

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

**ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN SOBRE LA COMPLEJIDAD EN LAS OPE-
RACIONES DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

Autor(a):

ASTRID CAROLINA GODOY MIRANDA

**INFORME DE PRÁCTICA AMPLIADO PRESENTADO A LA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
DE LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO PARA OPTAR AL
GRADO DE LICENCIADO EN NEGOCIACIONES INTERNACIONALES
TÍTULO PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS INTERNACIO-
NALES**

Profesor Guía: Galo López Zúñiga.

Viña del Mar, Octubre 2012.



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

**ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN SOBRE LA COMPLEJIDAD EN LAS OPE-
RACIONES DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

Autor(a):

ASTRID CAROLINA GODOY MIRANDA

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

Profesor Guía: Galo López Zúñiga.

Viña del Mar, Octubre 2012.

Agradecimientos

En primer lugar me gustaría agradecer a mis padres Dalila y Ernesto, por el constante apoyo y motivación para que yo pudiera estudiar, terminar la carrera y finalmente titularme. Me siento orgullosa de los padres que tengo, de su esfuerzo por darnos educación a mí y a mis hermanas, del amor de familia, de los valores que me enseñaron y respecto de los cuales soy la persona de hoy. Y a mi familia en general, mis tíos y primo, que siempre han estado conmigo, desde mi formación escolar y en los momentos más importantes.

En segundo lugar quiero agradecer a mis hermanas Romina y Marcela, que forman parte esencial de mi vida y que sé siempre van a estar cerca, así como yo también siempre lo estaré de ellas.

También a mi amor Gustavo, el hombre maravilloso que ha sido mi apoyo incondicional en el último tiempo, y que será de hoy y para siempre. Ten la seguridad que estaré contigo tal como tú lo has estado conmigo, el apoyo incondicional y el amor serán nuestra base.

Finalmente, pero no menos importante, a mis abuelos Teresa y Manuel, las personas que fueron la base y el fundamento de nuestra familia, las personas que me dieron amor y atención, más que cosas materiales, y quienes me enseñaron que la humildad no es sinónimo de ser pobre, si no que de ser ricos y felices con quienes nos rodean.

Los amo a todos y gracias por formar parte de mi vida.

Índice

1. Objetivos, Alcances y Metodología.....	10
1.1. El problema a investigar.....	10
1.2. Objetivos del trabajo.	10
a. Objetivo general:	10
b. Objetivos específicos:	10
1.3. Alcance de la investigación.....	11
1.4. Metodología.	11
2. Marco Teórico.....	13
2.1. Antecedentes y Fundamentos teóricos.	13
a. Teoría de los Contratos Internacionales:	14
b. Tipos tradicionales y no tradicionales del comercio internacional.	16
2.2. Términos Usados.....	37
2.3. Diseño conceptual.	41
3. El caso Metso Minerals S.A.	43
3.1. Descripción de la empresa.....	43
a. Ficha de la empresa.	43
b. Evolución Histórica.....	44
c. Mercado.....	46
3.2. Orientaciones estratégicas.	55
a. Visión.	55
b. Misión.....	55
c. Organización.	58

3.3. Operaciones internacionales.....	59
a. Operaciones más utilizadas.....	59
b. Operaciones 5007.....	60
3.4. Descripción de las funciones realizadas.....	62
4. Análisis de las operaciones bajo la resolución exenta 5007.	65
4.1. ¿Qué son las operaciones 5007?.....	65
4.2. Características de las operaciones 5007.	67
4.3. Origen de la resolución exenta 5007.	74
4.4. Ventajas y desventajas de la resolución 5007.	78
5. Conclusiones.....	80
6. Bibliografía.....	83
7. Anexos.....	84

Lista de Figuras

Figura 1: Gráfico Exportaciones 2010-2012.....	25
Figura 2: Gráfico Importaciones 2010-2012.....	26
Figura 3: Tabla Plazo de Permanencia.....	28
Figura 4: Chancador.....	49
Figura 5: Bomba de Lubricación.....	50
Figura 6: Molinos.....	51
Figura 7: Gráfico Comparación de Operaciones.....	60
Figura 8: Gráfico Operaciones 5007.....	61
Figura 9: Esquema Operación Triangular.....	65
Figura 10: Organigrama Metso Chile.....	84
Figura 11: Declaración de Ingreso (DIN).....	85
Figura 12: Documento Único Salida (DUS, extracto).....	86
Figura 13: Certificado de Origen para una Importación (USA).....	87
Figura 14: Certificado de Origen USA para una Triangulación.....	88
Figura 15: Exportaciones Chile 2010-2012 (Estadísticas Banco Central de Chile).....	89
Figura 16: Importaciones Chile 2010-2012 (Estadísticas Banco Central de Chile).....	90
Figura 17: Listado de Servicios Calificados como Exportación (Extracto Aduana).....	92
Figura 18: Resolución Exenta 5007 Servicio de Impuestos Internos.....	101

Introducción

Con los constantes cambios que se pueden ver en el comercio internacional, con nuevos productos, especializaciones de algunos países, nuevas operaciones de mercaderías, medios de transportes, métodos de agenciamiento, incluso nuevos requerimientos de los consumidores a gran escala y los consumidores pequeños (entiéndase como las personas individuales, quienes están cada vez mejor informadas y que exigen mejores productos), compras directas al extranjero, entre otros, es posible cuestionarse si se está preparado para afrontar este nuevo escenario y qué se está haciendo al respecto. Más específicamente, de acuerdo a lo experimentado como actividad laboral, las operaciones internacionales son tan amplias, como las ofertas que hay. Y las exigencias de los mercados son cada vez mayores, forzando a que las empresas se organicen y cambien su enfoque local a global.

Los negocios internacionales que se enseñaban hace 40 años atrás, contemplaban sólo las operaciones clásicas como exportación e importación, hoy es mucho más amplia esa gama. Ya no basta con prepararse con lo adquirido en la universidad, si no que hay que salir, experimentar, compartir ideas y aprehender de ellas, sobre las prácticas de otros que han logrado la integración en los mercados mundiales. Ya que se han adherido por ejemplo las admisiones temporales de mercancías que pueden ser para el ingreso definitivo al país o para volver a exportar, trasladar parte de la operatividad de una empresa a otro país distinto del de origen, lo que podría indicar una descoordinación inter-

na, pero que de lo contrario trae variadas ventajas, o las realizadas con más de dos actores como las operaciones de mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas.

Pero toda actividad que involucre el intercambio de mercadería, requiere regulación, para que lo que es comercio totalmente lícito no se convierta en ilícito, donde se generen abusos o irregularidades que puedan afectar los ingresos de un país. Por lo tanto, se podría preguntar como individuo, ¿están siendo reguladas estas operaciones "nuevas" emergentes del nuevo esquema del comercio internacional?, ¿que clase de control se realiza?, ¿hay alguna ley que las soporte o simplemente son acuerdos sin peso legal?. Todas estas interrogantes indican que lo que puede estar sucediendo es que los temas como los nombrados anteriormente sólo son conocidos por quienes ya utilizan estas modalidades, pero además surge otra inquietud, ¿por qué no tienen mayor difusión?, ¿por qué son tan extrañas estas operaciones para personas que estudian temas similares o que trabajan cerca de una de estas actividades?. El conocimiento da la posibilidad de generar nuevas ideas, y las nuevas ideas se pueden reflejar en proyectos que a su vez generan emprendimiento. Por lo tanto, sería importante dar a conocer como primera instancia las nuevas operaciones en el comercio internacional, para que así nuevos emprendedores se motiven y logren materializar sus proyectos, para su desarrollo y el de su país.

Como primera finalidad, se pretende investigar si realmente está regulada la operación bajo la resolución exenta 5007. En este contexto, este trabajo estudia las opera-

ciones del comercio internacional que se efectúan entre más de dos países, actuando uno como intermediario de los otros, es decir, en operaciones en donde interviene un país que comercializa un servicio que respalda, permite o facilita las operaciones de comercio exterior entre los otros. Éste tipo de operaciones "Triangulares", deja abierta situaciones que el Estado tiene que regular y controlar. Es aquí en donde surge la Resolución Exenta 5007, la cual es la base del presente trabajo, para así conocer como en Chile se está tratando este proceso, entregando características de la norma, alcances y restricciones.

Y como segunda finalidad, es que lo investigado y resuelto en el presente informe, sea de acceso y utilidad a quienes deseen conocer más acerca de lo nuevo en el esquema mundial actual.

Para todo ello, este trabajo se estructura en 4 capítulos. El primero de ellos aborda lo que respecta a los fundamentos del trabajo, sobre qué base se estructurará, la manera en que se tratarán los temas y contempla principalmente los objetivos, metodología y alcances. El segundo capítulo tiene relación con el marco teórico del trabajo, los aspectos que se tomaron como iniciales para el desarrollo del trabajo, indica temas de relevancia para conocer antes de leer el documento. El tercer capítulo muestra el ejemplo de la empresa Metso Minerals S.A., como está compuesta, sus orígenes, valores y orientaciones estratégicas, para así poder llegar finalmente a la experiencia de la práctica y con las operaciones reguladas bajo la resolución 5007, que además dan origen a la inquietud con respecto a realizar una descripción más clara referente a este tipo no tradicional de ope-

ración. Por último, el cuarto capítulo tratará por completo el tema de las operaciones 5007, de manera que se logre la comprensión mediante una detallada explicación, revisión, y búsqueda de fundamentos, etc.

1. Objetivos, Alcances y Metodología.

1.1. El problema a investigar.

En el contexto de la evolución y la complejidad creciente de las operaciones del comercio y los negocios internacionales, la problemática que se pretende describir en este documento, es básicamente descubrir el por qué una norma como la resolución 5007 (que regula aspectos tan complejos del comercio internacional, como son las operaciones triangulares de mercancías y que además demuestra la evolución de las operaciones actuales entre naciones o personas naturales en diferentes países), sólo está descrita como norma exenta del Servicio de Impuestos Internos y no como un cuerpo legal con mayor peso.

1.2. Objetivos del trabajo.

a. Objetivo general:

Analizar la evolución de la complejidad de las operaciones del comercio internacional, respecto de lo cual las normas vigentes de los Estados son insuficientes para regular y reglamentar esta dinámica, todo finalmente ejemplificado con el caso de la normativa de la resolución exenta 5007 del Servicio de Impuestos Internos.

b. Objetivos específicos:

- Identificar el surgimiento creciente de operaciones de comercio internacional, que no se ajustan plenamente a la normativa vigente y que exigen normas especiales.

- Descubrir "de que se trata" la resolución exenta 5007 como norma especial destinada a regular operaciones no cubiertas por la normativa existente.

- Ilustrar como apoyo a la investigación, el caso de la empresa Metso Minerals S.A., respecto de la aplicación de la citada resolución 5007, ya que con la experiencia adquirida en este tema, es posible identificar el uso de esa norma para efectuar nuevos negocios en el ámbito internacional.

1.3. Alcance de la investigación.

El tipo de investigación será comparativa y analítica, debido a que está basada en la recopilación de datos de diferentes fuentes, las cuales luego de comparar, revisar, analizar e identificar los aspectos más relevantes, se logrará dilucidar y responder las interrogantes con respecto a este tema poco conocido y poco frecuente de las operaciones bajo la resolución exenta 5007.

1.4. Metodología.

Para el desarrollo de esta investigación se realizará primero un análisis documental y de textos, principalmente páginas de internet oficiales (gubernamentales y de tipo investigativa) y textos también de fuentes oficiales y libros especializados. Además de esto, se harán entrevistas a personas relacionadas con el tema de las operaciones bajo la resolución 5007, cuya experiencia en la gestión de este tipo no tradicional de operaciones sea de utilidad para comprender la funcionalidad y su comportamiento, además de

conocer conceptos y procedimientos oficiales de regulación por parte del Servicio de Impuestos Internos, etc. Además, se consultaran otros aspectos relacionados como por ejemplo las multas por incumplimiento de alguno de las condiciones dispuestas por este organismo tributario.

Y finalmente, por investigación participante, relacionado principalmente con la experiencia propia al trabajar de manera colaborativa en el área de comercio exterior de la empresa Metso Minerals, pero también junto a colaboraciones específicas con otras áreas como Finanzas y el área Comercial.

2. Marco Teórico.

2.1. Antecedentes y Fundamentos teóricos.

El objetivo de este capítulo es el otorgar los fundamentos del tema de la investigación derivada de la práctica profesional realizada en el área de comercio exterior en la empresa Metso Minerals, la evolución de las operaciones de comercio internacional, ejemplificando este cambio con la operaciones triangulares y el ámbito de aplicación de la Resolución exenta 5007 del Servicio de Impuestos Internos.

Pero primero, hay que revisar brevemente el significado del comercio internacional, en que consiste, obstáculos, etc.

El comercio internacional se refiere al intercambio de mercaderías o servicios entre países, ya sea en diferentes continentes o cercanos, estos países pueden ser tan diferentes como tener climas diversos, recursos diferentes, políticas de manejo de estos recursos también diferentes y hasta culturas diferentes, pero todas estas condiciones propician el comercio entre ellos, ya que se genera la especialización y el interés por el intercambio.

Como consecuencia del libre comercio, es que se generan ventajas para los países, pero también nacen los obstáculos a estos procesos, tales como aranceles, a las exportaciones, importaciones o alguna otra limitante relacionada por ejemplo con trámites aduaneros y normas sanitarias o de calidad.

Por tanto, la primera instancia de regulación pertenece a cada nación, la que según se revisó, puede ser aduanera, de tipo arancelaria o de trámites sanitarios, dependiendo de la política que tengan para manejar los ingresos y las salidas del país. Por su parte, las normas internacionales lo que buscan es regular las relaciones económicas externas, entre los estados. De esta manera se logra ver que ambos aspectos, normas internacionales como las nacionales, ayudan a mantener un sistema integrado e interrelacionado con el mundo.

a. Teoría de los Contratos Internacionales:

Uno de los documentos mas importantes que hace referencia a el proceso de los contratos de compraventa internacional de mercancías y establece normas claras de regulación para cada nación que se adhiere, es la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, la cual fue generada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) y que posteriormente fue aceptada en una conferencia de diplomáticos en el año 1980. El objetivo principal era preparar un derecho uniforme para el proceso de compraventa internacional de mercancías y que además tome en consideración que "el desarrollo del comercio internacional sobre la base de la igualdad y el beneficio mutuo constituye un importante elemento para el fomento de las relaciones amistosas entre los estados". Esto se refleja en que, luego de hacer algunas modificaciones finales solicitadas por las naciones de todos los continentes, entre los 11 estados originales adheridos a

esta convención, había de todas las regiones geográficas, de diferentes etapas de desarrollo económico y de diferentes sistemas políticos, jurídicos, etc. Estos 11 estados originales son: Argentina, China, Egipto, Estados Unidos, Francia, Hungría, Italia, Lesotho, Siria, Yugoslavia y Zambia.

Pero, aunque el objetivo era regular las relaciones comerciales y mejorar las relaciones entre los diferentes países, se puede notar que en el tiempo de creación de esta convención el esquema del comercio internacional era un tanto diferente al de hoy en día, sólo se consideraba el trato entre dos países o personas en diferentes naciones.

Revisando la Convención realizada por la CNUDMI (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional) se puede ver que indica, específicamente en la Parte I capítulo I artículo primero referente al ámbito de aplicación de la convención, claramente que se consideran los contratos establecidos entre partes que tengan residencia en estados diferentes, y que pueden estos estados ser contratantes o cuando "las normas del derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante".

Este esquema es el que hoy en día ha cambiado, se han agregado nuevas condiciones, nuevos actores y procesos entre dos o mas actores, y tal como se revisará durante la investigación, ya no solo hay contrato o relación entre los dos países involucrados en el envío y recepción de las mercaderías, hoy existe un país que actúa como agente de

gestión de la operación, el cual también está involucrado, pero que jamás tiene contacto con la mercancía, solo se encarga de velar por el cumplimiento de entrega del proveedor y que gana una comisión por este trabajo. Más adelante se profundizará en este tema de la Triangulación de operaciones, que en nuestro país es regulado por el Servicio de Impuestos Internos. (1)

b. Tipos tradicionales y no tradicionales del comercio internacional.

Como consecuencia del nuevo esquema del comercio internacional, revisado anteriormente, es que se generan nuevos procesos del comercio, con nuevos actores, etc. Pero es bueno también revisar los tipos tradicionales, antes de pasar a los no tradicionales del comercio internacional.

De acuerdo a lo indicado por el Servicio Nacional de Aduanas, mercancía es "todos los bienes corporales muebles, sin excepción alguna. Es extranjera la que proviene del exterior y cuya importación no se ha consumado legalmente, aunque sea de producción o manufactura nacional, o que, habiéndose importado bajo condición, ésta deje de cumplirse. Es nacional la producida o manufacturada en el país con materias primas nacionales o nacionalizadas; y es nacionalizada la mercancía extranjera cuya importación se ha consumado legalmente, esto es, cuando terminada la tramitación fiscal queda la mercancía a disposición de los interesados." Y esta es la definición que se usará durante el documento.

i. Tipos Tradicionales de contratos de comercio internacional:

- Exportación

Según el Servicio Nacional de Aduanas, exportación se define como "la salida legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior".

Para el proceso de exportar se debe tener en cuenta los siguientes pasos o etapas:

Se debe determinar un importador en el país de destino, el cual desee adquirir la mercancía que se ofrece.

Se realiza el acuerdo de compra, luego que el exportador se contacta con el comprador. Luego que el comprador (importador) acepta las condiciones, devuelve este documento al exportador firmado e indicando la aceptación y junto a una nota de pedido y acuerdo que quedará por escrito, para que luego sea indicada en la carta de crédito o el medio de pago que se decida utilizar.

Las formas de pago más utilizadas son; Carta de crédito, es la forma de pago más recomendada, ya que debido a que cuenta con entidades bancarias involucradas en el proceso, la carta de crédito se convierte en un compromiso de pago. Se deben estipular los términos y condiciones que acordaron ambas partes, tales como: Plazos para embarcar las mercaderías, certificado de origen, de calidad, lista de embarque. Además se debe estipular el puerto de embarque y destino, Incoterm que se utilizará (términos y responsabilidades en la entrega), entre otros temas.

