

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

**IMPLEMENTACIÓN DE UNA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS
EXPORTACIÓN DE SERVICIOS COMPUTACIONALES HACIA NORUEGA**

**Autor
ALEXIS BLADIMIR KRAUSE SALDIVIA**

**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
TITULO PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

PROFESOR GUIA: ADRIANA LATORRE V.

Viña del Mar, Enero de 2012

INTRODUCCIÓN

Este informe ampliado emprende una investigación del Comercio Exterior, enfocado principalmente a la Exportación de Servicios en la empresa privada chilena y el marco en que está inmersa.

A nivel global, la exportación de servicios es un área de suma importancia para los países que participan de ella, resulta positivo para la balanza comercial, cuenta corriente y de pagos de cualquier país, es una fuente de demanda para la producción local de bienes y multiplica el producto y los ingresos de la economía en general y de los agentes económicos participantes en particular. A nivel local, estas exportaciones fomentan que las empresas involucradas obtengan varios beneficios, entre ellos están el obtener una mejor imagen en relación con los proveedores, clientes y bancos, contar con mayor acceso a información externa de cómo potenciar sus labores a nivel nacional, e incluso significan una oportunidad de crecimiento constante respecto a una segmentación netamente local.

Será frente a este escenario y primero que todo, que se pretende analizar el funcionamiento de la empresa SAAM S.A., donde realiza la práctica Alexis Krause S., alumno de la Universidad de Valparaíso.

Seguidamente se procede a desarrollar el Marco Teórico en que está inmerso el último capítulo y se refiere al análisis que debe realizar una empresa en el momento en que decide ingresar a un mercado extranjero. En esta parte se incluye un análisis de la situación actual nacional e internacional de las Exportaciones de Servicios, una referencia a los costos arancelarios que hay que tener en cuenta, los agentes de aduana mejor calificados a nivel nacional para este tipo de actividades, información sobre las formas de despacho existentes para los servicios, principales actores del comercio internacional, y una reseña paso a paso de cómo llevar a cabo esta actividad en territorio nacional.

Luego, en el tercer capítulo se llevará a cabo la realización de un caso de Exportación de Servicios aplicado a una empresa privada que busca llevar sus productos a la industria pesquera noruega. El producto es un servicio computacional a la medida que simplifica los procesos de control de producción, y se exporta en calidad de Software junto con el hardware complementario para llevar a cabo las tareas solicitadas por el cliente en Noruega.

En suma, se espera lograr un conjunto de herramientas que faciliten la Exportación de Servicios para un sector que representa el 5% del PIB nacional y el 15% del total de exportaciones del país.¹

¹ Cifras entregadas por la Cámara de Comercio de Santiago (CCS), en conjunto con ProChile, en el marco del seminario Precios de Transferencia en la Exportación de Servicios 2010, organizado por la Coalición de Exportadores de Servicios (CES).



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

**IMPLEMENTACIÓN DE UNA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS
EXPORTACIÓN DE SERVICIOS COMPUTACIONALES HACIA NORUEGA**

**Autor
ALEXIS BLADIMIR KRAUSE SALDIVIA**

**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 GUIA: ADRIANA LATORRE V.

Viña del Mar, Enero de 2012

CAPÍTULO I: ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL

1. Antecedentes de la práctica

El alumno informante realiza la práctica en el periodo que comprende las fechas desde el 07 de Diciembre de 2009 hasta el 31 de Marzo del año 2010 y se desempeña en la compañía SAAM S.A. como Administrativo de Agenciamiento Marítimo.

1.1 Reseña Histórica SAAM S.A.²

Sudamericana Agencias Aéreas y Marítimas S.A. es fundada en el Puerto de Valparaíso, CHILE, en el año 1961, y es conocida con el nombre de SAAM S.A. (desde ahora SAAM). Nace bajo el alero de la Compañía CSAV y actualmente trabaja de forma independiente para celebrar 50 años al servicio de la logística, remolcadores, puertos y apoyo a la explotación de yacimientos petrolíferos a nivel nacional e internacional.

Se destaca entre sus competidores directos y actualmente se encuentra en mercados externos como Colombia y Perú. Esto después de 30 años al servicio de los exportadores e importadores nacionales. Entre los años 1994 y 1997 ingresa a Uruguay, Ecuador, Brasil y México y el 2006 se establece en Guatemala y Costa Rica.

² Revista Bitácora Nº 32, <http://www.saamsa.com> , Revista SAAM. 15.06.2011.

a) Misión

“Somos una empresa de agenciamiento aéreo-marítimo-portuario que actúa como socio de negocios con nuestros clientes, proporcionándoles un servicio integral. Nos enfocamos a brindar un servicio de alta calidad, esperando obtener una adecuada retribución para nuestros accionistas y permitiendo a nuestros trabajadores una equitativa retribución y desarrollo profesional.”

b) Visión

“Mantener nuestra posición de liderazgo en el mercado con una organización centrada en el cliente y con una alta eficiencia interna. Nuestros pilares para desarrollar y consolidar nuestro liderazgo son las personas, tecnología de información, organización y capital.

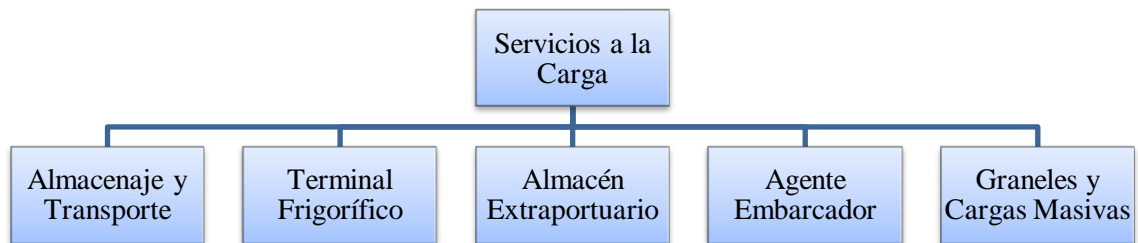
Somos los primeros y debemos seguir siendo los primeros en el Agenciamiento aéreo - marítimo - portuario, con servicio en toda Latinoamérica y el Caribe.”

ÍNDICE

	Página
Introducción.....	1
Capítulo I “ANTECEDENTES DE LA PRACTICA”.....	3
1.1 Reseña Histórica SAAM S.A.....	3
a) Misión.....	4
b) Visión.....	4
c) Servicios que ofrece SAAM.....	5
- A la Carga.....	5
- A las Naves.....	6
d) Posicionamiento nacional e internacional de SAAM.....	7
1.2 Labores en SAAM.....	7
1.3 Estructura Organizacional SUFRUT. Área encargada de las Exportaciones de fruta en SAAM.....	8
1.4 Funciones desarrolladas.....	9
1.5 Razones que impulsan el tema a desarrollar.	11
Capítulo II “ASPECTOS METODOLÓGICOS Y MARCO TEÓRICO”.....	12
2.1. Planteamiento del Problema.....	12
2.2 Objetivo Generale y Específicos.	12
- Objetivo General.....	12
- Objetivos Específicos.....	12

c) Servicios que ofrece SAAM³

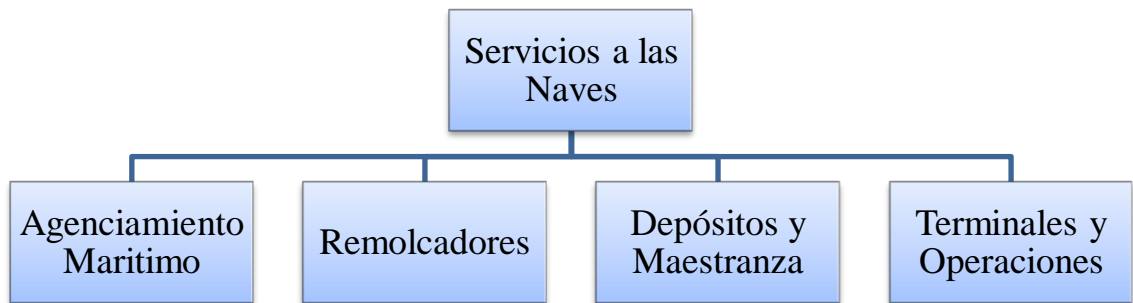
SAAM cuenta con una gran cantidad de servicios para atender a sus clientes. Cuenta con dos grandes grupos de servicios; Servicios a la Carga y Servicios a Naves.



En los **Servicios a la Carga**, se incluyen el almacenaje y distribución para todo tipo de carga en general, servicios de terminal frigorífico (dirigidos al almacenaje de productos del mar principalmente, ubicados en Puerto Montt y Puerto Chacabuco), Almacén Extraportuario (para carga general habilitados como zona primaria de extensión aduanera, ubicados en Valparaíso y San Antonio), Agente Embarcador para vía marítima como aérea y Servicios para Graneles y Cargas Masivas especializados en transferencia y movilización de grandes volúmenes de carga.

³ Información recopilada en la página web de SAAM S.A. www.saamsa.com Visitada con fecha 03/3/11

	Página
2.3 ¿Qué es una Exportación de Servicios?	13
a) ¿Qué es una Exportación?	13
b) ¿Qué son los Servicios?	14
2.4 Tipos de Exportación de Servicios.....	15
2.5 Situación Nacional e Internacional en el Área de Exportación de Servicios.	17
2.6 Proceso de Exportación de Servicios.....	19
2.6.1 Esquema General de Exportación.....	19
2.6.1.1 Contrato y Compraventa Internacional.....	21
2.6.1.2 Participantes del Contrato de Compraventa Internacional	22
a) Exportador.....	22
b) Importador.....	22
2.6.1.3 Etapas de la Compraventa Internacional.....	23
a) Etapa Comercial.....	23
b) Etapa Operativa.....	23
2.6.1.4. Formas de Pago de una Exportación de Servicios.....	24
- Carta de Crédito.....	24
- Cobranza Extranjera.....	24
- Pago Contado.....	25
2.7 Actores del proceso de Exportación.....	26
2.7.1 Empresas de Transporte Internacional de Servicios.....	26
a) Empresa Courier.....	27



En **Servicios a las Naves SAAM** atiende a las naves en puerto, representando al Armador ante la Autoridad Marítima, así como ante otras autoridades y entidades vinculadas al sector marítimo-portuario. También cuenta con más de 100 remolcadores en Chile y otras 85 unidades en el extranjero que entregan servicios de atraque y desatraque de naves, remolques y salvataje. A nivel nacional e internacional cuenta con diversas instalaciones para proveer servicios de almacenaje de contenedores vacíos, reparaciones estructurales, servicios especiales a contenedores reefer, así como la fabricación y arriendo de módulos de contenedores. A la vez incluye servicios de estiba, desestiba, porteos y conexiones marítimas relacionadas a las operaciones de transferencia de carga.

Cada uno de los servicios que ofrece SAAM incluye una variedad de servicios complementarios (servicios documentales, constante asistencia al cliente, visitas en terreno, reuniones con los clientes, etcétera) que los potencian y hacen que esta empresa constantemente se renueve y satisfaga las necesidades de sus clientes en Chile y en Latinoamérica.

	Página
b) Empresa Forwarder.....	28
c) Navieras.....	28
d) Envíos a través de internet.....	29
2.7.2 Instituciones Públicas que facilitan el proceso de Exportación en Chile.	
a) Servicio Nacional de Aduanas.....	29
b) Banco Central.....	30
c) Servicio de Impuestos Internos.....	31
d) PROCHILE.....	31
e) Servicios de Agentes de Aduanas.....	31
f) Otros Servicios Públicos fiscalizadores.....	32
2.7.3 Agentes de Aduana.....	33
a) Características Principales del Agente de Aduanas.....	33
b) Escoger un Agente de Aduanas.....	34
2.7.4 Instituciones Privadas Internacionales que facilitan el proceso de Exportación.....	36
a) Organización Mundial de Comercio.....	36
b) Cámara de Comercio Internacional.....	36
c) Organización Mundial de Propiedad Intelectual.....	37
d) Bancos internacionales.....	37

d) Posicionamiento nacional e internacional de SAAM

Hoy SAAM es líder en la prestación de servicios integrados a los Navieros, así como a Exportadores e Importadores nacionales, en todo el proceso de movilización de carga. SAAM posee una red de oficinas a lo largo de todo Chile, Uruguay, Perú, Brasil, Colombia, Ecuador, México y Estados Unidos, respondiendo a la necesidad de globalización, flexibilidad y dinamismo de los mercados actuales.

A nivel global el líder indiscutible del mercado naviero es la compañía Maersk. Esta compañía hace frente al mercado con 108.000 empleados en más de 130 países, estando por sobre CSAV, Nippon Yusen Kaisha (NYK) y la segunda empresa más importante a nivel mundial, Mediterranean Shipping Company (MSC)⁴.

