

MANUAL DE PROCEDIMIENTO PARA COMENZAR A IMPORTAR UTILIZANDO EL COMERCIO ELECTRÓNICO CHINO



Gustavo Salinas S.

Escuela de+
Negocios Internacionales

ÍNDICE

Contenido	
Introducción	3
Objetivo	4
<u>1. PRIMERA ETAPA: PROCEDIMIENTO DE COMPRA EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO CHINO.</u>	5
1.2 <i>PROCEDIMIENTO DE COMPRA (B2C) ALIEXPRESS</i>	8
1.2.1 REGISTRO	8
1.2.2 DEFINIR EL PRODUCTO	8
1.2.3 BÚSQUEDA Y ELECCIÓN DEL PROVEEDOR	9
1.2.4 CONFIRMACIÓN DE DATOS	9
1.2.5 CONFIRMAR EL PEDIDO	9
1.2.6 FORMA DE ENVÍO	9
1.2.7 SELECCIONAR MEDIO DE PAGO	10
1.2.8 ESPERAR ARRIBO	12
1.3 <i>PROCEDIMIENTO DE COMPRA (B2B) ALIBABA</i>	12
1.3.1 REGISTRO	13
1.3.2 DEFINIR PRODUCTO	13
1.3.3 BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES	13
1.3.4 1º FILTRO DE RESULTADOS	14
1.3.5 CONTACTAR AL PROVEEDOR	16
1.3.6 2º FILTRO DE RESULTADOS	20
1.3.7 NEGOCIACIÓN	22
1.3.8 CIERRE DEL NEGOCIO	28
1.3.9 ESPERAR ARRIBO	28
<u>2. SEGUNDA ETAPA: ENVÍO DE LAS MERCANCÍAS VÍA COURIER</u>	28
2.2.1 ETAPAS DEL PROCEDIMIENTO DE UN ENVÍO COURIER INTERNACIONAL	32
<u>3. TERCERA ETAPA: CONTROL ADUANERO EN CHILE</u>	34
3.2 PROCESO DE IMPORTACIÓN	35
3.2.1 PROCESO DE DESADUANAMIENTO	37

3.2.2	COSTOS DE IMPORTACIÓN. ARANCEL ADUANERO VIGENTE	40
3.2.3	RETENCIONES ADUANERAS	41
<u>4.</u>	<u>SITIOS DE INTERÉS</u>	<u>43</u>
<u>5.</u>	<u>BIBLIOGRAFÍA</u>	<u>45</u>

INTRODUCCIÓN

La elaboración de este manual tiene por objetivo fundamental entregar seguridad a una persona que se está iniciando en el mundo de los negocios internacionales, principalmente en las importaciones de mercancías adquiridas a través del comercio electrónico chino. Por lo mismo está destinado a toda aquella persona soñadora que tenga en su mente convertirse en un emprendedor y que esté pensando en comenzar a importar utilizando el comercio electrónico chino.

El manual se podrá utilizar para comprender un procedimiento que consta de tres etapas: el proceso de compra en el comercio electrónico chino, la cadena logística de una importación en bajos volúmenes vía courier y el control aduanero por el cual deben pasar las mercancías que se requiere importar a Chile.

El procedimiento se inicia con la definición del producto que se requiere adquirir y culmina con la entrega del mismo por parte de la empresa courier en el domicilio del importador.

OBJETIVO

Contar con una herramienta que permita al usuario protegerse de los riesgos asociados y culminar con éxito un proceso de compra de mercancías a través del comercio electrónico chino y en la importación y control aduanero de las mismas en Chile.

PROCEDIMIENTO DE COMPRA DE MERCANCÍAS A TRAVÉS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO CHINO Y LA IMPORTACIÓN A CHILE VIA COURIER.

Este es un procedimiento que consta de 3 etapas principales que son: la compra a través del comercio electrónico chino, la cadena logística del envío y el proceso de importación en Chile. Además en cada una es posible encontrar otras sub etapas que es donde se producen los factores críticos de riesgo/éxito involucrados en el proceso.

1. Primera Etapa: Procedimiento de compra en el comercio electrónico chino.

Cualquier persona que quiera comprar e importar mercancías debiese por lo menos hacerse las siguientes preguntas: ¿Qué Importar?, ¿Quién lo vende?, ¿Dónde lo venden?, ¿Cómo se compra?, ¿Cómo se paga?, ¿Quién lo trae?, ¿Cuánto se demora?. Además debiese seguir un procedimiento que lo conduzcan a minimizar los riesgos asociados, tratando de asegurar la elección de un proveedor honesto, obtener la mejor relación precio/calidad y evitar ser estafado. Por lo tanto uno de los factores más críticos de riesgo y de éxito en este proceso es la búsqueda y selección del proveedor.

Comprar mercancías en el mercado chino puede llegar a ser un poco más complicado que en otros mercados, así lo deja claro con un estudio denominado Necesidades, Tendencias y Oportunidades del Comercio Exterior con China, realizado por la red global

de exportación RGX en conjunto con DHL¹, que identifica los problemas más comunes a los que se puede enfrentar el comprador, estos son:

1. *“No hacer un correcto filtrado y selección del proveedor”*
2. *“Pobre especificación del producto a comprar”*
3. *“Pobre relación con el proveedor (“Guanxi”)”*
4. *“Exceso de confianza y falta de seguimiento”*
5. *“Problemas ocultos en el proveedor”*
6. *“Falta de conocimiento de la logística y regulación del comercio exterior”*
7. *“Realizar pagos totales por adelantado”*

Para más información acerca de cómo abordar el mercado chino se recomienda revisar el estudio completo disponible en el link de la cita N° 1.

Según Juan Esteban Musalem presidente de la Cámara Chileno China de Comercio, Industria y turismo (Chicit) en una entrevista² para el Programa Asia Pacífico de la Biblioteca del Congreso Nacional, lo que nunca se debe hacer al importar desde China es:

¹ RGX, Necesidades, Tendencias y Oportunidades del Comercio Exterior con China, http://www.sela.org/attach/258/default/Necesidades_tendencias_y_oportunidades_Comercio_china.pdf, 15.06.2015, 11:50.

² Programa Asia Pacífico, Recomendaciones para importar desde China, <http://observatorio.bcn.cl/asiapacifico/noticias/recomendaciones-importar-desde-China>, 06.06.2015, 21:24.

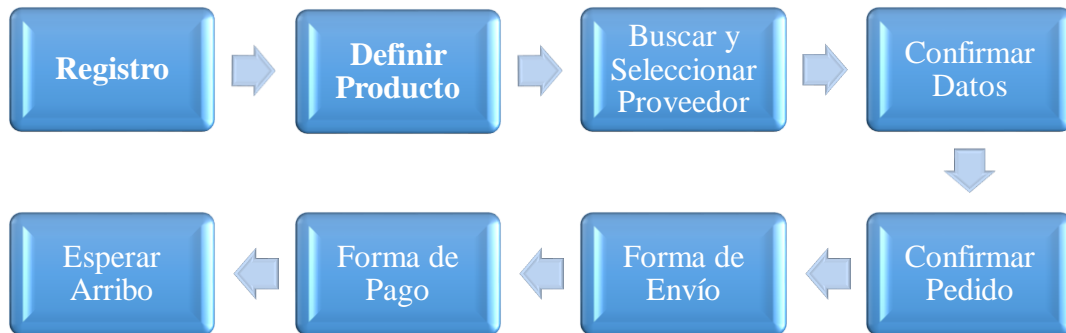
1. *“Realizar negocios con alguien a quien no se conoce o que no está muy recomendada”*
2. *“Dejarse guiar exclusivamente por el factor precio”.*
3. *“Efectuar transferencia de fondos antes de recibir la mercadería”.*

Para Cristobal Echeverria, Gerente General de la Cámara de Comercio Asia Pacífico, en la misma entrevista citada más arriba: *“El principal error garrafal de una persona es ser confiado, a la primera”*. Recomienda tomar resguardos con el banco, no realizar pagos por anticipado, actuar con mucha prudencia, dejarse asesorar y analizar muy bien al proveedor, desde las direcciones de correo electrónico hasta sus números de celulares, y añade *“Yo siempre recomiendo que cuando algo es increíble, es porque es eso, no es de creer”*.