Otra forma es la Cobranza Extranjera, y es una de las formas de pago que tiene como base la confianza entre ambas partes, los bancos sólo siguen las instrucciones que indique el exportador para el cobro, y es hasta ahí que llega su responsabilidad, cuando se presenten los documentos de embarque que se entregan al importador, siempre y cuando cumpla con las condiciones estipuladas anteriormente. Una de las características es que los gastos de comisiones de los bancos son considerablemente menores a los incurridos con la carta de crédito.

Por último podemos encontrar el Pago Contado, este medio se utiliza en los casos en que el importador y el exportador tienen una relación de negocios de mucho tiempo, es decir, cuando hay un alto grado de confianza entre ellos ya que se utilizan las transferencias de fondos, giros bancarios, el abono en la cuenta corriente del exportador y otros medios que no necesariamente constituyen un compromiso de pago regulado por alguna entidad, por ejemplo bancaria como se indicó en las formas de pago anteriores, lo que da un sentido de obligatoriedad al pago. Al contrario, si no hay una relación de confianza o simplemente no se conocen bien, se transforma en una forma de pago de alto riesgo.

La presentación de la documentación a la Aduana, es el medio de presentación de la mercancía mediante el Documento Único de Salida (DUS) ante el Servicio Nacional de Aduanas, el cual deberá ser vía electrónica antes de solicitar el ingreso de las mercancías a la Zona Primaria. Este documento tiene como objetivo simplificar y optimizar el proceso de exportación, y los documentos que forman la base del DUS son por ejemplo

Mandato para despachar, mandato construido mediante poder escrito; Instrucciones de embarque, Carta de porte o un similar, para los casos de transporte terrestre o ferroviario; copia de la Factura Comercial emitida según lo estipulado por el Servicio de Impuestos Internos; y por último se deben registrar las marcas y números de bultos de lo que conforma el embarque. En el caso en que se detecte alguna irregularidad en el DUS, el documento será rechazado y devuelto al despachador, se indicará el rechazo y los motivos. Luego el despachador de aduana corregirá el documento y volverá a presentarlo.

Posterior a la tramitación documental con el DUS, es que se presenta la mercadería, etapa donde el despachador de aduanas solicita la documentación aceptada y legalizada. Si no se acoge a aforo físico, el fiscalizador dará la Autorización de salida. Si en caso contrario, se acoge a aforo físico, el fiscalizador le informará al despachador el lugar en donde hará la inspección.

- Importación.

El Servicio Nacional de Aduanas define Importación como el “ingreso legal al territorio nacional de mercancía extranjera para su uso o consumo en el país” (2). La persona que realiza ésta gestión se llama importador, y puede ser cualquier persona que realice estas operaciones, pero que principalmente cumpla con las reglas y normas para importación del Banco Central de Chile y con las demás reglamentaciones y disposiciones legales vigentes en ese momento.

El calculo del IVA (Impuesto al Valor Agregado) que se aplica a las importaciones de mercancías, se realiza en un porcentaje sobre el valor aduanero de ellas más los derechos de aduana.

Para realizar una operación de Importación, primero hay que definir las condiciones de la venta con el proveedor extranjero, tales como el valor del producto, la cantidad, el valor del medio de transporte, etc. Antes de realizar la primera compra, se sugiere que se formule una Factura Proforma, documento que tiene por objetivo declarar todos los costos e información indicada anteriormente como estimación antes de enviar una orden de compra formal y que son determinantes en el precio final del producto.

Para las operaciones de importación de mercancías al país, es además importante indicar la participación de un Agente de Aduanas, quién se encargará de los trámites aduaneros de ingreso del producto y la recepción en sus almacenes, hasta que sean destinados finalmente a la bodega del comprador. Además está el Embarcador, quién coordina los Pick up (se refiere a recoger o retirar la carga) desde el proveedor e informa al comprador el arribo estimado de sus productos.

Dentro de la documentación necesaria, está la presentación del DIN, Declaración de Ingreso, formulario que presenta el Agente de aduana, en la mayoría de los casos, al Servicio en forma anticipada, es decir, antes que la mercancía arribe, o posterior a esto.

El objetivo es el de reunir toda la información necesaria para tramitar el ingreso y simplificar este proceso. Se requiere la siguiente información para ser generada:

- El conocimiento de embarque.
- La Factura Comercial
- Nota de Gastos.
- La lista de empaque.
- El Certificado de Seguro que corresponda.
- Certificado de Origen, si es requerido para rebaja arancelaria.
- alguna visación o certificados que tenga la mercancía.

En el caso que el Servicio Nacional de Aduanas detecte alguna irregularidad (tal como se hace con el DUS para las exportaciones), éste será rechazado y devuelto, indicando las observaciones y razones. Luego se deberá corregir y volver a presentar.

En la Aduana hay dos zonas principales, la Zona Primaria y la Zona Secundaria. El Servicio Nacional de Aduanas define la Zona Primaria como “El espacio de mar o tierra en el cual se efectúan las operaciones materiales marítimas y terrestres de la movilización de las mercancías, el que, para los efectos de su jurisdicción es recinto aduanero y en el cual han de cargarse, descargarse, recibirse o revisarse las mercancías para su

introducción o salida del territorio nacional. Corresponderá al Director Nacional fijar y modificar los límites de la zona primaria.” Por lo tanto, es en este sector en donde se realizan las inspecciones de los organismos indicados, y los retiros de las cargas tramitados por el Agente de Aduanas. La Zona Secundaria por su parte es definida como “La parte del territorio y aguas territoriales que le corresponda a cada Aduana en la distribución que de ellos haga el Director Nacional de Aduanas, para los efectos de la competencia y obligaciones de cada una”. (2)

Siguiendo con el proceso de Importación, el retiro de la carga desde la Zona Primaria Aduanera, la realiza el almacenista presentando el documento de destinación aduanera previamente aprobado. Si la mercancía se selecciona para aforo físico, se hará la inspección por el Servicio Nacional de Aduanas junto a la documentación correspondiente. En el caso que haya sido seleccionada para revisión documental, el Servicio revisará si la documentación está al día y corresponde realmente a la mercancía que se está retirando. A pesar de esto, puede incluso ser seleccionada para una última inspección selectiva de la mercancía al momento de ser retirada de la Zona Primaria.

Aunque son variados los pasos, etapas e inspecciones a la carga importada, demuestra y clarifica la importancia que se le da a éste proceso, la regulación del Servicio evita el comercio indeseado o ilícito, y lo detecta gracias a estos procedimientos. Lo exigente que puede resultar ser permite que el intercambio internacional y principalmente el proceso que ingresa mercancías del extranjero a Chile, sea expedito y transparente,

lo que a su vez entrega tranquilidad al vendedor extranjero y al comprador nacional, y genera una imagen de país dispuesta a los negocios y que entrega seguridad para potenciar el comercio internacional de los nuevos tiempos.

El pago de gravámenes (o impuestos) dependerá del valor de la mercancía que se importa y otros factores. Este pago puede realizarse antes del retiro de las mercancías de los almacenes aduaneros, o posterior a este proceso.

La certificación de origen tiene un rol importante para el proceso de importación y otros de comercio internacional. Debe ser generado por algún organismo oficial u otra entidad que esté certificada por el gobierno exportador de la mercancía y permite identificar el país en donde la mercancía fue elaborada, además de otros requisitos indicados en cada Acuerdo Comercial o Tratado de Libre Comercio generado con diferentes países, lo que deriva en especiales tarifas arancelarias. El objetivo es que se puedan beneficiar de estos Acuerdos, las mercancías que sean originarias en su totalidad del país o que sus materias primas sean originarias en su mayoría. Para determinar si el Certificado de Origen es auténtico, es que se realiza una Verificación de Origen, que consiste en determinar la validez de uno de estos Certificados y comprobar si la mercancía importada o exportada cumple con lo establecido en el Acuerdo Comercial. Para el caso de las exportaciones, los productos originarios de Chile son beneficiados con el mecanismo llamado Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) el cual es otorgado por países de economías más desarrolladas. Finalmente, hay países que no se acogen a este trámite y en el

cual el propio exportador certifica el origen de sus productos, los Tratados de Libre Comercio en que se indica esta excepción son los adquiridos con Canadá, EEUU, Corea, México, Panamá y Australia.

Otro aspecto importante a considerar es el de los Derechos de Aduana, los cuales se aplican sobre el valor total de la factura emitida por el exportador, y considera el derecho como tal más el valor del IVA. En esta factura indicada, se debe indicar el valor de la mercancía, del seguro y del flete (suma de valores que se denomina valor CIF).

Actualmente el derecho aduanero de las mercancías incluidas en el Arancel Aduanero, es de un 6%, al cual además se le debe sumar el Impuesto al Valor Agregado (IVA). Hay dos maneras de aplicar el impuesto. La primera es que al valor CIF (indicado previamente) facturado se multiplique por el 6%. Y la segunda es que se sume el valor CIF facturado con lo que resulte del 6%, y luego se calcule la aplicación del factor 19% (correspondiente al IVA).

Finalmente la aplicación de este derecho aduanero, dependerá del Tratado de Libre Comercio o de algún Acuerdo Comercial, el que en algunos casos es de 0%, o que consideran una disminución gradual porcentual que finalmente termina en 0%.

Como conclusión de los contratos tradicionales nombrados, se puede revisar que las Importaciones y Exportaciones en Chile constituyen las operaciones con mayor movimiento en el comercio internacional y las con mayor información acerca de su proce-

dimiento. Tal como lo indican estadísticas del Banco Central de Chile (anexos), las Exportaciones han tenido una tendencia a la alza con excepción del año 2011 que durante los meses de Marzo, Abril y Mayo que tuvieron mayores ventas, considerando un período de Enero-Septiembre, para comparar de manera más comprensible, tal como se muestra en el cuadro a continuación. Y las Importaciones por su parte han evolucionado con tendencia a la alza también. (3)

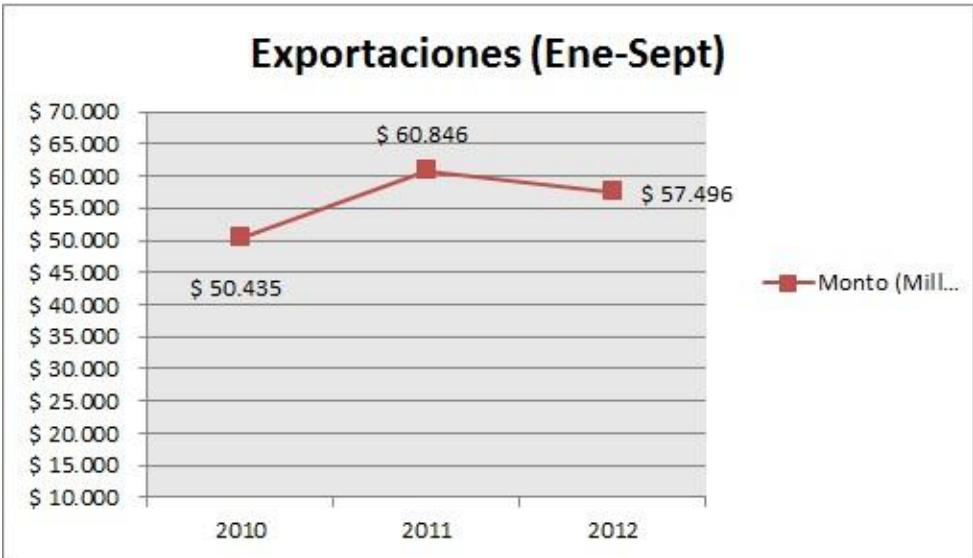


Figura 1: Gráfico Exportaciones 2010-2012.



Figura 2: Gráfico Importaciones 2010-2012.

ii. Tipos No Tradicionales de contratos de comercio internacional:

Como tipos no tradicionales de contratos internacionales, se entenderán las operaciones que históricamente no eran consideradas o que de acuerdo a la evolución del comercio internacional, han nacido con la finalidad de adaptarse a estos cambios y generar regulaciones, que determinen responsabilidades, alcances, etc.

Como ejemplo de estos cambios en la operativa comercial internacional, es que se explicarán tres casos que resultan representativos de la evolución del cual se hace referencia. Primero se tratará la Admisión Temporal indicando significado, casos en que se aplica o no la normativa, en algunos casos los gravámenes involucrados y algunas excepciones a la norma. Posteriormente se explicará la Exportación de Servicios, una variación de las exportaciones tradicionales, pero con bienes intangibles, es decir, acti-

vidades realizadas y ofertadas a personas con residencia en el extranjero. También se revisará el Offshoring, un tipo de negocio de outsourcing internacional, donde un aspecto productivo por ejemplo de una empresa se traslada a otro país, por razones de costo, mano de obra, entre otras. Finalmente se dará una breve explicación de la operaciones realizadas bajo la resolución exenta 5007, de manera de considerarla dentro del grupo de contratos no tradicionales, en capítulos más adelante se profundizará más en este tema.

- Admisión Temporal:

La Admisión Temporal, se realiza a mercancías extranjeras, que ingresan al país y que luego de un periodo determinado de tiempo, volverán a salir del territorio o pasará definitivamente a ser importada al país. La entidad facultada para dar este permiso es el Servicio Nacional de Aduanas, quien podrá autorizar el procedimiento de la Admisión Temporal a mercancías, aún sin que pierdan su calidad de mercancías. Además, la Aduana indica, que en caso de no cumplir con los requisitos y autorizaciones al momento que se quiera importar definitivamente, podrá ser denegado el permiso de Admisión Temporal, debiendo ser re-exportada.

A la Admisión Temporal de mercancías, se le aplica una tasa de impuesto cuyo monto se calcula como un porcentaje variable aplicado sobre el total de gravámenes aduaneros e impuestos que se le aplicarían a la mercancía al momento de ser importada,

y que se determina además según el plazo de su permanencia en el territorio nacional, el cual se detalla en la figura 3.

Desde	Hasta	tasa %
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

Figura 3: Tabla Plazo de Permanencia

El monto que resulte de éste calculo, deberá ser pagado al Servicio Nacional de Aduanas antes de ser retirada la mercancía de los depósitos aduaneros, y en el caso que se le asigne una prórroga, el plazo de pago se inicia desde el momento en que se otorga. Este pago se ingresará directo a las arcas fiscales, y en ningún caso servirá de abono a la posible posterior importación.

Lo expuesto anteriormente, corresponde a mercancías destinadas a la comercialización de cualquier tipo, pero en los casos en que se solicita la Admisión Temporal para mercancías destinadas a actividades excepcionales como por ejemplo exposiciones, ¿cuáles serán los requerimientos que estima la ley para su regulación? Para estas situaciones es que en la ley se indica claramente las mercancías que se encuentren en estos casos excepcionales y que no se adhieren al proceso regular, los cuales se indican a continuación:

- ✓ Las mercancías destinadas a ser exhibidas en exposiciones auspiciadas por el Gobierno de Chile.
- ✓ Las mercancías que se utilizarán para espectáculos públicos, teatrales, eventos circenses, etc., tales como vestuarios, máquinas, decoraciones, instrumentos de música, vehículos, animales, aparatos, etc.
- ✓ Las mercancías que posean viajeros turistas, como vehículos y efectos en general, siempre y cuando se acredite con documentos oficiales la residencia habitual en el extranjero.
- ✓ Las mercancías como sábanas, delantales, servilletas, toallas, etc., que alguna compañía de transporte desembarque para realizar lavado o algún tipo de compostura, siempre y cuando, se encuentren marcados de manera indeleble con el nombre de la compañía, para que de este modo no se produzcan confusiones y se pueda ingresar al territorio.
- ✓ Las mercancías utilizadas en el transporte internacional de personas, o empresarios, previamente reconocidos por las autoridades que correspondan.
- ✓ Los contenedores metálicos y otros llamados “containers”, destinados a servir como envase general de otras mercancías.

- ✓ Las películas cinematográficas y videograbaciones con imagen o sonido, que serán utilizadas por las estaciones de televisión.
- ✓ Las naves y aeronaves civiles extranjeras.
- ✓ Y finalmente otras mercancías, que el Director del Servicio Nacional de Aduanas determine, en casos excepcionales y con una resolución fundada.

A pesar de todo lo recién indicado, el Presidente de la Republica, mediante un decreto supremo entregado mediante el Ministerio de Hacienda, podrá dar autorización a extender el plazo o la prórroga de la Admisión Temporal de las mercancías que estén en la clasificación de ser destinadas a exposiciones auspiciadas por el Gobierno.

Finalmente, los bienes de capital que ingresen al país mediante la Admisión Temporal, y cuyo fin sea el de exhibición en Ferias Internacionales (dadas estas características por el Gobierno) tendrán la posibilidad de ser vendidos a personas con residencia en el país, y los contenedores de mercancías ingresados mediante la Admisión Temporal, podrán ser vendidos a otras empresas que posean similares operaciones. Todas estas excepciones, favorecen además, el comercio en casos particulares que no sean destinadas las mercancías necesariamente a su comercialización, lo que demuestra la evolución de las operaciones y principalmente la adaptabilidad a los cambios en la funcionalidad del comercio

actual, tomando como ejemplo el caso de las mercancías ingresadas para conciertos o espectáculos públicos, lo que indica claramente que se produce una apertura comercial incluso en actividades de recreación, lo que además posibilita a las personas del país conocer y tener acceso a eventos internacionales y exposiciones reconocidas mundialmente.

- Exportación de Servicios.

Este tipo de contrato no tradicional llamado exportación de servicios, nace del DL 825 de 1974 y le da al Servicio Nacional de Aduanas la facultad para decidir cuales operaciones serán consideradas como exportaciones y cuales no, esto para efectos de exención del Impuesto al Valor Agregado (IVA) que se aplica a los ingresos que se perciban como resultado de dicha operación. (4)

En este mismo DL 825, se indica que las personas que presten este tipo de servicios a otras personas sin domicilio ni residencia en el país, podrán recuperar el IVA que hayan gastado de alguna manera al adquirir bienes, o alguna contratación de servicios que pudo necesitar para completar su exportación, siempre y cuando el Servicio Nacional de Aduanas lo califique como una actividad de exportación.