A nivel nacional y latinoamericano el líder es CSAV, compañía aliada a SAAM desde sus inicios pero que en el 2011 se separará de SAAM para mejorar su posición competitiva a nivel mundial. Situación que deja a SAAM con muchas posibilidades de crecimiento y desarrollo a nivel nacional e internacional.

1.2 Labores en SAAM:

El alumno se desempeña dentro de un área especializada en las exportaciones de fruta, en lo que se denomina SUFRUT en SAAM. Esta sección de la compañía hace frente a variados desafíos entre los meses de Noviembre y Mayo que es cuando en Chile los

⁴ Sitio web <http://www.economiaynegocios.cl/noticias/noticias.asp?id=92057> visitado el 05 de Enero de 2012.

	Página
e) Compañías de seguro.....	38
f) Servicios locales.....	39
Capítulo III “El CASO DE UNA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS COMPUTACIONALES A NORUEGA”.....	40
3.1. Identificación de la necesidad de Exportar.....	41
3.2 Descripción del producto a exportar.....	42
3.3 Presentación Empresa escogida ADVITEC.....	42
3.4 Ejemplo de servicio prestado anteriormente.....	43
- Ejemplo del Producto.....	44
3.5 ¿Por qué escoger Noruega?	45
3.6 Proceso de exportación aplicado al caso del envío de servicios computacionales a Noruega.....	45
3.7 Pago de Impuestos en Chile y Noruega por Exportación de Servicios.....	47
3.8 Clasificación Arancelaria.....	48
3.8.1 Constatar Clasificación.....	49
3.9 INCOTERM a utilizar.....	50
3.10 Forma de pago escogida para el Servicio a Exportar.....	50
3.11 Patente Nacional e Internacional para Software y Equipo.....	52
3.11.1 Relación Empresa exportadora de Servicios con las Patentes de Derechos de Autor.....	55

primeros frutos comienzan a tener la forma deseada y requerida por los distintos mercados consumidores de todo el mundo.

1.3 Estructura Organizacional SUFRUT: Área encargada de las Exportaciones de fruta SAAM S.A.

Gerente Área: Mauricio Silva.

Encargado: Juan Mancilla.

Coordinador de Naves: David Cáceres.



Las tres personas mencionadas antes forman parte de la organización documental del área exportaciones de fruta en SAAM S.A.

Luego existen otros cargos que hacen posible el funcionamiento de esta oficina y son clasificados como Administrativos Agenciamiento. Cabe mencionar los siguientes:

- Encargados de generar los conocimientos de embarque o “*Bill of Lading*”⁵ (desde ahora BL) en el sistema EXPORT. Digitadores especializados que ingresan las distintas ordenes al sistema nacional, para luego ser despachados a los interesados en Chile y el exterior.

⁵ Valenzuela, Rodolfo. Comercio Exterior: Todos lo hacen. ¿Y Yo sé?” página 224, Define BL como: “El conocimiento de embarque es un documento que prueba la existencia de un contrato de transporte marítimo, y acredita que el transportador ha tomado a su cargo o ha cargado las mercancías y se ha obligado a entregarlas contra la presentación de ese documento a una persona determinada, a su orden o al portador”. Para mayor cantidad de información al respecto el texto citado se expone en cuanto a las modalidades de conocimientos de embarque existentes, los datos que debería contener, para que sirva el documento, y como se denomina el Conocimiento de Embarque según modo de transporte, pudiendo estos ser del tipo Carretero, Ferroviario, Marítimo/Fluvial, Aéreo o Multimodal.

	Página
Conclusiones.....	56
Bibliografía.....	59
Anexos.....	62

- Encargados de FCN (*Freight Correction Notes*).
- Encargados de Folios e impresión de BL.

1.4 Funciones desarrolladas:

Cargo “Administrativo de Agenciamiento Naviero, Encargado de FCN”.

Jefes Directos: Sr. Juan Mancilla y David Cáceres.

El pupilo desempeña labores de agilización administrativa para quienes utilizan agentes navieros en sus procesos de exportación de frutas. Principalmente enfocado a mantener registro y transmisión de datos a aduanas extranjeras involucradas en el proceso de exportación, donde aquellos datos manifestados representan la voluntad de las partes y se ciñen por la legislación nacional e internacional.

También genera Bill of Lading (BL) corregidos, que posteriormente son entregados a las empresas involucradas, para que así ellos puedan movilizar y retirar sus cargas de los puertos nacionales e internacionales según fuese el caso.

Los BL corregidos son obra de la necesidad de las compañías de enmendar errores de distintos tipos, a continuación se mencionan los más comunes:

- Error de tipeo.
- No saber las cantidades correctas de fruta a embarcar.
- Debido a Aforo Físico, donde se corta el sello del contenedor para verificar la integridad de la carga y la relación de esta con lo declarado a la aduana y las

autoridades competentes, por lo que posteriormente es asignado un nuevo sello que debe ser actualizado en toda la documentación existente.

- Error en el BAF. Tasa relacionada al petróleo, que varía cada 15 días y a veces no se ve reflejada de forma correcta en los documentos.
- Cambio en la fecha de zarpe que refleja el documento.
- Cambio de Consignatario, notificante o incluso, de quien envía.
- Error en la medición de pallets y la consecuente facturación errónea.

Estos errores son arreglados a través de lo que se conoce como FCN, o Freight Correction Note por sus siglas en inglés. Cada compañía levanta una solicitud formal para realizar cambios en los documentos entregados, con el fin de que SAAM pueda dar Fe (Ministro de Fe⁶) de que la información es real y no infringe ninguna Norma legal.

Todo cambio debe ser aceptado por SAAM, luego de corroborarse que lo señalado en la solicitud es cierto y cumple con la normativa nacional e internacional.

Cada FCN debe reflejarse en el sistema utilizado a nivel nacional denominado EXPORT, así como en el documento físico que posee el exportador, al igual que en cada aduana involucrada en el proceso.

La información generada también debe ser exacta en el sistema BDS, o Booking Documental System. Este sistema está siempre online y puede ser verificado por SAAM y las aduanas involucradas en el proceso, principalmente para convenir que existe total y completa voluntad de las partes de generar un intercambio claro y legalmente correcto.

⁶ Art. 195 DFL 30 (Modificación 27.01.2009)

Cada FCN debe ser registrada en forma digital y física por 5 años. Esto según el artículo 7° del DFL 30 que se aplica a todos los documentos relativos a las operaciones aduaneras, en papel o magnéticos, según la forma en que hayan servido de antecedentes en su oportunidad.

Luego de que se verifican los sistemas mencionados anteriormente se genera un mail dando aviso a las aduanas pertinentes, con copia a CSAV y SAAM, donde se describe el cambio generado y se adjunta un documento que muestra el BL antiguo y uno nuevo.

Si no existen errores el proceso se da por finalizado una vez el solicitante recibe su nuevo documento.

1.5 Razones que impulsan el tema a desarrollar

Se escoge el tema de la Exportación de Servicios pues existe la necesidad de establecer los pros y los contras con que cuentan las compañías nacionales al momento de iniciar la tarea de exportar uno de sus servicios. Lo que busca este informe ampliado es unificar las herramientas existentes y hacer de este trabajo una función menos compleja y más eficiente para quien no ha tenido la oportunidad de realizar una exportación previamente.

Este estudio será llevado a cabo en una empresa especializada en crear servicios computacionales, y se busca proyectar la forma base para ingresar de manera correcta a la lejana Noruega a través de la prestación de productos que satisfagan las necesidades de las Compañías Acuícolas dicho país.

CAPÍTULO II: EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

2.1 Planteamiento del Problema

Existe la necesidad de establecer los pros y contras con que cuentan las compañías nacionales al momento de iniciar la tarea de exportar uno de sus servicios. Es necesario unificar las herramientas existentes y hacer de este trabajo una función menos compleja y más eficiente para quien no ha tenido la oportunidad de realizar una exportación previamente.

2.2 Objetivo General y Objetivos Específicos

Objetivo General.

Analizar la exportación de servicios, generando una propuesta al caso de exportación de servicios computacionales a Noruega.

Objetivos Específicos

- Caracterizar la exportación de servicios y describir su situación en Chile.
- Describir el proceso de exportación de servicios, identificando los principales actores que están involucrados.
- Analizar el caso de exportación de servicios computacionales a Noruega, diseñando una propuesta que vele por el éxito de la iniciativa.

2.3 ¿Qué es una Exportación de Servicios?

De forma introductoria al tema que se tratará, y para comprender mejor la naturaleza de los factores, se procede a definir los conceptos que conforman una Exportación de Servicios.

a) ¿Qué es una Exportación?

El D.F.L. Número 30⁷ define una Exportación de la siguiente manera:

“Salida legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior.”⁸

El diccionario de Oxford⁹, describe una Exportación como “El envío de bienes o servicios a otro país para la venta”.

Por lo tanto se puede inferir que una Exportación es una transacción de un bien físico o intangible, generado con bienes nacionales o nacionalizados, y que se realiza entre dos o más partes que se encuentran en países distintos.

⁷ Artículo 2º, ítem4. Decreto por Fuerza de Ley Núm. 30. Ley 20.322. Última modificación 27.01.2009

⁸ Compendio de Normas. Capítulo 1. Resolución N° 0928 – 24.01.08

<http://normativa.aduana.cl/prontus_normativa/site/artic/20070215/pags/20070215151856.html> Visita Sitio Web: 22.10.2011.

⁹ Diccionario de Oxford. <<http://oxforddictionaries.com/definition/export>> Visita Sitio Web: 11.26.2011

b) ¿Qué son los Servicios?

Es menester señalar como será definido un Servicio por la legislación nacional y como es aceptada generalmente a nivel internacional.

Definición de Servicio aceptada por PROCHILE y la CCS (Cámara de Comercio de Santiago):

“A diferencia de los bienes, los servicios no son tangibles, sin embargo estos se encuentran en casi todas las actividades económicas; existen industrias que proveen servicios y otras que apoyan la fabricación para la producción de servicios. Los servicios son prestaciones que a diferencia de los bienes no se pueden ver, tocar, ni almacenar.”¹⁰

Por lo tanto, una vez aclarado que son las exportaciones, se puede señalar que una exportación de servicios será la salida legal de una mercancía intangible para su uso en el exterior. Exportación que en Chile no tiene gravamen arancelario, excepto en lo referente a la adquisición de bienes para poder llevar a cabo el servicio.

¹⁰ “¿Qué son los Servicios?” <http://www.chilexportaservicios.cl/ces/Default.aspx?tabid=3395> Visita Sitio Web: 27.07.2011

2.4 Tipos de Exportaciones de Servicios

Hay cinco categorías generales desde una perspectiva de la promoción de estos Servicios:¹¹

- Servicios de Infraestructura. Estos incluyen la arquitectura, la ingeniería, la construcción, el transporte, la distribución, y los servicios financieros.
- Servicios TI. Estos incluyen la consultoría en computación, el desarrollo de software, el procesamiento de datos, la gestión de bases de datos, y los centros de llamadas.
- Servicios de Negocios (no específicos TI). Estos incluyen una gran variedad de actividades de apoyo a negocios como la investigación & desarrollo, el leasing o mantenimiento de equipos, el estudio de mercado, consultorías de gestión, la traducción, la investigación y la seguridad, etc.
- Servicios Profesionales. Estos incluyen las profesiones licenciadas (otras además de la arquitectura y la ingeniería) como la contabilidad, los servicios legales, los servicios médicos y dentales, las enfermeras, matronas y los veterinarios.
- Servicios de Calidad de Vida. Estos incluyen la educación y entrenamiento, los servicios relacionados a la salud, los servicios de entretenimiento, los servicios culturales, los servicios recreativos, y los servicios deportivos.

¹¹ Guía “Enfoques de la promoción de Comercio para las Exportaciones de Servicios que Posicionan a su País como un Proveedor de la Calidad”.
<http://www.chilexportaservicios.cl/ces/QuiereExportarServicios/GuiasyManualesobreComerciodeServicios/tabid/3524/Default.aspx> Visita Sitio Web: 02.11.2011

La OMC señala que la categoría de servicios comerciales, excluyendo los servicios gubernamentales, se encuentra sub-dividida en transporte, viajes, y otros servicios comerciales.¹² En esta definición señala que transporte cubre todo los tipos de transporte (mar, aire y otros – incluyendo tierra, ríos y cañerías) realizados por residentes de una economía para aquellos de otra, y que involucran el traslado de pasajeros, el movimiento de bienes (Flete), arriendo de medios de transporte con tripulación, y el soporte relacionado a servicios auxiliares.

Respecto a viajes, menciona que incluye bienes y servicios adquiridos por viajantes, para salud, educación u otros propósitos, y por viajantes de negocios.