Para reducir estos y otros riesgos es necesario tomar algunas consideraciones que nos conducirán a una correcta elección del proveedor como las que se presentarán a continuación. Las recomendaciones de este manual se han elaborado para que puedan ser útiles tanto para el comprador en plataforma B2B (Alibaba) como también para aquellos que lo hacen en el mercado B2C (Aliexpress).

1.2 Procedimiento de compra (B2C) Aliexpress:

Ilustración 1: Procedimiento de compra en Aliexpress

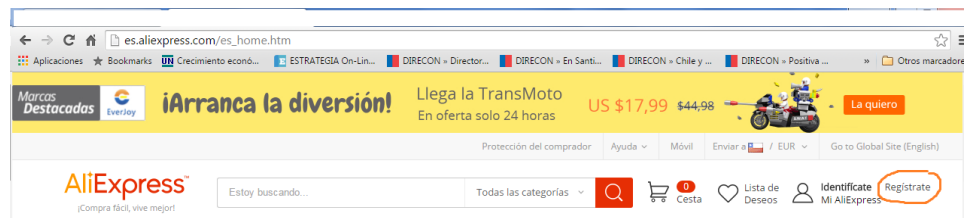


Fuente: Elaboración propia

1.2.1 Registro:

Para registrarse como usuario, se debe contar con una dirección de correo electrónico e ingresar a la página web como se muestra en la siguiente ilustración. (versión en español: http://es.aliexpress.com/es_home.htm)

Ilustración 2: Registro en Aliexpress



Fuente: Aliexpress.com

1.2.2 Definir el producto:

Definir claramente cual o cuales son los productos que se quieren adquirir, sus características y especificaciones técnicas, peso, volumen, calidad, cantidad y cualquier factor relevante.

1.2.3 Búsqueda y elección del proveedor:

La búsqueda se realiza en el costado izquierdo en la parte que dice Categorías. Al seleccionar una, aparecerá de inmediato al lado una lista de subcategorías con los productos, al escoger el que se necesita aparecerá una lista con los proveedores que lo ofrecen.

En esta página solo es posible obtener información de los proveedores a partir de las valoraciones que han hecho otros compradores las cuales se muestran junto a la descripción del producto e información del proveedor. Para obtener más información acerca del sistema de valoración se recomienda leer la guía para nuevos usuarios que se encuentra en la parte final de la página o accediendo a directamente en:

<http://activities.aliexpress.com/es/faq4.php?spm=5261.1413279.1998243364.7.yXNDgT>

1.2.4 Confirmación de datos:

Luego de la elección del proveedor lo que sigue es proporcionar los datos relacionados con la dirección de entrega, lo específico posible.

1.2.5 Confirmar el pedido:

En esta parte el comprador tiene la opción de agregar más unidades al pedido y también puede seleccionar la empresa de transporte que se encargara del proceso logístico.

1.2.6 Forma de envío:

En esta modalidad la forma de envío está fuera del control del importador ya que es definida por el proveedor. La mayoría de los productos que se ofrecen en Aliexpress son con envío gratis vía postal, los cuales pueden tardar hasta 60 días en llegar al domicilio. En algunos casos el envío solo se realiza a través de empresas de transporte

courier como DHL con un costo de servicio que debe asumir el comprador y en otras ocasiones el comprador puede elegir entre las dos alternativas, como se muestra en la siguiente ilustración:

Ilustración 3: Selección del tipo de envío

Empresa de transportes	Tiempo de entrega estimado	Gastos de envío
<input checked="" type="radio"/> Singapore Post	15-60 días	Envío gratis
<input type="radio"/> Sweden Post	15-60 días	€ 1,98
<input type="radio"/> 	4-8 días	€ 61,67

Fuente: Aliexpress.com

1.2.7 Seleccionar medio de pago:

Una vez que se ha confirmado el pedido lo que sigue es seleccionar el medio de pago, las alternativas son: Tarjeta de crédito bancaria, western unión o transferencia bancaria.

La elección del medio de pago depende única y exclusivamente de la aversión al riesgo que tenga el importador, hay que tener presente que en las transacciones de este tipo no existe una relación de confianza con la contraparte, de hecho ni siquiera es una persona conocida, por lo tanto lo más recomendable es hacerlo por medio de intermediarios, como por ejemplo PayPal. Lamentablemente esta opción no está disponible en Aliexpress, no obstante esta página cuenta con su propio sistema de pagos

que funciona de manera similar a PayPal (sobre el sistema de pago <https://intl.alipay.com/index.htm>), y que soporta principalmente las siguientes formas de pago:

1.2.7.1 Tarjetas de crédito bancarias:

Son las tarjetas proporcionadas por los bancos a sus clientes, se pueden utilizar como instrumento de crédito, el cual genera intereses y como medio de pago sujeto a distintas tarifas por concepto de comisiones. Las tarjetas de crédito bancario que acepta hoy Aliexpress son Visa y MasterCard.

1.2.7.2 Transferencia Bancaria (Internacional) u Orden de Pago Simple:

Consiste en una orden de pago entregada por el dueño de la cuenta (importador) a su banco, para que éste realice una transferencia de dinero a la cuenta del beneficiario (exportador) quién solo necesita identificarse en su banco para hacer efectivo el cobro, incluso se puede omitir este paso ya que la transferencia se realiza directamente a su cuenta personal. La transferencia está sujeta al cobro de comisiones, que van a depender cada banco.

1.2.7.3 Western Union:

Es una compañía internacional que ofrece el servicio de envío de dinero a cualquier parte del mundo. La disponibilidad de los fondos transferidos es inmediata una vez aprobada la operación. Las operaciones a través de este medio están afectas al pago de un impuesto del 19% sobre los cargos por la transacción.

1.2.7.4 ¿Qué pasa si el comprador recibió un producto que no corresponde con su pedido o éste llegó en malas condiciones?

El comprador tiene un plazo de 5 días desde el recibo para abrir una disputa con el proveedor e intentar recuperar su dinero. Por lo tanto los aspectos claves son nunca confirmar la llegada de un envío si esto no ha sucedido y estar atento a los días que han transcurrido desde que el proveedor confirmó el envío.

1.2.8 Esperar arribo:

Luego de terminada la operación, el comprador solo debe esperar a que su envío llegue a su domicilio, el tiempo de transito dependerá del tipo de envío seleccionado.

1.3 Procedimiento de compra (B2B) Alibaba:

Ilustración 4: Procedimiento de compra en Alibaba

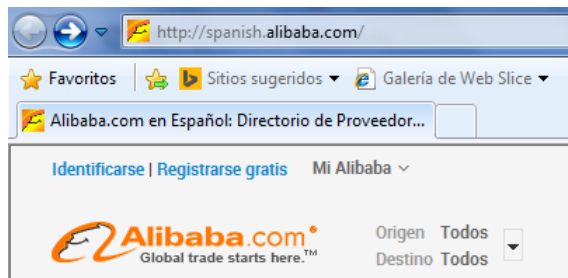


Fuente: Elaboración propia

1.3.1 Registro:

En la versión en español de la página (www.spanish.alibaba.com) se visualiza de la siguiente manera (registrarse gratis):

Ilustración 5: Registro en Alibaba



Fuente: Alibaba.com³

1.3.2 Definir producto:

Definir claramente cual o cuales son los productos que se quieren adquirir, sus características y especificaciones técnicas, peso, volumen, calidad, cantidad y cualquier factor relevante.