El objetivo principal de regular éste aspecto del comercio internacional, tomando en cuenta que es parte de la misma evolución que han tenido otras operaciones, es la necesidad de mantener un orden y estructura para que no se transforme en un recurso

más para algún tipo de negocio ilícito y a su vez, pueda ser utilizado como parte del desarrollo de personas naturales o empresas que quieran participar de una manera diferente en los negocios internacionales. Por otro lado, es posible notar que el Servicio Nacional de Aduana ya establece obligaciones, requisitos y otras normas que ayudan a validar si realmente estas actividades están dentro de lo indicado como exportación de servicios.

Como ya se mencionó, el Servicio Nacional de Aduana tiene la facultad de determinar si una actividad resulta calificable como exportación de servicios o no, para lo cual se reglamentaron una serie de requisitos que se detallan a continuación:

- ✓ El servicio deberá ser realizado en Chile y prestado a personas sin domicilio ni residencia en este país.
- ✓ Deberá ser usado obligatoriamente en algún país del extranjero, exceptuando los servicios prestados a mercancías en tránsito por el país.
- ✓ El servicio prestado deberá ser susceptible de verificación en su real existencia y su valor.
- ✓ La persona que realice la prestación del servicio, deberá desarrollar ésta actividad en Chile, manteniendo su domicilio o residencia en el país, o mediante una sociedad que esté regulada bajo el artículo 41 de la Ley sobre Impuestos a la Renta.

Según estos requisitos entonces, es que el Servicio Nacional de Aduanas determina si es una actividad calificada como exportación de servicios, en consecuencia con el "Listado de Servicio Calificados como Exportación" el cual está como anexo en el presente informe, que enumera las actividades consideradas como exportación de servicios y puede también servir como guía para la certificación de una persona que pretenda utilizar este tipo de contrato, listado que pertenece al DL N° 825.

Cuando se presenta una persona con alguna actividad mencionada en el listado indicado anteriormente, no se requerirá vuelva a calificarlo, pero en caso contrario, cuando se cuente con una actividad que no esté registrada en ese documento, será necesario que presente al Servicio Nacional de Aduanas una solicitud formal utilizando el formulario junto a sus instrucciones de llenado dispuestos en la página web del Servicio, en la sección Exportación de Servicios. En ésta solicitud deberá indicar información de quien presenta el formulario, como identificación, Rol Único Tributario (RUT), el tipo de servicio que solicita validar, con sus características y etapas.

En algunos casos, en que la situación lo indique, se le podrá pedir al postulante alguna información adicional como estudios, análisis o dictámenes de especialistas, técnicos o consultores externos, reconocidos por el Servicio Nacional de Aduanas y que además tengan relación con el tema de la actividad presentada.

El Servicio Nacional de Aduanas deberá responder la solicitud de una actividad presentada para exportación de servicios, en un plazo máximo de 35 días hábiles, que contempla desde la fecha en que se solicitó.

Una vez que la actividad solicitada sea aprobada, se materializará mediante un documento llamado Documento Unico de Salida (DUS) donde estarán todos los datos del exportador y el detalle de la actividad. En el caso que el monto FOB sea menor o igual a US\$2.000, se tendrá la opción de generar un Documento Único de Salida Simplificado (DUSSI). (5)

El medio de emisión del servicio en proceso de exportación podrá ser, por medios físicos o algún medio electrónico, como por ejemplo correo electrónico, algún portal o internet. Por otro lado, el exportador deberá mantener un registro de cada una de las operaciones que realice, para luego acreditar la prestación efectivamente realizada y su posterior envío al extranjero.

Finalmente, los registros que tenga el exportador deberán estar a disposición del Servicio Nacional de Aduana, para alguna fiscalización o control que se realice a las operaciones, por un plazo al menos de 5 años.

- OffShoring:

Se describe como el traslado que realiza una empresa de sus procesos contables, productivos, de manufactura, de soporte en el área informática, etc. de un país a otro.

Por otro lado, la deslocalización (como también se llama al offshoring) se ha asociado con la contratación de servicios técnicos y administrativos para apoyar las operaciones nacionales e internacionales desde otro país diferente del original de la empresa.

Este proceso se utiliza de varias maneras, la mayor parte de las veces reemplazando con un servicio que se oferte de cualquier fuente de un país extranjero, a un servicio de la empresa que siempre se ha desarrollado de manera interna. En otros casos, sólo se considera como offshoring los servicios importados de otras filiales o proveedores relacionados a la misma. Luego de su ingreso a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en el año 2001, China se mostró como uno de los destinos más importantes para la deslocalización de producción, debido principalmente a la mano de obra más económica que en otros países y en que el desarrollo de otras disciplinas está mucho más avanzada, como por ejemplo la tecnológica, lo que favorece tener las materias primas cercanas a las plantas productivas en el caso de las empresa de ese rubro.

Otra área de interés para desarrollar este tipo no tradicional de contrato internacional, ha sido la industria del software, como parte de su desarrollo global y el desarrollo de sistemas de información geográfica, tal como se ejemplificó antes.

Después de los avances técnicos en materia de telecomunicaciones, que mejoran las posibilidades de comercio de servicios, la India también se ha convertido en uno de

los países que lidera la participación en este campo, y gracias a nuevos Tratados de Libre Comercio y Acuerdos Internacionales, como el que tiene con Chile, se ha logrado expandir comercialmente, logrando entrar a mercados no considerados anteriormente.

Para quienes utilizan el Offshoring como medio de apoyo a sus procesos, la principal razón económica para la elección de este contrato internacional es la disminución de los costos, ya sea en mano de obra, materias primas, know-how, etc.

Por lo tanto, según lo revisado se puede concluir que, si algunas personas pueden usar algunas de sus habilidades de forma más barata que otras, esas personas tienen la ventaja comparativa.

- Operaciones Res. Ex. 5007.

Tal como se revisará más adelante, las operaciones realizadas bajo la resolución exenta 5007 del Servicio de Impuestos Internos, es un ejemplo de los tipos no tradicionales del comercio internacional menos conocido masivamente. Es bastante difícil recopilar información concreta de datos que demuestren su utilización por otras empresas u organizamos en esté y en otros países. Esta modalidad de operaciones consiste en un tipo de compra venta internacional, que en lugar de involucrar dos partes (o países) diferentes con personas con domicilio en diferentes naciones, involucra tres. Una parte que tiene el rol de cliente y es quién requiere la mercadería que se negocia, otra parte que es el vendedor y es quien se contacta con el cliente, recibe la solicitud, la procesa y genera la

orden de producción, y por último la tercera parte que es el productor de la mercadería solicitada por el cliente, que procesa la orden de producción generada por la parte vendedora y finalmente la entrega al cliente en sus bodegas. Por lo tanto, la diferencia con otro tipo de operaciones es que la gestión, y la producción y entrega es por separado proveniente de diferentes países, específicamente el cliente se comunica con el país vendedor para lo relacionado con gestión del pedido, y únicamente se contacta con el país productor por medio de su forwarder para el retiro de la mercadería desde su bodega.

Es un tema de estudio y que realmente tiene mucho tiempo para que evolucione y masifique su uso en operaciones internacionales para otras empresas, por lo tanto, ésta investigación será solo un comienzo, para entregar información preliminar de un ejemplo real de evolución del comercio internacional.

2.2. Términos Usados.

Es necesario aplicar un aspecto del marketing internacional, llamado internacionalización de las empresas, lo que busca principalmente es aprovechar las oportunidades de los mercados globales y obtener mejores términos de intercambio, atraer nuevos compradores con diferentes perfiles y necesidades, además de obtener las herramientas y el conocimiento para defenderse de competidores también globales. Integrarse al mercado global, aprovechar las oportunidades, orientarse al conocimiento proactivo de éste y

tener un mayor conocimiento de las amenazas que también involucra el comercio exterior.

Para el desarrollo de esta investigación es que se recurre a la información indicada por el Servicio Nacional de Aduana principalmente y otras fuentes oficiales, los que entregan las siguientes definiciones para los conceptos que se usarán:

- ✓ Mercadería: todos los bienes corporales muebles, sin excepción alguna. Es extranjera la que proviene del exterior y cuya importación no se ha consumado legalmente, aunque sea de producción o manufactura nacional, o que, habiéndose importado bajo condición, ésta deje de cumplirse. Es nacional la producida o manufacturada en el país con materias primas nacionales o nacionalizadas; y es nacionalizada la mercancía extranjera cuya importación se ha consumado legalmente, esto es, cuando terminada la tramitación fiscal queda la mercancía a disposición de los interesados.
- ✓ Importación: la introducción legal de mercancía extranjera para su uso o consumo en el país.
- ✓ Exportación: la salida legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior.
- ✓ Resolución exenta 5007 (Triangulación): Venta de mercadería situada en el extranjero con envío directo a cliente en el extranjero.

- ✓ Incoterms: Las reglas Incoterms son un estándar reconocido internacionalmente y se utilizan en todo el mundo en los contratos internacionales y nacionales para la venta de bienes. Publicado por primera vez en 1936, las reglas Incoterms proporcionan definiciones internacionalmente aceptadas y reglas de interpretación de los términos comerciales más comunes.

Estas reglas indican específicamente las obligaciones, gastos y los riesgos del transporte internacional y del seguro, entre el importador y el exportador. Estos incoterms son supervisados y administrados por la Cámara de Comercio Internacional. (6)

- ✓ Triangulación: Intercambio comercial entre dos actores situados en diferentes países, donde documentalmente intervienen un tercero que realiza las gestiones y seguimiento de los procesos, pero en el traslado físico de las mercancías intervienen solamente los dos principales.
- ✓ Forwarder: También llamado embarcador, es quién coordina el retiro o envío de mercaderías de un país a otro distinto.
- ✓ Consignatario: Persona a quien va destinado un buque un cargamento o una partida de mercaderías. Persona que en los puertos de mar representa a la empresa dueña del buque, que se ocupa de los asuntos administrativos que se relacionan con su carga y pasaje. (7)

- ✓ Valor Aduanero: Se considera como valor aduanero, el valor de transacción de la mercancía, es decir, el precio realmente pagado o por pagar cuando estas se venden para su exportación.
- ✓ Comercio Lícito: Negocio que se hace al vender, comprar o intercambiar productos para generar beneficios cumpliendo normas o reglamentos establecidos dentro de la Legislación del Estado.
- ✓ Comercio Ilícito: Negocio que se hace al vender, comprar o intercambiar productos para generar beneficios que incumplen normas o reglamentos establecidos dentro de la Legislación del Estado.
- ✓ País Vendedor: Para efectos de explicar algún tema relacionado con las operaciones bajo la resolución exenta 5007. Se considera como país vendedor, al país que esté haciendo uso de la resolución exenta 5007, es el país distinto del proveedor y del cliente.
- ✓ País proveedor: Para efectos de explicar algún tema relacionado con las operaciones bajo la resolución exenta 5007. Se considera como país proveedor, al país que recibe la instrucción del país vendedor de producir lo solicitado por el país cliente.
- ✓ País cliente: Para efectos de explicar algún tema relacionado con las operaciones bajo la resolución exenta 5007. Se considera como país cliente, al país que con-

trata el servicio de intermediario al país vendedor, y sólo se comunica con el país proveedor para coordinar el retiro de la carga.

- ✓ Derechos de Aduana: Derechos establecidos en el Arancel Aduanero y/o en la legislación nacional, a los cuales están sujetas las mercancías que entran al territorio nacional o que salen de él.
- ✓ Aforo: Operación única en que el Servicio, a través del funcionario designado, verifica y determina al examinar la declaración y/o la mercancía, que su clasificación arancelaria, su valuación, la fijación de la cuota de los derechos e impuestos y la aplicación de las leyes correspondientes hayan sido correctamente propuestas por el declarante. (2)

2.3. Diseño conceptual.

Tomando como objetivo el de conocer la complejidad del comercio internacional, es que es posible revisar los cambios y a quienes afecta dicha evolución. Las operaciones internacionales ya no son sólo importación o exportación (también llamadas tradicionales en otro capítulo de éste trabajo.) que involucra a dos partes en la tarea de hacer los negocios, sino que se abre a otro esquema que involucra más actores y mayores complejidades.

Y es debido a ésta complejidad que se hace referencia, es que nacen las regulaciones, ya sea de tipo internacional y nacional. Junto a esto, es que surgen nuevos mer-

cados no tradicionales, como por ejemplo el de los servicios, que quizás en otros tiempos jamás se hubiera pensado.

Paralelo a todo, es que se genera la incertidumbre de que exista el riesgo de comercio ilícito, ya que al abrirse los caminos de comercialización a todo el mundo, es probable que si no se regula adecuadamente, se pueda estar formando un tipo de comercio no deseado con consecuencias negativas en varios aspectos. Algunos ejemplos son el narcotráfico, la evasión de impuestos y el lavado de dinero.

Para controlar estos nuevos riesgos es que se necesitan recursos globales, para que la aplicación de alguna solución a un caso particular, tenga también aplicación global. Luego de revisado esto, es posible visualizar que la normativa habitual queda vulnerable, y necesita de normas especializadas en este ámbito, como por ejemplo la Resolución Exenta 5007, que se genera finalmente a regular un aspecto nuevo, que se está conociendo pero que no puede pasar desapercibida.

Por lo tanto, se genera la necesidad de saber cómo se regula realmente la evolución del comercio internacional, del que surgen no sólo nuevos negocios, si no que también nuevas oportunidades para aquellas actividades que están fuera de la ley.

3. El caso Metso Minerals S.A.

3.1. Descripción de la empresa.

a. Ficha de la empresa.

Metso Minerals Chile, es una empresa proveedora global de equipos, servicios para industrias del área de explotación de canteras y producción de áridos, minería, construcción, gestión de reciclado y desechos. Tiene su casa matriz en Finlandia, y las marcas de Metso incluyen Nordberg, Trellex, Svedala, Barcman, Lindemann, Skega y Texas Shredder. La presencia mundial de Metso incluye más de 100 países a través de unidades de ventas y servicios, agentes y distribuidores.

Además del desarrollo en la industria minera, su extensa red global incluye fabricantes de celulosa, papel tisú y cartón, así como en el sector de la energía, entre otras. Las áreas de desarrollo de Metso son las siguientes:

- ✓ Metso Paper: Tecnología en celulosa y papel.
- ✓ Metso Minerals: Procesamiento de rocas y minerales.
- ✓ Metso Automation: Tecnología de automatización y control

La sede de Metso Corporation en Latinoamérica se encuentra en Sorocaba, Brasil. Con una superficie de 256.000 m² y un área de 42.000 m² construidos, en donde se

encuentran todas las divisiones de la empresa, garantizando de esta manera todos los servicios de Metso en un solo lugar.

Además cuenta con oficinas de venta en diferentes de países de Sudamérica, como también una extensa red de distribución. Los países de la región que corresponden a unidades fabriles para Metso están Brasil, Perú y Chile. Más adelante se explicará más en detalle.

b. Evolución Histórica.

La historia de la empresa global Metso Minerals tiene alrededor de 100 años, con adquisiciones de las principales fundiciones en países de América, Europa y África, y la presencia en los cinco continentes, ha logrado desarrollar una organización comprometida con sus objetivos, más cercana a sus clientes, y gracias a la conectividad, se ha logrado acercar las oficinas de otros países teniendo una comunicación más fluida para dar rápida respuesta a las urgencias. A continuación, una breve reseña histórica de la empresa:

- ✓ Década de 1910: Primeras operaciones de piezas fundidas establecidas en Brasil.
- ✓ Década de 1930: Primera trituradora de mandíbulas construida en Brasil.
- ✓ Década de 1960: Nueva fábrica de trituradoras inaugurada en Sorocaba, Brasil.

- ✓ Década de 1970:
 - Apertura de la primera oficina de representación de tecnología de celulosa en Brasil; y de ventas en Chile a través de un agente.
 - Primera filial de tecnología de celulosa es establecida en Brasil.
 - Producción de piezas de desgaste de goma comienza en Chile.
 - Nueva fundición establecida en Brasil.

- ✓ Década de 1980: Producción de revestimientos de goma comienza en Perú.

- ✓ Década de 1990:
 - Primeras filiales de tecnología de celulosa y papel se establecen en Chile.
 - Primera filial de tecnología de papel establecida en Brasil.
 - Las primeras oficinas de tecnología de automatización son establecidas en Chile y Brasil.
 - Primer centro tecnológico de automatización establecido en Brasil.

- ✓ Década de 2000:
 - Las operaciones de todas las divisiones de Metso en Brasil se concentran en el mismo local en Sorocaba, estado de São Paulo.
 - Primer centro de celulosa y papel es establecido en Sorocaba.
 - Expansión de la fábrica de trituradoras en Perú.

c. Mercado

i. Industria, donde opera:

La presencia de Metso es global estando en los cinco continentes, con centros tecnológicos, centros de distribución y fábricas en los principales países del mundo, también cuentan con funcionarios especializados de acuerdo a diferentes labores y comunicados entre sí para un mejor desempeño global, con

En América del norte y México hay 1.724 funcionarios (15,6% del total mundial), en América del Sur alrededor de 2.797 funcionarios (25,3% del total mundial), en Europa, Oriente Medio y África con 4641 (42% del total mundial) y en Asia Pacífico con 1.887 funcionarios (cerca del 17,1% del total mundial).

En América del Sur específicamente, los recursos de la empresa se distribuyen entre Brasil, Perú y Chile con centros de servicios distribuidos estratégicamente.

Con 5 Unidades de Fabricación (3 en Brasil, 1 en Perú y 1 en Chile), con 6 Oficinas de Ventas y Servicios (3 en Brasil, 1 en Argentina, 1 en Perú y 1 en Chile), con 1 Centro de Distribución (en Brasil) y con 1 Centro de Proceso Tecnológico (también en Brasil), Metso ocupa Sud América como centro de operaciones para los nuevos y prometedores negocios de la región.

Finalmente en Chile, las oficinas de Metso se distribuyen en: Santiago, con la oficina comercial y gerencia general; Antofagasta, con oficina comercial y el nuevo cen-

tro de servicios, el cual se encuentra en su última etapa de construcción con una superficie del terreno de 10.000 m², con espacio de edificación de 5.000 m² y con alrededor de 52 personas trabajando en este centro, el objetivo básicamente es de tener un centro de servicios cercano a los principales clientes del norte del país y que la respuesta sea mucho más eficiente, ubicados estratégicamente en ésta ciudad, y para principalmente la reparación de chancadores y mallas de harneros, el ensamble de equipos, manufactura local, entre otros. Con-con, fábrica de goma y oficinas administrativas, con una superficie de 50.000 m², con 6.150 m² construidos y aproximadamente 140 empleados, en estas instalaciones se fabrican revestimientos de molino, mallas de harnero, paneles de goma, protecciones de repuestos, entre otros. Finalmente Calama, oficina comercial y de servicios. Además la empresa tienen contratos de mantenciones en 2 faenas: en Cerro Colorado (Iquique) y Los Bronces de Angloamerican (Santiago).

