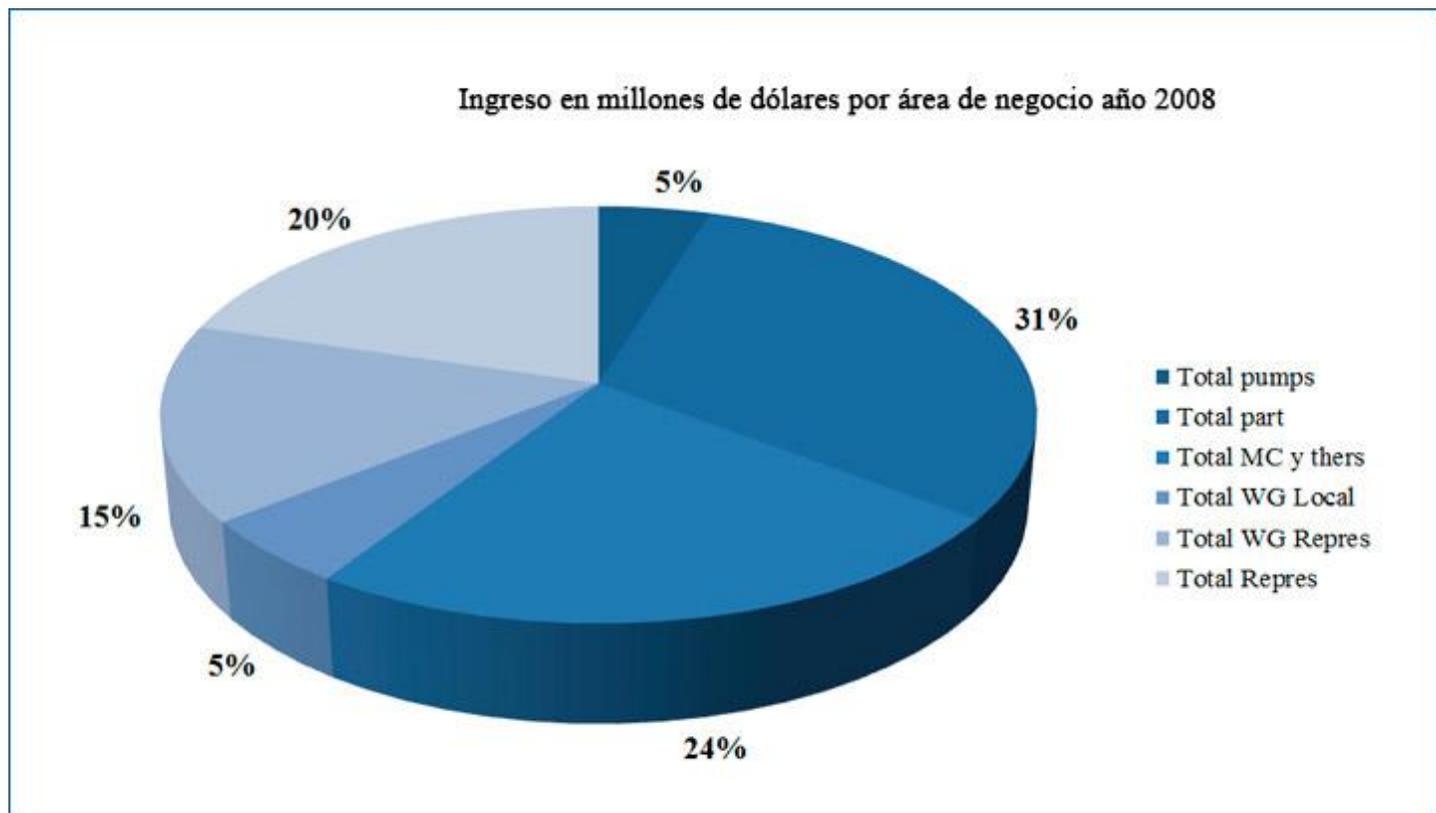
Podemos destacar que desde el año 2008 hasta el año 2011 los ingresos obtenidos por la empresa han ido en un continuo aumento, lo que permite ver que las políticas generales aplicadas en cada uno de los rubros han sido las correctas. Sin embargo también nos encontramos en el año 2009 con cifras negativas con respecto al año anterior influidas principalmente por efectos externos, como la crisis SUBRPIME, ocurrida en el año 2008. Esto provocó que para el año 2009 el 60% del producto mundial se encuentre en recesión, esto impactó de forma negativa sobre las exportaciones físicas de Chile.

En segundo lugar, la disminución de la demanda mundial produjo una fuerte baja de los precios de nuestras exportaciones, en particular en el precio del cobre. Algunos de los rubros donde se refleja con mayor fuerza esta baja fueron: representación por ventas con facturación de terceros, seguida por la venta de bombas y repuestos.

El rubro que destaca por su permanente crecimiento es el área de las bombas, que en 4 años aumenta en un 250%, destaca también el rubro *Otros* con un significativo aumento. Las cifras anteriores permiten estar optimista del futuro en términos de crecimiento y proyección.

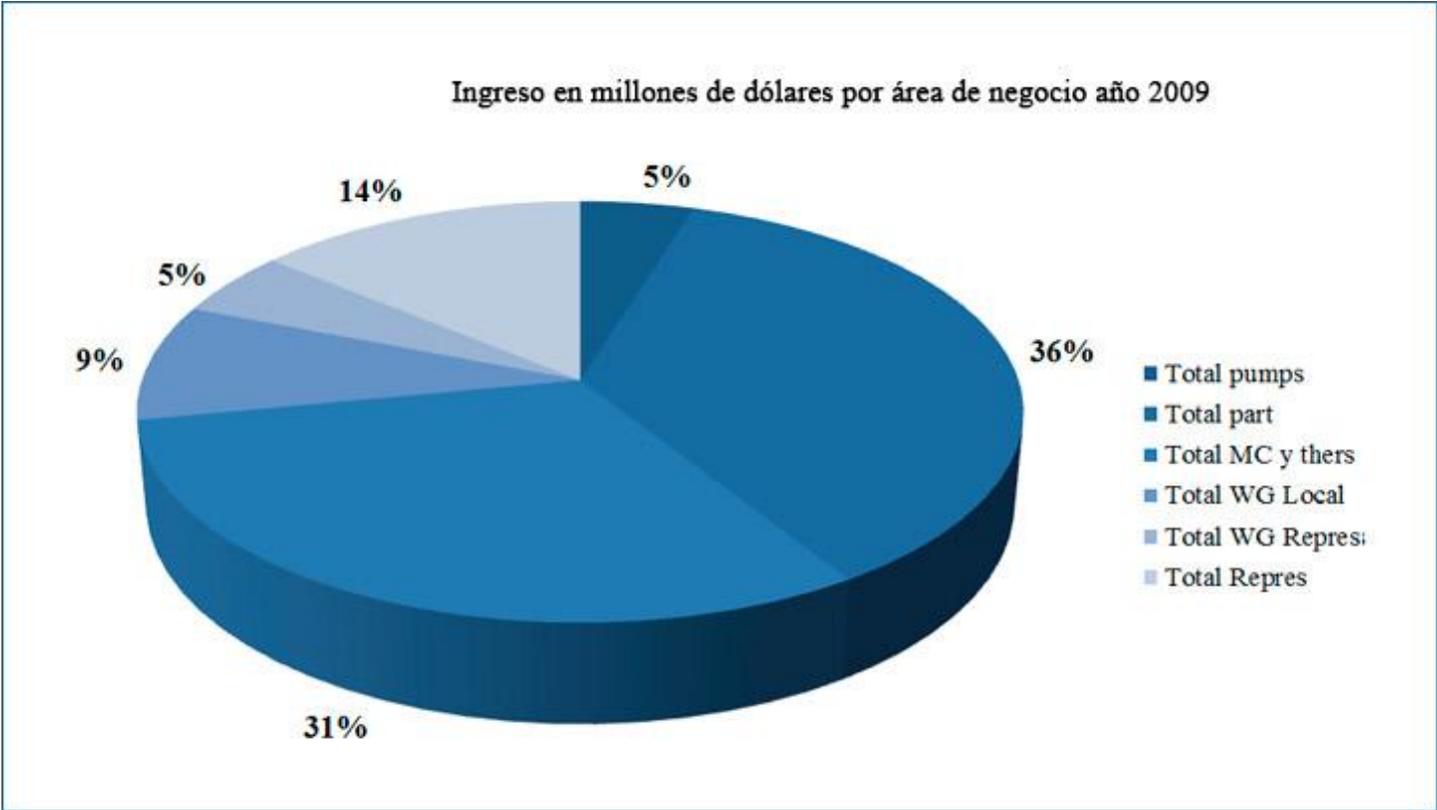
Teniendo este análisis como punto de partida el año 2008, diremos que los volúmenes totales por ventas anuales arrojan la cifra de US\$ 133.660, donde se ve reflejado cada uno de los rubros que desarrolla la empresa, siendo estos la venta de bombas, repuestos,

otros, ingresos por representación con facturación directa de la empresa, ingresos por representación con facturación por terceros. Del total general se destaca las ventas realizadas por producción directa las que llegan a las cifras de US\$ 107.122. De las cifras anteriores destacan los ingresos en el rubro *Repuesto, Otros y Bombas*. No menos significativos son los ingresos por las representaciones, sean estas por facturación directa o de terceros.