1.3.3 Búsqueda y selección de proveedores:

Consiste en realizar una búsqueda de aquellos que más se asemejen con los requerimientos del producto. En el costado izquierdo de la página se encuentran las diferentes categorías de productos. Al seleccionar una categoría se despliega una lista con subcategorías, de esas se selecciona la que más se asemeje a lo que se desea encontrar, cuando se selecciona se abrirá una nueva pestaña donde aparecen todos los proveedores de ese producto. A modo de ejemplo, se escogió la categoría “*Joyeria, Relojes y Gafas*” y luego “*Gafas*”, los proveedores se muestran de la siguiente forma:

³ Alibaba, <http://www.spanish.alibaba.com/>, 16.06.2015, 22:13

Ilustración 6: Búsqueda y selección de proveedores



Fuente: Alibaba.com

Esta página nos muestra los resultados de la búsqueda, donde es posible obtener información de los proveedores como los datos de contacto, y certificaciones.

1.3.4 1° Filtro de resultados:

Los sistemas de verificación que utilizan estas páginas son el punto de partida para la elección del proveedor adecuado a las necesidades y requerimientos del importador (véase páginas 110, 111 y 112 de la investigación previa a este manual). Para obtener más información al respecto se recomienda seguir el link Verified Suppliers:

http://service.alibaba.com/buyer/ab/safety_security/products/verification_services.php

Una vez recibidas las respuestas es momento de comenzar a filtrar entre las decenas que hayamos recibido.

1.3.4.1 ¿Cómo saber si el proveedor es confiable?

Para saber la respuesta a esta pregunta es necesario que el importador realice una serie de gestiones, si bien es cierto que un emprendedor que se está iniciando no cuenta con los recursos para realizarlas es necesario mencionarlas para tenerlas en cuenta y poder realizar a lo menos algunas de las siguientes:

- ✓ Visitar directamente al proveedor en China. Como se mencionó al comienzo, esta no es una opción viable para un emprendedor, sin embargo también está la posibilidad de contratar una empresa que presta servicios de verificación de proveedores y de calidad de productos en China.
- ✓ Solicitar documentos y antecedentes que acrediten su existencia
- ✓ Realizar una revisión en la web para verificar si han tenido problemas con otros usuarios
- ✓ Revisar la dirección de la empresa. Se puede llamar por teléfono a la Cámara de Comercio local y solicitar información
- ✓ Revisar el número de teléfono y sitio web (si lo tiene)
- ✓ Revisar la cuenta bancaria. Lo primero es verificar que el proveedor tenga la opción de pagar con transferencia bancaria. La cuenta debe ser de una empresa y no de una persona individual y el banco de la cuenta debe estar en la misma localidad donde se ubica la empresa.
- ✓ Revisar el tamaño de la empresa. Por lo general las empresas unipersonales tiene más probabilidades de engañar
- ✓ Revisar certificaciones internacionales

- ✓ Revisar datos de comercio internacional
- ✓ Solicitar referencias
- ✓ Conocer el proceso de reclamos legales

1.3.5 Contactar al proveedor:

Es el primer contacto con los posibles vendedores, consiste en solicitar cotizaciones. Una vez que se ha identificado a los posibles vendedores, es momento de realizar el primer contacto, el que generalmente se realiza para solicitar cotizaciones. Una cotización es la solicitud de información referente al producto en cuestión, en cuanto a su precio, una buena idea es solicitarlas a muchos proveedores.

Para ponerse en contacto, el comprador puede enviarle un correo electrónico, para lo cual deberá elegir la opción “*contactar al proveedor*”, como se muestra en la *ilustración*:

Ilustración 7: Contactar al proveedor



Fuente: Alibaba.com

También puede chatear cuando éste se encuentre conectado, para lo cual se elegirá la opción “*chatear con el proveedor*” y se muestra con un ícono de color azul o simplemente dejarle un mensaje, cuando este no se encuentre conectado eligiendo la

opción dejar un mensaje, que es en la misma parte que chatear pero aparecerá con un ícono de color gris.

Ilustración 8: Contactar al proveedor 2



Fuente: Alibaba.com

1.3.5.1 ¿Cómo aumentar las posibilidades de obtener respuestas?

Recordemos que nuestra contraparte son vendedores chinos, por lo tanto no hay que olvidarse de los elementos culturales descritos con anterioridad, en la investigación que dio origen a este manual. Estos vendedores en su mayoría son mujeres jóvenes entre 20 y 30 años con estudios en comercio exterior e inglés. Por lo tanto algo básico que el comprador debe saber es que los mensajes deben ser redactados en idioma inglés y lo más claro posible.

Ahora bien, hay que considerar que los proveedores reciben miles de solicitudes al día y saben que muchas de están no se convertirán en una venta necesariamente, además Alibaba por su parte también les entrega información de los compradores, por lo que ellos también realizan un filtro de posibles clientes, por lo tanto es lógico pensar que solo responderán aquellos mensajes que les parezcan más interesantes.

Según el libro *Emprender con China*, lo primero que hay que definir es la pregunta correcta⁴. Esta pregunta le otorga al importador una perspectiva general del proceso de compra e importación, la cual debe contener la información esencial para ambas partes.

“La pregunta correcta”:

“Si quiero importar (Q) unidades del producto (TP), el precio unitario (A)(C) es (X), en total pesan (K) y miden (V), (D) tengo forma F, lo mando por (B), (QC) quiero inspección de calidad, entonces ¿Cuánto cuesta puesto en (L)?

Donde:

- *“Q es el número de unidades a comprar”*
- *“TP es el tipo de producto”*
- *“A es la forma de comprar (generalmente FOB, EXW o CIF)”*
- *“C es la ciudad donde está valorizado el producto”*
- *“X es el precio unitario”*
- *“K es el peso total de la carga”*
- *“V es el volumen total de la carga”*
- *“D es sí o no, dependiendo de si incluye forma F”*
- *“B es el tipo de transporte (Barco/avión)”*
- *“QC es sí o no, dependiendo de si se quiere hacer un control de calidad en fábrica”*

⁴ Hernández, Luis, *Emprender con China*, Primera Edición, Julio 2014, página 72

- *“L es el lugar de destino final”*

Los componentes del mensaje que un proveedor chino considera más relevantes son:

- ✓ La cantidad solicitada: A mayor cantidad, mayor interés. Siempre se debe especificar para aumentar la posibilidad de obtener respuesta, aunque algunos proveedores exigen que se realice la Minimum Order Quantity (MOQ) o compra mínima, pero en realidad es posible comprar cantidades menores.
- ✓ Detalles de especificación: Mientras más especificaciones técnicas tenga el requerimiento más posibilidades habrá de recibir una respuesta y mejores ofertas, el proveedor verá que tiene conocimiento del producto.
- ✓ Tiempo de la compra: Hacerles ver que hay urgencia por realizar el pedido lo verán como una oportunidad de concretar una venta en el corto plazo.