Por lo tanto, la presencia de Metso es global, estratégicamente organizada para estar presente en todos los continentes, los principales países de cada uno, y lo más cerca y presente en cada uno de sus clientes. Toda esta organización sumado a otros servicios extras a los productos de la faena directamente, tales como el centro de capacitación para Clientes, en donde se dictan cursos y se da apoyo en diferentes materias relacionadas a los equipos de Metso a clientes de áreas de operaciones y mantenciones, para que logren el correcto uso de cada uno y su máxima usabilidad, pero principalmente para entregar

un soporte continuo a los clientes en todo Chile, incluyendo los que se encuentran en otros países cercanos.

Ser los líderes de la industria según Metso, se logra no sólo teniendo los mejores repuesto y equipos para la minería, sino que también con presencia activa y de soporte cercano a los clientes, para alcanzar la fidelización y su confianza para considerar incluso a la empresa como socios estratégicos.

ii. Productos:

Con respecto a los productos que la empresa dispone para sus clientes, éstos se encuentran separados por tres grandes líneas de negocios, llamados Mineral Processing (MPE), Crusher and Screens Media (CSM) y Wears Productions (WPC). A continuación el detalle de los repuestos ofertados por cada línea de productos:

✓ **Crusher and Screens (Chancadores y Harneros)**

Esta línea de productos ofrece principalmente equipos de trituración y clasificación de materiales:

- Chancadores: HP, MP, Giratorios, Symmons. (Trituración)
- Mandíbulas: De tipo Fijas y Móviles (Trituración)
- Harneros y Mallas para harneros. (Clasificación)

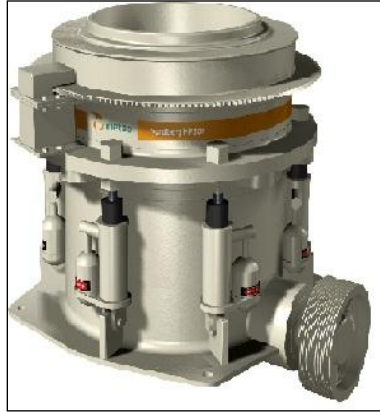


Figura 4: Chancador.

✓ **Minerals Processing Equipment (MPE)**

Línea de productos con mayor oferta en repuestos especializados a la medida de cada cliente desarrollados por un equipo especializado en desarrollo llamado ETO (engineering to order), además de proveer variados modelos de bombas.

- Molienda.
- Clasificación
- Sedimentación.
- Filtración.
- Calcinado: Proceso de Pyro.



Figura 6: Molinos.

✓ **Servicios**

Los que resultan en un mejor desempeño del proceso para el cliente, con un mayor crecimiento de la productividad de los equipos, además de entregar una máxima disponibilidad de la planta y la mínima inactividad, comprometiendo un desempeño confiable de cada equipo, se hace mantenimiento preventivo eficaz, y por último y más importante, apoyo en generar mejoras a la seguridad.

- Piezas de desgaste y repuestos.
- Mantenimiento preventiva.
- Reacondicionamiento.
- Contratos Integrales.

✓ **Soluciones:**

- Ingeniería, diseño del proceso, optimización y automatización.

- Piezas de desgaste y repuestos durante la vida útil de la planta.
- Servicios (asesorías, controles de mantenimiento, entre otros)

iii. Principales Clientes:

Los clientes que tienen relaciones comerciales con Metso, son empresas con negocios en la minería y plantas de procesamiento de minerales, empresas de ingeniería, y de energía y metales. Lo que Metso suministra principalmente a éstos clientes son:

- a) Circuitos completos de molienda, con el servicio adicional de instalación y puesta en marcha, por parte de los ingenieros en terreno.
- b) Variedad en chancadores, como los de tipo cono, de mandíbula y giratorio.
- c) Soluciones integrales en piro-procesamiento, tales como hornos rotativos o plantas de peletización de hierro.

Hasta el momento, Metso Minerals Chile tiene negocios con 42 clientes a lo largo del país, de los cuales se destacan los grupos BHP Billiton, Anglo American, Antofagasta Minerals, Corporación del Cobre (Codelco) y Empresa nacional de la Minería (Enami), entre otras empresas mineras.

iv. Competencia.

Para una empresa como Metso, que tiene presencia mundial, la manera de enfrentar su participación en la industria es clave para lograr los objetivos y así continuar como preferencia de sus clientes y atraer a nuevos, por lo tanto, la competencia es un tema de cuidado, por lo que se procura mantener una estrategia sólida y estar siempre a la vanguardia en diseños y soluciones innovadoras, para que de esa forma se destaque la participación de la empresa de la mejor manera, que es siendo una empresa atractiva para hacer negocios. Los principales competidores para Metso en Chile también son empresas multinacionales, a continuación se dará una breve reseña de su historia, oferta de productos y estrategia de negocios.

✓ Sandvik.

Sandvik es una empresa multinacional de productos líderes en determinadas áreas de negocios, entre las que destacan: herramientas para corte de metales, maquinaria y herramientas para la minería y construcción, materiales de acero inoxidable, aleaciones especiales metálicas, materiales cerámicos de resistencia y sistemas de procesamiento industrial. A finales del año 2011 el grupo contaba con alrededor de 13.200 empleados y está presente en 130 países, con ventas anuales (2011) de alrededor de 32.200 millones de coronas suecas.

Sandvik Mining es un área de negocios dentro del grupo Sandvik, y donde compete directamente con Metso Minig. La oferta incluye equipos para la perforación, corte y trituración de roca, carga, transporte y manejo de materiales. Esta gama de productos se complementa con un extenso proceso de investigación y desarrollo, junto con una red global de servicios, capacitación y soporte.

✓ Komatsu.

Compañía de origen japonés y de enorme prestigio en la fabricación de equipos para minería, construcción y forestal, hoy cuenta con más de 40 fábricas en el mundo, 145 subsidiarias y cerca de 40.000 empleados, siendo uno de los líderes mundiales en este mercado.

Luego de estar presente en Chile por más de 40 años, en 1999 Komatsu se establece, creando el Holding Komatsu Cummins Chile Limitada, aportando un 68% de las ventas al Holding e incorporando toda su experiencia, tecnología de vanguardia y volumen organizacional a la industria. Desde entonces, Komatsu Chile se ha consolidado como uno de los principales socios estratégicos en proveer de equipos, repuestos y servicios a la pequeña, mediana y gran minería chilena. Actualmente Komatsu Chile (KCH) tiene equipos en los 14 yacimientos mineros más importantes del país, prestando servicios R&M en 10 de ellos.

3.2. Orientaciones estratégicas.

a. Visión.

La Visión de la empresa es "Trabajar unidos para ser el número uno". La visión es el aspecto fundamental para la formación y funcionamiento de una empresa, por lo tanto debe ser clara, breve y representativa de las personas que dirigen la organización. Si se compara con la visión anterior, "Ser el benchmarking de la industria", es posible descubrir la única visión que adoptan todos en la organización, que es ser simplemente el mejor.

Con esto, además se pretende que cada trabajador, operario y directivo, tengan la mentalidad que lograra generar una ventaja competitiva clara, que es actuar como un equipo y no como personas o áreas individuales, y por lo tanto con esto lograr el liderazgo.

b. Misión.

La Misión para la empresa es "Contribuir a un mundo más sustentable ayudando a nuestros clientes a convertir recursos naturales y materiales reciclados en productos valiosos". Este postulado es constantemente indicado y recordado por parte del departamento de Recursos Humanos, lo que explica claramente lo importante que es para la organización que cada uno de los empleados conozca, identifique y pueda explicar cuál

es la visión, misión, etc., de Metso, esto se manifiesta mediante pancartas, publicaciones, volantes, entregados a los empleados en diferentes ocasiones.

Pero finalmente, para cada uno de los integrantes es claro el objetivo, que incluye dos temas fundamentales, primero contribuir con los clientes, que hace que el trabajador se involucre en los resultados de sus clientes, y que busquen siempre mejorar los resultados que estos puedan lograr. Y segundo incluye lo que respecta a ser un aporte positivo a un mundo más sustentable, que pretende explicar el compromiso con el medio ambiente, con la implementación de nuevas tecnologías y controles en los procesos productivos, para que esta meta se pueda cumplir.

Además de la misión, Metso tiene en sus fundamentos 4 aspectos en los que se debe apoyar como organización y los cuales deben actuar como guía para el trabajo diario de cada uno de sus empleados, los siguientes son los Valores de Metso:

- ✓ Impulsar el éxito del cliente. Ponerse en el lugar del cliente y actuar como un soporte integral que ayude al cliente a alcanzar sus objetivos.
- ✓ Buscar innovaciones. Es estar pendiente de mejorar los procesos, de
- ✓ Actuar en conjunto: El equipo es fundamental en cualquier organización, y para lograr todas las metas, confiar en el otro, apoyar los nuevos proyectos emprendidos y potenciar las fortalezas para obtener el mejor resultado.

- ✓ Respetarse mutuamente: Para mantener un ambiente de trabajo propicio para el logro de metas, es necesario dejar en claro que el respeto entre compañeros es esencial dentro de Metso.

“Expect Results” es la promesa de Metso con el cliente, luego de plantearse la pregunta ¿Que pueden nuestros clientes esperar de nosotros?, es que se explica este compromiso a clientes y que forma parte de "la esencia" de su estrategia corporativa. Además es "la actitud" que se comparte globalmente; nuestro negocio es entregar resultados a nuestros clientes, para ayudarles a alcanzar sus metas de manera sustentable.

Como apoyo al cumplimiento de estos valores, es que existe un código de conducta interna de la compañía, una serie de acciones rechazadas por la organización y que claramente van contra los fundamentos valóricos indicados previamente, tales como integridad, calidad y excelencia, competencia justa, transparencia y puertas abiertas, entre otros. ¿Cual es el fundamento indicado por Metso para la existencia de este código de conducta? La empresa indica que este código describe su cultura corporativa, sus prácticas y compromiso a cumplir con las normas y leyes vigentes; este código apoya la sustentabilidad y el éxito de la compañía, y el cumplimiento de otros principios, lineamientos y políticas corporativas de Metso.

Todos estos aspectos revisados de políticas internas, el código de conducta, la promesa, los valores, etc., contribuyen a formar una cultura organizacional de empresa,

en que el desempeño de los trabajadores y colaboradores reflejan la visión global de la organización, en todos los países en que se encuentra la presencia de Metso, de tal manera que no solo los clientes perciban esta filosofía, sino que todos quienes tienen algún contacto con las personas que pertenecen a esta empresa y que conozcan el perfil del trabajador Metso.

c. Organización.

La organización que tiene Metso es bastante estructurada, se da mucho valor a la matriz que determina la convergencia de las funciones de cada gerente y cada área de la empresa (ver figura 10 en anexos).

La forma de organización es de tipo Matricial, lo cual indica que los recursos humanos y materiales, se agrupan en favor de un solo objetivo, cumplir la misión de Metso Minerals Chile S.A. Al observar la matriz es fácil notar la distribución horizontal de las áreas, las cuales convergen en una “columna vertebral” que dirige una persona llamada Country Manager.

Este tipo de estructura tiene bastantes ventajas, entre las cuales se encuentra el ayudar a mitigar los problemas o conflictos entre las áreas de la empresa, hay una mayor motivación de los miembros del equipo, además los trabajadores se sienten más comprometidos e involucrados en los objetivos de la organización, a pesar que hay más de una figura de autoridad, ya que una es del jefe más cercano a la actividad operativa y el

otro es un jefe principalmente de guía del proyecto, de mayor gestión, lo que en ocasiones puede causar algunas desventajas, como el doble flujo de autoridad lo que requiere mayor organización y procedimientos que separen los procesos y actividades de trabajo diario.

Por lo tanto, los empleados no se sienten tan lejanos al jefe, lo que deriva en menos estrés por las jerarquías internas, mayor compromiso como se indicó antes, una mayor participación y compromiso. Como era de esperar, la forma de organizar esta matriz también tiene un significado estratégico, ya que al generar este sentido de equipo a gran escala, se logra con mayor facilidad llegar al camino de alcanzar la misión y la visión de la empresa, que es “trabajar unidos para ser el numero uno”, y claro también los valores “actuar en conjunto” o “impulsar el éxito del cliente”, lo que genera un ambiente completo de enfoque estratégico, donde es parte del trabajo diario de los empleados, de las relaciones entre gerencias y hasta del country manager, el contribuir a cumplir con los objetivos.

3.3. Operaciones internacionales.

a. Operaciones más utilizadas.

Para Metso las importaciones son las operaciones más utilizadas, en general se ha enfocado los recursos en ese tipo de proceso principalmente por dos razones, la primera es debido a que la mayoría de sus clientes se encuentran en el territorio nacional, por lo

tanto la necesidad de abastecerse para atender de mejor manera los requerimientos de diferentes tipos, resulta muy importante; y en segundo lugar se deben importar los productos ya que las fabricas y fundiciones de Metso se encuentran en otros países, tal como se mencionó anteriormente, están en Brasil, Sudáfrica, USA y Suecia, por lo tanto la importación es una de las operaciones centrales en el trabajo diario de principalmente el área de Comercio Exterior. Se adjunta la proporción de operaciones de Importación (u operaciones Estándar) y las Triangulaciones (referidas a las operaciones bajo la resolución exenta 5007) en dólares.



Figura 7: Gráfico Comparación de Operaciones

b. Operaciones 5007.

En el caso de las operaciones reguladas bajo la resolución 5007, también llamadas operaciones Triangulares, por su característica de contar con tres actores en la operación en total, ha sido un desafío, no sólo por la poca información y preparación en el

tema que existe hoy en día, si no que al lidiar con las regulaciones de otros países, restricciones a los ingresos, requisitos de certificados de origen por ejemplo, etc. Según lo revisado, la proporción en montos como evolución de las operaciones 5007 es bastante irregular, pero siempre en asenso. Actualmente la empresa está evaluando el cambio de los negocios de mercancías bajo esta resolución y pasarlas directamente a importaciones, y luego hacer una exportación, ésta medida se está evaluando es principalmente con el objetivo de tener un mayor control con la calidad de los productos, y para evitar inconvenientes de documentación en el caso en que el proveedor es de un país complejo para el cliente. Se adjunta un análisis a la evolución de estas operaciones en montos (USD).

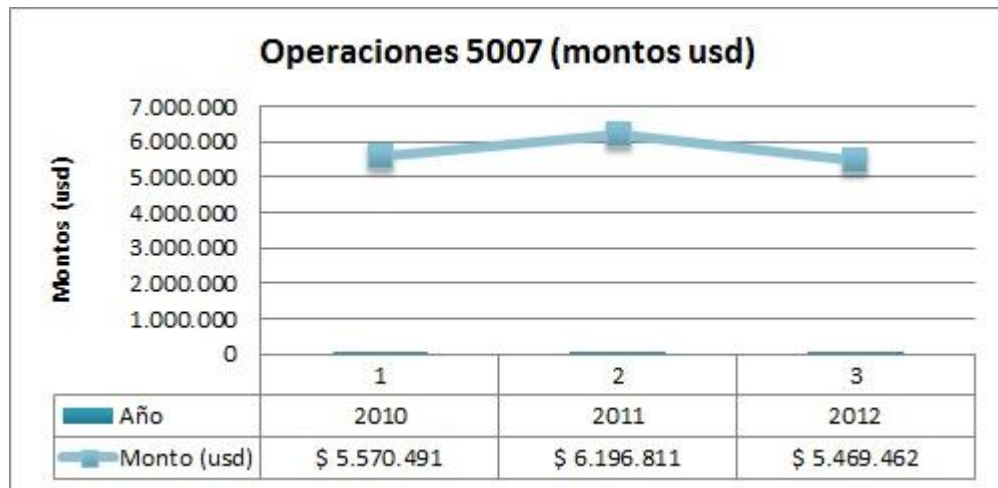


Figura 8: Gráfico Operaciones 5007.

3.4. Descripción de las funciones realizadas.

El trabajo desarrollado fue el de asistente del área de comercio exterior, bajo la supervisión directa del jefe del departamento, entre otras actividades, fue el apoyo en contactar personas en otras oficinas de Metso, fabricas principalmente, en países como USA, Sudáfrica, Brasil, Suecia, entre otros., en operaciones de importación, exportaciones y la gestión de las operaciones bajo la resolución exenta 5007 (triangulaciones) entre países con presencia de Metso.

El apoyo al jefe del área era principalmente en las etapas que se explican a continuación:

- ✓ Recepción de órdenes de compra: principalmente recibir y organizar la solicitud indicada por las personas del área comercial sobre un requerimiento nuevo de algún cliente.

- ✓ Creación orden de compra a proveedor internacional: Luego de la recepción de la necesidad, se hace una nueva orden de compra interna (OC) con datos como código del material, cantidad solicitada, fecha cotizada previamente por el área comercial, y/o algún dato extra que sea de utilidad para la compra, como por ejemplo las dimensiones de lo solicitado, y la urgencia de la solicitud, lo que ayuda a determinar el proveedor y el medio de transporte. Posteriormente se envía al contacto en el proveedor seleccionado. En el caso de las órdenes de triangulaciones,

se generaba la orden al proveedor y se gestiona la fecha de liberación en sus bodegas para que el cliente posteriormente retire.

- ✓ Ingreso acuse de recibo proveedor: Después que el proveedor recibe la orden de compra nueva, la debe procesar y luego envía un documento con las fechas de entrega confirmada de cuándo será enviado el producto, este documento se llama Acuse de recibo, al cual se le suma el tiempo de transito, liberación de aduana y handling en la bodega, determinando finalmente la fecha exacta en que el cliente recibirá su orden de pedido.