Para el año 2009 encontramos ingresos menores, los cuales reflejan una baja general a nivel productivo en el país (PIB, EXPORTACION, PRODUCCION MINERA). Este año el rubro que sufre la mayor baja fue, la *representación por ventas con facturación*

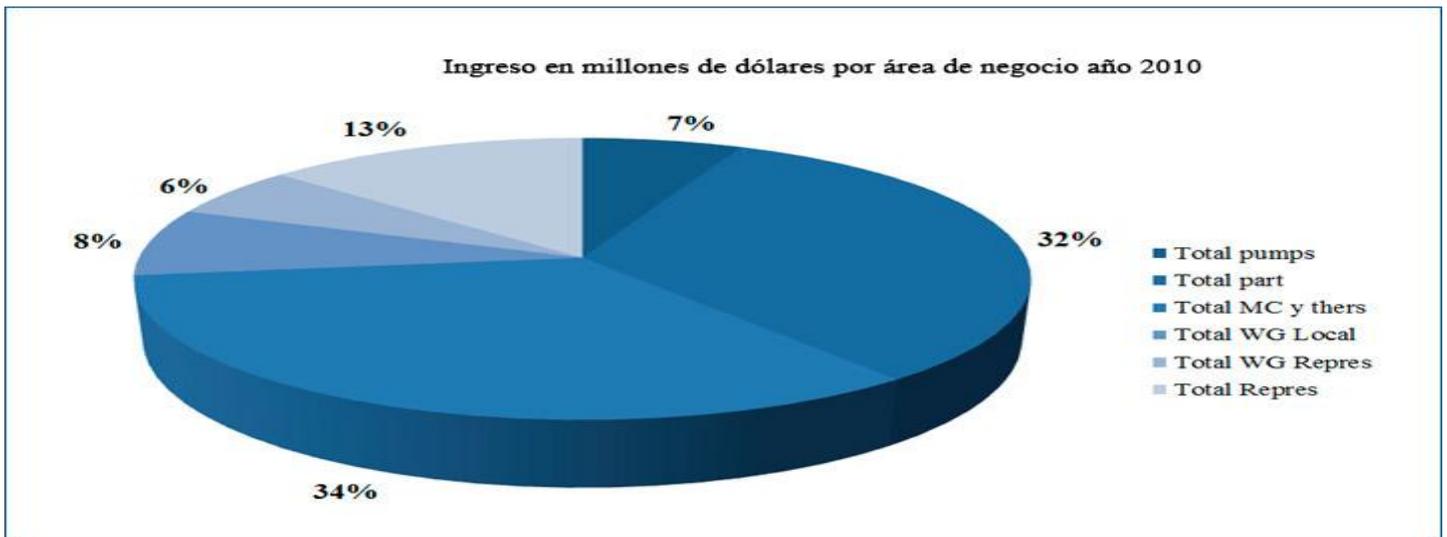
de terceros el cual sufre una baja significativa de un 392%, seguido por el rubro repuesto y bombas, destaca sin embargo en forma positiva la venta por *representación con facturación directa* el cual tuvo un incremento del 25%. Pese a la baja de ingresos obtenida este 2009 se mantienen las expectativas económicas para el año siguiente.



Año 2010 nos encontramos con un significativo aumento con los ingresos respecto al año anterior, obtenido gracias al incremento en cada uno de los rubros destacando la venta de bombas, donde los ingresos se duplican con respecto al año anterior, también se

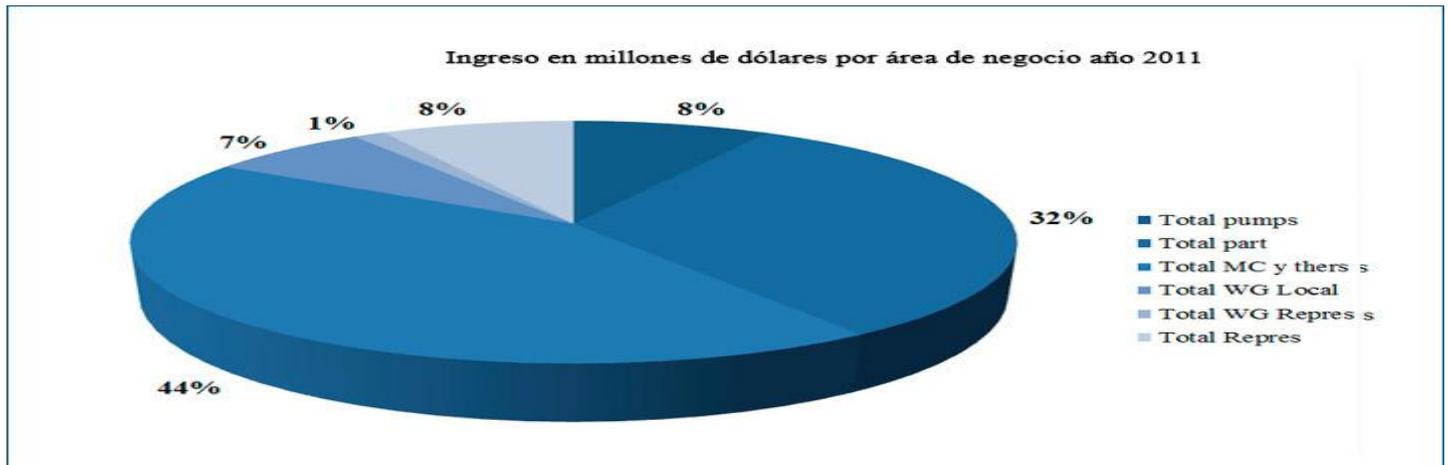
recupera el rubro de *facturación con representación de terceros* (comisiones) el cual casi duplica las cifras obtenidas el año anterior sigue este incremento el rubro *Otros* seguido de repuestos finalizando con *facturación directa por representación*.

Destaca este año 2010 la recuperación significativa de los ingresos obteniendo un incremento del 30 % comparativamente al año anterior.



Para el año 2011 se vuelve a obtener un aumento de los ingresos en un 68%, se mantiene como importante factor el rubro venta de *Bombas* el que refleja un crecimiento en un 40% seguido por el rubro **otros** con un incremento del 42% aproximadamente, en repuestos se obtiene un 42% de aumento y la representación por facturación directa también aumenta. El aumento menor obtenido este año respecto del anterior, se debe

principalmente a la fuerte baja que se produce en el rubro Representación por facturación de terceros.



Los ingresos de estos últimos 4 años representan y reflejan el posicionamiento que la empresa ha tenido en el mercado, especialmente en el rubro de válvulas y bombas para la minería e industria en general. Lo anterior permite ver con optimismo el avance, posicionamiento y crecimiento de la empresa que se ve reflejado en la propia proyección que se realiza para el año 2012, el cual permite esperar un incremento en cada uno de los rubros de alrededor de un 6%.

1.10. Procedimiento de ventas:

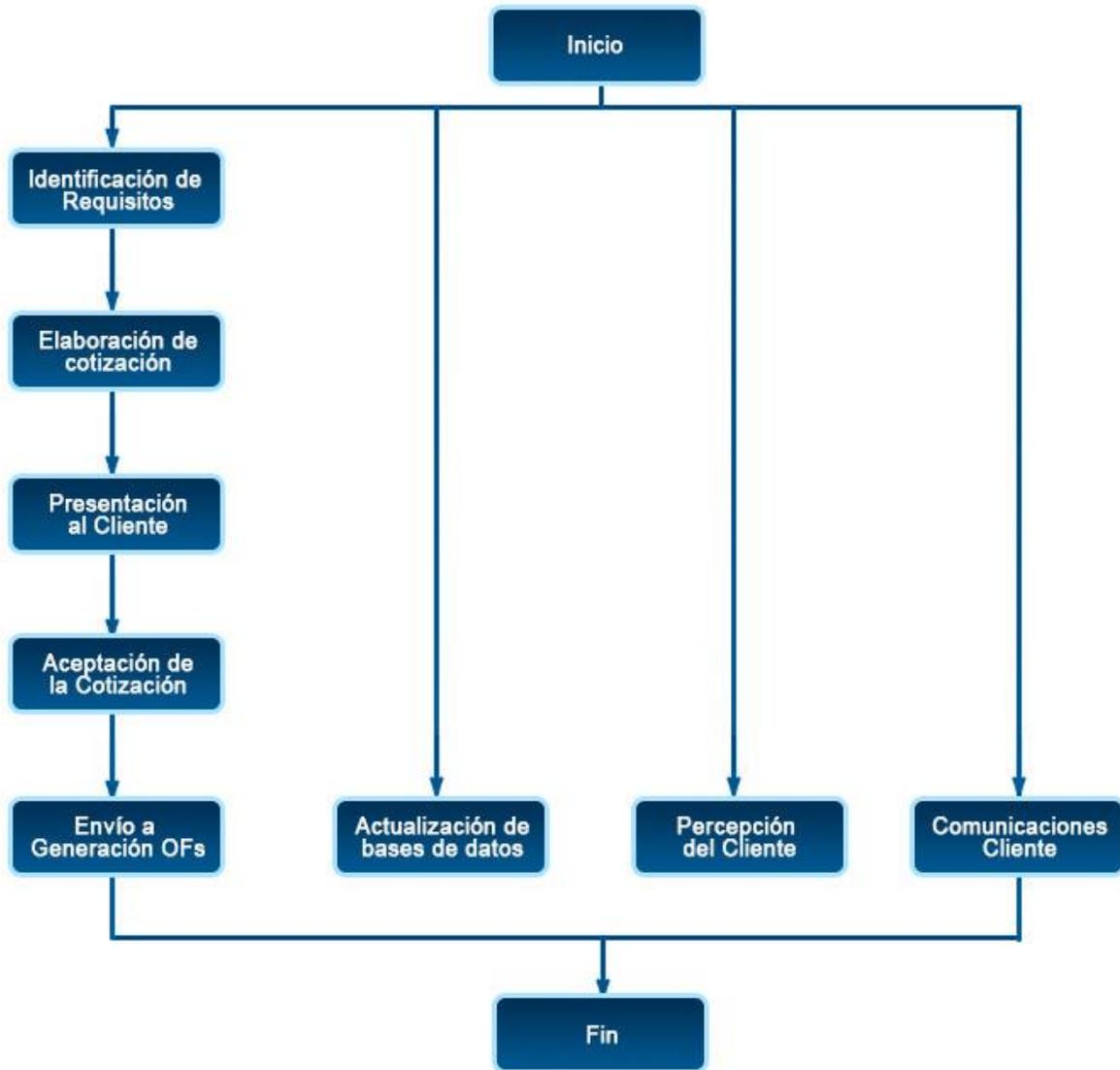
El procedimiento que se describe a continuación define la metodología que tiene Vulco en el proceso de ventas, partiremos con un pequeño glosario en el cual se dará una guía para leer de mejor manera las siglas.