En otros servicios comerciales se entrega una lista compuesta por 8 puntos. Servicios comunicacionales, de construcción, seguros, financieros, de computación y informática, derechos de autor y tasas por licencias, otros servicios de negocios¹³, y servicios culturales y de recreación.

¹² STATISTICS: INTERNATIONAL TRADE STATISTICS Technical notes “Definitions and Methods, II.2 Trade in commercial services“ http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/technotes_e.htm Visita Sitio Web: 26.11.2011

¹³ Otros servicios de negocios, que comprenden servicios relacionados al comercio, leasing operacional, negocios misceláneos, servicios legales, contabilidad, consultorías de administración, entre otros.

2.5 Situación nacional e internacional en el Área de Exportación de Servicios

Chile en los últimos diez años ha tenido un crecimiento sostenido del orden del 14%-15% por año¹⁴, según cifras del departamento ProChile, donde se señala que Chile exportó US\$ 10.800 millones en servicios para el año 2010¹⁵, siendo las tecnologías y los viajes los productos más importantes de los últimos 10 años.

En Enero de 2011, en una entrevista dada al Diario Financiero¹⁶, el Jefe de Comercio de Servicios de Prochile, Osvaldo Marinao, plantea que estas cifras bien pueden no representar significativamente la realidad, porque a diferencia del comercio de bienes, que contabiliza de forma más exacta sus exportaciones, en el sector de servicios no se ha logrado. En esa oportunidad, el Sr. Marinao sostiene que alrededor de un 60% de los exportadores de servicios no está registrado (porque existe desconocimiento por parte de los exportadores involucrados, o bien porque existe dolo y hay empresas empeñadas en no declarar sus ingresos). De la misma forma, el SII deja de tener estadísticas fiables sobre las transacciones existentes y se perjudica directamente el desarrollo del país y las relaciones bilaterales con los países con que se llevan a cabo las transacciones de comercio internacional. Entre tanto, el Banco Central lleva un registro del comercio transfronterizo y una parte de lo que son los viajes, pero al mismo tiempo, el Sr. Marinao plantea la necesidad de metodologizar el proceso para poder contabilizar todo.

¹⁴ Ver Anexo N°1. Página 62. Contiene gráfico de Exportaciones de Servicios para el período 2001-2010.

¹⁵ “CCS: exportaciones de servicios crecen 25% durante 2010”, www.df.cl, Lunes 28 de Marzo de 2011 / 12:14PM

¹⁶ “Exportaciones de servicios mantendrían tendencia de alza sobre 14% este año”, www.df.cl, Sábado 15 de enero de 2011 | 05:00 AM.

A nivel latinoamericano, ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración¹⁷) señala que desde el año 1992 hacia adelante ha existido un crecimiento estable en las exportaciones de servicios de los países miembros.

Mientras a nivel mundial el grupo de países que conforman la ALADI sigue siendo una mínima competencia para quienes abarcan la mayor parte del mercado de servicios, no deja de ser significativa la capacidad de innovación y crecimiento que han demostrado en lo que va de los últimos años¹⁸.

ALADI representa el 2,35%¹⁹ a nivel mundial en lo referente a exportaciones mundiales de servicios. Entre quienes se destacan por su alto desarrollo del área de servicios, están los países de Estados Unidos, Japón y China. Mientras el líder indiscutible del área son los Estados Unidos, China es el gran productor de Servicios de los últimos años y se encarama a pasos agigantados para convertirse en el principal exportador de servicios del mundo.

¹⁷Definición ALADI. Es el mayor grupo latinoamericano de integración. Sus doce países miembros comprenden a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, representando en conjunto 20 millones de kilómetros cuadrados y más de 500 millones de habitantes. <www.aladi.org>

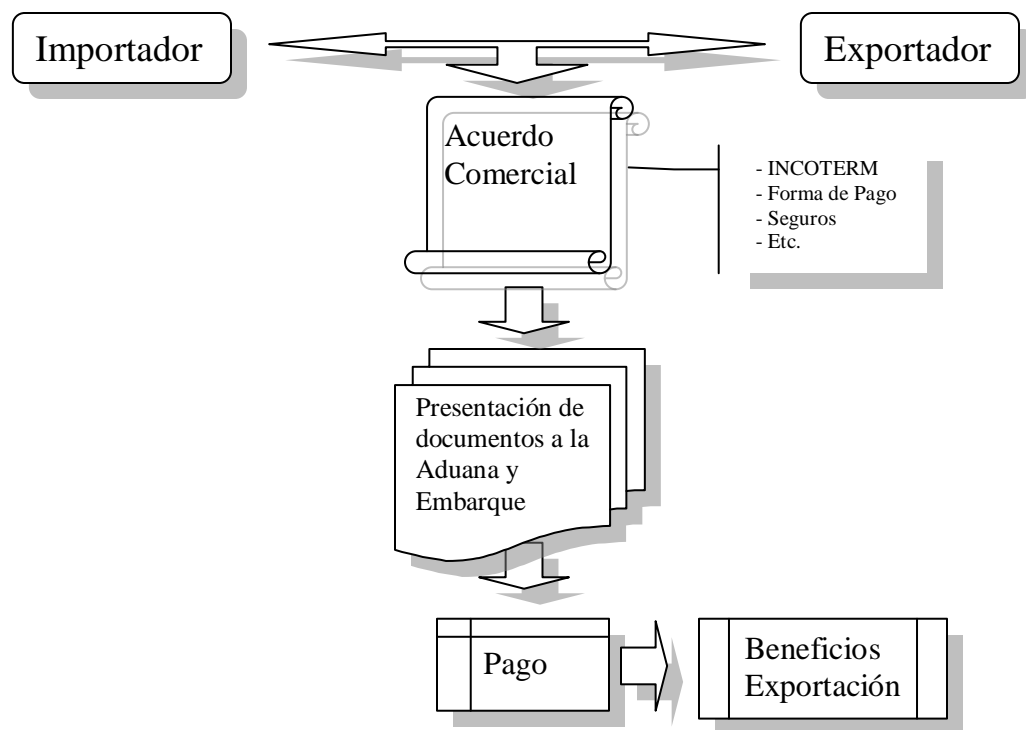
¹⁸ Ver Anexo N° 2. Página N° 63.

¹⁹ Media ponderada según cifras del Anexo N° 2 que corresponde a Exportaciones Mundiales de Servicios por principales Proveedores.

2.6 Proceso de Exportación de Servicios

El proceso de Exportación cuenta con variados participantes que hacen de toda la actividad una de las fuentes laborales más importantes a nivel mundial y que cuenta con una importante proyección de crecimiento para los siguientes 40 años, esto a diferencia de la exportación de mercancías que se puede ver mermada por la falta de recursos como el cobre, petróleo u otros productos.²⁰

2.6.1 Esquema General de Exportación



Fuente: Eduardo Jacquin 2006., Profesor de Comercio Exterior Universidad de Valparaíso.

²⁰ OMC. “El Comercio Mundial en 2010 y perspectivas para 2011”. 7 de Abril del 2011.
http://www.wto.org/spanish/news_s/pres11_s/pr628_s.htm

Primero se realiza un contrato de Compraventa Internacional entre el Importador (Comprador Extranjero) y el Exportador (Proveedor Nacional). El que incluye detalles como INCOTERM²¹, forma de pago, seguros, precio de la mercancía, cantidad, envase/embalaje, transporte y entidades de mediación Internacional.

Luego y según el valor del servicio a exportar. Sobre US\$ 2.000.- del valor base del servicio debemos contratar un Agente de Aduana que gestione la clasificación del servicio²²(esta clasificación también puede ser realizada por la empresa exportadora²³) y el pago de aranceles, y a la vez sea mandante del Exportador frente a la Aduana. Si el valor fuese inferior podemos optar a acercarnos a un Courier nacional, quienes se hacen cargo de la gestión completa del envío del producto. En este paso también debemos contratar un seguro.

Para terminar, una vez completados los puntos anteriores, debemos asegurarnos de recibir el pago de nuestros servicios ya sea a través de una entidad bancaria o de forma directa. Y no se puede olvidar llevar a cabo la declaración de Ingreso de divisas frente al Banco Central y la Tesorería General de la República.

Este esquema no representa todos los procesos que se deben llevar a cabo, siendo necesario expandir los temas en los puntos que se señalan a continuación y de forma más extensa con el apoyo de textos y clases relacionadas al comercio exterior.

²¹ Ver Anexo N° 7 sobre INCOTERMS. Página N° 72.

²² Ver Anexo N° 3. Resolución 3.252 sobre Clasificación de Servicios. Página N° 64.

²³ Ver Anexo N° 4. Solicitud para calificar servicios como exportación. Página N° 68.

2.6.1.1 Contrato y Compraventa Internacional ²⁴

El Contrato de Compra Venta Internacional es el documento más importante de toda transacción comercial y constituye el punto de partida del comercio internacional e instrumento jurídico de la actividad económica mundial.²⁵

El concepto de Contrato de Compraventa Internacional se define como *“El acuerdo de voluntades entre personas (naturales o jurídicas), que residen en distintos países, con la finalidad de transferir la propiedad de un bien corporal mueble, por medio del establecimiento de determinadas condiciones, que obligan, a una de ellas a pagar un precio estipulado, y a la otra a entregar el bien en el plazo, el lugar y bajo las condiciones estipuladas en el acuerdo”*.²⁶

Al momento de realizar el contrato de compraventa internacional se debe contratar un Abogado que lleve a cabo la materialización del documento final²⁷. Mientras una empresa puede realizar el proceso por cuenta propia, puede incurrir en errores básicos y verse enfrentado a inconvenientes que a la larga pueden acarrear un precio mayor al que corresponde por contratar un abogado, ya sea por el costo que acarrea realizar un viaje al extranjero, por litigios internacionales entre otros casos.

²⁴ <http://www.jurisint.org> En este sitio se puede encontrar modelos de contratos en español e inglés para distintos tipos de servicios y bienes que se deseen comercializar

²⁵ Valenzuela, Rodolfo. Comercio Exterior: todos lo hacen ¿y yo sé?, obra citada, página 21.

²⁶ López, Galo. “Gerencia Internacional-Gestión de Contratos.pdf” (Año 2008) página 12. Profesor Universidad de Valparaíso. Cátedra Gerencia Internacional.

²⁷ Ver Anexo N° 5. Página N° 69. Instructivo de Naciones Unidas para realizar un contrato de Compraventa Internacional.

2.6.1.2. Participantes del Contrato de Compraventa Internacional ²⁸

En cada contrato de negocios internacionales, deben existir 2 participantes fundamentales. El exportador y el importador serán quienes estén a cargo de llevar a cabo las bases técnicas para que el negocio llegue a buen fin.

a) Exportador

“Cualquier persona que *exporte* mercancías y que cumpla con las exigencias del Compendio de Normas de Exportación del Banco Central de Chile y con las demás disposiciones legales, reglamentarias y administrativas vigentes”.

b) Importador

“Cualquier persona que *importe* mercancías y que cumpla con las exigencias del Compendio de Normas de Exportación del Banco Central de Chile y con las demás disposiciones legales, reglamentarias y administrativas vigentes”.

Ambas partes serán responsables de cumplir con lo señalado en el contrato final y hacer efectivas los derechos y obligaciones contraídos.

²⁸ Glosario de comercio exterior que incluye las acepciones Exportador e Importador http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/artic/20070228/pags/20070228112848.html

2.6.1.3 Etapas de la Compraventa Internacional

El Profesor Galo López, señala “dos etapas de la Compraventa Internacional; la Comercial (Negociación) y la etapa Operativa (Gestión de Flujos). En la etapa Comercial o de Negociación se gestiona el proceso que por medio de la negociación busca el avenimiento y formalización del acuerdo. Mientras la etapa operativa o de Gestión de Flujos trata el proceso de gestión de las operaciones tendientes al cumplimiento de los acuerdos.”²⁹

En el contrato se debe incluir los datos del vendedor, el objeto del contrato, el nombre de la empresa compradora y el listado de productos objeto del suministro (normalmente en el anexo del contrato).³⁰

- a) En la Etapa Comercial se debe señalar: Precio, Clausula de Compraventa³¹, Medio y vía de transporte, Forma de acondicionamiento de mercaderías, Plazo de embarque, Forma de Pago, Otras formas sobre formas y plazos de cumplimiento de las obligaciones contraídas, Resolución de conflictos.
- b) En la Etapa Operativa se deben gestionar tres flujos; el Flujo Físico (traslado de mercancías), Flujo Documental (flujo de documentos no relacionados al dinero) y el Flujo Contable y de pagos (flujo de documentos relacionados al dinero).

²⁹ López, Galo. “Gerencia Internacional-Gestión de Contratos.pdf”, texto citado, página 13.

³⁰ Ver Anexo N° 5. Instructivo de Naciones Unidas para realizar un contrato de Compraventa Internacional. Página 69.