Para aumentar las posibilidades de obtener respuestas por parte de los proveedores, lo primero es escribir el mensaje con una buena redacción en inglés, además deberíamos asegurarnos de que contenga la siguiente información:

- ✓ País desde donde se realiza la solicitud
- ✓ El nombre de la empresa (o persona), si tiene sitio web proporcionar el link y en lo posible utilizar un correo electrónico corporativo
- ✓ Especificar claramente el requerimiento
- ✓ Poner un plazo para recibir respuesta

1.3.6 2° Filtro de resultados:

Lo más probable es que al comienzo no se puedan realizar muchas de las gestiones antes descritas por lo tanto quizás será necesario utilizar la propia intuición para evaluar la seriedad de las cotizaciones, luego de esto hay que comenzar a realizar preguntas críticas como por ejemplo:

- ✓ Especificaciones técnicas del producto para ver su manejo y conocimiento del mismo
- ✓ Hacer preguntas relacionadas con comercio exterior, para saber su dominio
- ✓ Las características físicas como el peso del producto nos puede dar un indicio de la calidad.
- ✓ Otra pregunta que dejará afuera un buen porcentaje es solicitar el código arancelario del producto, un proveedor que no conoce este dato no es digno de confiar.

Todas estas preguntas sirven para ir evaluando a los posibles vendedores, sin embargo toda esta información es posible que el proveedor la pueda conseguir y proporcionarla, una buena idea es esperar hasta la noche para conversar con ellos en tiempo real a través de un chat, de esta manera nos daremos cuenta que tan rápido responde las preguntas, un proveedor que responde de inmediato evidencia su manejo y conocimiento del tema. El chat más utilizado en China es QQ Messenger, prácticamente todos los chinos tienen QQ por lo que instalar esta aplicación nos permitiría tener un contacto más directo.

Ahora que se han realizado las preguntas, pasamos a otra etapa que consiste en evaluar las respuestas, para esto podemos utilizar los siguientes criterios:

- ✓ La seriedad de las respuestas. Esto es algo intuitivo pero es muy útil para filtrar cuando existe una larga lista.

En algunos casos se recomienda hacer este filtro de acuerdo al dominio de la dirección de correo electrónico, pues se podría pensar que un vendedor es poco confiable si en vez de utilizar un correo corporativo lo hace desde un hotmail o gmail. Pero esto no es del todo certero ya que muchos proveedores que ofrecen sus productos en páginas como Alibaba no tienen su propio sitio web porque no lo necesitan.

- ✓ La coherencia de la cotización, por ejemplo que la relación del peso sea acorde con el volumen.
- ✓ La relación precio/calidad: Es uno de los elementos más importantes, recordemos que no debemos guiarnos únicamente por el factor precio, es lógico pensar que entre estas dos variables existe una relación directa.
- ✓ La localización geográfica: Con relación al punto anterior, es muy común que las zonas donde es posible obtener precios bajos, también sea donde más se descuida la calidad. Además, Hay que estar atento a los costos asociados al transporte interno.
- ✓ La disposición para resolver dudas y consultas. Nos dará un indicio de cómo será la relación en el futuro.

1.3.7 Negociación:

En esta etapa es posible negociar las condiciones en que se llevara a cabo el negocio, tales como el INCOTERMS, la forma de envío y la forma de pago así como también otros requerimientos especiales como el empaque y cualquier factor relevante que sea necesario estipular.. El poder de negociación del comprador está condicionado principalmente a la relación que se haya podido establecer en el contacto y luego a su capacidad de compra.

Antes de comenzar a negociar debemos saber que *“los chinos son considerados como los negociadores más duros del mundo”*⁵, de hecho es posible que alarguen la negociación solo para probar la paciencia de quien podría ser su próximo socio. Ante esto, el importador chileno tiene que desarrollar ciertas habilidades que le permitan llevar la negociación a buen puerto. Si hay algo que se repite en cuanto a la información sobre negociaciones es que mientras nosotros, los occidentales, estamos pensando en el producto y el precio, a ellos les interesa mucho más las relaciones humanas, por lo tanto es algo que se tiene que tener en consideración desde el primer momento.

Dentro de la negociación hay elementos que pueden ser controlados por el importador y otros que quedan fuera de su alcance y son controlados por el proveedor chino.

Los elementos que puede controlar el importador son: la cantidad, el tipo de producto, la forma de pago, el INCOTERMS, el tipo de envío, el puerto de destino y el control de

⁵ Estilos de Negociación, apuntes de clases de la cátedra Negociaciones Internacionales, profesor Fernando Valdés, Administración de Negocios Internacionales, Universidad de Valparaíso, 2010.

calidad. Mientras que los que controlará el proveedor en China son: El precio unitario, volumen total, el peso total de la carga, el puerto de origen, la gestión de la forma F.

1.3.7.1 Elementos de la negociación que puede controlar el importador

Un elemento importante a tener en cuenta con el fin de prevenir el riesgo de una retención aduanera es indicarle al proveedor que sea prolijo (que no mienta) al incorporar los detalles en la factura comercial así como en la indicación del valor real de la mercancía (evitar la subvaloración), a fin de cuenta por tratar de ahorrar en impuestos se puede terminar perdiendo el envío.

En cuanto a los factores que puede manejar el importador los más importante son la elección del INCOTERMS y la forma de pago, al respecto se entregan las siguientes recomendaciones:

1.3.7.1.1 INCOTERMS:

Cuando un importador tiene poca o nula experiencia en comercio exterior, lo menos aconsejable sería comprar con cláusula EXW ya que será muy difícil que pueda gestionar el transporte dentro de China hasta el puerto de salida, además las empresas chinas cuentan con mejores tarifas y conocen el mercado de la distribución. Una buena alternativa es comprar con cláusula DDP, de esta manera el importador se desentiende en cierta medida del proceso de importación ya que su envío llegará hasta su destino final con todos los derechos pagados.

El importador deberá negociar la cláusula ya que en la mayoría de los casos los proveedores solo venden valor FOB, eso quiere decir que solo asumirán la responsabilidad hasta que el envío este a bordo del medio de transporte, en este caso del avión, por lo que

es el importador quien tiene que contratar el servicio de transporte desde Chile. Por esta razón, al principio lo mejor será dejar el transporte en manos del exportador, hasta que pueda tener un mejor control sobre el costo.

Para obtener más información acerca de otras cláusulas, se puede visitar la página web de la Cámara de Comercio Internacional, o seguir este link directo:

<http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/the-incoterms-rules/>

1.3.7.1.2 El flete

Para contratar el flete aéreo desde Chile, se debe contactar directamente con la empresa de transporte Courier. Este tema se desarrolla de manera independiente en la Segunda Etapa.

1.3.7.1.3 El seguro de transporte

El seguro de transporte es un servicio que se contrata con una compañía de seguros, para que ésta responda por posibles eventualidades que se pueda sufrir el envío en el tránsito internacional. En los envíos courier, no se justifica la contratación de un seguro de transporte, éste se gestiona solo para importaciones mayores. No obstante cuando el envío arribe a Chile, la Aduana necesita el valor del seguro para poder obtener el valor CIF y calcular los impuestos (se desarrolla en la etapa de control aduanero)

De todas maneras, si existe la necesidad de contratarlo, lo mejor es hacerlo en Chile, ya que dada una eventualidad, se puede gestionar directamente y no depende de que el exportador lo haga en su país.

1.3.7.1.4 **Forma de pago**

Este es precisamente uno de los factores más críticos de riesgo en una transacción comercial con proveedores chinos, el importador debe poner especial atención a las formas de pago aceptadas. Algunas de estas ya fueron definidas en la modalidad B2C por lo que en esta ocasión, se ahondará la información respecto al sistema de pagos internacionales PayPal, ya que por su seguridad, comodidad y rapidez es el medio de pago que más se está utilizando y el que mejor se adapta a la realidad de un emprendedor que está comenzando a importar.