- ✓ Información de entregas a tiempo y retrasos: Seguimiento posterior a la liberación del proveedor, el cual puede ser o no de acuerdo a la fecha en que se necesita el producto puesto en Chile, en el caso que la entrega se reprograme, se informa directamente a la activadora, para que comunique al área comercial sobre el retraso, y así el cliente lo pueda considerar para sus operaciones. Este aviso debe ser previo a la fecha que lo requiera el cliente, de manera que pueda hacer algo al respecto y no afecte tan profundamente en su faena. En los casos en que esté así dispuesto, algunos clientes aplican multas a estos retrasos a lo comprometido, las cuales se calculan de acuerdo al valor del producto y la cantidad de días de atraso.

- ✓ Ingreso facturas: Ingresar al sistema las facturas enviadas por el proveedor, para su posterior cobranza y para confirmar la próxima liberación efectiva desde el proveedor. Además este documento se utiliza para generar un Inbound, que es el registro documental para la tramitación de retiro de la aduana, transporte a la bodega e ingreso efectivo al inventario de la empresa.
- ✓ Solicitud de información de envío: Comunicación con los contactos del proveedor para solicitar confirmación de embarque, documentos de embarque, fechas de próximas entregas y/o algún certificado que se requiera para los trámites aduaneros.
- ✓ Contacto embarcadores: Principalmente comunicarse con el contacto en el embarcador para obtener confirmaciones de llegada, referente a algún imprevisto o alguna gestión extraordinaria como es gestionar el transporte de algún producto sobredimensionado.

4. Análisis de las operaciones bajo la resolución exenta 5007.

4.1. ¿Qué son las operaciones 5007?

Las operaciones realizadas bajo la resolución exenta 5007, se aplica a las “mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y No nacionalizadas, que consisten en la venta de bienes corporales muebles situados en el exterior”. Básicamente, son operaciones en donde aparece un tercer actor, el cual gestiona la solicitud de una mercancía, la que nunca ingresa al territorio de éste y si ingresara no sea nacionalizado, y pone en contacto al país productor con el país del cliente (ver figura 9).

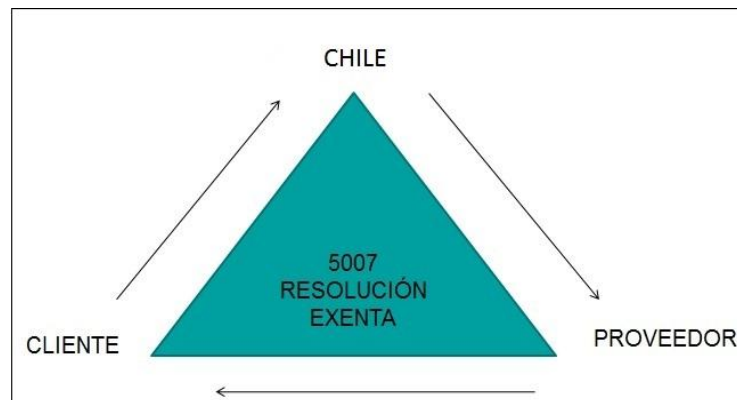


Figura 9: Esquema Operación Triangular.

Este tipo de operaciones triangulares se regulan en nuestro país bajo la resolución exenta 5007 creada por el Servicio de Impuestos Internos, y que deriva de la ley de impuesto a la renta. (8)

Creada en el año 2000, el principal objetivo era el de regular de alguna manera estas nuevas operaciones, no consideradas en la legislación tradicional. Debido a que la mercadería nunca ingresa al país, no es regulada por el Servicio Nacional de Aduanas, por lo tanto el organismo gubernamental pertinente para estos casos era el de Impuestos Internos. La resolución exenta 5007 sirve además como referencia para trámites de presentación de ingresos de las empresas que utilizan éste tipo de operaciones, la cual hasta el día de hoy es el único documento del cual se puede sacar información referente al proceso de triangulación, el organismo no está preparado con más información como procedimientos para que sus funcionarios conozcan de este tema, simplemente si un trabajador de impuestos internos debe recepcionar información de este tipo de alguna empresa, sólo puede recurrir a la resolución misma como fuente legal.

Ésta resolución exenta, además indica que debe ser entre personas con domicilio o residencia en Chile, y que realicen las siguientes actividades:

- ✓ Que vendan 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 países en que son entregadas al comprador, sin que pasen estos bienes por el territorio nacional.
- ✓ Que vendan mercaderías situadas en el extranjero, o extranjeras situadas en Chile y no nacionalizadas, las que son traídas a Chile, pero no se nacionalizan, por lo

tanto, permanecen en los recintos de depósito aduaneros, hasta el momento de salida hacia el país de destino (por ejemplo Zona Franca).

- ✓ Que vendan mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, que formen parte de un conjunto de productos compuestos también por mercadería nacional o nacionalizada.

4.2. Características de las operaciones 5007.

Las operaciones realizadas bajo la resolución exenta 5007 son un ejemplo de la evolución del comercio internacional, un aspecto de las operaciones que no estaba contemplado, que no se sabía hace varios años que podía suceder, y que debido a la continua evolución del comercio entre países, y por lo tanto de las necesidades también emergentes, es que nacen estas figuras, esquemas adaptados de los clásicos con el fin de satisfacer justamente esta nueva necesidad, al amparo de las leyes existentes, pero adecuado al mundo de hoy.

Ésta resolución exenta emitida por el Servicio de Impuestos Internos, también con el objetivo de hacer una regulación a estas nuevas operaciones, impone la obligación a algunas empresas que utilizan la convención de mercaderías situadas en el extranjero o de mercadería situada en Chile y no nacionalizada, de entregar Factura o Boleta de Ventas y Servicios, y excluye de la obligación de emitir estos documentos, a los casos en

que los contribuyentes deban entregar documentos especiales por las operaciones que ejecuten.

Como respaldo a lo estipulado anteriormente por la norma, se puede observar lo que se explica en la Ley de impuesto a la Renta, la que indica que “las personas con domicilio o residencia en el país, deben tributar en Chile por sus rentas de cualquier origen, tanto de fuente chilena como extranjera, quedando sometidas a las obligaciones que este texto establece”.

Además de esto, la Ley indica que la renta generada en este tipo de convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, obtenida por personas con domicilio o residencia en Chile, se denominará Impuesto a la Renta de Primera Categoría.

Por otro lado, es también necesario establecer algún tipo de declaración, documento, registro especial o alguna norma contable, que permita a las personas que realicen estas convenciones de mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, poder respaldar sus trámites y acreditar la renta percibida, proporcionando además los mecanismos necesarios para controlar la incidencia tributaria de este tipo de operaciones.

Finalmente se estipula, que las personas que realicen estas operaciones de mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y que no estén nacionalizadas, que

tengan domicilio o residencia en el país, deben realizar por cada compra realizada, un documento llamado Declaración Jurada de Compra Para Convenciones sobre Mercaderías situadas en el Extranjero o situadas en Chile y No Nacionalizadas (DJC).

La Declaración Jurada (DJC) que se indica deberá contar con la siguiente información:

- ✓ Los datos de identificación del emisor: tales como razón social o nombre, número de Rut, número de teléfono propio o del representante legal, actividad que realiza, en otros datos.
- ✓ Los datos de identificación del proveedor de la mercadería: tales como razón social o nombre, número de identificación tributaria del país del proveedor, domicilio completo incluyendo ciudad, estado y país.
- ✓ Los datos relacionados a la operación efectuada: tales como el lugar de la entrega, las cláusulas y las condiciones de la venta, fecha y número de contrato, el nombre de los puertos de embarque y destino, el número del documento con que se embarcó y otros datos que sean de utilidad para el contribuyente.
- ✓ Debe tener la firma del contribuyente o de su representante legal.
- ✓ Debe estar enumerada de manera correlativa y con el timbre previo del Servicio de Impuestos Internos.

- ✓ Debe ser emitido en dos ejemplares, indicando la destinación de cada uno de ellos, de los cuales el original se entrega al Servicio de Impuestos Internos y el otro ejemplar es para el contribuyente.
- ✓ Debe tener además información de la mercadería, tales como precio, descripción, cantidad, la moneda y el tipo de cambio utilizado, entre otros datos.
- ✓ Finalmente se debe indicar la fecha en la que se emite este documento, la cual indica además la fecha de adquisición de la mercadería.

Cuando se estén realizando este tipo de operaciones, y que suceda que la mitad o la totalidad sea anulado o modificado, se debe emitir un documento que va a depender de la variación que sufrió el valor de la operación, uno se denomina Nota de Disminución en el Valor de Compras (NDC) y el otro Nota de Incremento en el Valor de Compras (NIC), y los cuales tienen carácter de declaración jurada simple.

Para generar la NDC se tendrá que tener la siguiente información:

- ✓ Primero, deberá tener los requisitos señalados para la Declaración Jurada (DJC) indicada previamente, para las declaraciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas.
- ✓ Debe indicar la fecha de la modificación o la anulación.

- ✓ Debe indicar información de precio, cantidad, moneda y tasa de cambio utilizada, monto de la operación, entre otros, referente a la mercadería que se está modificando o anulando.
- ✓ Debe indicar el número de la Declaración Jurada que se está modificando o anulando.
- ✓ Se emitirá cada vez que se obtengan bonificaciones, descuentos u otros, que finalmente disminuyan el valor o la cantidad de la compra realizada.

Para generar la NIC se tendrá que tener la siguiente información:

- ✓ Lo indicado como requisitos en los cuatro primeros puntos de la declaración anterior (NDC).
- ✓ Se emitirá cada vez que la cantidad o el precio de la mercadería que se adquirió se vean incrementados, o que se produzca algún tipo de reajustes o intereses, que resulten en que aumente el valor o la cantidad de la compra.

Por otro lado, las personas con domicilio o residencia en Chile y que realicen operaciones con mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, además deberán emitir una factura para acreditar las ventas correspondientes a ésta convención, llamada Factura de Venta de Mercaderías Situadas en el Extranjero o situadas en Chile y No Nacionalizadas (FVME).

Al igual que las declaraciones que se han revisado anteriormente, para generar ésta Factura de Ventas FVME, es que se necesita la siguiente información:

- ✓ Primero, debe contener información del emisor, tales como nombre o razón social, número de Rut, la actividad a que se dedica, entre otros datos.
- ✓ Debe indicar información de quien adquiere la mercadería como nombre o razón social, número de Rut, etc. y el lugar de destino de ellas.
- ✓ Debe tener además, información de la operación realizada, como condiciones y cláusulas de venta, nombre del puerto, aeropuerto o lugar de la salida y el respectivo documento y fecha del embarque, entre otros.
- ✓ Debe estar enumerada de manera correlativa y con el timbre previo del Servicio de Impuestos Internos.
- ✓ Se debe emitir con tres ejemplares, la destinación de cada uno de ellos, de los cuales el original es para el cliente, un ejemplar para el contribuyente y otro ejemplar debe ser entregado al Servicio de Impuestos Internos.
- ✓ Debe contener la fecha de la operación.
- ✓ Además debe indicar la cantidad y el tipo de mercancías que se están comercializando, junto al precio unitario, la moneda que se utilizará y el tipo de cambio, el monto total de la operación, entre otros datos.

Para efecto de registro final del Servicio de Impuestos Internos, es que cada día 12 del mes siguiente al efectuadas las operaciones, se deberá presentar en la Dirección Regional del Servicio de Impuestos Internos, el documento llamado Declaración Jurada Mensual de Convenciones sobre Mercaderías situadas en el Extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, a través del cual se informará al Servicio la emisión de los documentos explicados anteriormente:

- ✓ Declaración Jurada de Compra para Convenciones sobre Mercaderías situadas en el Extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas.
- ✓ Nota de Disminución en el valor de Compras.
- ✓ Nota de Incremento en el valor de Compras.
- ✓ Factura de Venta de Mercaderías situadas en el Extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas.

Para el caso de algún incumplimiento en los compromisos de estas operaciones bajo la resolución exenta 5007, es que existen multas o sanciones que se aplicarán en diferente monto y a diferentes casos, algunos pueden ser: por la no emisión o emisión defectuosa de documentos (corresponde a 12 UTA y según lo señalado en el art.109 del código tributario contenido en el D.L. n° 830 de 1974) y como resultado de que el contribuyente omita la emisión, según la Ley de Impuesto a la Renta contenida en el D.L. 824, se le considerará como que no cuenta con la acreditación suficiente respecto de sus

costos y gastos y aun así del origen de sus fondos. Por no llevar y/o no exhibir los libros exigidos con los registros de las operaciones será sancionada conforme a lo indicado en los números 7 o 6 respectivamente, del artículo 97 del Código Tributario. Por el retraso u omisión en la presentación de la declaración jurada, Omisión maliciosa en los libros de contabilidad de los asientos relativos a las mercancías adquiridas será sancionado de acuerdo con lo indicado en el n° 1 del artículo 97 del Código Tributario; entre otras.

Algo que caracteriza realmente a esta resolución a las operaciones trianguladas, es que no hay una ley específica que las regule, un cuerpo con peso y consecuencia de una Ley del Estado, si no que, sólo se creó este documento que deriva de otras leyes, por lo tanto para la consulta, tal y como se indicó anteriormente, o la aplicación de procesos regulatorios a lo presentado por las empresas en el Servicio de Impuestos Internos, sólo existe éste documento para respaldar todas las operaciones, lo cual es confuso si se toma en cuenta que está naciendo ésta práctica, pero que a la vez no se sabe realmente el nivel de complejidad que podría llegar a tener.

4.3. Origen de la resolución exenta 5007.

La resolución exenta 5007 nació el 08 de Noviembre del año 2000, bajo la dirección de Javier Etcheberry Celhay, Director Nacional del Servicio de Impuestos Internos (cargo que ocupó durante el período desde 1990 al 2002). Se origina, tal como lo indica el mismo organismo, como consecuencia de las nuevas formas de hacer negocios, y que

de acuerdo a la labor fiscalizadora de éste Servicio, es que se generan los procedimientos correspondientes, para así proteger el interés fiscal que está comprometido en estas operaciones. Por tal razón, es que el Servicio de Impuestos Internos establece una serie de requisitos, documentación, regulaciones, declaraciones y otras normas contables para los casos indicados anteriormente, y que involucran a las personas con domicilio o residencia en el país y que realicen operaciones de mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas.

Estas personas (llamados también contribuyentes) deberán tener un registro de estos movimientos en las mercaderías en su contabilidad en cuentas especiales para este tipo de operaciones y destinar otras cuentas donde se registre el monto obtenido en el total de las ventas de estas mercaderías.

Además de dicho registro, el contribuyente debe tener documentados sus negocios bajo la resolución exenta 5007, para todos los efectos tributarios correspondientes, que pueden servir para determinar la renta líquida imponible, o la acreditación de gastos, los pagos obligatorios de provisiones, etc. Por esto, las operaciones realizadas en el extranjero por un contribuyente nacional, deberán ser documentadas para efectos del cálculo del IVA, y además éstas ventas serán consideradas para determinar el derecho a crédito fiscal proporcional y al no ser gravada con éste impuesto, se debe considerar dentro de las operaciones netas contabilizadas, y sobre ésta información es que se calculará la proporción representada por las operaciones afectadas.

La Resolución Exenta 5007, tiene sus fundamentos en los siguientes documentos:

- ✓ La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. Ya que ésta convención regula los contratos de compraventa internacional de mercaderías entre personas naturales o jurídicas, que tengan sus establecimientos en diferentes Estados, por lo tanto forma parte de los fundamentos de la resolución exenta 5007.
- ✓ Artículo 3° del D.L. 824, de la Ley de Impuestos a la Renta. Ya que en éste artículo de la Ley de Impuestos a la Renta se especifica a quienes se le aplica la fiscalización y por consecuencia, la resolución exenta, es decir, a las personas con domicilio o residencia en el país, las cuales deben tributar en Chile por sus rentas, sin importar el origen y si provienen de negocios en el país o fuera de él.
- ✓ Artículo 30° de la Ley de Impuestos a la Renta. En este artículo se establece el tipo de impuesto a la renta al que pertenecen estas operaciones, que en este caso es de Primera Categoría, la cual grava las rentas del comercio y en general todas las rentas sin importar su origen, cual sea su naturaleza o denominación, y que no esté especificada en otro documento como de otra categoría o que esté exenta. Y la actividad de realizar operaciones de mercaderías situadas en el extranjero o si-

tuadas en Chile y no nacionalizadas, está en esta categoría, sin importar que el contribuyente desarrolle esta actividad de forma habitual o esporádica.

- ✓ Artículos del 29° al 33° de la Ley de Impuestos a la Renta. En estos artículos se explica lo relativo a como se determinar la Renta Liquidada Imponible, y a la acreditación de los gastos, que se produzcan en el país o en el extranjero.
- ✓ Artículos 41° y 84° de la Ley de Impuestos a la Renta. Las que se refieren a la corrección monetaria y a los pagos previsionales respectivamente.
- ✓ Resolución Exenta n° 6080 de 1990. Del Servicio de Impuestos Internos, en donde se indica que la entrega de facturas o boletas de Ventas y Servicios es de carácter obligatorio, y que sólo se hace excepción a esta regla, a los contribuyentes que deban entregar documentos especiales por sus operaciones.
- ✓ Decreto Supremo n° 341 de 1997. Donde se refiere a las Zonas Francas y Depósitos Francos.
- ✓ Ley n° 19420 y la Resolución n° 2927. Las que se refieren a los Centros de Exportación de Arica y Parinacota.

El que la fundamentación de la Resolución Exenta 5007 esté relacionada con todos los documentos indicados previamente, demuestra la preocupación del Servicio de Impuestos Internos por regular este tipo de operaciones, que tal como se indicó antes,

resulta de una evolución en los negocios y como una manera de velar por el interés fiscal que se ve involucrado en este tipo de operaciones. Además, se hace referencia por ejemplo a convenciones de las Naciones Unidas, la Ley de Impuesto a la Renta y decretos y resoluciones que sirvan como complemento a esta nuevo control de operaciones de mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, con el objetivo de tener leyes regulatorias importantes y decretos que le den respaldo a la resolución en cuestión.

4.4. Ventajas y desventajas de la resolución 5007.

Debido a que éste tipo de operaciones son relativamente nuevas, identificar los aspectos positivos y negativos resulta bastante complejo, por lo tanto, se recurrió a entrevistas y consultas a personas que se relacionan directamente con estos contratos de comercio internacional. Se conversó con el Jefe de Comercio Exterior y con el Subgerente de facturación e impuestos, ambos de la empresa Metso Minerals Chile S.A.