- **Follow-up:** seguimiento a las ofertas hechas a un cliente.
- **OF:** Orden de fabricación.

- **CF:** Costos estándar de una fabricación de un producto.
- **NV:** Nota de venta asignada por el FIN 700.
- **Personal de ventas:** Personal que realiza las operaciones comerciales con los clientes externos de VULCO pertenecientes a la planta de San Bernardo. Responsable del cliente. Tienen la misión de proponer, gestionar y administrar la venta para cada tipo de producto.
- **Zona de ventas:** Es muy importante detectar a los clientes clasificados por zona geográficas del negocio, (anexo 1)
- **Área de administración De Ventas:** Área encargada de la elaboración de las cotizaciones.
- **Productos no recurrentes:** Aquellos cuya venta es puntual, única y no repetitiva o primera venta.
- **Productos recurrentes:** Aquellos cuya venta es repetitiva o cíclica y se consumen para permitir el funcionamiento apropiado de equipos.
- **EngineeringDrawingRequest (EDR)** Requerimiento de trabajo solicitado a ingeniería, en el cual se solicita realizar levantamiento en terreno cálculos cubicaciones u otro trabajo.
- **Hoja de cubicación (HC):** Formulario que se utiliza para calcular material necesario para la realización del trabajo.
- **Hoja de ruta (HR)** Formulario utilizado durante todo el proceso desde que el cliente acepta la cotización hasta su despacho esta hoja contiene toda la información necesaria para que los diferentes departamentos realicen su trabajo.

1.10.1 Resumen del proceso

La metodología de las ventas considera básicamente las siguientes etapas.



Capítulo 2: Trabajo realizado en la práctica profesional

1.4 2.1 Trabajo realizado en la práctica profesional:

El trabajo realizado por el alumno en la práctica profesional se efectuó en las oficinas de Vulco ubicada en la ciudad de Santiago, comuna de San Bernardo por un período de 2 meses.

La práctica profesional se llevó a cabo entre los meses de diciembre y marzo 2010, el horario de trabajo era continuado de las 8:30 a 17:00.

Una de las principales tareas a desempeñar por el alumno era la realización de cotizaciones y NV. Estas podían llegar hasta un número de 25 en forma diaria, tanto en productos como servicios, no contabilizándose las que correspondían al sector de exportaciones, pues el acceso disponible para él solo correspondían a las ventas nacionales.

La disponibilidad de espacios físicos como tecnológicos con que contó fueron siempre de óptima calidad. En cuanto a los sistemas informáticos y computacionales necesarios para realizar una descarga e impresión de documentos utilizados para la venta. Se trabajó con un ⁷ERP llamado FIN 700.

⁷Software para empresas que facilita e integra la información entre las funciones de manufactura, logística, finanzas y recursos humanos

El proceso comienza con la consulta, que es el medio por el cual el comprador tiene el primer contacto con la empresa, en el que solicita o pregunta todos los antecedentes con respecto a un producto específico. Paralelamente a este proceso existe una revisión de requisitos del cliente. Quien esté a cargo del cliente debe revisar que cada uno de los requisitos puedan ser cumplidos satisfactoriamente, respecto a la viabilidad de su cumplimiento, para luego elaborar las cotizaciones respectivas.



Esta cotización debe contener además, no solo los valores del producto sino también las respuestas necesarias que despejen cualquier duda del cliente.

- Precio exacto del producto.
- Tiempo de despacho.
- Vigencia de la cotización.

Cuando el personal de área de venta solicita la cotización de un producto o servicio, llega vía mail al alumno. Esta solicitud lleva consigo un archivo el cual contiene todas las características técnicas del producto y las diferentes opciones, esto es importante de resaltar, ya que cada producto es hecho de manera personalizada según los requerimientos conforme a las consultas hechas por el cliente, debido a las diferentes condiciones de extracción, es por ello que es necesario ver las diferentes soluciones en base a precio, tiempo de entrega y si el producto es operativamente correcto.

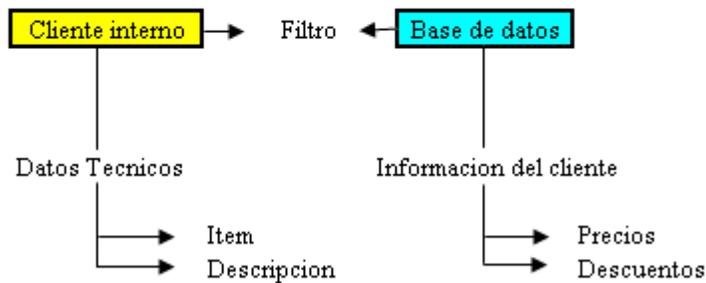
La función del administrativo de venta es filtrar cuales son los datos importantes para la confección de la cotización. La discriminación de datos se puede extraer de dos formas:

La primera, se realiza con la entrega de los datos técnicos del producto o servicio el cual, como se ha descrito anteriormente, es entregado por el área de ventas.

La segunda, es hacer una revisión a los archivos de los clientes para visualizar las ventas anteriores en donde encontramos información valiosa tanto de cotizaciones con precios entregados en esa oportunidad como los descuentos aplicados a dichos productos. Lo anterior permite obtener información segura sobre el tratamiento dado al cliente según el producto requerido de modo de poder aplicar en forma correcta cualquier descuento en una nueva venta, aplicando además criterios estándares como producto recurrente o no

recurrente, y el tipo de cliente. La cotización es revisada posteriormente por el área de venta incluyendo a su gerente, en ellos donde recae la responsabilidad de la asignación de descuentos.

La función del administrativo de venta



Cuando las dos partes, tanto cliente como la empresa aceptan la cotización y se envía la orden de compra, los administrativos del área proceden a confeccionar una nota de venta, la función primordial de este documento mercantil es que la empresa toma a su cargo el compromiso de entregarle las mercadería que se detallan en la misma, y el comprador se obliga a recibirlas.

La información con la cual se compone el documento es prácticamente el detalle de la venta. A continuación describiremos los dos procesos tanto para la confección de una cotización como para una nota de venta.

2.2 Software FIN 700:

La empresa Vulco ocupa un moderno software, el cual entra en el rango de ERP, (Enterprise ResourcePlanning).

FIN 700 es una herramienta que permite satisfacer la demanda de soluciones de gestión empresarial, alineada con las normativas, procedimientos y prácticas tanto internas como externas. Fue desarrollada por el grupo ⁸SONDA en Chile. Las tendencias comerciales actuales y futuras obligaron a la empresa a ser cada vez más competitiva, requiriendo para esto un software de estas características

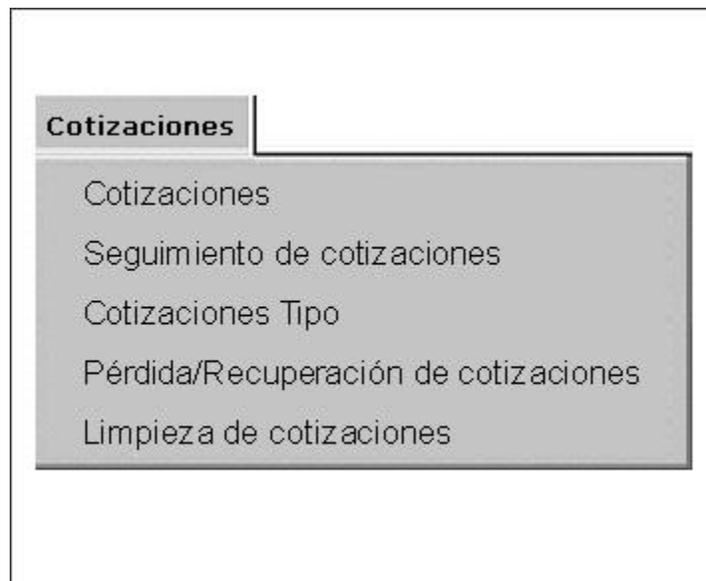
El software funciona a partir de una base de datos de productos donde se reciben y procesa la información. Controla y mide todas las etapas de una venta. A su vez estos datos alimentan a las diferentes áreas, permitiendo a cualquier cliente interno previamente autorizado, puede acceder a información actualizada.