PayPal es el método de pago que más se está utilizando alrededor del mundo, en Chile hasta hace poco tiempo era necesario tener una tarjeta de crédito para poder pagar con este servicio, sin embargo ésta realidad ha cambiado y hoy es posible que la gran mayoría de los chilenos pueda proteger sus transacciones internacionales a través de este servicio gracias a un convenio entre la red Multicaja y PayPal⁶, que permite a las personas anclar su vista, de ahorro e incluso la Cuenta Rut (Banco Estado), para realizar sus pagos electrónicos. Este es un paso trascendental en la manera de pagar que utilizamos ya que por primera vez en nuestro país, la gran mayoría de los chilenos puede tener acceso a los mercados internacionales, lo cual es un tremendo impulso para el surgimiento de nuevos emprendimientos.

⁶ Bio Bio Chile, Ahora tu CuentaRUT podrá pagar internacionalmente tras convenio PayPal-MultiCaja, <http://www.biobiochile.cl/2015/02/17/ahora-tu-cuentarut-podra-pagar-internacionalmente-tras-convenio-paypal-muticaja.shtml>, 06.06.2015, 00:34.

Lo más común al comprar en China es que el proveedor solicite un adelanto del pago del 30%, una de las formas menos riesgosas es negociar el pago del 70% restante contra la copia de la Air Way Bill, de esta manera el importador se asegura que las mercancías fueron puestas a disposición de la compañía de transporte seleccionada.

1.3.7.2 Elementos de la negociación que controla el proveedor

1.3.7.2.1 El precio

Este es sin lugar a dudas uno de los factores más crítico para el importador, recordemos que para poder negociar con los chinos, primero debe existir una relación y generar confianza, por lo que es un elemento difícil de negociar al comienzo. Así y todo, el precio se puede negociar, eso sí teniendo siempre en cuenta que es muy poco probable que un chino haga un negocio en el cual valla a salir perdiendo, eso no existe, ellos no son tontos, basta con usar un poco de sentido común y darnos cuenta de que ellos ya llevan miles de años negociando.

Dicho lo anterior, el importador debe asegurarse de haber sido lo más detalladamente posible respecto a las especificaciones técnicas y demás requerimientos del producto en cuanto a su calidad antes de tratar de regatear el precio, ya que una de las cosas que los chinos hacen con frecuencia es acceder a bajar el precio, pero también lo hacen con la calidad y el importador solo se da cuenta cuando recibe su pedido.

1.3.7.2.2 Gestión del Certificado de Origen o Forma F

Al momento de realizar una importación a Chile, ésta afecta al pago de impuestos y derechos que son cobrados por el Servicio de Aduana correspondiente, además del

Impuesto al Valor Agregado (IVA). Todo producto con un valor sobre US\$30 debe pagar un impuesto denominado ad valorem, que corresponde al 6% del valor CIF declarado de la mercancía. Además existen los impuestos adicionales y específicos que se aplican a cierto tipo de productos como es el caso de los metales preciosos, artículos de lujo, cigarrillos, alcohol, combustible, etc. La firma de un TLC permite reducir o eliminar el impuesto ad valorem haciendo que los productos ingresen a un menor valor.

Para poder hacer efectivo este beneficio arancelario es necesario que al momento del ingreso de las mercancías al país, el importador declare las mercancías como originarias de un país con el que Chile tiene un TLC llamado Certificado de Origen. En este caso el documento recibe el nombre de Certificado de Origen Forma F para Chile – China FTA, y es conocido simplemente como Forma F. debe ser gestionado por el exportador con la autoridad gubernamental competente para ello. Los proveedores chinos deben solicitar el documento en la Administración General de Supervisión de Calidad, Inspección y Cuarentena (AQSIQ) (véase TLC Chile-China, 2005).

No obstante, la gestión de este documento en China tiene un costo, el cual ronda los US\$ 100⁷ que será traspasado por el proveedor. Por lo tanto el importador debe realizar un cálculo que le permita saber si este certificado significará un real ahorro de los costos de importación o por el contrario los aumentará.

⁷ Winner go, EL TLC – CUÁNDO PEDIR EL CERTIFICADO DE ORIGEN, <http://www.winnengo.cl/el-tlc-certificado-de-origen>, 11.06.2015, 21:34.

A modo de ejemplo, si está pensado en importar mercancía por un valor CIF de US\$ 1.800, el impuesto que debería cancelar es de US\$ 108 ($1.800 * 6\%$), los cuales se puede ahorrar con la presentación del certificado de origen, sin embargo, si el proveedor le dice que no tiene problema en gestionarlo pero el costo es de US\$ 120, entonces en lugar de ahorrar estaría elevando el costo. Por esta razón se recomienda solicitar la forma F para compras de mercancías con un valor CIF sobre US\$ 2.800.

1.3.8 Cierre del negocio:

Se entiende una vez efectuada la orden de compra.

1.3.9 Esperar arribo:

El comprador se puede desentender en parte del proceso de importación, si su envío no supera los US\$ 1000 FOB, ya que la empresa transportista realizará toda la tramitación aduanera en su nombre, a menos que le indique lo contrario o que se requiera algún antecedente extra. Cómo sabemos, si el envío supera esa cifra, entonces el importador debe estar atento para entregar los documentos a su agente de aduanas para que este lo represente ante la Aduana

2. Segunda Etapa: Envío de las mercancías vía courier

Las siguientes son las alternativas de envío que puede elegir el comprador:

Free Shipping (Correo Postal):

Esta forma de envío está a cargo de la empresa nacional de correo postal de China (China Post Mail). Esta empresa ofrece servicios de envíos internacionales, los cuales al llegar a Chile son recibidos por la empresa Correos de Chile, quienes realizan todos los

trámites de importación y realizan la entrega, el tiempo de entrega es entre 1 y 2 meses. Si el envío generó costos de desaduanamiento, correos de Chile se lo hará saber al consignatario para que este se acerque a pagar dichos costos y hacer retiro de su paquete, si por el contrario, el envío tiene ingreso libre será entregado en el domicilio del comprador sin cobro alguno.

Esta forma de envío es la más económica, sin embargo el tiempo que demora en llegar el envío a su destino final puede llegar a ser mayor a dos meses, se debe considerar que además no está ajena a riesgos en el control aduanero, donde el envío puede quedar retenido por disposición de la Aduana.

Junto con el inconveniente del tiempo que demora en llegar el envío a su destino final se encuentra el de obsolescencia del producto. Imaginemos que alguien está comprando celulares de última generación para comercializarlos en Chile, con lo rápido que avanzan hoy en día las TIC es probable que en dos meses la tecnología haya cambiado y los celulares ya no tengan el mismo valor que hace dos meses, o una persona que compró ropa para un evento en particular y su envío no alcanzó a llegar a tiempo, o bien compró la ropa para venderla pero en dos meses la moda pudo haber pasado o pudo haber cambiado la estación del año.

Empresas Courier:

Son compañías de transporte y logística internacional que ofrecen un servicio de entrega express (rápida) o puerta a puerta, con un cobro que es de cargo del comprador, el cual dependerá del tipo de producto (tamaño, volumen) y su valor declarado. Permiten

realizar seguimiento al envío en todo momento y saber con cierta exactitud el día de llegada

. Los servicios “Courier” o “Puerta a Puerta” comprenden desde el retiro de la mercancía desde la bodega del productor, clasificación, reembalaje, traslado, tramitación aduanera hasta la entrega en la puerta de la casa del cliente. Un servicio que sin duda contribuye aún más al aprovechamiento de las oportunidades que ofrece el comercio electrónico.