De la información recopilada, se pueden identificar las siguientes ventajas y desventajas de las operaciones bajo la resolución exenta 5007 del Servicio de Impuestos Internos:

- ✓ Del punto de vista del vendedor, no hay gastos logísticos, ya que quién asume estos gastos y la gestión del transporte y la coordinación del retiro de la bodega del país proveedor.

- ✓ Para el vendedor, en el caso de las empresas multinacionales en que el negocio se desarrolla entre oficinas de la misma empresa, el margen de ganancia total es mayor con estas operaciones, ya que todas las partes relacionadas obtienen margen alto.
- ✓ Se evita el traslado ocioso de mercadería, ya que se entrega exactamente lo que se requiere, evitando entregar cargas que se puedan rechazar.
- ✓ Se ahorra en tiempo y costo del transporte, ya que se envía directo al cliente desde el país proveedor, lo que cambiaría si primero se ingresara al país vendedor y luego se exportara.
- ✓ Permite el mantener el origen de la carga (del país del proveedor), y con esto se pueden acceder a beneficios de tratados internacionales con el país del cliente, opción que se perdería si primero se ingresara al país vendedor y luego se exportara.
- ✓ Al ser la misma empresa, los estándares del producto y seguridad son similares.
- ✓ Como desventaja, se pierde el control de la calidad del producto.

5. Conclusiones.

Finalmente, luego de lo revisado a lo largo de la investigación, es posible dilucidar que la concepción de las operaciones internacionales que se consideraban hace 50 años atrás, ya no son las mismas. Las operaciones comerciales que se tomaban como objeto de control legal o para ser reguladas internacionalmente, han aumentado. El comercio ya no es sólo entre dos países, y no constituye únicamente ingreso o salida de mercaderías de una nación. Hoy aparecen nuevos actores, como es el caso de las operaciones realizadas bajo la Resolución Exenta 5007, o como es el caso de la admisión temporal, que se aplica a mercaderías que aunque ingresen al país para su uso dentro del territorio nacional ya que están transitoriamente y con otros destinos y así se puedan volver a transportar fuera del territorio. Además un proceso como la exportación de servicios, que incluye el intercambio pero de bienes intangibles, constituye un ejemplo de la evolución en el comercio internacional e indica la evolución que a su vez deben tener las normas regulatorias.

Para Chile en particular, el hecho de tener acuerdos comerciales con naciones en todas los continentes, tratados de libre comercio y de cooperación internacional con potencias del mundo, además de presencia en consejos internacionales, indica en general que como país se está comprendiendo el esquema de los nuevos tiempos, uno que re-

quiere que las personas y los países se comuniquen entre sí constantemente, de manera de estar más cerca de quienes hacen negocios.

Por otro lado, también las empresas deben comprender este nuevo escenario internacional, las globalizadas y las que aún no lo son, ya que si se encasillan en un solo formato de hacer negocios, ya sea por temor o por simple desconocimiento, se quedarán atrás en esta evolución y finalmente desaparecerán. Por el contrario, las organizaciones que se informan, investigan y modifican su foco de acuerdo a la realidad a la que apuntan, son las empresas que permanecen y trascienden. Ya que trascender es un aspecto importante que se busca incluso como seres individuales, así se busca el logro y el reconocimiento, tal como funcionan las empresas.

De acuerdo a la descripción anterior, es que se puede encontrar empresas como Metso Mineral, que se han globalizado, que tienen presencia en los principales países del mundo y que funcionan de acuerdo a las necesidades de los clientes en los diferentes países. Por otro lado, el marco de funcionamiento también es global ya que se generan operaciones de todo tipo, las consideradas tradicionales y las no tradicionales, desde donde se conoció por ejemplo la Resolución Exenta 5007 del Servicio de Impuestos Internos, que regula las operaciones de mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas (también llamadas Triangulaciones).

Por último, se puede determinar que aún falta camino por recorrer en esta materia, específicamente en este tipo de operaciones triangulares, ya que según la experiencia confirmada por el Subgerente de facturación e impuestos, el Servicio de Impuestos Internos no está preparado para atender estos requerimientos, ya sea en trámites de rutina como la presentación de ingresos anual, o en consultas referentes al mismo tema. Quienes atienden no están preparados, capacitados o informados de procedimientos establecidos con respecto a este tipo de operaciones, lo cual demuestra una clara insuficiencia y que requiere poner atención en el foco de los procesos. No se puede tener como único respaldo al documento en sí de la resolución exenta 5007, si no que estar preparados a que nuevas empresas o personas comiencen a utilizar esta operación no tradicional, o incluso otras que quizás se generen en un futuro próximo, ya que este tipo de operaciones puede significar una modalidad útil y rentable para muchas empresas, que no deberían verse limitadas por algún tipo de desconocimiento.

Las entidades nacionales deben ser las primeras en guiar la normativa del país, para que los negocios que se generen tengan el enfoque adecuado y que además logren aportar a la nación, para que el desarrollo del sector privado, genere a su vez, un desarrollo también para el Estado o país al que pertenecen.

6. Bibliografía

1. **J., Echeverría M. y Vargas.** *Compraventa Internacional*. Santiago : Legis S.A, 2007. Primera Edición.
2. Servicio Nacional de Aduanas. [En línea] [Citado el: 5 de Octubre de 2012.] http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/artic/20070228/pags/20070228112848.html.
3. **Chile, Banco Central de.** Banco Central de Chile. [En línea] [Citado el: 10 de Octubre de 2012.] <http://www.bcentral.cl/estadistica>.
4. **Chile, Ministerio de Hacienda del Estado de.** Decreto Ley 825: Ley sobre Impuesto a las Ventas y Servicios. Santiago : s.n., Artículo 12 n° 16 de 1974.
5. —. Decreto Ley 18.525: Ley sobre Importación de Mercancías al País. s.l. : http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/artic/20071001/pags/20071001150749, Resolución Exenta N° 002.511, punto N° 6, 16 de Mayo de 2007.
6. **Cámara Comercio Internacional.** International Chamber of Commerce. [En línea] [Citado el: 25 de Septiembre de 2012.] <http://www.iccwbo.org/incoterms>.
7. **Real Academia Española.** Real Academia Española. [En línea] [Citado el: 25 de Septiembre de 2012.] <http://lema.rae.es/drae/?val=consignatario>.
8. **Chile, Ministerio de Hacienda del Estado de.** Decreto Ley 824: Ley sobre Impuesto a la Renta. Santiago : s.n., 1974.

7. Anexos

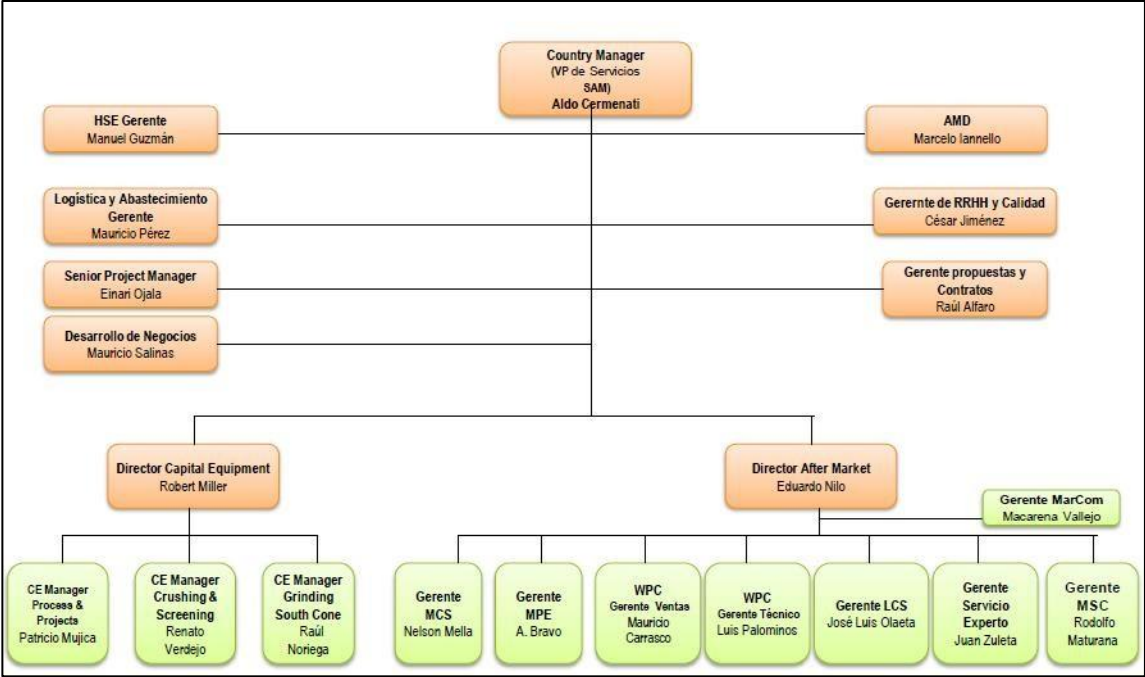


Figura 10: Organigrama Metso Chile.


 GOBIERNO DE CHILE SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS		DOCUMENTO UNICO DE SALIDA		NÚMERO DE ACEPTACIÓN Fecha:	
Adiema		Despachador			
N° Despacho		Tipo de Operación			
IDENTIFICACION					
RUT Expedidor		Consignante o Expedidor			
Dirección		Comuna			
RUT Expedidor Secundario		Consignante o Expedidor Secundario			
Dirección		Comuna			
Consignatario					
DESTINO Y TRANSPORTE			REGIMEN SUSPENSIVO		
Puerto Embarque	Cod. Región Origen	Tipo Carga	Via Transp.	N° Documento	Adiema
Puerto Desembarque		País de Destino			Paseo
RUT Cl. Transportador			ANTECEDENTES FINANCIEROS		
Cl. Transportadora		País Cl. de Trans.	Tipo de Autorización	N° Informe	Fecha
RUT Emisor		Emisor Documento de Transporte	Moneda	Valor Clavado de Venta	
Número Documento de Transporte		Fecha Documento de Transporte	Modalidad de Venta	Comisiones en el Exterior	
N° Vuelo		Nombre de la Nave	Cláusula de Venta	Otros Gastos Deducibles	
VIA			Forma de Pago	Valor Liquidación de Retorno	
DESCRIPCION DE MERCANCIAS					
IT24	Nombre				
Atributo 1	Atributo 4		Código Arancel	Peso Bruto	
Atributo 2	Atributo 5		U. Medida	Precio Unitario FOB	
Atributo 3	Atributo 6		Cantidad	Valor FOB	
Observación 1	Observación 2		Observación 3		
IT24	Nombre				
Atributo 1	Atributo 4		Código Arancel	Peso Bruto	
Atributo 2	Atributo 5		U. Medida	Precio Unitario FOB	
Atributo 3	Atributo 6		Cantidad	Valor FOB	
Observación 1	Observación 2		Observación 3		
DESCRIPCION DE BULTOS					
N°	COD	TIPO DE BULTO	CANTIDAD DE BULTOS	IDENTIFICACION DE BULTOS	SUS CONTENIDOS
1					
2					

Figura 12: Documento Único Salida (DUS, extracto).

United States - Chile Free Trade Agreement CERTIFICATE OF ORIGIN (Instructions on reverse)		Tratado de Libre Comercio Chile - Estados Unidos CERTIFICADO DE ORIGEN (Instrucciones al reverso)																
1 Exporter's Name, Address and Tax Identification Number: Nombre, dirección y Número de Rol Único Tributario del exportador: METSO MINERALS INC INC 20985 CROSBROADS CIRCLE WAUKESHA, WI 53186 USA PHONE 262-7172500 FAX 262-7172501		2 Period: Período que cubre: From De <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"> <tr><td>D</td><td>M</td><td>Y-A</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table> To A <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"> <tr><td>D</td><td>M</td><td>Y-A</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table>					D	M	Y-A				D	M	Y-A			
D	M	Y-A																
D	M	Y-A																
3 Producer's Name, Address and Tax Identification Number: Nombre, dirección y Número de Rol Único Tributario del productor: DISPONIBLE A SOLICITUD DE ADUANA		4 Importer's Name, Address and Tax Identification Number: Nombre, dirección y Número de Rol Único Tributario del importador: METSO MINERALS CHILE S.A. CAMINO INTERNACIONAL 5725 CONCEPCION CHILE																
5 Description of Good(s) - Descripción del (los) bien (es)		6 HS Tariff Classification - Clasificación Arancelaria	7 Preference Criterion - Criterio para trato preferencial	8 Producer - Productor	9 RVC - VCR	10 Country of Origin - País de origen												
1038831545 PINON		8483.4	C	NO (2)	NO	U.S.												
11 I certify that: - The information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document. - I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this Certificate, and to inform, in writing, all persons to whom the Certificate was given of any changes that would affect the accuracy or validity of this Certificate. - The goods originated in the territory of one or more of the Parties, and comply with the origin requirements specified for these goods in the United States-Chile Free Trade Agreement, and unless specifically exempted in Article 4.11 of Annex 4.1, there has been no further production or any other operation outside the territories of the Parties; and This Certificate consists of _____ pages, including all attachments. Este Certificado se compone de _____ hojas incluyendo todos sus anexos.		Declaro bajo juramento que: - La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. - Los bienes son originarios del territorio de una o ambas Partes y cumplen con todos los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio Chile-Estados Unidos, no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes; salvo en los casos permitidos en el Artículo 4.11 o en el Anexo 4.1.																
Authorized Signature - Firma autorizada		Company - Empresa																
Name - Nombre FERNANDO SOTO		Title - Cargo COMERCIO EXTERIOR																
Date - Fecha <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"> <tr><td>D</td><td>M</td><td>Y-A</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table>		D	M	Y-A				Telephone - Teléfono 56-32-270800		FAX - Fax								
D	M	Y-A																
<table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"> <tr><td>D</td><td>M</td><td>Y-A</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table>		D	M	Y-A				<table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"> <tr><td>D</td><td>M</td><td>Y-A</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table>		D	M	Y-A						
D	M	Y-A																
D	M	Y-A																
<table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"> <tr><td>D</td><td>M</td><td>Y-A</td></tr> <tr><td>30</td><td>8</td><td>2008</td></tr> </table>		D	M	Y-A	30	8	2008	<table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"> <tr><td>D</td><td>M</td><td>Y-A</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table>		D	M	Y-A						
D	M	Y-A																
30	8	2008																
D	M	Y-A																
12. Observaciones																		

Figura 13: Certificado de Origen para una Importación (USA).

CERTIFICATE OF ORIGIN				
EXPORTER (Principal or sales-office and address including ZIP Code)		DOCUMENT, BL, OR AWB NUMBER		
METSO MINERALS INDUSTRIES INC. 20965 CROSSROADS CIRCLE WAUKESHA WI 53186 TEL 262-7172703 USA		EXPORT REFERENCES 4500263987		
CONSIGNEE TO		FORWARDING AGENT (Name and address - reference)		
MINERA ARGENTINA GOLD S.A. Francisco de Villagra 531 Este CP 5400, San Juan Pcia. De San Juan Argentina		POINT (STATE) OF ORIGIN OR PTZ NUMBER US		
NOTIFY PARTY / INTERMEDIATE CONSIGNEE (Name and address)		DOMESTIC ROUTING/EXPORT INSTRUCTIONS		
MINERA ARGENTINA GOLD S.A. Francisco de Villagra 531 Este CP 5400, San Juan Pcia. De San Juan Argentina		MINERA ARGENTINA GOLD S.A. Francisco de Villagra 531 Este CP 5400, San Juan Pcia. De San Juan Argentina		
EXPORTING CARRIER		PORT OF LOADING/EXPORT		
FOREIGN PORT OF UNLOADING (Vessel and air only)		PLACE OF DELIVERY BY ON-CARRIER		
		INVOICE NUMBER: 2098 INVOICE DATE: 16/06/2011		
MARKS AND NUMBERS	QUANTITY	DESCRIPTION OF COMMODITIES	GROSS WEIGHT	MEASUREMENT
EXPORT CRATE	2	SHIM 1070589866	2.660 KG	
	4	SIDE LINER WEDGE 17-201-116-001	17.880 KG	
	10	HOSE ASSEMBLY 1044252024	2.500 KG	
	10	HOSE ASSEMBLY	2.500 KG	
<p>The undersigned _____ (Owner or Agent), does hereby declare for the above named shipper, the goods as described above were shipped and consigned as indicated and are products of the United States of America.</p> <p>Dated at _____ on the _____ day of _____</p> <p>Sworn before me this _____ day of _____</p> <p>_____ (SIGNATURE OF OWNER OR AGENT)</p> <p>My commission expires: _____</p> <p>The _____, a recognized Chamber of Commerce under the laws of the State of _____, has examined the manufacturer's invoice or shipper's affidavit concerning the origin of the merchandise, and, according to the best of its knowledge and belief, finds that the products named originated in the United States of America.</p> <p>Secretary _____</p>				

Figura 14: Certificado de Origen USA para una Triangulación.

EXPORTACIONES DE BIENES					
(Millones de dólares fob)					
		Mineras	silvícolas y pesqueras	Industriales	Total
	Enero	2.763	530	1.772	5.065
	Febrero	3.037	447	1.518	5.003
	Marzo	3.514	602	1.427	5.543
	Abril	3.128	716	1.512	5.356
	Mayo	3.352	532	1.791	5.675
	Junio	3.193	326	1.844	5.364
	Julio	3.696	258	2.042	5.996
	Agosto	3.964	212	2.133	6.309
	Septiembre	4.056	163	1.906	6.125
	Octubre	4.084	138	2.078	6.300
	Noviembre	4.255	119	2.097	6.471
	Diciembre	5.318	323	2.049	7.690
2010	Total	44.360	4.366	22.171	70.897
	Enero	3.781	640	2.084	6.505
	Febrero	3.626	499	1.865	5.990
	Marzo	4.730	704	2.281	7.715
	Abril	4.261	793	2.198	7.252
	Mayo	4.360	614	2.433	7.406
	Junio	4.249	350	2.079	6.678
	Julio	3.735	254	2.371	6.361
	Agosto	3.510	274	2.556	6.340
	Septiembre	3.952	211	2.435	6.598
	Octubre	4.131	146	2.368	6.645
	Noviembre	4.046	141	2.516	6.703
	Diciembre	4.484	440	2.294	7.218
2011	Total	48.865	5.066	27.480	81.411
	Enero	3.600	688	2.206	6.494
	Febrero	3.698	563	2.047	6.308
	Marzo	3.900	821	2.324	7.044
	Abril	3.584	782	2.152	6.517
	Mayo	3.539	468	2.353	6.360
	Junio	4.094	352	2.352	6.799
	Julio	3.628	291	2.199	6.118
	Agosto	3.300	265	2.321	5.886
	Septiembre	3.812	157	2.003	5.971
2012					

Figura 15: Exportaciones Chile 2010-2012 (Estadísticas Banco Central de Chile).