³¹ Para mayor información referirse al Anexo 7 sobre INCOTERMS. Página N° 72.

2.6.1.4. Formas de Pago de una Exportación de Servicios

Al momento de celebrar la negociación con un cliente extranjero, es necesario definir claramente las formas de pago a utilizar en la compraventa.

Existen tres formas de pago definidas: Carta de Crédito, Cobranza Extranjera y Pago Contado.

- **Carta de Crédito**

“La Carta de Crédito es un Documento que permite al Proveedor Extranjero girar contra el banco Titular que actúa en representación del Comprador Nacional, una cantidad de dinero fijada, previo cumplimiento de las normas establecidas para efectuar dicho cobro. La Carta de Crédito es un producto que se puede solicitar en cualquier Banco Comercial y tiene características muy similares a cualquier crédito de consumo en cuanto a su tramitación y forma de pago. Es una garantía para el vendedor extranjero de que serán cancelados sus productos, y para el importador también presenta ventajas, ya que muchas veces estas Cartas vienen acompañadas de créditos especiales para cancelar los gastos operativos de una importación.”³²

- **Cobranza Extranjera**

Se basa en la mutua confianza entre importador y exportador. Los bancos comerciales no tienen más responsabilidad que seguir las instrucciones de cobro

³² <http://www.chileclic.gob.cl/1542/w3-article-87776.html> Página web visitada el día 10/01/2012

dadas por el exportador (ordenante) al momento de presentar los documentos de embarque para ser entregados al importador (girador), siempre y cuando este último cumpla las condiciones preestablecidas. En esta modalidad, los gastos por concepto de comisiones bancarias son sustancialmente inferiores al acreditivo.

- **Pago Contado**

El exportador envía las mercancías al extranjero bajo el compromiso de que el importador pagará en el momento de recibirlas o en un plazo previamente acordado. El proceso de pago se efectúa a través de giros bancarios, transferencias de fondos, abonos en la cuenta corriente del exportador (cuenta abierta) u otras modalidades, se emplea esta forma de pago cuando existe plena confianza entre exportador e importador. Si el exportador no conoce al cliente, esta forma de pago implica un alto riesgo.

Se utiliza en el caso de exportaciones de bienes altamente perecibles, como animales e insectos vivos y cuando el importador no acepta una carta de crédito.³³

³³ http://www.prochile.cl/exportar_paso_paso/paso_2.php Página web visitada con fecha 10/01/2012

2.7 Actores del proceso de Exportación de Servicios

Se procede a presentar los distintos actores involucrados en el proceso de Exportación de Servicios; tales como las empresas de transporte, instituciones públicas y privadas relacionadas.

2.7.1 Empresas de Transporte Internacional de servicios

Los servicios pueden ser trasladados dependiendo de la naturaleza del mismo. Entonces, si lo que se quiere trasladar es un servicio computacional, se debe hacer a través de la red como también de forma física en un CD, DVD, pendrive, disco duro u otro sistema de almacenaje masivo que permita distintos niveles de encriptación para proteger el contenido del software.

En el caso del traslado de los servicios de calidad de vida, profesionales, de TI o infraestructura se debe hacer a través de una línea aérea, una empresa de transporte especializada, o el auto personal de quienes prestan los servicios.

Para el caso del traslado de servicios específicos de TI que estén relacionados a un software de mucho valor, discos de películas, música, comerciales u otros bienes que en su forma física representan un disco que no cuesta más de \$400.- pero que en su valor de ingeniería y esmero necesario para producir la obra hacen del objeto uno de un valor agregado mucho mayor, será necesario optar por empresas Courier, forwarders, u otras relacionadas:

a) Empresas Courier

Una empresa Courier, será aquella facultada para exportar e importar bienes o servicios a todo el mundo.

“Responsable individual por el intercambio de ítems entre dos o más partes. Los Couriers son usualmente empleados por una compañía que carga tarifas planas a la parte que utiliza el servicio de Courier. Federal Express, UPS, DHL, y la oficina de Correos de Estados Unidos todos ellos emplean Courier para enviar correos y paquetes. Los Couriers son extremadamente importantes en las ciudades ajetreadas porque ellos tienen la capacidad de usar otros modos de transporte como son las bicicletas y motocicletas para maniobrar entre mucho tráfico.”³⁴

Entre los servicios que prestan estas empresas se encuentran el traslado de mercancías, embalaje, almacenamiento, consolidación y desconsolidación de carga, desaduanamiento, envío de documentación, traslado de mercancías peligrosas, seguros, entre otros servicios para exportadores y exportadores nacionales.

Se puede optar a este servicio para envíos menores que requieran ser expeditos. El servicio es el más caro, pero es el más rápido y confiable.

³⁴ Traducción Personal para la definición de COURIER

<http://www.businessdictionary.com/definition/courier.html>.

Texto Original: “An individual responsible for the exchange of items between two or more parties. Couriers are usually employed by a company that charges a flat rate to the party using the courier service. Federal Express, UPS, DHL, and the United States Post Office all employ couriers to deliver mail and packages. Couriers are extremely important in busy cities because they are able to use other modes of transportation such as bicycles and motorcycles to maneuver around heavy traffic”.

Entre las empresas Courier se puede señalar, DHL, TNT y FEDEX entre otras.

b) Forwarders

Una persona o compañía que arregla envíos y documentos de aduana para varios envíos de diferentes empresas, colocándolos juntos para así formar un envío de mayor tamaño.³⁵

Las empresas Forwarder compran el envío de un contenedor hasta un destino determinado y se encargan de vender espacios a empresas más pequeñas que deseen hacer envíos grandes pero no tanto como para llenar un contenedor.

Se considera buena idea utilizar un forwarder para envíos de carga constantes y de mayor tamaño, los valores son menores al de un envío por vía aérea pero toman mayor tiempo.

c) Navieras o Armadores

“Persona física o jurídica propietaria de un buque o facultada para registrar, como propietario, las acciones de un buque. El armador acondiciona o pertrecha el buque para utilizarlo el mismo o arrendarlo (fletamento) bajo contrato por tiempo, por viaje, etc.”³⁶

En inglés: Shipowner, outfitter.

³⁵Definición Forwarder. <http://www.businessdictionary.com/definition/forwarder.html>

³⁶ Glosario Lógico “Asociación Nacional de Agentes de Aduanas”, ANAGENA.
http://www.anagena.cl/prontus_anagena/site/artic/20100810/asocfile/20100810122837/glosario_logistico.pdf Sitio web visitado con fecha 11/01/2012

Estas compañías ofrecen espacio completo en contenedores, por sumas mucho menores a las obtenidas en cualquier otro medio. Con el inconveniente de lograr utilizar todo el espacio pagado es una gran opción al momento de optar por lograr economías de escala.

d) Envío a través de Internet

Es la forma más económica y expedita, pero necesita de buena encriptación para que no sea copiado tan fácilmente y no existe un medio físico de respaldo para el importador.

2.7.2 Instituciones Públicas que facilitan el proceso de Exportación en Chile

En Chile existen variadas instituciones públicas encargadas de facilitar el proceso de Exportación. A continuación se señalan las instituciones consideradas imprescindibles para la Exportación en general como son el Servicio Nacional de Aduanas, el Servicio de Impuestos Internos, ProChile, Banco Central y otras instituciones relacionadas:

a) El Servicio Nacional de Aduanas (www.aduana.cl)

Tiene la facultad de calificar los servicios como exportación y está encargado de fiscalizar y monitorear que se cumplan las formalidades y normas involucradas en las transacciones del comercio exterior. También establece y recauda los derechos, tasa e impuestos vinculados a estas operaciones para posteriormente generar las estadísticas del intercambio comercial de Chile.

Cabe señalar que en la Institución se facilita toda la información necesaria para proceder con una exportación, pero no pueden intervenir en las decisiones de ningún tipo que deba realizar la compañía interesada en exportar. Es por esto que si se les solicita, entregarán un listado de Agentes de Aduana a los que se puede optar, pero son imparciales al momento de tener que escoger. En Puerto Montt, cuando el interesado se acerca a las oficinas ubicadas en San Martín N° 80, será atendido de forma tal que puede recibir directrices para rellenar documentos o llevar a cabo algún paso al momento de exportar, pero en todo momento se señala que en la página oficial del servicio se encuentra toda la información necesaria.

b) Banco Central (<http://www.bcentral.cl/>)

El Banco Central de Chile tiene la responsabilidad de velar por la estabilidad del valor de la moneda y el normal funcionamiento de los pagos internos y externos³⁷

Esta entidad afecta al exportador de forma directa e indirecta, ya sea a través de las políticas de estabilización, por el control de pagos que se exige a las empresas nacionales ya sea que exporten o no. Para cumplir con sus objetivos, el Banco Central dispone de una serie de funciones y atribuciones operacionales relacionadas con las siguientes materias: emisión de billetes y monedas, regulación de la cantidad de dinero en circulación y de crédito, regulación del sistema financiero y del mercado de capitales, facultades para cautelar la estabilidad del sistema financiero, funciones en carácter de

³⁷ Valenzuela, Rodolfo. Comercio Exterior: todos lo hacen ¿y yo sé?, obra citada, página 6

agente fiscal, atribuciones en materia internacional, facultades relativas a operaciones de cambios internacionales y funciones estadísticas.

c) Servicio de Impuestos Internos (www.sii.cl)

Esta Institución Pública está involucrada en las exenciones y devoluciones de IVA a las que pueden estar afectas nuestras exportaciones conforme a la normativa vigente. Es necesario destacar que en Chile las Exportaciones están exentas del pago de impuestos, por lo que solo se deberá tener en cuenta los impuestos del país importador.

d) PROCHILE (www.prochile.cl)

En Chile, la entidad encargada de fomentar y promover las exportaciones del país es Prochile, fue creada en 1976 y busca potenciar a pequeños empresarios, exportadores, y organizaciones de Pequeños Empresarios Elegibles. Esta institución pública, también es la encargada de proveer a la empresa nacional con estudios varios referentes a mercados extranjeros, cobrando tarifas nominales para cada estudio solicitado.

e) Servicios de Agentes de Aduana

Ambas definiciones establecen las características con que debería contar cada agente de aduanas.

El Servicio Nacional de Aduana define al Agente de Aduana de la siguiente manera:

“Profesional auxiliar de la función pública aduanera, cuya licencia lo habilita ante la

*Aduana para prestar servicios a terceros como gestor en el despacho de mercancías
Art.220 Ordenanza de Aduanas.”*

La ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) los define así:

*“Persona autorizada por la aduana o habilitada ante ésta por la autoridad competente,
para despachar mercaderías por cuenta ajena. También llamado Agente Aduanal o
Aduanero, Despachante de Aduana, Corredor Aduanero.”*

f) Otros Servicios Públicos fiscalizadores

Según la naturaleza de los insumos, servicios o procesos involucrados.

Entre estas compañías podemos encontrar:

- SAG. Servicio Agrícola y Ganadero. Entidad involucrada en la documentación relacionada a la carga agrícola y ganadera.³⁸
- Ministerio de Salud. Dirigido a la documentación fitosanitaria, documentación de salud de aquellos que deben ingresar o salir del país, entre otras funciones.
- Carabineros.
- PDI. Relacionados a los permisos de ingreso y egreso al país, entre otras funciones.
- SERNAPESCA. Para exportación de productos pesqueros.
- Ministerio de Relaciones Exteriores. Para legalizar documentos.

³⁸ “Temas sanitarios y fitosanitarios” Sitio web visitado con fecha 18/01/2012
http://www.acuerdoscomerciales.cl/sanitarios_fitosanitarios.htm

2.7.3 Agentes de Aduana

Debido a la importancia e injerencia con que cuentan en el proceso de exportación, ya sea en los documentos necesarios para llevar a cabo cada transacción o por la agilidad que le pueden entregar a los servicios, se vuelve necesario analizar de forma más extensa las propiedades y algunos de los procesos más importantes que realizan los agentes de Aduanas con que se deberá trabajar en las exportaciones de Servicios.

En Chile los Agentes de Aduana están regidos por la Ordenanza de Aduana DFL 30³⁹, del año 2006.

a) Características Principales del Agente de Aduanas:

- Ser Mandante del Exportador o Importador.
- Ser Ministro de Fé.
- Es quien se relaciona con la Aduana bajo mandato del cliente.

También podemos señalar otras características operacionales como son:

- Presenta documentos de Ingreso y Salida ante la Aduana.
- Es solidariamente responsable con su mandante ante el Fisco (Aduana).
- Para efectos legales a esta entidad se le considera “ente público”.

³⁹ Ordenanza de Aduana. Decreto por Fuerza de Ley Número 30.
http://normativa.aduana.cl/prontus_normativa/site/artic/20070213/pags/20070213171854.html Esta ordenanza legisla las acciones del comercio exterior, señalando definiciones del proceso, derechos y obligaciones con que cuentan los participantes de cada transacción comercial.