De acuerdo al Apéndice VII del capítulo 3 del compendio de normas aduaneras, “*se entenderá por empresas de envíos de entrega rápida, denominadas normalmente empresas courier, aquellas personas naturales o jurídicas, legalmente establecidas en el país, cuyo giro o actividad principal es la prestación de los servicios a terceros, para la expedita recolección, transporte, entrega, localización y mantenimiento del control de los documentos, material impreso, paquetes u otras mercancías durante todo el suministro del servicio*”⁸.

Los tiempos de tránsito se reducen significativamente pudiendo ser entre 1 y 3 días. El tiempo que demore en realizar la entrega dependerá del control aduanero, donde como sabemos el envío puede quedar retenido. Si no se producen inconvenientes, el tiempo que se demora en realizar el desaduanamiento varía entre 1 y 3 días.

⁸ SNA, Empresas de envío de entrega rápida, http://www.aduana.cl/aduana/site/artic/20070216/pags/20070216135454.html#vtxt_cuerpo_T28, 04.03.2015, 22:15.

Para conocer todas las alternativas que ofrece la página seguir este link http://activities.aliexpress.com/adcms/help-aliexpress-com/shipping_methods.php

Para obtener más información sobre costo de los servicios, se puede consultar directamente con cada empresa, estos son algunos datos de contacto de algunas de las que operan en Chile, para conocerlas todas visitar el sitio de ATREX Chile (www.atrex.cl):

- DHL Express:
 - Dirección: Río Itata 9651, Parque Industrial Enea, Pudahuel, Santiago
 - Horario de atención servicio al cliente: lunes a viernes de 08:30 a 18:30 hrs.
 - Teléfonos: 800 800 345 o desde celular: 02 280 20 50
 - Página web: www.dhl.cl

- FedEx Express:
 - Horario servicio al cliente: 24 horas
 - Teléfonos: 800 36 3030
 - Página web: www.fedex.com

- UPS:
 - Dirección: Unión Americana 221, Santiago, Chile
 - Teléfonos: 562-685-0700 / (800) 742-587
 - Página web: www.ups.com

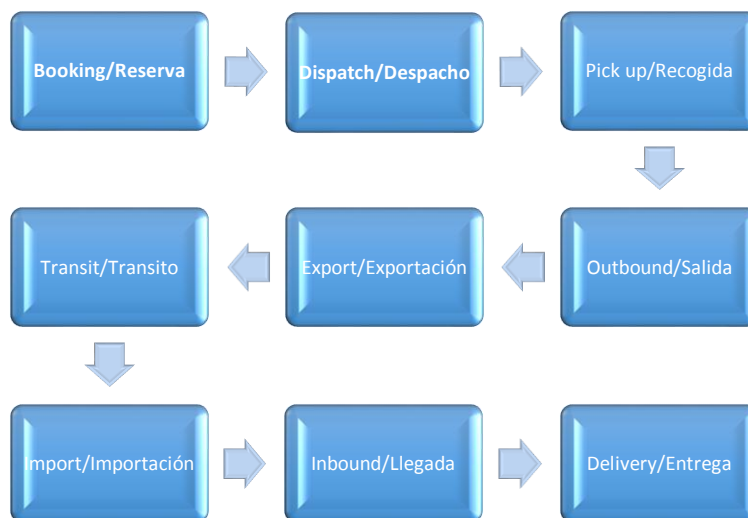
Cuando el proveedor pone el envío a disposición de la empresa de transporte courier, ésta le entrega un código. Con este número el importador puede entrar a la página web de la compañía y realizar el seguimiento del envío.

Para saber más sobre las características, servicios, apertura de cuentas, costos, etc. se recomienda contactar directamente a la empresa. Los datos de contacto de las más utilizadas ya se proporcionaron en la modalidad B2C, para saber sobre otras compañías se puede acceder al sitio de la institución gremial que las agrupa en Chile (www.atrex.cl):

2.2.1 Etapas del procedimiento de un envío Courier internacional

El ciclo que recorre un envío Courier internacional consta de 9 etapas, como las que muestra la ilustración N° 6:

Ilustración 9: Ciclo en un envío courier internacional



Fuente: Elaboración propia

1. **Booking/Reserva:** El cliente, que puede ser el proveedor chino o el importador, llama al Servicio al Cliente para reservar el servicio.
2. **Dispatch/Despacho:** El sistema envía las instrucciones para el Pick Up (recogida)
3. **Pick up/Recogida:** El courier recibe la instrucción y realiza el retiro en la dirección del cliente.
4. **Outbound/Salida:** El envío llega al centro de distribución para ser clasificado según destino y horario.
5. **Export/Exportación:** El envío se encuentra en el gateway del aeropuerto de origen listo para la exportación.
6. **Transit/Transito:** EL envío se encuentra en ruta de tránsito pudiendo pasar por otras aduanas antes del arribo. El importador tiene la posibilidad de hacer un seguimiento para saber en qué etapa se encuentra el envío y estimar el tiempo de llegada.
7. **Import/Importación:** El envío ha arribado a destino, luego de pasar por aduana es derivado al centro de distribución. Es el eslabón más importante del proceso, además puede requerir participación del importador.
8. **Inbound/Llegada:** Una vez que el envío llega a la estación de servicio, es derivado para su ruta de entrega.
9. **Delivery/Entrega:** El courier realiza la ruta de entrega, finalizando el ciclo del envío.

Las mercancías enviadas vía courier, tienen la ventaja de que su gestión es realizada de manera más expedita y que el importador puede hacer seguimiento en todo momento,

sin embargo pueden encontrarse con eventos en el tránsito internacional que podrían retardar el arribo al puerto de destino. Un envío puede pasar por otras aduanas en los aeropuertos donde el avión haga escala, al pasar por éstos es posible que se realice una descarga para reacomodar la carga o incluso para cambiar de un avión a otro, en esta operación es posible que algunos envíos no sean cargados nuevamente y se deban quedar en un centro de acopio hasta tener nuevamente espacio en una línea aérea produciéndose un retraso en el tiempo de entrega.

Cuando el transporte es contratado por el importador, éste puede contactarse con la compañía o acceder con su cuenta de cliente y realizar un seguimiento de manera de percatarse cuando se produzca un incidente.

3. Tercera Etapa: Control Aduanero en Chile

El control aduanero en Chile, se realiza para fiscalizar el paso de personas y mercancías por las fronteras del país por un paso fronterizo habilitado, en este caso por el Aeropuerto Internacional de Santiago de Chile. La vigilancia y fiscalización de los pasos fronterizos está a cargo de diversas instituciones gubernamentales dentro de las cuales se encuentra:

- ✓ El Servicio Nacional de Aduanas (SNA): Es el organismo responsable de los pasos fronterizos del país. El artículo 1° del Título Preliminar de la Ordenanza de Aduanas⁹ lo define de la siguiente manera:

⁹ Biblioteca del Congreso Nacional, Decreto con fuerza de ley N° 30, <http://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=238919&idParte=>, 11.04.2015, 17:46.