El programa utilizado por Vulco permite acceder a una amplia información estadística y reportes, según las necesidades particulares de cada cliente interno, esto colabora con el departamento de Finanzas, permitiendo estructurar el presupuesto de caja y es posible llevar la información a planilla Excel.

⁸Empresa que elabora herramientas de planeación y control

2.3 Cotizaciones:

A través de este proceso se puede llevar a cabo la generación de Cotizaciones, realizar seguimientos a documentos. Además permitirá dar por perdidas cotizaciones que se encuentren en estado Pendiente y a su vez la recuperación de ellas y por ultimo efectuar la eliminación masiva de cotizaciones.



2.3.1 Ingreso de las cotizaciones:

Al ingresar se presenta una pantalla dividida en 2 áreas, las cuales solicitan información detallada acerca de la Cotización.

Gestión de Cotización

The screenshot shows a software interface for 'Gestión de Cotización' with the following fields and annotations:

- Período:** Diciembre 2010
- Fecha Docto:** 06-12-2010
- Vigente Hasta:** 05-01-2011
- Plazo de Entrega:** 70 Días
- Número:** [Empty]
- Fecha Digitación:** [Empty]
- Estado:** DIGIT
- Ciiente:** 61704000-K ? CORPORACION NACIONAL DEL
- Sucursal:** 1 CODELCO CHILE DIV. N
- Condición de Pago:** 30 DIAS FECHA FACTURA
- % Cargo:** [Empty]
- % Desccto:** [Empty]
- Observación:** [Empty]
- Infomativa:** Si No
- Recurrencia:** Si No
- Tipo Referencia:** [Empty]
- N Referencia:** 31434
- Fecha Refer:** [Empty]
- Atención a:** Noemi Veliz C.
- Tipo:** Afecta
- Area Negocio:** 75 Calama 75

Annotations with red arrows:

- Nº de Requisición de Cliente:** Points to the 'Número' field.
- Numero de NI:** Points to the 'N Referencia' field.
- Modificar Área de Venta, si corresponde:** Points to the 'Area Negocio' field.
- Siempre ingresar contacto:** Points to the 'Atención a' field.

Item	Artículo/Servicio	Descripción	Unidad Medida	Cantidad	Precio Unitario	Moneda	Precio

Botones del Documento:

- Neto
- Descuentos
- Afecto
- L.V.A.
- Imppto. Especifico
- Total Documento

Botones de Acción:

- Guardar
- Nuevo
- Importar
- Eliminar
- Descuentos
- Observación
- Genera Cotiza
- Salir

Excelent

La parte superior es aquella que aparece activa por defecto al ingresar a esta opción, en ella se ingresa toda la información que se relaciona directamente con la cotización. La parte inferior se relaciona con la parte técnica del pedido.

2.3.2 Aceptación de Cotización:

En el momento en que se recibe la aceptación de la cotización la información consignada en la orden de compra es verificada y aprobada por el área de administración de ventas de acuerdo a las cotizaciones emitidas, contrato o antecedente que confirme acuerdo común entre el cliente y Vulco según el siguiente detalle.

Si tiene cotización revisar contra antecedentes:

- Cliente sucursal.
- Código de productos.
- Precios.
- Plazos de entrega.
- Condiciones de despacho.
- .lugar de despacho embalajes parcialidades.

Si no tiene cotización revisar:

- Vigencia del contrato.
- Vigencia de los precios.
- Pertenencia de productos al convenio.

2.4 Nota de Venta:

Es un documento que se entrega en forma anticipada a la factura de venta, por la simple razón que no se ha efectuado el pago correspondiente a la mercancía, la NV como tal se descuenta del inventario al momento de ser emitida en el sistema.

Gestión de Cotización/Adjudicación nota de venta

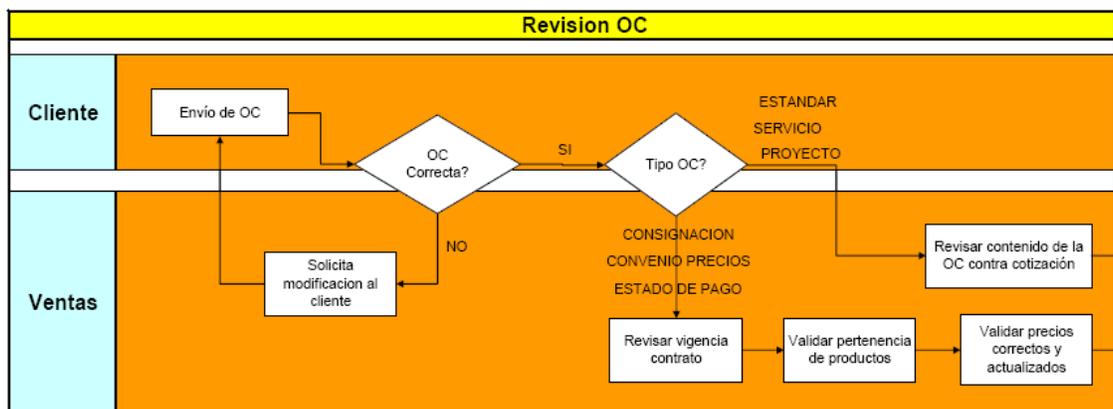
The screenshot shows a software interface for managing quotations. At the top, there are search filters for 'N° Cotización' (140771), 'Tipo', 'Desde', 'Hasta', and 'Vigencia'. Below the filters are 'Buscar', 'Cancelar', and 'Salir' buttons. The main area contains two tables. The first table lists quotation details, and the second table lists items with columns for 'Artículo/Servicio', 'Descripción', 'Cantidad', 'P. Unitario', 'Moneda', and 'Total Cotizado'.

N° Documento	Fec. Docto	Vigente Hasta	Responsable	Total Cotizado	Estado
140771	06-12-2010	05-01-2011	Sergio Pizarro B.	1	4PROB

Artículo/Servicio	Descripción	Cantidad	P. Unitario	Moneda	Total Cotizado
	EXPPELLER RING	1	1	Peso	1

El área de administración de ventas coordina los cambios respectivos en la orden de compra. A la vez, si la O/C está correctamente emitida por el cliente y la nota de venta presenta desviaciones. El área de ventas coordina los cambios respectivos.

Plan de acción para una modificación de OC



Envío a generación de OF (ordenes de fabricación)

Las órdenes de compra verificadas y aprobadas, conjuntamente con los antecedentes de la misma (Solicitud de Cotización, Cotización y otros, documentos de trabajo) son enviadas al área de OF para que sean atendidas según el procedimiento.

Capítulo 3: Características que tiene Weir Minerals para realizar comercio intra-firma

3.1 Presentación de la empresa

La empresa Weir Minerals tiene como sede principal del grupo la ciudad de Glasgow Escocia, la sede principal de Latino América se encuentra en la ciudad de Santiago de Chile, las otras sedes las podemos encontrar en Europa, Australasia, África.

Esto nos refleja que las ⁹empresas transnacionales funcionan como el principal conducto hacia la integración de los mercados. La reducción de los costos de transporte y de las comunicaciones es decir los costos de la globalización le permiten una gran movilidad a este tipo de empresas parareubicar sus actividades productivas en distintas partes del mundo, en el caso de Weir Minerals podemos encontrar: oficinas de venta, centros de servicios y representantes. La movilidad que le entrega el estar en muchos lugares le permite a esta empresa plantearse nuevas formas de comercio, en particular en el caso de Weir Minerals se ve reflejada en un comercio ¹⁰intra-firma entre la empresa matriz y sus subsidiarias o viceversa.

⁹ Las empresas transnacionales son las que no solamente están establecidas en su país de origen, sino que también se constituyen en otros países, para realizar sus actividades mercantiles no sólo de venta y compra, sino de producción en los países donde se han establecido

¹⁰

El comercio intrafirma es el comercio que se realiza al interior de empresas que están bajo la misma estructura organizacional y de propiedad del capital -entre matrices y filiales o subsidiarias.

o entre las filiales/ subsidiarias

Las nuevas realidades de los negocios globales, en el que el origen de las mercaderías y las nacionalidades de las empresas es cada vez más difícil de determinar le ha facilitado el aumento de nuevas formas de hacer negocios. Esta forma de comercio se hace respondiendo a consideraciones estratégicas internas por la empresa que organiza su producción globalmente.

Fábricas



Esta empresa en especial practica el comercio intra-firma en forma ¹¹vertical, esto se ve reflejado, en como distribuyen las áreas de negocios, anteriormente se mencionó que

¹¹la producción que da origen al comercio se encuentra separada en diversos países debido a la existencia de diferentes dotaciones de factores en las diversas localizaciones de la cadena productiva

esta empresa tiene 5 áreas de negocios de los cuales 2 reflejan de forma más practica esta forma de comercio intra-firma las cuales son:

- **Total WG local:** Productos Comprados (no fabricados por Vulco) pero facturados por Wier Minerals.
- **Total WG Repres:** Productos por los cuales solo se percibe comisión (Facturados por el fabricante)

3.2 Metodología de la investigación

Es muy importante reconocer la importancia de la observación como uno de los recursos principales para realizar a cabo una investigación, el primer paso fue descifrar que tipo de empresa es Weir Minerals para aquello se tuvo que recopilar información de la empresa, esta recopilación tuvo el siguiente proceso:

Recopilación de información participativa: Esta se llevó a cabo dentro de la empresa y conllevó la entrevista de tres departamentos de la empresa.