El exportador o importador que desee llevar a cabo una operación aduanera superior o igual a los USD 2.000,00 (valor base) deberá contactarse de forma obligatoria con un Agente de Aduanas.

A nivel nacional existe una base de datos online que es actualizada cada cierto tiempo por el Servicio Nacional de Aduanas⁴⁰ (SNA). Si analizamos el listado completo, se puede ver que la mayoría de las oficinas mencionadas se encuentran ubicadas en Santiago o Valparaíso, pero esto no quiere decir que en regiones no existan agentes especializados, es solo que las oficinas centrales están donde hay mayor concentración de movimientos del comercio exterior.

b) Escoger un Agente de Aduanas

Al momento de escoger un Agente de Aduanas es posible acercarse a cada uno de ellos y realizar un análisis personal de cómo están trabajando, cuáles son sus fortalezas y cuáles son sus debilidades. También debemos tomar en cuenta cuán lejos están ubicadas las oficinas del Agente de Aduanas respecto al lugar en donde se desarrollará la exportación⁴¹, y la relación calidad/precio de los servicios solicitados.

Existen agentes especializados en exportación de fruta solamente, así como hay algunos dedicados a carga suelta (sal, chip entre otros), exportación de vehículos, artefactos

⁴⁰Base de datos de Agentes de Aduanas en Chile: página web
http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/artic/20070322/pags/20070322175056.html

⁴¹ Acotación tomada de varios actores que trabajan en Comercio Exterior, y que hace caso a la entrega de documentos en tiempos más cortos, y el evitar problemas con la demora de envíos a través de compañías de correos.

electrónicos u otros bienes y servicios. De todas formas cada uno de ellos está facultado para llevar a cabo la exportación o importación que se desee realizar, sea cual sea el servicio.

Por ejemplo, en Valparaíso existe el Agente de Aduanas “Manuel Gómez Mellard”, que está especializado en Importación de Autos principalmente, lo que no quiere decir que no pueda hacer de Agente en otros casos, pero el Sr. Orlando Torres⁴², apoderado de la empresa, señala que el área más importante en que se desenvuelven es en la de importación de vehículos, pues las operaciones de menor tamaño son consideradas problemáticas e involucran papeles que demoran sus procesos cotidianos.

Luego, La Agencia de Aduanas “Carlos Durán”, con oficina central en Valparaíso presenta un buen prontuario entre quienes se desenvuelven en el comercio exterior, por lo que es una buena opción al momento de querer comenzar a exportar. El Sr. Rigoberto Pérez⁴³ facilita aún más el proceso al entregar herramientas y consejos sobre los pasos a seguir en una exportación, aclarando que no existe un cobro relacionado a asesorías y estableciendo la necesidad que tiene el exportador o importador de establecer una buena relación con su Agente de Aduanas, para así lograr un alto grado de eficacia y eficiencia al momento de realizar la entrega del producto final.

⁴² Entrevista Apoderado Orlando Torres, Agencia de Aduana “Manuel Gómez Mellard”, Mes de Octubre del año 2009.

⁴³ Pérez, Rigoberto, Ejecutivo Comercial. www.agenciaduran.cl En entrevista telefónica realizada el día 2 de Marzo de 2011.

2.7.4 Instituciones Privadas Internacionales que facilitan el Proceso de Exportación

Es necesario establecer cuáles son las instituciones privadas que complementan las transacciones internacionales, haciendo el proceso cada vez más expedito, menos complejo y con mayores garantías

a) Organización Mundial de Comercio (OMC)⁴⁴

Esta Organización fue creada el 1º de enero de 1995 para fomentar la apertura del comercio mundial. Se considera un foro para que los gobiernos negocien acuerdos comerciales y un sitio para resolver diferencias comerciales.

Fue creada por las negociaciones de la Ronda de Uruguay entre 1986 y 1994 y cuenta con 153 países miembros al 23 de julio de 2008 y tiene sede en Ginebra, Suiza.

b) Cámara de Comercio Internacional (CCI)⁴⁵

Fue fundada en 1919 con el principio de servir el mundo de los negocio promoviendo las transferencias e inversiones, abriendo mercados para bienes y servicios y el libre flujo de capital.

Las funciones de la CCI son muy variadas, y van desde el arbitraje y resolución de conflictos, hasta la lucha contra la corrupción o el combatir contra el crimen comercial.

Desde que se abrió la corte Internacional en 1999 ha recibido más de 500 casos al año.

⁴⁴ ¿Quiénes somos? “Entender la OMC”

http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/who_we_are_s.htm

⁴⁵ Sitio web de la Cámara de Comercio Internacional”. www.iccwbo.org

La CCI también es la encargada de los INCOTERMS utilizados a diario en el comercio exterior.

c) Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI⁴⁶)

Establecida por la convención de la OMPI en 1967 con mandato de sus estados miembros para promover la propiedad intelectual (P.I.) a través de la cooperación mundial entre los estados y en colaboración con otras organizaciones internacionales. Sus oficinas están en Ginebra, Suiza.

Cuenta con nueve objetivos estratégicos que fueron adoptados y revisados por los países miembros el año 2008/09, y funcionarán desde el 2010 hasta el 2015.

En Chile la OMPI cuenta con 2 oficinas en Santiago, relacionadas con el registro de la Propiedad Intelectual y la Propiedad Industrial.

d) Bancos internacionales

“Empresas financieras que aseguran a las partes el flujo de los pagos, según las instrucciones que reciban de cada una de ellas.”⁴⁷

⁴⁶ Sitio Web. www.wipo.int World Intellectual Property Organization.

⁴⁷ López, Galo. “Gerencia Internacional-Negocios_Internacionales.pdf” (Año 2010) página 21. Profesor Universidad de Valparaíso. Cátedra Gerencia Internacional.

Estas empresas serán las encargadas de otorgar las cartas de crédito y ayudar en la gestión de cobranza extranjera por lo que es necesario verificar si el banco a utilizar realiza estos trámites con el país a exportar.

Hasta Junio del 2008 existían 18 bancos establecidos en Chile según la Superintendencia de Bancos y 5 Sucursales de Bancos Extranjeros más un Banco Estatal que corresponde al “Banco del Estado de Chile”.⁴⁸

Todos estos bancos realizan trámites al resto del mundo con algunas excepciones respecto al riesgo país, lo que conlleva también a un mayor o menor valor de la prima a cancelar al momento de contratar un servicio.⁴⁹

e) Compañías de seguro

“Empresas aseguradoras mediante las cuales se administran los riesgos que implican los Negocios Internacionales.”⁵⁰

Las aseguradoras que prestan servicios de cobertura a exportaciones son primordiales en cada embarque pues mediante el pago de una prima por parte de quien contrata el

⁴⁸ Sitio web visitado con fecha 11/01/2012.

<http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice=1.2&idPublicacion=300000000000076&idCategoria=2>

⁴⁹ En entrevista personal realizada el día 7 de Junio de 2011 al Sr. Juan Correa, Encargado de Comercio Exterior, BCI Puerto Montt.

⁵⁰ López, Galo. “Gerencia Internacional-Negocios_Internacionales.pdf” (Año 2010) página 22. Texto citado.

seguro, el asegurador se obliga a cancelar una suma de dinero por daños o resarcir el daño que puede recibir un bien.

f) Servicios locales

Conjunto de prestaciones –en origen y/o destino- que permiten el traslado, custodia y aseguramiento de las mercancías.

CAPÍTULO III: CASO DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS COMPUTACIONALES HACIA NORUEGA.

Se plantea un proceso de Exportación de Servicios para el caso de la empresa privada ADVITEC. Principalmente la exportación de Software Exclusivo que se produce en esta compañía nacional, así como la importación de maquinarias y partes para la creación e inclusión de valor agregado a nuevos sistemas utilizados para la exportación de estos productos a Noruega.

La idea de producir este servicio en Chile y exportarlo hacia Noruega, nace del constante crecimiento del mercado de cultivo de peces a nivel global y de la necesidad de la industria noruega de contar con un servicio de calidad y de menor valor comercial que el que reciben en su propio país.

Se señalarán valores modificados que sirven como base y guía al momento de tomar la decisión de realizar una Exportación de Servicios. Para el caso práctico el cliente es el adecuado y solo se llevará a cabo el envío del servicio final, no haciendo el análisis de mercado, calculo de demanda u otro proceso relacionado.

El informe se trabaja sobre la premisa de que el producto está siendo requerido con urgencia en un país extranjero y debe ser exportado a la brevedad, por lo tanto lo más importante es comprender las bases legales y técnicas de las exportaciones.

Entonces se dará paso a las nociones básicas para llevar a cabo el envío de las mercancías y los parámetros a seguir para completar la transacción del producto.

3.1 Identificación de la necesidad de Exportar

Junto con reconocer las capacidades con que cuenta actualmente la empresa escogida, se identificaron las necesidades de expandirse y optar por nuevos mercados que pudieran acoger la oferta entregada hasta el momento. Las ventajas de producir el servicio en Chile respecto a valores de producción a lo que se enfrentan muchas compañías en sus países correspondientes, llevan a la tercerización de servicios. En Chile y la empresa señalada existe un alto enfoque al cumplimiento de metas y al trabajo profesional. Cada proyecto es tomado como un gran proyecto y se realiza buscando un producto eficiente y eficaz por lo que no es complejo competir con grandes potencias mundiales en lo que se refiere a muchas áreas de producción.

La experiencia del Ingeniero principal de la compañía, y los beneficios económicos que se producirán una vez se logren llevar a cabo la venta de los servicios ofrecidos, hacen de esta oportunidad una necesidad importante.

El nicho detectado fortalece la necesidad de realizar una estrategia de comercio exterior, que identifique las necesidades futuras relevantes y establezca los parámetros iniciales que deben ser monitoreados y tomados en cuenta al momento de realizar una transacción de compraventa internacional.

3.2 Descripción del producto a exportar

El producto a exportar es un Software que incluye un sistema automatizador y controlador de procesos en función de los requerimientos de cada empresa. Así como la implementación de visión artificial con cámaras de vigilancia y otros sistemas.

Se busca hacer entrega de una caja completa con instalación de hardware e implementación del software junto con manuales que expliquen el funcionamiento de los sistemas.⁵¹

3.3 Presentación Empresa ADVITEC

Advitec, es una compañía de servicios de Ingeniería Informática que está establecida en Puerto Montt, décima región de los lagos, Chile. Fue fundada el año 2007, por el Señor Steve Hernáez luego de haberse desempeñado por varios años en la implementación de programas de cultivo de peces que resolvían automáticamente las funciones básicas del personal, y las planteaba en un software que procuraba resolver o dar aviso prematuramente a quienes estuvieran a cargo de los procesos.

⁵¹ Señalado por el Sr. Steve Hernáez, propietario de Advitec.

3.4 Ejemplo de servicio prestado anteriormente

El año 2009 se generó un sistema informático, capaz de verificar continuamente las distintas variables existentes en cada jaula que utilizaba la empresa noruega para la producción de peces. Generando informes que señalaban continuamente donde existía algún problema o donde se necesitaba revisar algún proceso. Este sistema entregaba la posibilidad de revisar de forma online el proceso y así monitorear continuamente la producción. El software fue avaluado en un coste total de aproximadamente US400.000 cuando fue producido en Chile el año 2009, y según las condiciones del mercado noruego tendría un valor 2 veces mayor si fuese producido en Noruega por lo que al agregarle el margen que desee obtener la compañía señalada se visualiza la exportación como un buen negocio a corto y mediano plazo.

△ Ejemplo de Producto a la medida.

Ejemplo de Herramientas de Visión Artificial utilizadas en el desarrollo

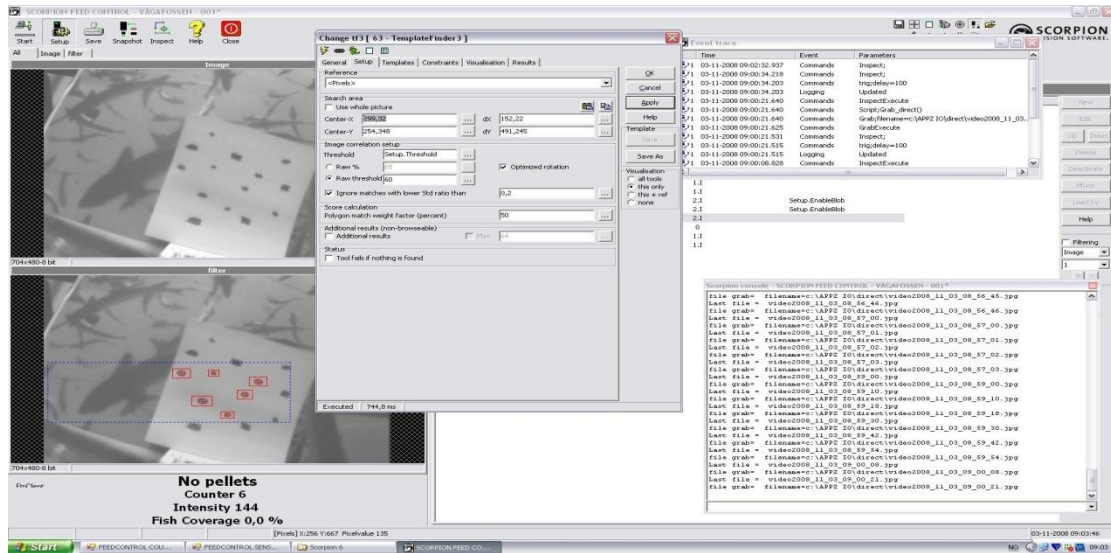


Fig. 2 Software que ejemplifica el seguimiento del pellet para alimentar peces.