- Artículo 1º: *“El Servicio Nacional de Aduanas es un Servicio Público, de administración autónoma, con personalidad jurídica, de duración indefinida, y se relacionará con el Poder Ejecutivo a través del Ministerio de hacienda. Este Servicio será denominado para todos los efectos legales como institución Fiscalizadora y su domicilio será la ciudad de Valparaíso. Para saber más acerca de las funciones que cumple el SNA, se puede visitar el sitio web www.aduana.cl.*
- ✓ Carabineros de Chile: Organismo encargado de mantener el orden público del lugar (www.carabineros.cl)
- ✓ Policía de Investigaciones de Chile: Controla la migración de personas (www.policia.cl)
- ✓ Servicio Agrícola y Ganadero, encargado del control fitosanitario de especies vivas (www.sag.cl)

3.2 Proceso de Importación

Todos los envíos que arriban al país están sujetos a una destinación aduanera, la que entenderemos como: *“La manifestación de voluntad del dueño, consignante o consignatario que indica el régimen aduanero que debe darse a las mercancías que ingresan o salen del territorio nacional”*¹⁰. Las mercancías que ingresan al país deben presentar la declaración de ingreso o la declaración de destinación ante la Aduana para que esta apruebe su desaduanamiento, las destinaciones aduaneras pueden ser varias

¹⁰ Servicio Nacional de Aduanas, Destinaciones Aduaneras, https://www.aduana.cl/capitulo-3-ingreso-de-mercancias/aduana/2007-02-16/135454.html#vtxt_cuerpo_T7, 03.03.2015, 21:25.

dependiendo del destino del envío, en este caso solo nos referiremos a la Importación. Para saber más acerca de las destinaciones aduaneras se recomienda seguir el link de la cita N°8.

El proceso de importación a Chile consta de 3 sistemas dependiendo del valor declarado de la mercancía:

1. Las mercancías cuyo valor FOB declarado es igual o menor a US\$ 30, tienen ingreso libre al país, esto quiere decir que quedan exentos del pago de derechos e impuestos aduaneros y que Aduana no realiza aforo físico ni tampoco revisión documental, a menos que este organismo determine lo contrario al momento de su ingreso o encontrándose en zona primaria.
2. Para el ingreso de mercancías cuyo valor FOB declarado es superior a US\$ 30 y no excede de US\$1000, se deben cancelar derechos e impuestos. El trámite es bastante simple y lo puede realizar el importador presentando los siguientes documentos:
 - ✓ Conocimiento de embarque original o su equivalente de acuerdo al medio de transporte utilizado, para el modo de transporte aéreo es la Guía Aérea o Air Way Bill
 - ✓ Factura comercial original o copia entregada por el proveedor
 - ✓ Destinación aduanera, en caso de que el trámite sea realizado por otra persona distinta al consignatario, debe adjuntar un poder notarial para realizar el despacho aduanero

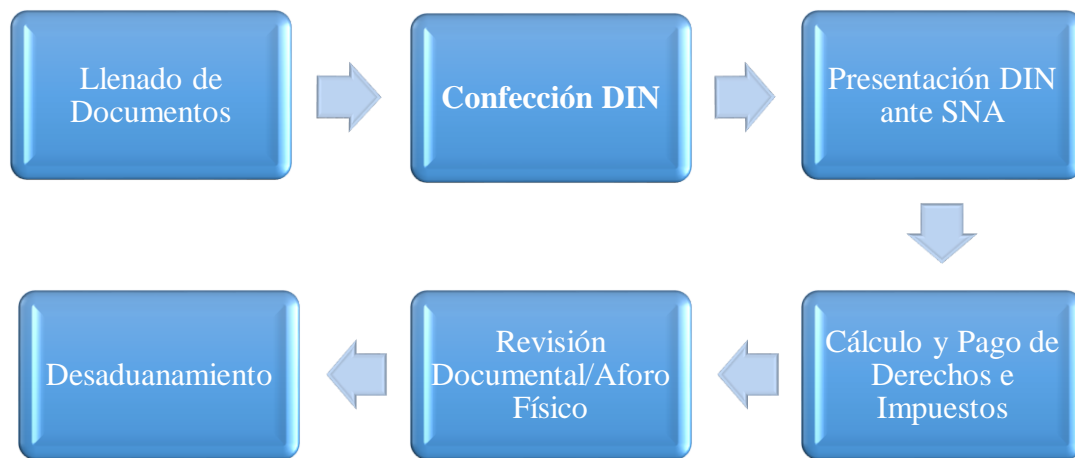
✓ Vistos buenos o certificaciones si corresponden

3. Para el ingreso de mercancías cuyo valor FOB declarado es superior a US\$ 1000, el importador o consignatario debe contratar los servicios de un agente de aduanas para que este realice la tramitación aduanera en su nombre y entregar a este toda la documentación requerida.

3.2.1 Proceso de desaduanamiento:

Las importaciones pasaran por el proceso de desaduanamiento, el cual consta de seis etapas, como las que muestra la ilustración N° 7:

Ilustración 10: Etapas del proceso aduanero de desaduanamiento



Fuente: Elaboración propia

Etapas del proceso aduanero de desaduanamiento:

3.2.1.1 Llenado de documentos:

Cumplimiento preciso de las instrucciones de llenado y codificación de datos.

3.2.1.2 Confección Declaración de Ingreso (DIN):

Confección de la DIN con los antecedentes del consignatario.

3.2.1.3 Presentación DIN ante SNA:

Presentación vía electrónica ante el SNA de la declaración, para que este la verifique y legalice, salvo excepciones expresas del Director Nacional para mercancías con tratamiento aduanero especial.

3.2.1.4 Cálculo de pago de derechos e impuestos aduaneros:

Dependiendo del país de origen, se verifica si se acoge o no a beneficios otorgados por tratados entre los países y se procede al pago de tributos aplicables. Recordemos que nuestro país tiene un TLC con China, el cual permite que las importaciones provenientes de este país ingresen a Chile libres del pago de arancel aduanero. Para hacer efectivo este beneficio es necesario presentar el certificado de origen o en el caso de China más conocido como Forma F el cual puede ser gestionado por el proveedor.

Para poder estimar costos de importación se puede utilizar la calculadora que winner go pone a disposición de los importadores, disponible en: <http://www.winnergo.cl/costos-de-importacion-de-china-a-chile-calculadora>.

3.2.1.5 Revisión documental/Aforo físico:

Es la etapa del proceso de desaduanamiento donde se puede producir la retención del envío a criterio de la Aduana. El artículo 44 de la Ordenanza de Aduanas indica que *“toda mercancía presentada a la Aduana, cause o no derechos, impuestos, tasas y gravámenes, permanecerá bajo su potestad en los recintos habilitados hasta el momento de su retiro”*. Mientras una mercancía esté bajo su potestad, la Aduana puede realizar inspección de las mismas, para ello existen dos métodos:

- La revisión documental: Como su nombre lo dice, consiste en la sola verificación del contenido del envío mediante la revisión de los documentos que lo acompañan.
- El aforo físico: Consiste en realizar en una única operación, tanto la revisión documental como la revisión física de las mercancías que ingresan al país.

3.2.1.6 Desaduanamiento:

Finalmente, luego de haber cumplido correctamente con todo lo anterior se procede al desaduanamiento o liberación de la carga por parte de la Aduana.

Para pasar con éxito la etapa del control aduanero el importador debiese haber tomado las precauciones relativas a la información que proporciona el exportador en los documentos de embarque, como evitar la subvaloración, ya que si el envío es seleccionado para una revisión documental es muy probable que quede retenido por tal motivo.