El primer departamento entrevistado fue el de marketing, es en este, donde se produce la búsqueda de la identidad de la empresa, donde está ubicada, cuáles eran los productos y servicios entregados. Los instrumentos utilizados fueron tanto los catálogos institucionales como conversaciones con los empleados del departamento, esta recopilación de datos nos llevó a la entrega de una información más descriptiva, fue en ese momento donde se produjo la necesidad de saber cómo funcionaba la empresa en base a las ventas, se solicitó un documento al departamento de venta el cual entregaría por un lado los volúmenes de venta por año(cantidad y dinero) y por otro lado nos entrega la información de las diferentes áreas de negocios, gracias a este documento el alumno se da cuenta que existe un área de negocios bastante importante para la empresa que es la de comercio la de comercio intra-firma. Este es un tema relativamente nuevo para el comercio exterior ya que las empresas que hacen este tipo de comercio tienen más bien un carácter más bien contemporáneo.

Luego se entrevistó al departamento de comercio exterior, se consideró que el comercio intra-firma tenía mucha relación con este departamento, fue en este momento donde el alumno junto al jefe de comercio exterior empezaron a descifrar los puntos de inflexión en este proceso de comercio y es ahí donde nace la idea de plantear las operaciones triangulares de comercio exterior como una opción clara de apoyo a esta área de negocio (comercio intra-firma). Junto con darse cuenta de la viabilidad de esta forma de hacer negocios se produjo en paralelo las dudas al respecto de cómo Chile estaba preparado para esta forma de comercio, de antemano se sabía que el tema aduanero estaba subsanado por lo transversal del proceso, pero la parte comercial, con esto me refiero a las entidades reguladoras existían ciertas dudas. Luego de revisar las diferentes aristas del proceso se concluyó que unas de las razones importantes para que este tipo de negocio funcione, es que el país que lo lleva a cabo debe tener una integración sustancial con socios que aporten valor al proceso y nos dimos cuenta que Chile era uno de ellos, con varios TLC en mano, además de la integración con todo Latino América y los diferentes tratados con la Unión Europea nos entrega un escenario realmente optimista.

Capítulo 4: Marco teórico

4.1 Chile en el escenario internacional

Una de las claves para el éxito de esta forma de comercio es la integración de Chile hacia el mundo ya que eso nos amplía el espectro de aprovechamiento de las oportunidades y de negociación, es por eso que se entrega una lista con los diferentes países y grupos con los cuales Chile ha negociado y llegado a acuerdo. El sentido de esta descripción es entregar una pequeña descripción, donde se nombra la fecha en que se dio inicio el tratado, además se señala cual es el alcance que tiene el tratado.

- **Canadá TLC5 de julio de 1997 Incluye:** Materia de rebaja de aranceles, subsidios, procedimientos aduaneros engorrosos. Trato no discriminatorio a la exportación de servicios y una adecuada protección a las inversiones recíprocas. La desgravación arancelaria entre Canadá y Chile comenzó en julio de 1997 y a comienzos del 2003, el 100% del comercio bilateral se encuentra bajo los beneficios del TLC. El 2009, se incorporó un capítulo de Compras Públicas.
- **México TLC 31 de julio de 1999:** segundo país con que Chile firmo un acuerdo y el primero de este tipo que firmó México. Cuando el TLC entró en vigencia, se comenzaron a eliminar todos los aranceles aduaneros para bienes originarios, salvo lo dispuesto en los Anexos 3-04 (3) (programa de desgravación aplicable exclusivamente a las manzanas que terminará el año 2006) y 3-04 (4) (lista de

excepciones). Los productos contemplados en las listas de excepciones son aproximadamente cien clasificaciones arancelarias.

- **Estados Unidos TLC1 de enero de 2004:** El 6 de junio de 2003, se firmó este TLC entre Chile y Estados Unidos. Éste entro en vigencia el 1° de enero de 2004. Chile consolidó y amplió el acceso de sus productos a una de las economías más importantes del mundo.
- **Corea TLC 1 de abril de 2004:** El Acuerdo entró en vigencia el 1° de abril de 2004. Eliminación arancelaria: las exportaciones desde Corea a nuestro país quedaron sujetas a cinco listas con diferentes plazos de desgravación: 5, 7, 10 y 13 años. En cuanto a Corea, los productos quedaron establecidos en seis listas, con plazos de desgravación inmediata, a 5, 7, 9, 10 y 16 años hasta llegar a arancel 0.
- **EFTA (Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza) TLC1 de diciembre de 2004:** Chile obtuvo arancel cero para el 90% de sus exportaciones al EFTA: Noruega 92%, Islandia 96% y Liechtenstein y Suiza 90%. En cuanto a nuestro país, se le concedió a Suiza y Liechtenstein el 86% de rebaja de aranceles inmediatos a las importaciones provenientes de esos países, Noruega el 73% e Islandia, el 99%.

- **China TLC1 de octubre de 2006** Este acuerdo fue el primero que negoció China con un país no perteneciente a la ASEAN. Permite un acceso privilegiado a un país de más de 1,3 mil millones de personas. Al entrar en vigencia este TLC, el 37% del universo arancelario exportado por Chile tuvo desgravación inmediata. Otros 1.947 productos fueron liberados desde 10/2007.
- **Panamá TLC7 de marzo de 2008** Primer acuerdo de Panamá con un país de Sudamérica. Panamá concedió a Chile desgravación inmediata al 64,5% de las exportaciones de nuestro país y un 9,4% fue desgravado durante otros 5 años Chile rebajó sus aranceles al 92,5% de las importaciones que venían de Panamá, la desgravación del 5,8% fue en 5 años y un 1,3% en 10 años.
- **Perú TLC: 1 de marzo de 2009:** Primero fue el ACE N° 38. Hoy 96% de los productos se encuentra libre de arancel. y 270 ítems, alcanzarán arancel cero el 2013 y los 24 restantes el 2016. Mejora y amplía las disciplinas comerciales, incorpora temas de inversiones y de comercio de servicios, un sistema más efectivo de solución de controversias comerciales. Cláusulas evolutivas para negociar en el corto plazo, servicios financieros, compras públicas, tratamiento de zonas francas y turismo, etc.
- **Australia TLC 6 de marzo de 2009:** Comercio de bienes, servicios, inversiones, compras públicas y propiedad intelectual, se permite el intercambio de

experiencias, consultas y resolución de conflictos a través de Comités. El Tratado considera instancias para arreglar los conflictos que se relacionen a los problemas técnicos al comercio y en medidas fitosanitarias y sanitarias. Desde que este TLC entro en vigencia, se liberalizaron al momento 97% del Comex entre Australia y nuestro país. El resto fue en seis años.

- **Turquía TLC1 de marzo de 2011:** Más del 96% del comercio entre Chile y Turquía queda libre de arancel a partir de la entrada en vigencia. Los productos restantes, serán liberados en 6 años. Incluye capítulos de acceso a mercado, medidas de somatización y fitosanización, obstáculos de tecnicismos en cuanto al comercio, criterios de origen, procedimientos respectivos a la aduana, salvaguardias, solución de controversias y conceptos legales.
- **Malasia TLC18 de abril de 2012:** Firmado en Japón, el 15 de Noviembre del 2010. Incluye capítulos relativos a comercio de mercancías, normas de origen, administración referente a los cargos de la aduana, medidas sanitarias, medidas fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, defensa comercial, cooperación, transparencia, disposiciones institucionales, solución de controversias, excepciones generales y disposiciones finales. El país de Malasia concedió a nuestro país la eliminación arancelaria del 89,6% de sus productos en categoría inmediata. El 4% de los productos quedó a una desgravación de 3 años; el 5,1%

con una desgravación a 5 años y sólo 4 ítems con cuota, dejando en excepciones un 1,3 %.

- **Bolivia ACE N°22 30 de junio de 1993:** Suscrito el 6 de abril de 1993. En Marzo del 2006 nuestro país otorgó el 100% de preferencia arancelaria a todos los productos que fuesen originarios del país Boliviano, a excepción del azúcar el trigo y la harina de trigo (para el azúcar, nuestro país concedió una cuota de 6 mil toneladas anuales libre de arancel).

Este Acuerdo incorpora un capítulo de Complementación Energética, donde se comprometen a realizar acciones orientadas a promover estudios y proyectos de complementación energética en las áreas hidrocarburos, eléctrica y geotérmica"

- **Venezuela ACE N°23 1 de julio de 1993:** El 96,4% de los productos chilenos están libres de arancel. Aun sin embargo hay 210 productos que no gozan de estos beneficios, ya que son parte de la lista de excepciones. Sin embargo, 1° de enero del 2012 la totalidad de las listas quedaron completamente libres de arancel

Mercosur (Integrado por Argentina, Paraguay, Venezuela, Brasil y Uruguay. Chile participa como país asociado).