Test Unit AFS



Fig. 1. Panel principal de Control Automático de alimentación. Utilización de PLC y MI.

Notar que este servicio fue implementado por una empresa chilena en Noruega.

3.5 ¿Por qué escoger Noruega?

Principalmente por la estabilidad económica de las empresas noruegas⁵², quienes también son especialistas en producción de peces y cuentan con tecnología de punta que los ayuda a mantenerse como el número 1 a nivel mundial en esta área⁵³.

Noruega cuenta con 800 instalaciones relacionadas con la piscicultura y la recepción y procesamiento de peces salvajes.

El fundador de ADVITEC desarrolló un sistema en Noruega por 2 años, por lo que el país y su cultura no son un enigma.

En Noruega la mayor parte de la población del país habla inglés, lo que es favorable para negociar y llevar a cabo las transacciones de comercio exterior, también hablan Norsk como lengua materna, pero estudian inglés desde el 2º año de clases por lo que un alto porcentaje habla este idioma de forma excelente.

3.6 Proceso de exportación aplicado al caso del envío de servicios computacionales a Noruega

Siguiendo la lógica del proceso planteado en el segundo capítulo, lo primero será llevar a cabo el contrato de Compraventa Internacional en conjunto con el importador noruego; contrato que incluirá la mejor opción en lo referente al Incoterm a utilizar en lo que

⁵² Central Intelligence Agency, THE WORLD FACTBOOK, Norway, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/no.html>

⁵³ Ver Anexo N°6. Página N° 71. Cifras Asociación de la Industria del Salmón de Chile A.G.

respecta a la situación actual de la empresa exportadora. Este será DDP y se explica en el punto 3.9 el porqué es la mejor opción para este caso.

En el rubro de producción de software se utiliza cobrar previamente, un alto porcentaje del valor total del producto final, y en este caso se buscará lograr un avance del 50% del valor final. Primero para asegurar que no se cancele el contrato de forma unilateral y segundo para poder costear los gastos de maquinaria que se deben adquirir para producir el software y sus componentes físicos (cámaras, micrófonos, sensores, etc.).

Los plazos de embarque, de entrega, medio de transporte, precios, lugar de resolución de conflictos serán establecidos de forma mutua e irán descritos en el contrato final.

Una vez firmado el contrato de compraventa internacional ambas partes deben cumplir con sus obligaciones. El importador noruego debe cancelar el porcentaje señalado y el creador del software debe iniciar las tareas de producción del programa a la medida. Mientras el software es creado, la empresa Advitec opta por acercarse a DHL para confirmar la llegada del producto a OSLO. DHL cobra alrededor de \$280.000.- por el envío de un paquete que incluye el software y una caja de hardware que mide 40x40x30 centímetros, que incluye los materiales necesarios para dar inicio a las funciones del software. DHL también tiene facultades de Agente de Aduanas por lo que no es necesario contratar un agente. Además DHL ofrece el servicio de pago de aranceles, servicio de entrega hasta la puerta de la empresa en Noruega e incluso cuenta con seguros para proteger la carga.

3.7 Pago de Impuestos en Chile y Noruega por Exportación de Servicios

Se debe recordar que en Chile no se pagan Impuestos por las Exportaciones. No así en Noruega en donde se deben cancelar ciertos impuestos (ver www.toll.no) al momento de ingresar alguna mercancía.

En Chile existe PROCHILE para realizar estudios a pedido sobre economías en las que estemos interesados en invertir tiempo generando negocios.

PROCHILE facilita estudios de mercado internacional por \$20.000.- normativas de importación por \$10.000.-, estudios de situación arancelaria por \$3.000.- entre otros tantos como son las cifras específicas de exportación de un producto nacional, estadísticas extranjeras de importación, precios internacionales y normas de origen.⁵⁴

De todas formas, para este caso en especial, se opta por DHL; compañía que cancela cualquier arancel que deba pagar la carga al ingresar a Noruega y lo cobra al exportador una vez ha sido realizada la entrega final. Este servicio tiene un valor extra mínimo que no supera los \$15.000.-

⁵⁴ Ver sitio web. http://rc.prochile.gob.cl/servicios/estudios_pedido Visitado con fecha 11/1/2011

3.8 Clasificación Arancelaria

Este proceso es realizado por el Agente de Aduanas, la empresa de transportes contratada o por la misma empresa interesada en exportar⁵⁵. Es de suma importancia que sea generado de forma correcta pues significará problemas con la ley en un futuro cercano, lo que incluye el pago de los impuestos evadidos y altas multas de dinero.

Para el caso del servicio tomado como referencia, la clasificación será la siguiente:

Grupo: **1070** Servicio: **10700060** Inclusiones: Servicios de diseño de software original.

Incluye: El diseño de software original. Se trata de aplicaciones para un uso específico (“a la medida”), distinto del software estándar o empaquetado.

Grupo: **1070** Servicio: **10700070** Inclusiones: Servicios de apoyo técnico en Computación e Informática (mantenimiento y reparación), por vía remota (internet).

El servicio incluye las siguientes características:

- ❖ Diagnóstico y reparación de problemas en el software utilizado por el cliente, incluso recuperación de bases de datos.
- ❖ Mantenimiento y soporte de aplicaciones computacionales, incluso sintonía “tunning” de aplicaciones o de bases de datos
- ❖ Repotenciación de software (“upgrade”) y suministro de parches y actualizaciones.
- ❖ Diagnostico de problemas en el hardware utilizado por el cliente
- ❖ Auditoria o evaluación de operaciones computacionales
- ❖ Evaluación y documentación de un servidor, o de componentes de redes o procesos

⁵⁵ Ver Anexo N° 4. Página N° 68. Solicitud para calificar servicios como exportación.

- ❖ Medición de capacidades y rendimientos
- ❖ Servicios de seguridad o de recuperación de datos de clientes.

“Exclusiones: Ambos servicios no incluyen Actividades realizadas en el extranjero”

De la oración anterior se resuelve que si una empresa contratante del servicio no puede implementar por su cuenta el producto, deberá pagar por un servicio de asistencia en el país a implementar, en este caso Noruega, y ADVITEC no se verá afecto a la “clasificación” del nuevo servicio.

3.8.1 Constatar Clasificación

El SNA entrega la posibilidad de constatar una clasificación haciendo envío de una carta dirigida al Servicio Regional de Aduanas de la Quinta Región. Debe ir dirigida al Director de Aduana, Señor Rodolfo Hector Alvarez Rapaport a la Dirección Nacional de Aduanas, Plaza Sotomayor 60, Valparaíso. Casilla 1720.⁵⁶

El Señor lorenzo Silva Aguila del Servicio Regional de Aduanas de Puerto Montt señala que es necesario obtener una respuesta Oficial si existe duda sobre la clasificación del servicio, y es categórico al señalar la necesidad de cada Exportador, Importador y Agente de Aduanas, el hacer este proceso, pues si existiese algún error en el proceso, el SNA puede realizar un aforo físico o documental y, determinar multas y el pago de los

⁵⁶ Sitio web http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/artic/20070227/pags/20070227162802.html visitado con fecha 6/01/2012

impuestos evadidos en casos que así lo ameriten, pero recalca que existiendo un documento que respalde la clasificación, no debiese existir problema alguno.

3.9 INCOTERM a utilizar

Debido a la distancia del mercado elegido, y de lo delicado que puede llegar a ser el envío de un sistema computacional, ADVITEC procede a trabajar principalmente con la cláusula DDP (Delivered Duty Paid)⁵⁷.

La ventaja de la INCOTERM DDP es que busca proteger la mercadería hasta las oficinas de quien solicite el servicio, el seguro está incluido en el transporte, y no es necesario establecer lazos con otros agentes excepto el Courier y el Agente de Aduana.

Se considera más expedito el proceso de esta forma, en caso de siniestro la empresa Courier tiene mayores atribuciones para hacer seguimiento al traslado, así mismo como la empresa que envía el producto.

En caso de que el software se extraviase existe solamente 1 empresa que estaría en contacto con el producto, por lo que las responsabilidades finales en caso de pérdida son de la empresa Courier. Las responsabilidades serán totalmente de esta empresa y no será muy complejo revisar quien es el culpable en caso de siniestro.

Debido al servicio extra que prestan algunas empresas Courier en referencia al pago de impuestos en destino, es posible pagar una pequeña suma extra para que estos sean

⁵⁷ Ver Anexo N° 7. Página 72. INCOTERMS

pagados por la empresa de transportes y reembolsados en Chile por la empresa contratante, lo que hace mucho más simple la transacción internacional para empresas con mínimo conocimiento de comercio exterior en ambas partes de la compraventa, y en especial para la empresa Advitec que espera realizar entre 1 y 2 exportaciones anuales.

3.10 Forma de pago escogida para el Servicio a Exportar

Debido a las condiciones del servicio a exportar, como el alto valor comercial, distancia del viaje que deberá realizar la mercancía, y tiempo requerido para la producción del servicio final, se espera que en el momento de negociar el contrato se pueda establecer el pago del 50% al momento de iniciar la producción del servicio, y el 50% restante una vez el sistema esté ubicado en Noruega y funcionando.

En caso de que el cliente en Noruega necesite mayores garantías se ofrecerá gestionar el pago de los servicios a través de una Carta de Crédito, pues esta hará más expeditos los pagos y entregará mayor confiabilidad para el cliente en el país escogido.

En Chile, los bancos ofrecen sus servicios en conjunto en un alto número de países y entre estos por supuesto que está incluido Noruega. Este país cuenta con una buena reputación a nivel mundial y el riesgo país está catalogado como el más bajo con un 1,6% de posibilidad de *default*⁵⁸.

⁵⁸ Suspensión de pagos. Definición sitio web <http://www.fundeu.es/recomendaciones-union-europea-default-mejor-suspension-de-pagos-impago-y-cese-o-cesacion-de-pagos-106.html> Visitado el día 25/08/2011

El atentado ocurrido en Oslo en Julio del 2011 puede generar ciertas desconfianzas en el sector de la banca al momento de entregar servicios con bancos en Noruega, pero en vista de los antecedentes existentes se considera esto no será así principalmente debido a que fue una acción individual y sin precedentes connotados en la historia reciente del país.

3.11 Patente Nacional e Internacional para Software y Equipos.

Una definición Internacional de Derechos de Propiedad Intelectual se puede encontrar en la página oficial de World Trade Organization⁵⁹.

“Derechos sobre la propiedad de las obras de creación, es decir, las obras literarias y artísticas (protegidas por el derecho de autor), las invenciones (protegidas por patentes), los signos identificadores de los productos de una empresa (protegidos por marcas de fábrica o de comercio) y demás elementos de la propiedad industrial.”

En Chile, INAPI (Instituto Nacional de Propiedad Intelectual) cuenta con un conjunto de herramientas favorables para la clasificación de Propiedad Intelectual (P.I.)

Para el caso de la patente Nacional e Internacional, debe verificarse si existe el servicio a crear en otros países del mundo a través de bases de datos existentes como ESPACENET, PATENTSCOPE, LATIPAT, etcétera, para no incurrir en una forma

⁵⁹ Definición extraída del sitio web. http://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/glossary_s.htm
Visita con fecha 11/11/2011

doble de patente, donde el producto ya esté patentado y se pueda recibir una multa de acuerdo a la Ley 19039, por un monto de 25 a 1000 UTM y además lo que exija el dueño.

Cuando una compañía cree software original, para poder proteger tal creación y establecer los Derechos de Autor correspondientes, deberá tramitar la solicitud internacional de patente (PCT) a través de la OMPI y a la vez registrar los derechos de autor a nivel nacional⁶⁰ e internacional.