El importador además debe conocer todo acerca del producto que está importando, sobre todo en lo relativo a restricciones, autorizaciones o requerimientos especiales que se necesite gestionar para su desaduanamiento así como de los impuestos a los que están afectos. Para conocer más acerca de estos y otros temas relacionados con el proceso de importación se recomienda guiarse por el “Manual del Importador”, elaborado por la CCS en conjunto con la DIRECON, disponible en:

<http://observatorio.bcn.cl/asiapacifico/noticias/como-usar-tlc-chile-asia-para-importar>,

3.2.2 Costos de importación. Arancel aduanero vigente¹¹

El arancel aduanero vigente en Chile estipula el pago de derechos e impuestos para todas las importaciones que ingresen al país, dentro de los cuales se encuentran:

- Derecho ad valorem: Es el arancel aduanero vigente en Chile y corresponde al 6% del valor CIF declarado.
- IVA: Es el impuesto conocido por todos los chilenos y corresponde al 19% del valor CIF mas el derecho ad valorem
- Impuesto específico: Impuesto que se aplica a cierto tipo de mercancías de acuerdo a un rango establecido para cada caso, a modo de ejemplo se puede mencionar el impuesto específico a los combustibles.
- Impuesto adicional: Como su nombre lo dice corresponde a un impuesto adicional que se paga en algunas ocasiones dependiendo de la naturaleza de la mercancía, se calcula sobre misma base que se calcula el IVA (valor CIF mas derecho ad valorem). Para saber si el producto que desea importar debe pagar algún otro impuesto a parte del ad valorem, se recomienda visitar la página web del SNA, como lo muestra la cita N° 9.

¹¹ SNA, Preguntas Frecuentes Importaciones, http://www.aduana.cl/importaciones-de-productos/aduana/2007-02-28/161116.html#vtxt_cuerpo_T4, 31.05.2015, 09:56.

3.2.3 Retenciones aduaneras:

Cuando el importador realiza el seguimiento de su envío, podrá notar cuando éste arribó a Chile, si se percata que el envío no continuó moviéndose es un indicio claro de que está retenido en la aduana. Las retenciones aduaneras más comunes son:

3.2.3.1 Subvaloración:

Es un problema que sucede con mucha frecuencia principalmente con las importaciones provenientes de los países asiáticos. Ocurre cuando es evidente que el valor declarado en la factura comercial es inferior al valor real del producto que se quiere importar (para mayor información sobre distorsión en el precio de mercancías importadas, consultar el Decreto N° 575 del Ministerio de Hacienda, en http://www.cndp.cl/interior_decretohacienda.asp). Cuando el importador no puede aportar con los antecedentes que comprueben el valor real del producto o mercancía la Aduana podrá alzar el valor comercial utilizando los llamados “Métodos y criterios de valoración”.

Los métodos que utiliza la Aduana para determinar el valor comercial de una mercancía y su aplicación se pueden encontrar en los puntos 3.1 y 3.2 del capítulo 2¹² del compendio de normas de este organismo. En general, lo que busca la Aduana es poder establecer el valor real de la mercancía y para esto cuenta con 6 métodos. Se empieza por el primero, de no poder establecer el valor se continúa con el segundo método y así

¹² Servicio Nacional de Aduanas, Normas Legales, https://www.aduana.cl/capitulo-2-valoracion-de-las-mercancias/aduana/2007-02-15/153316.html#vtxt_cuerpo_T1, 14.06.2015, 00:45

sucesivamente (Para mayor información se recomienda seguir el link de la cita N° 11).

Los métodos son:

- a) Primer Método: El valor de transacción.
- b) Segundo Método: El valor de transacción de mercancías idénticas;
- c) Tercer Método: El valor de transacción de mercancías similares;
- d) Cuarto Método: Método deductivo o procedimiento sustractivo;
- e) Quinto Método: El valor reconstruido o procedimiento aditivo;
- f) Sexto Método: Método del último recurso.

3.2.3.2 Presunción de contrabando:

El Servicio de Aduana en el ejercicio de su potestad puede retener un envío bajo una presunción de contrabando, la cual se determina de acuerdo al criterio del fiscalizador de turno, amparado en el Oficio Circular N° 124¹³ de la Ordenanza de aduana sobre la implementación del mecanismo de la “Duda Razonable”, la cual existe *“cuando la Aduana tenga motivos fundados para dudar de la veracidad y exactitud del valor declarado o de los documentos presentados que le sirven de antecedentes”*. Cuando un envío es retenido por esta causa caerá en lo que se denomina “cadena de custodia”.

La cadena de custodia es una situación que esta fuera del control de la empresa transportista. Una vez que se conoce que el envío a caído en cadena de custodia se debe dar aviso de inmediato al consignatario de tal situación, la Aduana por su parte puede

¹³ SNA, Oficio Circular N° 124,
<http://www.aduana.cl/aduana/site/artic/20070227/pags/20070227232345.html>, 20.06.2015, 23:43

llegar a tardar más de un mes solamente en asignar el número de custodia. Una vez que se conoce el número de custodia, se debe comunicar al consignatario y este debe contactarse directamente con la Aduana para dar solución al problema presentando los antecedentes que el organismo le solicite. Es una situación muy engorrosa y por lo general el importador desiste de continuar con el proceso dejando su envío abandonado en bodegas de la Aduana, por lo tanto es algo que se debe tratar de evitar por todos los medios pidiendo al proveedor que sea lo más prolijo posible en la información que proporciona en la factura comercial

Para mayor información acerca de los documentos de importación, costos, restricción de productos y en general acerca de cómo importar. Se recomienda visitar la sección de preguntas frecuentes de la Aduana en: <http://www.aduana.cl/preguntas-frecuentes-importaciones/aduana/2007-02-28/161116.html>

4. Sitios de interés:

- ✓ Cámara de comercio de Asia Pacífico: www.asiapacific.cl
- ✓ Cámara Chileno Chino de Comercio, Industria y Turismo A.G: www.chicit.cl
- ✓ Programa Asia Pacífico de la Biblioteca del Congreso Nacional:
www.observatorio.bcn.cl/asiapacifico
- ✓ Cámara de Comercio de Santiago (CCS): www.ccs.cl
- ✓ Cámara de Comercio Internacional (CCI): www.iccspain.org / www.icc-chile.cl
- ✓ Organización Mundial de Comercio (OMC): www.wto.org

- ✓ Servicio Nacional de Aduanas: www.aduana.cl
- ✓ Dirección de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON):
www.direcon.gob.cl
- ✓ Embajada de Chile en China www.chileabroad.cl/china
- ✓ embajada de China en Chile <http://cl.china-embassy.org/esp/>
- ✓ Winner Go, empresa que gestiona negocios entre empresarios chilenos y chinos
www.winnergo.cl

5. BIBLIOGRAFÍA

- Alibaba, <http://www.spanish.alibaba.com/>, 16.06.2015, 22:13
- Biblioteca del Congreso Nacional, Decreto con fuerza de ley N° 30, <http://www.leychile.cl>, 11.04.2015, 17:46
- Bio Bio Chile, Ahora tu CuentaRUT podrá pagar internacionalmente tras convenio PayPal-MultiCaja, <http://www.biobiochile.cl>, 06.06.2015, 00:34.
- Estilos de Negociación, apuntes de clases de la cátedra Negociaciones Internacionales, profesor Fernando Valdés, Administración de Negocios Internacionales, Universidad de Valparaíso, 2010
- Hernández, Luis, Emprender con China, Primera Edición, Julio 2014,
- Programa Asia Pacífico, Recomendaciones para importar desde China, <http://observatorio.bcn.cl>, 06.06.2015, 21:24.
- RGX, Necesidades, Tendencias y Oportunidades del Comercio Exterior con China, <http://www.sela.org>, 15.06.2015, 11:50.
- Servicio Nacional de Aduanas, Empresas de envío de entrega rápida, <http://www.aduana.cl>, 03.03.2015, 21:25 - 04.03.2015, 22:15 - 31.05.2015, 09:56 - 14.06.2015, 00:45
- SNA, Oficio Circular N° 124, <http://www.aduana.cl>, 20.06.2015, 23:43
- Winner go, EL TLC – CUÁNDO PEDIR EL CERTIFICADO DE ORIGEN, <http://www.winnergo.cl>, 11.06.2015, 21:34.