- **ACE N°35 1 de octubre de 1996:** se firmó el 25 de julio de 1996. Nuestro país no quiso pertenecer directamente al Mercosur por varias razones, siendo una de las más importantes la poca libertad que tendría en tener sus propios aranceles para los países con quien tiene y no tiene acuerdos. A partir del 1° de enero del 2006, el 97,7% de los aranceles se está con arancel cero. El resto de los productos alcanzaría ese status al 1° de enero del 2011, con excepción de los productos de mayor sensibilidad para nuestro país, que lo harían desde el 1° de enero del 2012. También hay un capítulo de Negociación de Servicios.
- **Unión Europea Acuerdo de Asociación 1 de febrero de 2003:** En el tratado se encuentran muchos aspectos. Entre ellos políticos, económicos y de cooperación en muchas materias, con objetivos y mecanismos para asegurar el cumplimiento de los compromisos. Esencial en este acuerdo es la cláusula democrática, ya que su incumplimiento autoriza a cualquiera de las partes a tomar medidas e incluso suspender la ampliación del mismo si se vulneran estos principios.
- **P-4 (Singapur, Nueva Zelanda, Brunei, Chile):** Transpacific Association⁸ de noviembre de 2006 desgravación arancelaria: cubre prácticamente el 90% del universo arancelario, y el resto tiene un plazo máximo de 10 años para alcanzar la desgravación a arancel 0%. Singapur entregó a Chile la desgravación inmediata a partir del primer día de la entrada en vigencia del Acuerdo al 100%

de los productos chilenos, asimismo Nueva Zelanda, lo hizo para el 80% de los envíos nacionales a ese país.

- **India Acuerdo de Alcance Parcial 17 de agosto de 2007:** Chile es el primer país de Latinoamérica que logra firmar un acuerdo comercial con India. el 98% de las exportaciones chilenas y el 91% de las exportaciones indias obtuvieron una rebaja arancelaria promedio del 20% desde que entró en vigencia el acuerdo comercial. Chile rebajó los aranceles a 296 productos de la India, mientras que ésta lo hizo a 178 productos de nuestro país.
- **Japón Acuerdo de Asociación Económica Estratégica 3 de septiembre de 2007.** Primer Acuerdo firmado por Japón con un país de Suramérica. Desgravación arancelaria con diferentes plazos: inmediata, a 5, 7, 10, 12 y 15 años. Es importante mencionar, que el 60% de las exportaciones chilenas a Japón quedaron liberadas de arancel el primer día de entrada en vigencia del Acuerdo comercial.
- **Cuba Acuerdo de Alcance Parcial ACE 42 27 de junio de 2008:** 100% de rebajas arancelarias para 878 productos de nuestro país, mientras que nuestro país le otorgó lo mismo para 281 productos provenientes de Cuba. En diciembre de 2009, el Acuerdo se amplió y se perfeccionó: se duplicaron los números de

productos incluidos en cada lista y se hubo perfeccionado la estructura legal, además de incorporarle nuevas obstáculos técnicos al comercio y aspectos sanitarios y fitosanitarios

- **Ecuador Acuerdo de Asociación Económica ACE 65 25 de enero de 2010:** Desde el 1° de enero del 2000 el 96,6% del universo arancelario son libres de arancel, mientras que el 3,4% restante se encuentra excluido de los beneficios arancelarios negociados en el Acuerdo de Asociación Económica.
- **Costa Rica (TLC Chile-Centroamérica) :** Protocolo Bilateral 14 de febrero de 2002.
- **El Salvador (TLC Chile-Centroamérica) :** Protocolo Bilateral 1 de junio de 2002.
- **Guatemala (TLC Chile-Centroamérica) :** Protocolo Bilateral 23 de marzo de 2010.
- **Nicaragua (TLC Chile-Centroamérica) :** Protocolo Bilateral 19 de marzo de 2013.
- **Honduras (TLC Chile-Centroamérica) :** Protocolo Bilateral 19 de julio de 2008.

- **Colombia ALC 8 de Mayo del 2009:**El actual Acuerdo de Libre Comercio entre nuestro país y Colombia permite que el 98% del universo arancelario entre ambos países se encuentre libre de aranceles. Una gran liberalización, pero para poder lograr esto ambos países han recorrido un largo camino de relaciones económicas y comerciales.

4.2 Gravámenes Arancelarios.

Los gravámenes arancelarios son los derechos establecidos en el arancel aduanero o legislación nacional y que se aplican a las mercancías que entran al territorio nacional o que salen de él. Es por lo tanto, lo que conocemos como impuesto. El Impuesto es un tributo que los individuos o empresas que viven en una comunidad o país, deben pagar al Estado que los representa para que éste pueda financiar sus gastos. Es decir, la finalidad del impuesto es financiar los gastos de un determinado Estado.

Para el cálculo de los gravámenes arancelarios se toma el precio CIF como el precio de la mercancía. El precio CIF, en inglés Cost Insurance and Freight, en español Costo Seguro y Flete, es el precio que contempla estos tres ítems como precio total de la mercancía. Es decir, el precio de costo en fábrica, el valor del seguro y el valor del flete.

4.3 Gravámenes Aduaneros.

Son un conjunto de tributos aplicados a las mercancías que ingresan legalmente al país.

Éstos pueden ser tasas, derechos o impuestos. Se describirán a continuación:

- Derechos arancelarios: son tributos que se aplican a las mercancías en el Arancel Aduanero y pueden ser 4:

1.- Advalorem: es un 6% sobre el valor aduanero CIF.

2.- Específicos: se aplica a las mercancías en una cantidad fija de dinero por cada unidad de medida como kilogramos, litros, metros, previamente establecida.

3.- Sobretasa Arancelaria: se aplica solo sobre ciertas mercancías con el objetivo de proteger la industria nacional de productos que podrían presentar dumping. A esta sobretasa se le conoce también como antidumping o derechos compensatorios.

4.- Recargo por uso: se aplica a las mercancías usadas traídas desde el extranjero con un recargo del 50% sobre el arancel existente. En Chile es un 6% ad valorem, por ende este recargo por uso sería de un 6% + 3%. Hay excepciones como el equipaje de viajeros, armamento de fuerzas armadas, donaciones, vehículos de chilenos que hayan vivido en el extranjero.

4.4 Impuestos y tasas aduaneras:

Son tributos a los que están afectas las mercancías a las que se aplique liberación total o parcial de derechos arancelarios.

1.- Tasa de despacho: se aplica a las importaciones de pesca artesanal y es un 5% sobre el valor aduanero.

2.- Impuesto a la mano de obra: es un 10% aplicado al valor proporcionado en la Declaración de Ingreso.

3.- Artículo 8 ley 18211: se aplica un 4,4 % a las mercancías ingresadas de la Zona Franca a la Zona Franca de Extensión. Este impuesto se hace efectivo una vez las mercancías sean importadas al resto del país.

Tasas aduaneras: se aplica a mercancías ingresadas al país a las cuales se les haya prestado servicios. Tales como:

- **Almacenaje fiscal:** Este servicio de almacenaje lo presta la aduana y se cobra por cada día que las mercancías permanezcan almacenadas. El valor es de acuerdo al peso bruto de la mercancía declarada.
- **Tasa admisión temporal:** Esta tasa es un porcentaje variable de acuerdo al tiempo en que las mercaderías permanecerán en el país y que se aplica sobre el total de impuestos y gravámenes que se le aplicarán si finalmente se importa.

Esta tasa se pagará siendo o no importada. Basta el hecho de ser legalmente ingresada al país. Los porcentajes son:

1 día 15 días 2,5 %

16 días 30 días 5 %

31 días 60 días 10 %

61 días 90 días 15 %

91 días 120 días 20 %

121 días en adelante 100 %

Algunas excepciones para el pago de esta tasa son:

- Mercaderías exhibidas y auspiciadas por el Gobierno.
- El vestuario, útiles y animales destinados a obras o presentaciones teatrales.
- Películas y videos con imágenes y/o sonido para canales de televisión.
- Naves y aeronaves civiles extranjeras.

4.5 Comercio Intra-firma

Este tipo de comercio es el que se realiza al interior de empresas que están bajo la misma estructura organizacional y de propiedad del capital entre matrices y filiales o

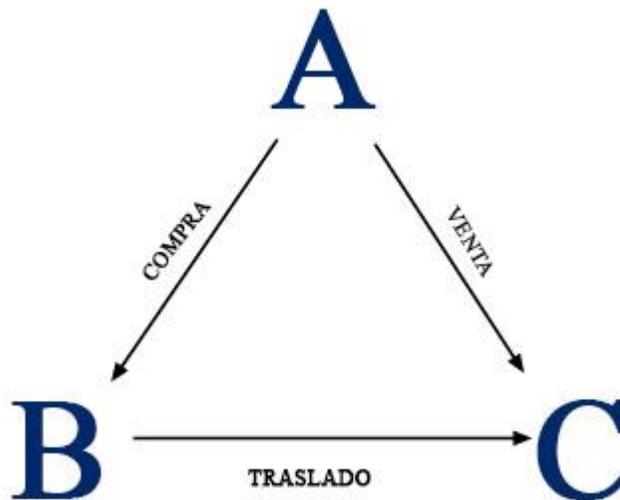
subsidiarias, o entre las filiales/ subsidiarias. No necesariamente se produce entre empresas vinculadas que operan en el mismo segmento de la rama industrial.