En Chile el Registro de la PI está regulado por la Ley 17336⁶¹ donde se puede encontrar los derechos y obligaciones con que cuenta el creador de dicho objeto de registro, así como los valores que debe cancelar para conseguir ser dueño de la PI del mismo.

La propiedad intelectual está integrada por derechos de carácter personal y patrimonial, que atribuyen al autor la plena disposición y el derecho exclusivo a la explotación de la obra, sin más limitaciones que las establecidas en la Ley⁶².

El autor de este informe plantea la necesidad por parte del lector de enfrentarse a la disyuntiva existente respecto a las patentes intelectuales y derechos de autor a nivel nacional e internacional. Existen variados estudios y grupos de personas que plantean las

⁶⁰ Registro de Propiedad Intelectual: Inscripción de una obra (Sitio web Trámite fácil del gobierno de Chile) <http://www.chileclic.gob.cl/portal/w3-article-46526.html>, para mayor información sobre los registros de propiedad intelectual Internacional ver <http://www.wipo.int/patentscope/es/publications/>

⁶¹ Ley 17336, “PROPIEDAD INTELECTUAL”, Ministerio de Educación Pública, <http://www.leychile.cl/N?i=28933&f=2010-05-04&p=>, Fecha Publicación 02-10-1970, Ver Art 3º, cap. 16. Pág. 2, Art 37Bis, Pág. 12, Art 76. Pág. 27

⁶² Ley de Propiedad Intelectual Española. <http://civil.udg.es/normacivil/estatal/reals/Lpi.html>

ventajas y desventajas⁶³ del formato actual con que fueron establecidos, mostrándonos que mientras existen beneficios comerciales para quien fue capaz de crear un producto, a la vez se merma el avance en esas materias pues las patentes intelectuales establecen largos periodos de gracia (En Chile corresponde a toda la vida del autor y 70 años post mortem) para que el dueño pueda lucrar y queda establecida una prohibición de pensar en una modificación pues puede conllevar a juicios y problemas legales para el futuro. De todas formas la Ley 17.366 reconoce la existencia de un “patrimonio cultural común” que le otorga la característica de dominio público a la obra. Estas obras del patrimonio cultural común pueden ser utilizadas por cualquiera, siempre que se mencione la autoría de la obra y se respete su integridad.

La disyuntiva está planteada y es necesario no olvidar el tema y seguir regulando el funcionamiento de los derechos de propiedad intelectual en Chile y a nivel mundial para poder ser una sociedad más justa y más preparada para el futuro.

⁶³ En Argentina está la Fundación Vía Libre <http://www.vialibre.org.ar/> , en Chile está “Trato Justo para todos” <http://www.tratojustoparatodos.cl> , El Proyecto GNU de software Libre se expresa sobre porque no les parece el término “Propiedad Intelectual” <http://www.gnu.org/philosophy/words-to-avoid.es.html#IntellectualProperty>

3.11.1 Relación Empresa con las Patentes de Derechos de Autor.

Advitec debe considerar indispensable tramitar la solicitud internacional de patente a través de la OMPI e INAPI cada vez que un nuevo proyecto sea concretado.

Cada software requiere de un alto número de horas/hombre equivalentes a aproximadamente 5 meses de trabajo de 2 ingenieros en cada proyecto. Es debido a este alto nivel de dedicación hacia cada producto que es indispensable soslayar cualquier posibilidad de reproducción, hurto, copia u otra forma de menoscabo sobre el producto final, a través de la licencia y derechos de autor necesarios para los servicios entregados. Chile y Noruega son estados miembros de La OMPI por lo que puede ser usado o establecido por las partes que firmen un contrato de compraventa internacional, como ente mediador en caso de conflicto.

Para no pagar derechos extras en consideración al uso de Software como Windows, Excel y otros programas utilizados en programación, Advitec decide optar por Software Libre GNU (General Public License) y programar a través de librerías de Linux. Si bien el software es generado en un programa de libre acceso, es posible generar una licencia por un programa llevado a cabo en este sistema operativo y por consecuente, es posible lucrar como se hace con la venta del producto final. La misma licencia GNU permite entregar servicios de asesorías y servicios técnicos que incluyen un valor, y no son gratis como si lo es el software utilizado para la producción del servicio.

CONCLUSIONES

El estudio de los negocios internacionales, forma parte obligatoria para quienes busquen comenzar a exportar o importar productos o servicios en Chile y hacia el exterior.

A nivel nacional existe un alto número de actores involucrados, muchos documentos y mucha información. Esto genera que el realizar transacciones de comercio exterior sea descartado por muchas empresas antes de intentar formar parte del círculo de exportadores e importadores del país.

Frente a esta situación de complejidad y exceso de información, se procedió a escoger una parte de los tipos de exportaciones e importaciones existentes. Se realizó una caracterización de una exportación de servicios, para luego generar una propuesta según el caso de una exportación de servicios computacionales a Noruega.

Primero se recopiló información de distintos medios cibernéticos, procesando los datos entregados en sitios oficiales y comparándolos con noticias de medios nacionales e internacionales dedicados al tema en particular. También se realizaron consultas a personas directamente relacionadas al comercio exterior como empleados de los principales actores involucrados en el proceso.

Entonces, como conclusión se puede inferir lo siguiente en el primer objetivo escogido sobre la caracterización a la exportación de servicios y la descripción de su situación en Chile. Este tema deja de ser indiferente, se entregan conceptos básicos a tomar muy en cuenta en lo referente a la exportación de servicios, y se puede observar una evolución positiva a nivel nacional e internacional en el rubro señalado.

Como segundo objetivo planteado referente a la descripción del proceso de exportación de servicios, identificando los principales actores que están involucrados. Se logra el objetivo de describir el proceso de forma simple, clara y concisa. Una vez han sido reducidos los actores involucrados y se les ha dado un lugar específico en la cadena de valores para una exportación de servicios, el proceso deja de ser tan complejo y se vuelve más eficiente para quien no ha tenido la oportunidad de realizar una exportación previamente.

Luego, y para finalizar, el tercer objetivo descrito en lo que respecta al análisis del caso de exportación de servicios computacionales a Noruega y el diseño de una propuesta que vele por el éxito de la iniciativa se considera cumplido de forma satisfactoria. Una vez se identifica la real necesidad de exportar por parte de la empresa escogida, el proceso se lleva a cabo según los parámetros planteados en el segundo capítulo y se hace efectiva de forma teórica como se debe realizar cada paso al momento de escoger los servicios y actores a tomar en cuenta para que no existan inconvenientes antes de finalizar el intercambio de software. Este objetivo cumple la opción de tomar el mejor camino a

seguir al momento de exportar, escogiendo una empresa de transporte que con su servicio de Courier acota las responsabilidades y ofrece una sencilla forma de llevar a cabo la exportación del servicio computacional. Los costos son mucho más elevados que con un Forwarder o utilizando un Agente de Aduana, una empresa de seguros y una empresa de transportes por separado, pero evita hacer el proceso demasiado engorroso para una empresa que requiere exportar una o dos veces anuales, y no desea incurrir en gastos extras para contratar a un encargado de exportaciones.

En función de las conclusiones anteriormente señaladas, se considera que el proceso de exportar servicios, y específicamente servicios computacionales, no es, necesariamente tan complejo como puede llegar a serlo el envío de bienes tangibles como la fruta o los salmones. Estos requieren de distintos tipos de documentos especiales que otorgan varias instituciones a nivel nacional y son exigidos internacionalmente, mientras para los servicios computacionales, lo más importante es que, quien crea el software se encargue de inscribir su creación en la INAPI para que esta quede protegida intelectualmente.

Las herramientas están sobre la mesa, es momento de tomarlas y comenzar a construir.

Bibliografía

- ❖ Cámara de Comercio de Santiago (CCS), en conjunto con ProChile, en el marco del seminario Precios de Transferencia en la Exportación de Servicios 2010, organizado por la Coalición de Exportadores de Servicios (CES).
- ❖ Revista Bitácora N° 32, <http://www.saamsa.com>, Revista SAAM. 15.06.2011.
- ❖ Sitio Web. www.saamsa.com
- ❖ Valenzuela, Rodolfo. Comercio Exterior: Todos lo hacen. ¿Y Yo sé?”
- ❖ “CSAV acuerda operación conjunta con Mediterranean Shipping Company”
Sitio Web <http://www.economiaynegocios.cl/noticias/noticias.asp?id=92057>
Fecha 04/01/12
- ❖ Art. 195 DFL 30 (Modificación 27.01.2009)
- ❖ Compendio de Normas. Capítulo 1. Resolución N° 0928 – 24.01.08
http://normativa.aduana.cl/prontus_normativa/site/artic/20070215/pags/20070215151856.html
- ❖ Definición de Servicios. Sitio Web.
<http://www.chilexportaservicios.cl/ces/Default.aspx?tabid=3395>
- ❖ Guía “Enfoques de la promoción de Comercio para las Exportaciones de Servicios que Posicionan a su País como un Proveedor de la Calidad”.
http://www.chilexportaservicios.cl/ces/QuiereExportarServicios/GuiasyManuales_sobreComerciodeServicios/tabid/3524/Default.aspx Visita Sitio Web:
02.11.2011

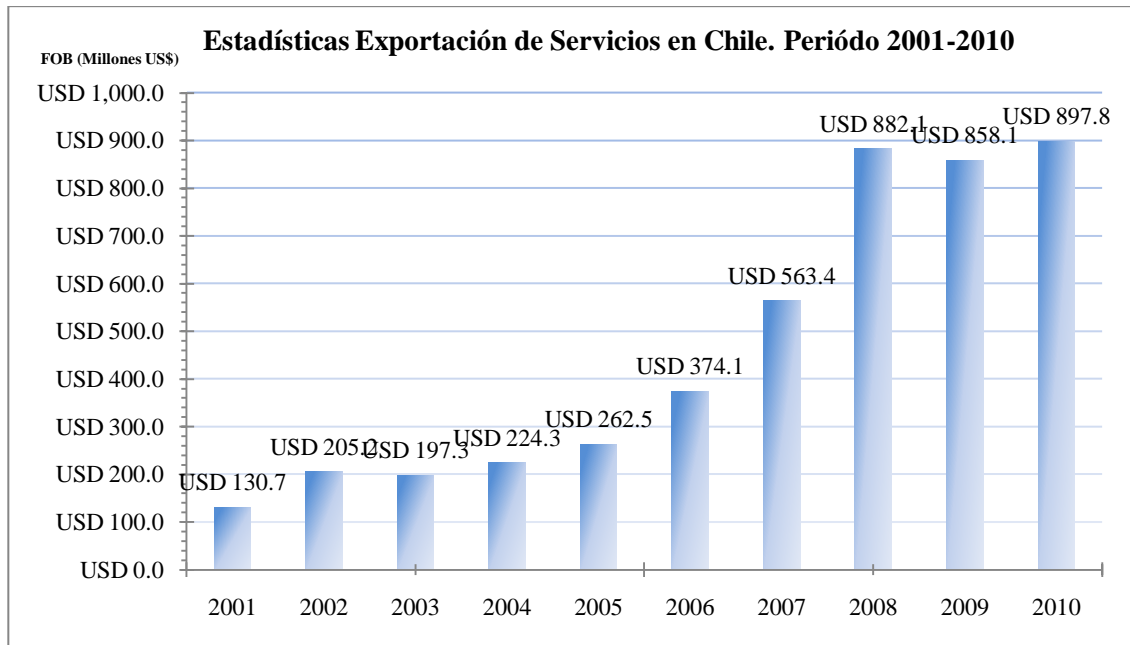
- ❖ “CCS: exportaciones de servicios crecen 25% durante 2010”, www.df.cl, Lunes 28 de Marzo de 2011 / 12:14PM
- ❖ “Exportaciones de servicios mantendrían tendencia de alza sobre 14% este año”, www.df.cl , Sábado 15 de enero de 2011 | 05:00 AM
- ❖ Definición ALADI. Sitio Web www.aladi.org
- ❖ OMC. “El Comercio Mundial en 2010 y perspectivas para 2011”. 7 de Abril del 2011. http://www.wto.org/spanish/news_s/pres11_s/pr628_s.htm
- ❖ Modelos de Contratos de Compraventa Internacional. <http://www.jurisint.org>
- ❖ Glosario de comercio exterior que incluye las acepciones Exportador e Importador http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/artic/20070228/pags/20070228112848.html
- ❖ Definición Courier. <http://www.businessdictionary.com/definition/courier.html>
- ❖ Definición Forwarder. <http://www.businessdictionary.com/definition/forwarder.html>
- ❖ Ordenanza de Aduana. Decreto por Fuerza de Ley Número 30. http://normativa.aduana.cl/prontus_normativa/site/artic/20070213/pags/20070213171854.html
- ❖ Base de datos de Agentes de Aduanas en Chile. Página web <http://www.aduana.cl/>
- ❖ Entrevista Apoderado Orlando Torres, Agencia de Aduana “Manuel Gómez Mellard”, Mes de Octubre del año 2009.
- ❖ Pérez, Rigoberto, Ejecutivo Comercial. En entrevista telefónica realizada el día 2 de Marzo de 2011.
- ❖ Entrevista Sr. Silva, Lorenzo. Encargado OIRS (Oficina de Informaciones, reclamos y sugerencias) Aduana Puerto Montt. 21.07.2011.