IMPORTACION DE BIENES (Millones de dólares)													
Año / Mes	Bienes de consumo				Bienes Intermedios				Bienes de Capital		Total de importación de bienes (cif. de bienes (fob))		
	DURABLES	SEMIDURABLES	OTROS	TOTAL CONSUMO	PRODUCTOS ENERGETICOS	RESTO	Total	Total	Total	Total de importación de bienes (cif. de bienes (fob))			
2010	491	269	312	1.073	893	2.276	781	4.129	3.883				
Enero	448	272	342	1.061	898	2.173	650	3.884	3.652				
Febrero	547	309	467	1.323	818	2.440	726	4.489	4.212				
Marzo	541	211	533	1.285	796	2.367	882	4.533	4.255				
Abril	567	241	462	1.270	1.146	2.865	964	5.099	4.797				
Mayo	577	303	376	1.256	803	2.543	791	4.589	4.286				
Junio	654	385	474	1.514	918	2.949	923	5.386	5.028				
Julio	609	418	451	1.478	1.097	3.090	854	5.422	5.051				
Agosto	603	430	462	1.495	889	2.860	856	5.210	4.847				
Septiembre	746	418	422	1.586	1.077	2.372	993	5.550	5.177				
Octubre	758	384	462	1.604	947	2.856	1.021	5.481	5.129				
Noviembre	589	460	490	1.539	1.022	2.981	1.096	5.616	5.256				
Diciembre	7.131	4.099	5.252	16.483	11.303	32.371	10.535	59.388	55.572				
Total													
2011	582	398	385	1.365	1.068	2.882	901	5.148	4.822				
Enero	551	440	442	1.434	1.138	2.304	967	5.305	4.979				
Febrero	680	382	523	1.585	1.547	3.855	1.114	6.554	6.179				
Marzo	760	303	489	1.552	1.391	3.414	959	5.326	5.596				
Abril	720	327	622	1.669	1.572	3.670	997	6.335	5.990				
Mayo	662	413	512	1.587	1.470	3.619	992	6.198	5.859				
Junio	763	484	526	1.773	1.497	3.699	1.006	6.479	6.131				
Julio	741	567	563	1.872	1.447	3.886	1.105	6.863	6.485				
Agosto	734	530	653	1.917	1.300	3.651	1.198	6.766	6.371				
Septiembre	745	441	535	1.721	1.102	3.232	1.151	6.104	5.750				
Octubre	793	450	515	1.757	1.384	3.632	1.430	6.820	6.416				
Noviembre	607	444	564	1.614	1.236	3.429	1.369	6.413	6.041				
Diciembre	8.338	5.179	6.329	19.847	16.151	41.873	13.189	74.908	70.619				
Total													
2012	657	481	460	1.597	1.528	3.488	884	5.969	5.634				
Enero	624	540	443	1.608	1.302	3.381	920	5.908	5.565				
Febrero	667	322	614	1.603	1.515	3.788	1.075	6.465	6.092				
Marzo	688	332	571	1.591	1.455	3.604	970	6.166	5.803				
Abril	864	421	584	1.869	1.746	4.156	1.111	7.137	6.723				
Mayo	711	468	512	1.691	1.211	3.473	1.105	6.269	5.887				
Junio	720	503	549	1.772	1.316	3.706	1.140	6.619	6.212				
Julio	816	559	640	2.015	1.230	3.879	1.282	7.176	6.728				
Agosto	701	502	548	1.752	1.409	3.572	1.075	6.399	6.008				
Septiembre													

(1) Se define como "Durables" aquellos bienes que pueden utilizarse para el consumo durante un período superior a un año y tengan un valor relativamente alto, así como los que pueden utilizarse durante tres años o más.
(2) Se define como "Semidurables" aquellos bienes que pueden utilizarse para el consumo por más de un año pero menos de tres.

Figura 16: Importaciones Chile 2010-2012 (Estadísticas Banco Central de Chile).

LISTADO DE SERVICIOS CALIFICADOS COMO EXPORTACION				
GRUPO	CODIGO	SERVICIO	INCLUSIONES	EXCLUSIONES
1010	SERVICIOS AUXILIARES PARA EL TRANSPORTE INTERNACIONAL			
	10100010	Servicios de transporte internacional por oleoducto, para el petróleo crudo o refinado y otros productos del rubro en tránsito por Chile	Este ítem incluye: - Transporte internacional de petróleo crudo o refinado y de productos de petróleo por oleoductos, de mercancía en tránsito, por cuenta de clientes extranjeros	Este ítem no incluye: - Actividades realizadas en el extranjero
	10100020	Servicio de transporte marítimo para vehículos terrestres extranjeros en tránsito por Chile	Este ítem incluye: - Transporte en transbordadores para camiones de carga extranjeros en tránsito por Chile	Este ítem no incluye: - Actividades realizadas en el extranjero
	10100030	Servicios de carga y descarga de contenedores de mercancías en tránsito por Chile	-	Este ítem no incluye: - Actividades realizadas en el extranjero
	10100040	Servicios de supervisión, consolidación, desconsolidación, pesaje y embarque de mercancías en tránsito por Chile	Este ítem incluye: - Los servicios de supervisión de estiba y seguimiento de las mercancías en tránsito	Este ítem no incluye: - Actividades realizadas en el extranjero
	10100050	Servicios de almacenamiento de mercancías en tránsito por Chile	-	Este ítem no incluye: - Actividades realizadas en el extranjero
	10100060	Servicios de salvamento y reflotación de embarcaciones extranjeras	Este ítem incluye: - Servicios de salvamento de embarcaciones en vías de navegación de cabotaje y transoceánicas. Estas actividades consisten en rescatar embarcaciones en peligro o hundidas, así como sus cargamentos, y en reflotar embarcaciones zozobradas, varadas o encalladas	Este ítem no incluye: - Actividades realizadas en el extranjero

	10100070	Servicios de gestión logística de pre-embarque	Este ítem incluye: - Servicios de envío de carga, principalmente de preparación u organización del transporte en nombre del consignatario ubicado en el extranjero.	Este ítem no incluye: - Actividades realizadas en el extranjero. - El valor de los fletes, las inspecciones técnicas (ver ítem 11200070), y los servicios exclusivos de los Embarcadores.
1020	SERVICIOS DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO			
	10200010	Servicios de investigación y desarrollo experimental con semillas	Este ítem incluye: - Servicios de investigación y desarrollo experimental relacionados con técnicas para el cultivo, plantación, reproducción, cosecha, análisis genético, y otros estudios con semillas	Este ítem no incluye: - Actividades realizadas en el extranjero
	10200020	Servicios de investigación en farmacología	Este ítem incluye: - Estudios clínicos acerca de aplicación de fármacos en medicina humana Incluye a lo menos alguno de los siguientes aspectos: descripción de las propiedades físicas y químicas, asociaciones, efectos bioquímicos y fisiológicos, mecanismos de absorción, biotransformación y excreción de los fármacos utilizados en medicina humana.	Este ítem no incluye: - Actividades realizadas en el extranjero
	10200030	Servicios de estudios y diseño de planes de mejoramiento genético de peces	Este ítem incluye: - Estudios de evaluación genética de peces orientados a determinar la población base para programas de mejoramiento genético de peces. - Diseño e implementación de programas de mejoramiento genético de peces.	Este ítem no incluye: - Actividades realizadas en el extranjero
	10200040	Servicios de evaluación sanitaria de alevines para cultivo	Este ítem incluye: - Evaluación técnica de muestras de la calidad de agua, que considere el análisis bacteriológico y/o la calidad físico-química. - Análisis de laboratorio de muestras biológicas de peces, y de cultivos bacterianos y fúngicos presentes en las instalaciones de cultivo de peces. - Diseño o rediseño de sistemas de control sanitario para el cultivo de peces.	Este ítem no incluye: - Actividades realizadas en el extranjero

1030	SERVICIOS DE ASISTENCIA LEGAL			
	10300010	Servicios de asesoría legal en licitaciones, contratos y controversias	Este ítem incluye: - Servicios de asesoría jurídica, servicios de redacción de documentación relacionada con procedimientos legales, incluso la representación de un cliente ante un órgano legal (por ejemplo, un tribunal administrativo) - Defensa de un cliente ante órganos autorizados distintos de los tribunales judiciales - Investigaciones de documentación jurídica - Trabajos de preparación de un caso no judicial, por ejemplo, consulta de documentación jurídica, entrevistas con testigos, análisis de informes.	Este ítem no incluye: - Actividades realizadas en el extranjero
	10300020	Servicios de asesoría legal en materia de propiedad intelectual	Este ítem incluye: - Servicios de asesoría jurídica, servicios de redacción de documentación relacionada con procedimientos legales, incluso la representación de un cliente ante un órgano legal (por ejemplo, un tribunal administrativo) - Defensa de un cliente ante órganos autorizados distintos de los tribunales judiciales - Investigaciones de documentación jurídica - Trabajos de preparación de un caso no judicial, por ejemplo, consulta de documentación jurídica, entrevistas con testigos, análisis de informes.	Este ítem no incluye: - Actividades realizadas en el extranjero
1040	SERVICIOS DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA			

	10400010	Servicios de auditoría financiera	Este ítem incluye: - Servicios de examen de registros contables u otros documentos complementarios de una organización a fin de poder opinar si las cuentas exponen con imparcialidad la posición de la organización en una fecha determinada y los resultados de sus operaciones hasta dicha fecha, de conformidad con principios contables de aceptación general	Este ítem no incluye: - Actividades realizadas en el extranjero
	10400020	Servicios de revisión de cuentas	Este ítem incluye: - Servicios de examen de cuentas financieras anuales y provisionales u otra información contable. El alcance del examen es inferior al de una auditoría.	Este ítem no incluye: - Actividades realizadas en el extranjero
1050	SERVICIOS DE ASESORÍA			
	10500010	Servicios de asesoría en gestión administrativa de empresas	Este ítem incluye: Servicios relacionados con la estrategia y normativa de sociedades, y con la planificación, estructuración y supervisión general de una organización, y que incluyen al menos una de las siguientes especialidades: - Formulación de políticas - Determinación de la estructura de la organización que responderá con mayor efectividad a los objetivos de la organización - Organización jurídica - Planes de estrategias de negocios - Definición de un sistema de información en materia de gestión - Preparación de informes y controles de gestión - Planes de cambio en la sociedad - Auditoría de gestión - Elaboración de programas para incrementar los beneficios - Diseño de procesos de facturación y cobranza	Este ítem no incluye: - Actividades realizadas en el extranjero

Figura 17: Listado de Servicios Calificados como Exportación (Extracto Aduana).

RESOLUCION EXENTA N°5007 DEL 08 DE NOVIEMBRE DEL 2000
MATERIA : ESTABLECE DOCUMENTOS, DECLARACIONES, REGISTROS ESPECIALES Y NORMAS
CONTABLES RESPECTO DE CONVENCIONES SOBRE MERCADERIAS SITUADAS EN EL
EXTRANJERO O SITUADAS EN CHILE Y NO NACIONALIZADAS.

Hoy se ha resuelto lo que sigue:

RESOLUCION EX. N° 5007 / VISTOS: Las necesidades del Servicio y lo dispuesto en el artículo 6°, letra A, números 1 y 4, y artículos 16°, 21°, 34°, 88° y 97° del Código Tributario; artículo 7°, letras b) y p) de la Ley Orgánica del Servicio de Impuestos Internos; artículo 3° de la Ley de la Renta y, artículos 2°, 4° y 8° de la Ley sobre Impuesto a las Ventas y Servicios; contenidas en el artículo 1° del D.L. N° 830 de 1974, en el D.F.L. N° 7 de 1980 del Ministerio de Hacienda, en el artículo 1° del D.L. N° 824 de 1974 y en el D.L. N° 825 de 1974, respectivamente, la Convención Internacional de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, publicada en el Diario Oficial el 03 de octubre de 1990, la Resolución Ex. N° 6080 de 10 de septiembre de 1999 emitida por la Dirección Nacional del Servicio Impuestos Internos; el Decreto Supremo N° 341 de 1997 sobre Zonas Francas y Depósitos Francos y la Resolución N° 74 de 1984 de 10 de enero de 1994, Dirección Nacional de Aduanas, que aprueba el Manual de Zonas Francas; la Ley N° 19.420, publicada en el Diario Oficial de 23 de octubre de 1995 y la Resolución N° 2.927 de 15 de junio de 1999 de la Dirección Nacional de Aduanas.

CONSIDERANDO:

- 1°. Que, dentro de las prácticas de comercialización utilizadas por los contribuyentes, existe una serie de operaciones de comercio internacional, que denominaremos **CONVENCIONES SOBRE MERCADERIAS SITUADAS EN EL EXTRANJERO O SITUADAS EN CHILE Y NO NACIONALIZADAS**, que consisten en la venta de bienes corporales muebles situados en el exterior o de bienes corporales muebles extranjeros situados en Chile sin estar nacionalizados, realizada por personas con domicilio o residencia en el país, excluyéndose las operaciones sobre los bienes a que se refiere el inciso tercero del artículo 4° del D.L. N° 825 de 1974 sobre Impuesto a las Ventas y Servicios.
Para efectos de la presente Resolución, el término venta comprenderá toda convención independiente de la designación que le den las partes, que sirva para transferir a título oneroso el dominio de bienes corporales muebles, de una cuota de dominio sobre dichos bienes o de derechos reales constituidos sobre ellos, como asimismo, todo acto o contrato que conduzca al mismo fin o que según el artículo 8° letras b, c, d y f del D.L. N° 825 de 1974 sobre Impuesto a las Ventas y Servicios, se consideren como tales.
- 2°. Que, algunas formas de convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, ocurren cuando personas con domicilio o residencia en Chile realizan una o más de las siguientes actividades:
 - 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.
 - 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.
 - La venta de mercaderías situadas en el extranjero o de mercaderías extranjeras situadas en Chile y no nacionalizadas, que forman parte de un conjunto de productos compuesto también por mercaderías nacionales o nacionalizadas. Aun cuando las mercaderías situadas en el extranjero que forman parte de dicho conjunto -utilizando modalidades como las descritas precedentemente- hayan permanecido temporalmente en el territorio nacional antes de producirse la venta; o que

hayan sido entregadas al cliente en forma directa en el exterior, sin que previamente ingresaran en forma temporal a Chile.

- 3°. Que, en las convenciones descritas, debido a que no se realiza la nacionalización de las mercaderías extranjeras, estas convenciones no se afectan con la normativa que establece la Ley de Impuesto a las Ventas y Servicios del Título II del D.L. N° 825 de 1974 sobre Impuesto a las Ventas y Servicios.
- 4°. Que, la Convención Internacional de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, publicada en el Diario Oficial el 03 de octubre de 1990, se aplica a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes y regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanantes del contrato.
- 5°. Que, la Resolución Ex. N° 6080 de 1999, emitida por la Dirección Nacional del Servicio Impuestos Internos, que impone obligación de otorgar Facturas o Boletas de Ventas y Servicios no afectos o exentos de I.V.A., según corresponda, es aplicable sólo a algunas de las convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o de mercaderías extranjeras situadas en Chile y no nacionalizadas, de que trata la presente Resolución y, libera de la obligación de emitir los documentos que establece, en los casos que los contribuyentes deban otorgar documentos especiales por las operaciones que realicen.
- 6°. Que, de acuerdo a lo que establece el artículo 3° del D.L. N° 824 de 1974, Ley sobre Impuesto a la Renta, las personas con domicilio o residencia en el país, deben tributar en Chile por sus rentas de cualquier origen, tanto de fuente chilena como extranjera, quedando sometidas a las obligaciones que el referido texto legal establece.
- 7°. Que, la renta generada en la realización de convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, obtenida por personas con domicilio o residencia en Chile, es una renta de Primera Categoría, clasificada en el artículo 20, de la Ley de la Renta, y le son aplicables, entre otras, las siguientes normas de este cuerpo legal:
 - Para la determinación de la Renta Líquida Imponible, los artículos 29° al 33°.
 - Para acreditar los gastos incurridos en el extranjero, el artículo 31°.
 - Por los pagos provisionales mensuales obligatorios, el artículo 84°.
 - Para la aplicación de las normas de corrección monetaria, el artículo 41°.
- 8°. Que, tratándose de las convenciones descritas en los considerandos N°s 1 y 2 anteriores, que recaigan sobre mercaderías que ingresen a Zonas Francas nacionales, Centros de Exportación u otros similares que existan o se establezcan, o se comercialicen desde éstos al extranjero o a Zonas Francas nacionales; se registrarán por las normas especiales que regulan a estas zonas, centros o regímenes especiales, aplicándose, en todo caso, las disposiciones de la presente Resolución en aquello que no esté regulado por dichas disposiciones especiales.
- 9°. Que, es necesario establecer documentos, declaraciones, registros especiales y normas contables, que permitan a los contribuyentes que realicen convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, respaldar sus operaciones y acreditar la renta generada, proporcionando, a su vez, a este Servicio, los mecanismos necesarios para controlar la incidencia tributaria de estas transacciones.