Capítulo 5 Fundamentos de la operación

5.1 Modalidades que pueden presentar las Operaciones de Triangulación

5.1.1 Modalidad 1

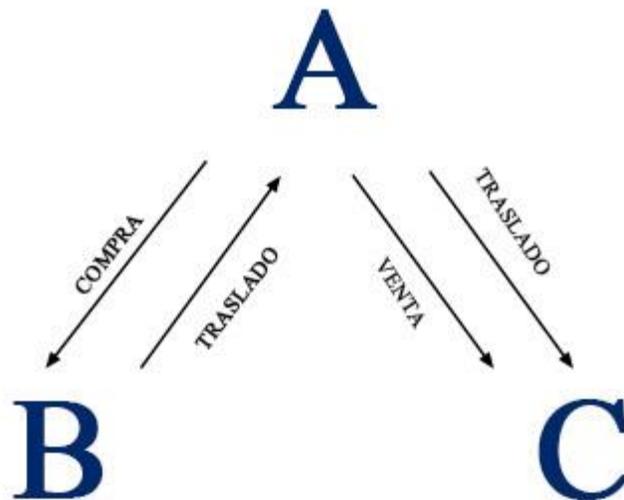
¹²“La venta de mercaderías situadas en el extranjero, mediante su envío directo desde el lugar o país en que son recibidas por el contribuyente hacia el lugar o país en que son entregadas al comprador, sin que se produzca el paso de tales bienes por el territorio nacional. La venta puede corresponder al total de las mercaderías adquiridas originalmente por el contribuyente o sólo a una parte de ellas, existiendo la posibilidad de comercializar las mercaderías restantes en el exterior o ingresarlas a Chile”



¹²www.sii.cl Circular N°69 y Resolución Exenta N°5007

5.1.2 Modalidad 2

¹³“La venta de mercaderías situadas en el extranjero o de mercaderías extranjeras situadas en Chile y no nacionalizadas, las cuales, antes de ser entregadas al cliente de quien realiza dicha venta, son traídas a Chile, pero no se nacionalizan en el país, por cuanto permanecen en los recintos de depósito aduanero o ingresan al amparo de un régimen suspensivo de derechos aduaneros bajo el que son mantenidas, hasta el momento de su salida hacia el país de destino”.



Bajo esta modalidad las mercancías pueden ingresar a Chile bajo las siguientes destinaciones aduaneras:

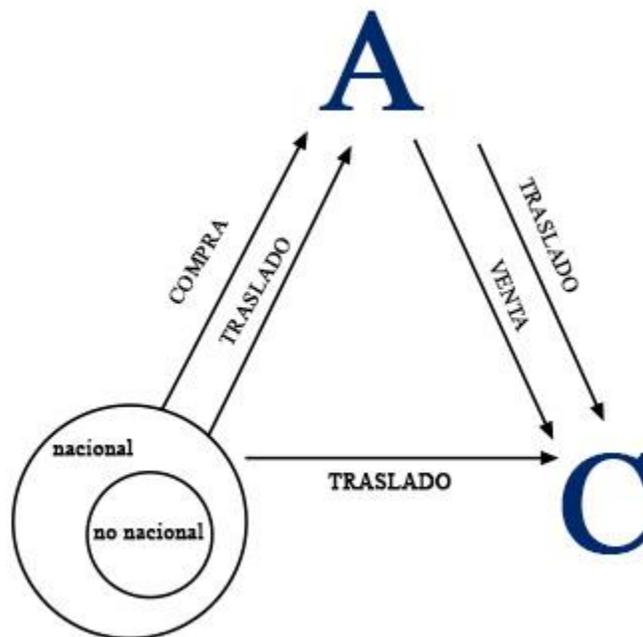
¹³ www.sii.cl/circular N°69 y Resolución Exenta N°5007

5.1.2.1 Admisión temporal: Éste es un régimen que permite el ingreso de mercancías al país desde otros países, sin aplicarles los derechos y tasas de importación, con el fin de ser importadas, reexportadas o devueltas al país de origen. Este ingreso debe hacerse dentro de un plazo ya establecido.

5.1.2.2 Almacén Particular: Consiste en el ingreso de mercancías desde otro país con el fin de almacenarlas o depositarlas en recintos a cargo del destinatario sin haber pagado antes los derechos, gravámenes e impuestos que se deriven de la importación. Las mercancías deben ser retiradas de estos recintos de depósito antes del plazo normal de almacenaje que es 90 días y deben tener un valor aduanero superior a US\$15.000.000.

5.1.3 Modalidad N° 3

¹⁴“Venta de mercaderías situadas en el extranjero o de mercaderías extranjeras situadas en Chile pero no nacionalizadas, que forman parte de un conjunto de bienes compuestos también por mercaderías nacionales o nacionalizadas. Las mercaderías situadas en el extranjero serán consideradas como parte de dicho conjunto, independiente que si éstas hayan sido enviadas directamente desde el país de origen al país de destino final o bien que hayan permanecido temporalmente en el territorio nacional al amparo de un régimen suspensivo de derechos aduaneros”.



¹⁴www.sii.cl www.sii.cl Circular N°69 y Resolución Exenta N°5007

5.2 Normas legales referidas a las operaciones triangulares

5.2.1 Circular N°69 y Resolución Exenta N°5007

El Servicio de Impuestos Internos en el ejercicio de su potestad fiscalizadora establece procedimientos para las operaciones de triangulación comercial mediante la Circular N°69 y Resolución exenta N°5007 del 08 de noviembre del 2000, donde imparte instrucciones, establece documentos, declaraciones, registros especiales y normas contables, respecto a las convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, las cuales deben cumplir con los siguientes antecedentes:

5.2.2 Declaración Jurada de Compra (anexo 1 DJC)

Las personas con domicilio o residencia en el país, que celebren compras de mercaderías, para ser destinadas a la realización de convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, deberán emitir por cada una de dichas compras, un documento denominado Declaración Jurada de Compra para Convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas.

5.2.3 Nota de Disminución en el Valor de Compras:(anexo 2 NDC)

Para anular o modificar el total o parte del valor de una Declaraciones Juradas de Compra, se deberá emitir un documento denominado Nota de Disminución en el Valor de Compras, que servirá para indicar la rebaja en el valor o anulación de una operación que había sido previamente consignada en una Declaración Jurada de Compra.

5.2.4 Nota de Incremento en el Valor de Compras: (anexo 3 NIC)

Para modificar el total o parte del valor de una Declaraciones Juradas de Compra, se deberá emitir un documento denominado Nota de Incremento en el Valor de Compras, que servirá para indicar el aumento en el valor de una operación que previamente había sido consignada en una Declaración Jurada de Compra.

5.2.5 Obligación de emitir documentos respecto de las ventas:

Los contribuyentes que realicen convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas deberán emitir en relación con las ventas que efectúen, los siguientes documentos según corresponda:

5.2.6 Factura de Venta (anexo 4 FVME)

Las personas con domicilio residencia en el país que realicen convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, deberán emitir por las ventas un documento denominado Factura de Venta de Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas.

5.2.7 Nota de Disminución de Venta (anexo 6 NDV)

Para anular o modificar el total o parte del valor de las operaciones registradas en Facturas de Venta de Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas, se deberá emitir un documento denominado Nota de Disminución de Venta, que servirá para indicar una anulación o disminución en el valor de una operación que había sido previamente consignada en la venta.

5.2.8 Nota de Incremento de Venta: (anexo 6 NIV)

Para modificar el total o parte del valor de las operaciones registradas en Facturas de Venta de Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas se deberá emitir un documento denominado Nota de Incremento de Venta, que servirá para indicar el aumento en el valor de una operación que había sido previamente consignada en la venta.

5.2.9 Obligación de llevar libro especial de compraventa.(anexo 7)

Los contribuyentes que realicen convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas deberán llevar en forma manuscrita, mecanizada o computacional, un Libro de Compras y Ventas para Convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, en el cual registrará en forma cronológica los datos correspondientes a la emisión de cada uno de los documentos dispuestos por Circular N°69 y Resolución N°5007.

5.2.10 Registros contables referidos al control de existencias y determinación de resultados.

La Resolución N°5007 ha dispuesto la obligatoriedad de incluir en la contabilidad cuentas especiales que reflejen el movimiento y resultado de estas operaciones, además exige llevar un libro de registro de existencias para los contribuyentes que realicen compras de mercaderías para ser destinadas a realizar convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile pero no nacionalizadas.

Los contribuyentes que lleven contabilidad completa y que adquieran o mantengan mercaderías situadas en el extranjero o mercaderías extranjeras situadas en Chile y no nacionalizadas, destinadas a la realización de convenciones antes mencionadas, deberán registrar en su contabilidad, tales mercaderías, utilizando para ello cuentas especiales de

activo, que las permita distinguir las de otras mercaderías de la empresa. También deberán habilitar cuentas especiales que permitan determinar separadamente el resultado correspondiente a las operaciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas.

Asimismo, estos contribuyentes deberán llevar en forma computacional o manuscrita, un libro de contabilidad para el control de las existencias destinadas a este tipo de operaciones. Estarán obligados a llevar este registro aquellos contribuyentes cuyo capital efectivo destinado a la actividad referida a convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, exceda de 150 unidades tributarias anuales al comienzo del ejercicio respectivo, o cuyo monto de compras de mercaderías destinadas a esta actividad, haya excedido de 450 unidades tributarias anuales en el ejercicio anterior, cualquiera sea el monto del capital efectivo.

5.2.11 Obligación de presentar declaración jurada mensual ante el Servicio de Impuestos Internos.

Los contribuyentes que efectúen compras o ventas relacionadas con convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, o que efectúen cambios que modifiquen total o parcialmente estas operaciones, deberán presentar hasta el día doce del mes siguiente una Declaración Jurada Mensual para Convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas.

Los contribuyentes no obligados a presentar la Declaración Jurada Mensual son los que en un mes determinado no hayan realizado compras o ventas relacionadas con alguna de las convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas o que no hayan efectuado cambios que modifiquen total o parcialmente operaciones de este tipo, no estarán obligados por ese período a presentar esta declaración.

5.2.12 Sanciones.

La no emisión o la emisión defectuosa de los documentos que se establecen en la Circular N°69 y la Resolución N°5007, podrá ser sancionada de acuerdo con lo señalado en el artículo 109 del D.L. 830 de 1974 sobre Código Tributario; además, para efectos

de lo dispuesto en los artículos 31 y 70 de la Ley sobre Impuesto a la Renta contenida en el artículo 1° del D.L. 824 de 1974, se podrá considerar que el contribuyente que omita la emisión oportuna y correcta de los documentos referidos, no cuenta con la acreditación suficiente respecto de sus costos y gastos y del origen de sus fondos.

El incumplimiento a la obligación de llevar los libros de contabilidad exigidos o llevarlos de una manera diferente, se podrá sancionar conforme al N° 7 del Artículo 97 del D.L. 830 de 1974, sobre Código Tributario. La falta de cumplimiento a las obligaciones de exhibir dichos libros podrá ser sancionada conforme al artículo 97 N° 6 del mismo cuerpo legal.

El retardo u omisión en la presentación de la Declaración Jurada Mensual de Convenciones sobre Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas que se establece, podrá ser sancionado de acuerdo a lo establecido en el Artículo 97 N° 1, del Código Tributario

La presentación de declaraciones de impuestos basadas en información maliciosamente incompleta o en documentos maliciosamente falsos o maliciosamente irregulares, se podrá sancionar conforme al N° 4 del artículo 97 del Código Tributario, como también, se podrá sancionar de acuerdo a esta misma norma legal, la omisión maliciosa en los libros de contabilidad de los asientos relativos a la adquisición y venta de estas mercaderías.

5.3 D.L. 825 Ley impuestos a las ventas y servicios de 1974:

Las convenciones de mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas no quedan afectas al impuesto al valor agregado. Lo establecido en el D.L. 825, estarán afectos con el impuesto de esta ley, los hechos gravados básicos que cumplan los siguientes requisitos:

- a) Existir una convención que transfiera el dominio de los bienes.
- b) Los bienes deben ser: bienes corporales muebles y/o inmuebles de empresas constructoras construidos por ellas.
- c) La convención es a título oneroso.
- d) Los bienes deben estar ubicados en Chile (territorialidad).
- e) Debe tener la calidad de vendedor (habitualidad).

De acuerdo con los requisitos copulativos del hecho gravado básico, las convenciones de mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas no están afectas con el impuesto al valor agregado, porque no cumplen con el requisito de territorialidad establecido en el artículo N°4. A continuación se transcribe el artículo N° 4 del D.L. 825.

“Territorialidad del impuesto al valor agregado, Estarán gravadas con el impuesto de esta Ley, las ventas de bienes corporales muebles e inmuebles ubicados en territorio nacional, independiente del lugar donde se celebre la convención respectiva.

Para los efectos de este artículo, se entenderán ubicados en territorio nacional, aun cuando al tiempo de celebrarse la convención se encuentren transitoriamente fuera de él, los bienes cuya inscripción, matrícula, patente o padrón hayan sido otorgados en Chile”.

Asimismo, se entenderán ubicados en territorio nacional los bienes corporales muebles adquiridos por una persona que no tenga carácter de vendedor o prestador de servicios, cuando a la fecha en que se celebre el contrato de compraventa, los respectivos bienes ya se encuentren embarcados en el país de procedencia.

5.3.1 Las compras de mercaderías extranjeras no quedan afectas al impuesto de valor agregado.

Las mercaderías extranjeras compradas para las convenciones de mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile no nacionalizadas, no estarán afectas al impuesto al valor agregado de acuerdo con el artículo N° 36 del D.L. 825, porque no existe nacionalización de estas mercaderías.

5.3.2 D.L. 824 Ley sobre Impuesto de Renta.

Las empresas establecidas en Chile que realizan convenciones de mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, quedan afectas al Impuesto a la Renta de acuerdo al artículo N°3 del D.L. 824, porque los ingresos por estas convenciones son de fuentes chilenas. Las empresas chilenas que obtengan rentas por concepto de convenciones de mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, quedan afectas al impuesto de primera categoría con una tasa del 15% de acuerdo al artículo N°20 del D.L. 824, sean estas convenciones una actividad desarrollada por los contribuyentes en forma habitual o en forma esporádica. Los contribuyentes que realicen convenciones de mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, de acuerdo con el artículo N° 84 del DL.824, deben cancelar pagos provisionales mensuales obligatorios con respecto a esta actividad.

5.4 Normas Aduaneras

Las normas contenidas en el compendio de la aduana se aplicarán a todas las destinaciones aduaneras relativas al ingreso o salida de mercaderías al o del territorio nacional, salvo el cabotaje. Se incluyen, en particular, las disposiciones referentes a la presentación de las mercaderías, depósito, des-aduanamiento, retiro y eventual remate. Igualmente, se aplicarán a las personas que ingresen o salgan al o del territorio nacional.

Las Operaciones de Triangulación Comercial no corresponden a exportaciones ni importaciones, porque las mercaderías no se nacionalizan, pero cabe destacar que en las diferentes modalidades posibles de realizar estas operaciones de triangulación, las mercaderías pueden transitar por Chile sin ser nacionalizadas. Al pasar estas mercaderías por territorio nacional podrán permanecer en los recintos de depósitos aduaneros o ingresar bajo el amparo de un régimen suspensivo de derechos aduaneros, por lo cual estas mercaderías estarían dentro de la potestad del Servicio Nacional de Aduanas.

Todas las mercaderías que ingresen al país serán presentadas a la Aduana y permanecerán en los recintos de depósito aduanero hasta el momento del retiro para su importación, exportación u otra destinación aduanera. La destinación aduanera manifestada por la empresa chilena a la Aduana, en el caso de una operación de triangulación comercial será que mantenga estas mercaderías bajo el régimen suspensivo de derechos aduaneros hasta que las mercaderías salgan de territorio nacional a su destino final. La manifestación ante la Aduana de mantener las mercaderías bajo un régimen suspensivo de derechos aduaneros, quiere decir que, no se cancelarán los aranceles aduaneros correspondiente al ingreso de éstas al país, porque la intención del comprador (empresa chilena) no es nacionalizarla, sino que enviar esta mercadería al país donde las vendió.

Capítulo6: Conclusión

Lo que busca siempre el comercio internacional es la celeridad y la mayor flexibilidad posible en cualquier procedimiento o trámite por la cual deban pasar los actores de esta área. La finalidad de las operaciones triangulares es aprovechar mejor el poder de negociación y minimizar los costos que tiene este tipo de transacciones, con esto me refiero a la capacidad que tiene Chile en el ámbito global, en el sentido de la cantidad de tratados con las grandes potencias comerciales y la reducción de costos se da primeramente por la restricción de cobro de derechos aduaneros ya que no cumple con el concepto de importación, a su vez se anula el pago de IVA ya que la mercancía no cumple con la ley de territorialidad, si bien es cierto el país se ve enfrentado a un costo de oportunidad respecto a impuestos que deja de percibir (IVA. y derechos de aduana) pero por otro lado sus ingresos se incrementarán por los mayores impuestos que se aplicarán a las utilidades generadas por las empresas que practican la triangulación. Hay que tener claro que este tipo de comercio conlleva ciertas desventajas, por ejemplo las empresas chilenas que realizan operaciones de triangulación comercial no generan producción ya que esta es terciarizada, recordemos que el país que hace este tipo de comercio tiene la ventaja de ser solo el mediador de la venta y por lo mismo tampoco contribuyen a generar mucho empleo, esta característica algunas personas la pueden ver como una ventaja y otras como una desventaja dependiendo del punto de vista por el cual se mire, por ejemplo la persona que hace este tipo de comercio mientras más se ahorre en mano de obra mejor, pero para el país, esta característica no es positiva

porque ayuda al desempleo y esto produce repercusiones en la economía y también en el ámbito social.

Como última reflexión, el alumno cree que Chile está muy en pañales en este tipo de comercio, de hecho el Servicio de Impuestos Internos se refirió a este tema en el año 1992, para sacar el mejor provecho a este tipo de comercio es necesario crear una integración como la unión europea que es el gran ganador con la aplicación de operaciones triangulares, debido a su amplia liberación fronteriza.

Bibliografía

- WEIR MINERALS *misión, visión, productos* www.weirminerals.com
- COCHILCO *Misión reguladora de al sector industrial* www.cochilco.cl
- APRIMIN *Misión reguladora de los proveedores de la minería* www.aprimin.cl
- <http://www.buenastareas.com/ensayos/Manual-Fin-700-Activo-Fijo/1973865.html>
- <http://www.grafiscopio.com/como-elaborar-cotizacion-formal-por-servicios-graficos/>
- <http://www.seguel.cl/normativa/tasas-106-108-154.htm>
- <http://www.terminosfinancieros.com.ar/definicion-iva---impuesto-al-valor-agregado-50>
- <http://www.definicionabc.com/economia/impuesto.php>
- <http://agenciamellard.cl/informacion-admision-temporal.htm>
- Escrito por José E. Durán Lima *Comercio intra-firma: concepto alcance y magnitud*
- ADUANA *tratados firmados por Chile, destinaciones aduaneras* www.aduana.cl
- Servicio de Impuesto Internos *Circular N°69 y Resolución Exenta N°5007* www.sii.cl
- Servicio de Impuesto Internos *D.L. 824 Ley sobre Impuesto de Renta* www.sii.cl