RESUELVO:

- 1) Las personas con domicilio o residencia en el país, que celebren compras de mercaderías situadas en el exterior o de mercaderías extranjeras situadas en Chile sin estar nacionalizadas, 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. (DJC)**
- 2) La Declaración Jurada de Compra para Convenciones sobre Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas, (Anexo N° 1) deberá cumplir los siguientes requisitos:
 - a) Contener los datos de identificación del emisor: nombre o razón social, número de Rol Unico Tributario (RUT), actividad que desarrolla, número de teléfono, casilla de correos, domicilio completo que incluya comuna y ciudad y, nombre, número de RUT y número de teléfono del representante legal.
 - b) Contener los datos de identificación del proveedor de las mercaderías: nombre o razón social; número de identificación tributaria del país sede del proveedor, cuando exista; y domicilio completo incluyendo ciudad, estado y país.
 - c) Contener los antecedentes de la operación efectuada: lugar de entrega, condiciones de venta, cláusula de venta, fecha y número de contrato, puertos de embarque y de destino, fecha de embarque, identificación de quien embarca y número de documento de embarque, y otros que sean de interés para el contribuyente.
 - d) Ser firmada por el contribuyente o su representante legal.
 - e) Ser numerada en forma correlativa y previamente timbradas por el Servicio.
 - f) Emitirse en dos ejemplares, indicando el destino de ellos: el original deberá mantenerse a disposición del Servicio y la primera copia para el archivo del contribuyente. Si se utilizan más ejemplares, se debe señalar en forma destacada el destino de cada copia.
 - g) Emitirse cada vez que se efectúe una compra de mercaderías en el exterior para ser destinada a la realización de convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o ubicadas en Chile y no nacionalizadas.
 - h) Contener el detalle y precios de los bienes adquiridos: cantidad, descripción de la mercadería, moneda utilizada, precio unitario, monto de la operación y valor total, expresando este último en números y palabras.
 - i) Indicar la fecha de emisión, la que deberá corresponder a la fecha de adquisición de las mercaderías, según conste en los respectivos documentos de respaldo.
 - j) Respaldarse con: documentación emitida por el proveedor extranjero, documentación de embarque y cualquier otra documentación que sea pertinente según las características de la operación de compra realizada.
- 3) Tratándose de operaciones registradas en Declaraciones Juradas de Compra para Convenciones sobre Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas, en que el total o parte sea anulado o modificado, se deberá emitir uno de los documentos denominados **NOTA DE DISMINUCIÓN EN EL VALOR DE COMPRAS (NDC)** o **NOTA DE INCREMENTO EN EL VALOR DE COMPRAS (NIC)**, según corresponda, documentos que tendrán el carácter de declaración jurada simple.
- 4) La Nota de Disminución en el Valor de Compras (Anexo N° 2), deberá cumplir los siguientes requisitos:
 - a) Los señalados en las letras (a) a la (f) del número 2 anterior, para las Declaraciones Juradas de Compra para Convenciones sobre Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas.
 - b) Indicar la fecha en que se efectúa la modificación o anulación.
 - c) Contener el detalle y precio de las mercaderías que dan lugar a la modificación o que se devuelven al proveedor: cantidad, descripción de la mercadería, moneda utilizada, precio unitario, monto de la operación y valor total, expresando este último en números y palabras.

- d) Indicar número y fecha de la Declaración Jurada de Compra para Convenciones sobre Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas, que se anula o modifica.
 - e) Emitirse cada vez que el total o parte de mercaderías que el contribuyente adquirió para ser destinadas a la realización de convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, sean devueltas al proveedor o sean nacionalizadas, o en los casos en que la compra sea anulada. También se emitirán cuando se obtengan bonificaciones, descuentos u otros, que disminuyan el valor o la cantidad de la compra realizada.
 - f) Respaldarse con: documentación emitida por el proveedor extranjero, documentación de embarque y cualquier otra documentación que sea pertinente según las características de la operación realizada.
- 5) La Nota de Incremento en el Valor de Compras (Anexo N° 3), deberá cumplir los siguientes requisitos:
- a) Los señalados en las letras (a) a la (d) del número 4 precedente para la Nota de Disminución en el Valor de Compras.
 - b) Emitirse cada vez que el precio o la cantidad de mercaderías que el contribuyente adquirió para ser destinadas a la realización de convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, se vea incrementado o, en general, cuando se produzcan reajustes, intereses, gastos u otros, que aumenten el valor o la cantidad de la compra realizada.
 - c) Respaldarse con: la Declaración Jurada de Compra para Convenciones sobre Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas correspondiente, documentación emitida por el proveedor extranjero, documentación de embarque y cualquier otra documentación que sea pertinente según las características de la operación realizada.
- 6) Las personas con domicilio o residencia en Chile, que se dediquen a la realización de convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, deberán emitir por las ventas que realicen respecto de esta actividad, un documento denominado **FACTURA DE VENTA DE MERCADERÍAS SITUADAS EN EL EXTRANJERO O SITUADAS EN CHILE Y NO NACIONALIZADAS. (FVME)**
- 7) Las Facturas de Venta de Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas (Anexo N° 4), serán documentos que permitirán acreditar las ventas correspondientes a la realización de convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas y deberán cumplir con los siguientes requisitos:
- a) Contener los datos de identificación del emisor: nombre o razón social, número de Rol Unico Tributario (RUT), actividad que desarrolla, número de teléfono, casilla de correos y domicilio completo que incluya comuna y ciudad.
 - b) Detallar los antecedentes que permitan identificar al adquirente de las mercaderías y el lugar de destino de las mismas: nombre o razón social; número de identificación tributaria del país respectivo, cuando exista; domicilio incluyendo ciudad, estado y país.
 - c) Contener los antecedentes de la operación efectuada: condiciones de venta, cláusula de venta, fecha y número de contrato, número de documento de embarque, puerto, aeropuerto o lugar de salida y fecha de embarque, identificación de quien realiza el embarque y puerto, aeropuerto o lugar de destino, y otros que sean de interés para el contribuyente.
 - d) Ser numeradas correlativamente y previamente timbradas en el Servicio.
 - e) Emitirse en tres ejemplares, indicando el destino de ellos: original para el cliente, primera copia para archivo del contribuyente y segunda copia deberá mantenerse a disposición del Servicio. Si se utilizan más ejemplares, se deberá señalar en forma destacada el destino de cada copia.
 - f) Indicar la fecha en que se efectúa la operación.
 - g) Emitirse en las siguientes fechas, según ocurra primero y de acuerdo con las características de la operación realizada: en la fecha del endoso de los documentos de embarque de las mercaderías vendidas, en la fecha del envío de los documentos de embarque de las mercaderías vendidas al comprador, o en la fecha en que se perfecciona la venta.

- h) Detallar cantidad y tipo de las mercaderías comercializadas, precio unitario, moneda en que se realiza la operación, monto de la operación y valor total facturado, expresado este último en números y palabras; indicar además número y fecha de la Declaración Jurada de Compra para Convenciones sobre Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas, con la que se acreditó la adquisición de las mercaderías que se transfieren.
- i) Respaldarse con: la Declaración Jurada de Compra para Convenciones sobre Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas correspondiente, la documentación emitida por el proveedor extranjero, la documentación de embarque y cualquier otra documentación que sea pertinente según las características de la operación realizada.
- 8) Si el total o parte de las operaciones registradas en Facturas de Venta de Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas es anulado o modificado, se deberá emitir uno de los documentos denominados **NOTA DE DISMINUCION DE VENTA (NDV)** o **NOTA DE INCREMENTO DE VENTA (NIV)** según corresponda.
- 9) La Nota de Disminución de Venta (Anexo N° 5), deberá cumplir los siguientes requisitos:
- a) Los señalados en las letras (a) a la (f) del número 7 precedente, establecidos para las Facturas de Venta de Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas.
 - b) Contener la cantidad y detalle de las mercaderías que dan lugar a la modificación o que son devueltas por el cliente, precio unitario, monto de la operación y valor total, expresado éste en números y palabras.
 - c) Indicar número y fecha de la Factura de Venta de Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas que se anula o modifica.
 - d) Emitirse cada vez que el total o parte de las mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, vendidas por el contribuyente por medio de una convención de las que trata esta Resolución, sean devueltas por el cliente, o en los casos en que sea anulada la operación. También se emitirá cuando se otorguen bonificaciones, descuentos u otros que disminuyan el valor total de la venta o la cantidad de mercadería vendida.
 - e) Respaldarse con: las correspondientes Declaración Jurada de Compra para Convenciones sobre mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas y Factura de Venta de Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas, documentación emitida por el cliente extranjero, documentación de embarque y cualquier otra documentación que sea pertinente según las características de la operación realizada.
- 10) La Nota de Incremento de Venta (Anexo N° 6), deberá cumplir los siguientes requisitos:
- a) Los señalados en las letras (a) a la (c) del número 9 precedente, establecidos para la Nota de Disminución de Venta.
 - b) Emitirse cada vez que el total o parte de mercaderías que el contribuyente vendió a través de alguna de las convenciones de que trata esta Resolución, se vea incrementado o, en general, cuando se produzcan recargos por reajustes, intereses, gastos u otros que aumenten el valor total de la venta.
 - c) Respaldarse con: las correspondientes Declaración Jurada de Compra para Convenciones sobre Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas, Factura de Venta de Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas, documentación de embarque y cualquier otra documentación que sea pertinente según las características de la operación realizada.
- 11) Además de los requisitos señalados, las Declaraciones Juradas de Compra para Convenciones sobre Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas, Notas de Disminución en el Valor de Compras, Notas de Incremento en el Valor de Compras, Facturas de Venta de Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas, Notas de Disminución de Venta y las Notas de Incremento de Venta, y sus respectivas copias, ya sea que se emitan en forma manuscrita o computacional, deberán ser confeccionadas en formularios de tamaño mínimo de 21,5

centímetros de ancho y 15,0 centímetros de alto, en papel de color blanco para el original. Adicionalmente, las Facturas de Venta de Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas, las Notas de Disminución de Venta y las Notas de Incremento de Venta, y sus respectivas copias, deberán considerar las mismas exigencias que para las facturas, notas de crédito o notas de débito, establece la Resolución N° 1.661 del 08-07-85 (Diario Oficial 09-07-85), en los puntos 1.5, 1.6, 1.7 y 1.8.

12) El contribuyente presentará, hasta el día doce del mes siguiente de efectuadas las operaciones, en la Dirección Regional del Servicio que corresponda a su domicilio, una **DECLARACION JURADA MENSUAL DE CONVENCIONES SOBRE MERCADERÍAS SITUADAS EN EL EXTRANJERO O SITUADAS EN CHILE Y NO NACIONALIZADAS**, en la que informará respecto de la emisión de los siguientes documentos:

- Declaración Jurada de Compra para Convenciones sobre Mercaderías Situadas en el Extranjero o en Chile y no Nacionalizadas.
- Nota de Disminución en el Valor de Compras.
- Nota de Incremento en el Valor de Compras.
- Factura de Venta de Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas.
- Nota de Disminución de Venta.
- Nota de Incremento de Venta.

Cuando la cantidad de documentos a detallar exceda las líneas disponibles en el formulario de la Declaración Jurada Mensual, se deberán agregar los anexos que sean necesarios para completar la información, debiendo ajustarse al formato que establece el Anexo N° 7.1.

13) La Declaración Jurada Mensual de Convenciones sobre Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas (Anexo N° 7), y su Complemento (Anexo N°7.1), cuando proceda, señalará los siguientes datos:

- a) Período: mes y año al que corresponden las operaciones.
- b) Del emisor: identificación del declarante, comprendiendo nombre o razón social, actividad y domicilio del contribuyente, comuna, número de teléfono, casilla de correos, número de RUT, nombre, RUT y teléfono del representante legal y, firma del contribuyente o representante legal.
- c) Indicar el valor total en pesos correspondiente a la suma por cada uno de los documentos emitidos en el periodo, señalando los números de folio inicial y final utilizados.
- d) Señalará el total en pesos de todos los documentos de compra emitidos, el que se determinará sumando las DJC y NIC, y rebajando las NDC.
- e) Señalará el total en pesos de todos los documentos de venta emitidos, el que se determinará sumando las FVME y NIV, y rebajando las NDV.
- f) Respecto de las Declaraciones Juradas de Compra para Convenciones sobre Mercaderías Situadas en el Extranjero o en Chile y no Nacionalizadas, las Notas de Disminución en el Valor de Compras y las Notas de Incremento en el Valor de Compras, emitidas por las compras del periodo, el contribuyente deberá señalar los siguientes datos: tipo de documento, número, fecha, monto en moneda de origen, tipo de cambio del día de la operación, monto en pesos y país de procedencia de las mercaderías. Cuando se trate de Notas de Disminución o de Notas de Incremento en el Valor de Compras, se deberá señalar además sigla y número del documento relacionado, esto es, la Declaración Jurada de Compra para Convenciones sobre Mercaderías Situadas en el Extranjero o en Chile y no Nacionalizadas que se modifica.
- g) Respecto de las Facturas de Venta de Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas, las Notas de Disminución de Venta y las Notas de Incremento de Venta, emitidas por las ventas del periodo, el contribuyente deberá señalar los siguientes datos: tipo de documento, número, fecha, monto en moneda de origen, tipo de cambio del día de la operación, monto en pesos y país de destino de las mercaderías. Se deberá señalar además sigla y número del

o los documentos emitidos por la compra de los bienes transferidos (Declaración Jurada de Compra para Convenciones sobre Mercaderías Situadas en el Extranjero o en Chile y no Nacionalizadas) o, cuando se trate de Notas de Disminución y Notas de Incremento de Venta, indicar sigla y número del documento relacionado, esto es, la Facturas de Venta de Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas que se amula o modifica.

14) Los contribuyentes que realicen convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, deberán llevar en forma manuscrita 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 registrarán en forma cronológica, los datos correspondientes a la emisión de cada uno de los documentos dispuestos por esta Resolución. Este libro deberá cumplir los siguientes requisitos:

- a) Ser foliado en forma correlativa y timbrado previamente en el Servicio.
- b) Cumplir con las formalidades legales y reglamentarias establecidas para los libros de contabilidad.
- c) Mantenerse a disposición del Servicio.
- d) Respecto de las compras, deberá registrar:
 - Tipo de documento, número y fecha de las Declaraciones Juradas de Compra para Convenciones sobre Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas, Nota de Disminución Compras y Nota de Incremento de Compras.
 - Nombre o razón social del proveedor.
 - Moneda en que se realizó la operación.
 - Valor tipo de cambio de la respectiva moneda extranjera, correspondiente al día de la operación.
 - Monto en moneda de origen, de las compras efectuadas y aumentos o disminuciones en el valor de las compras. Estos montos se registrarán en columnas separadas, para cada tipo de documento emitido.
 - Monto en moneda nacional, correspondiente a la conversión del monto en moneda de origen, según el tipo de cambio del día de la operación. Estos montos se registrarán en columnas separadas, para cada tipo de documento emitido.
- e) Respecto de las ventas, deberá registrar:
 - Tipo de documento, número y fecha de las Facturas de Venta de Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas, Notas de Disminución de Venta y Notas de Incremento de Venta.
 - Nombre o razón social del cliente.
 - Moneda en que se realizó la operación.
 - Valor tipo de cambio de la respectiva moneda extranjera, correspondiente al día de la operación.
 - Monto en moneda de origen de las ventas efectuadas, de las devoluciones y de las operaciones anuladas o de los aumentos en los montos facturados. Estos montos se registrarán en columnas separadas, para cada tipo de documento emitido.
 - Monto en moneda nacional, correspondiente a la conversión del monto en moneda de origen, según el tipo de cambio correspondiente a la fecha de emisión de la Factura de Venta de Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas. Estos montos se registrarán en columnas separadas, para cada tipo de documento emitido.

15) Asimismo, los contribuyentes que lleven contabilidad completa y que adquieran o mantengan mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas para destinarlas a la realización de las convenciones sobre las que trata la presente Resolución, deberán registrar estas mercaderías en su contabilidad, en cuentas especiales de activo; también deberán habilitar cuentas especiales que reflejen el resultado obtenido en la venta de tales mercaderías.

Además, los contribuyentes que realicen convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas cuyo capital o monto de compras excedan los límites que a continuación se señalan, deberán llevar en forma computacional o manuscrita, un registro para el control de las existencias destinadas a este tipo de operaciones, el que deberá ajustarse a las mismas exigencias que dispone la Resolución Ex. N° 985 de 24 de septiembre de 1975, en sus puntos resolutivos N°s 2, 3 y 4, según proceda. Estarán obligados a llevar este registro aquellos contribuyentes cuyo capital efectivo destinado a la actividad de 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.

16) A partir de la entrada en vigencia de la presente Resolución, las convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o de mercaderías extranjeras situadas en Chile y no nacionalizadas, a que ésta se refiere, que pudieran encontrarse afectas a las obligaciones dispuestas en la Resolución del Servicio N° 6080 de 1999, dejan de estar sujetas al cumplimiento de tales obligaciones y quedan obligadas a las normas que impone la presente Resolución.

17) La no emisión o emisión defectuosa de los documentos que establecen los resolutivos N°s 1, 3, 6 y 8 anteriores podrá ser sancionada de acuerdo con lo señalado en el artículo 109 del Código Tributario contenido en el D.L. N° 830 de 1974; además, para efectos de lo dispuesto en los artículos 31 y 70 de la Ley sobre Impuesto a la Renta contenida en el D.L. N° 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 exigidos en los resolutivos N°s 14 y 15 anteriores, o la no exhibición de estos libros, podrá ser sancionada conforme a lo señalado en los números 7 ó 6 respectivamente, del artículo 97 del Código Tributario

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 establece el resolutivo N° 12 anterior, podrá ser sancionado de acuerdo con lo establecido en el N° 1 del artículo 97 del Código Tributario.

En todo caso, la presentación de declaraciones de impuestos basadas en información maliciosamente incompleta o en documentos maliciosamente falsos o maliciosamente irregulares; como asimismo, la omisión maliciosa en los libros de contabilidad de los asientos relativos a las operaciones de que trata la presente Resolución, podrá ser sancionada conforme a lo dispuesto en el N° 4 del artículo 97 del Código Tributario.

ANÓTESE, COMUNÍQUESE Y PUBLÍQUESE EN EXTRACTO.

JAVIER ETCHEBERRY CELHAY
DIRECTOR

DISTRIBUCION:
Secretaria del Director.
Subdirección Normativa.
Subdirección Jurídica.
Subdirección de Estudios.
Subdirección de Fiscalización.
I a XVI Dirección Regional.
Departamento de Fiscalización Internacional.
Oficina de Partes.
Boletín del SII
Intranet – Internet.
Diario Oficial

Figura 18: Resolución Exenta 5007 Servicio de Impuestos Internos.