- ❖ Registro de Propiedad Intelectual: Inscripción de una obra (Sitio web Trámite fácil del gobierno de Chile) <http://www.chileclic.gob.cl/portal/w3-article-46526.html> , para mayor información sobre los registros de propiedad intelectual Internacional ver <http://www.wipo.int/patentscope/es/publications/>
- ❖ Ley 17336, “PROPIEDAD INTELECTUAL”, Ministerio de Educación Pública, <http://www.leychile.cl/N?i=28933&f=2010-05-04&p=>, Fecha Publicación 02-10-1970, Ver Art 3°, cap. 16. Pág. 2, Art 37Bis, Pág. 12 y Art 76. Pág. 27
- ❖ Ley de Propiedad Intelectual Española. Sitio Web. <http://civil.udg.es/normacivil/estatal/reals/Lpi.html>
- ❖ En Argentina está la Fundación Vía Libre <http://www.vialibre.org.ar/> , en Chile está “Trato Justo para todos” <http://www.tratojustoparatodos.cl>, El Proyecto GNU de software Libre se expresa sobre por qué no les parece el término “Propiedad Intelectual” <http://www.gnu.org/philosophy/words-to-avoid.es.html#IntellectualProperty>
- ❖ Central Intelligence Agency (CIA), THE WORLD FACTBOOK, Norway, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/no.html>
- ❖ López, Galo. “Gerencia Internacional-Gestión de Contratos.pdf” (Año 2008) página 12 y 13. Profesor Universidad de Valparaíso. Cátedra Gerencia Internacional.
- ❖ López, Galo. “Gerencia Internacional-Negocios_Internacionales.pdf” (Año 2010) página 21 y 22. Profesor Universidad de Valparaíso. Cátedra Gerencia Internacional.

ANEXOS

Anexo N° 1

Estadísticas Aduana de exportación de servicios considerados exportación por empresas chilenas, del producto 0025.0000. Cifras en Millones de Dólares FOB⁶⁴

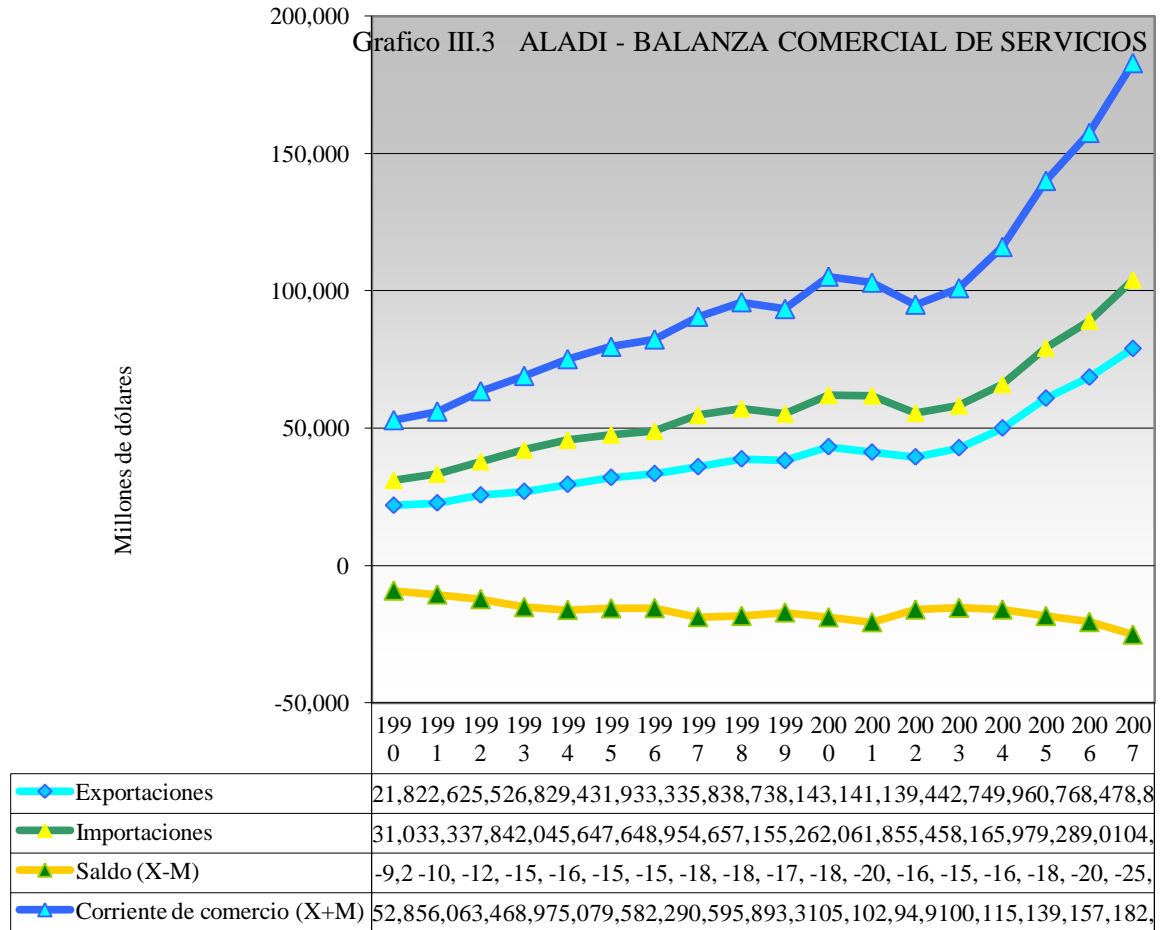


Período	FOB (Millones USD)
2001	USD 130.7
2002	USD 205.2
2003	USD 197.3
2004	USD 224.3
2005	USD 262.5
2006	USD 374.1
2007	USD 563.4
2008	USD 882.1
2009	USD 858.1
2010	USD 897.8

⁶⁴“Estadísticas de Comercio Exterior” <http://www.prochile.cl/servicios/estadisticas/exportacion.php> y www.aduana.cl Sitios web visitados con fecha 17/01/2012

Anexo N° 2

Gráfico Balanza Comercial de Servicios ALADI (Desde 1990 a 2007)



ANEXO N° 3

Calificación de Servicios como Exportación y requisitos para impetrar beneficios

Resolución N° 3.252 - 25.06.07 Capítulo IV: Salida de Mercancías

1. Para que un servicio sea calificado como exportación por el Servicio Nacional de Aduanas, de conformidad con lo dispuesto en el N° 16 de la letra E del artículo 12 del DL N° 825, de 1974, deberá cumplirse con los siguientes requisitos:

1.1. El servicio deberá ser:

- a) Realizado en Chile y prestado a personas sin domicilio ni residencia en el país.
- b) Utilizado exclusivamente en el extranjero, con excepción de los servicios que se presten a mercancías en tránsito por el país.
- c) Susceptible de verificación en su existencia real y en su valor.

1.2. El prestador del servicio deberá desarrollar la actividad pertinente en Chile, manteniendo domicilio o residencia en el país, o a través de una sociedad acogida a las normas del artículo 41 D de la ley sobre Impuesto a la Renta.

2. Se califican como exportación, de conformidad con lo dispuesto en el N° 16 de la letra E del artículo 12 del DL 825, de 1974, los servicios que enumera el listado anexo de la resolución N° 2.511 de 16.05.2007, identificado como Listado de Servicios Calificados como Exportación, el cual se entiende que forma parte integrante de dicha resolución, publicado en la dirección www.aduana.cl.

Estos servicios no requerirán de nueva calificación, sin perjuicio del necesario cumplimiento de los requisitos establecidos en el N° 1 de este Apéndice.

3. Para la calificación de servicios no considerados en el listado mencionado en el punto 2 anterior, deberá presentarse ante el Servicio de Aduanas una solicitud fundada, para lo cual podrá obtenerse el formulario respectivo y sus instrucciones de llenado, en su página Web, en la dirección www.aduana.cl, sección Exportación de Servicios. En dicha solicitud se indicará la identificación del peticionario, su Rol Unico Tributario (RUT), el tipo de servicio, sus características y etapas.

El Servicio de Aduanas podrá requerir la presentación de antecedentes adicionales sobre la naturaleza o especificaciones del servicio, así como el detalle de los costos y gastos asociados a éste. Asimismo, cuando las circunstancias lo aconsejen y con cargo al peticionario, solicitará estudios, análisis o dictámenes de técnicos o consultores externos, previamente reconocidos por el Servicio de Aduanas, que digan relación con la naturaleza del servicio.

Con todo, los servicios prestados por comisionistas no serán considerados como exportación. Tampoco se otorgará tal calificación al arrendamiento de bienes de capital y marcas comerciales.

4. La solicitud será resuelta por el Servicio de Aduanas en el plazo máximo de 35 días hábiles, contado desde la fecha de presentación de la solicitud y sus antecedentes, por parte del interesado. La Aduana, dentro de los primeros 10 días hábiles, podrá requerir mayores antecedentes, y resolverá dentro de los siguientes 25 días hábiles, contados desde la fecha en que se completen los antecedentes requeridos. Copia de la resolución que efectúe la calificación será remitida al Servicio de Impuestos Internos.

5. La calificación de los servicios regirá a contar de la fecha en que cada caso se señala:

5.1 A contar de la fecha de vigencia de la resolución N° 2.511 de 16.05.2007, para los servicios enumerados en el listado, anexo a dicha resolución, identificado como Listado de Servicios Calificados como Exportación.

5.2 A contar de la fecha de la resolución que los califica como tal, para los servicios que se califiquen con posterioridad a la dictación de la resolución N° 2.511, de 2007.

En consecuencia, a partir de las fechas antes señaladas, los servicios calificados como exportación por el Servicio Nacional de Aduanas y, siempre que se presten cumpliendo los requisitos señalados en el número 1 del presente Apéndice, podrán ser exportados sin necesidad de requerir nuevamente su calificación.

El Servicio de Aduanas actualizará el listado de servicios calificados como exportación, a más tardar el día hábil siguiente a la fecha de emisión de la calificación de un nuevo servicio.

6. La exportación de los servicios calificados como tal por el Servicio de Aduanas, se materializará, conforme a las normas del Capítulo IV, del presente Apéndice y Anexo N° 35 del presente Compendio de Normas Aduaneras.

7. Los servicios calificados como exportación podrán ser remitidos al exterior por medios físicos o cualquier medio electrónico, tales como correo electrónico, portal o sitio de Internet y servicios ftp (file transfer protocol), debiendo el exportador mantener un registro de cada operación que permita acreditar la efectiva prestación del servicio y su envío al exterior.

8. Para impetrar los beneficios a que se refiere el DL N° 825, de 1974, y en particular el establecido en el artículo 36 de dicho cuerpo legal, el exportador deberá ser

contribuyente del impuesto al valor agregado y los servicios de exportación respectivos estar gravados con dicho impuesto. Para tal efecto, el contribuyente exportador de servicios deberá seguir los procedimientos y normas establecidas para todo exportador ante el Servicio de Impuestos Internos.

9. Los servicios prestados al exterior, calificados como exportación por el Servicio de Aduanas, podrán dar derecho al exportador a impetrar el beneficio de la ley N° 18.708, respecto a los insumos importados utilizados en la prestación de estos servicios.

Será requisito indispensable, para impetrar el beneficio de la ley N° 18.708 y del artículo 36 del DL N° 825, contar con el respectivo DUSI o DUS Legalización.

Respecto de la exención del IVA a los ingresos percibidos por la prestación de estos servicios, el exportador podrá emitir las facturas de exportación (exenta de IVA) desde que el Servicio Nacional de Aduanas califique estos servicios como exportación. Lo anterior, de conformidad a la regulación del Servicio de Impuestos Internos. No obstante, lo señalado no exime al exportador de la obligación de tramitar un DUSI o DUS Legalización.


10. Para impetrar los beneficios de la ley N° 18.708, el exportador de servicios deberá presentar ante el Servicio de Aduanas, una vez tramitado el respectivo DUSI o DUS Legalización, una Solicitud de Reintegro ley N° 18.708, de acuerdo a las normas que rigen este beneficio.

11. Para efectos de la aplicación del artículo 36 del DL 825, de 1974, el exportador de servicios deberá cumplir con las normas establecidas por el Servicio de Impuestos

Internos, que dicen relación con la recuperación del Impuesto Al Valor Agregado (IVA),
 materia de competencia de dicho Servicio.

(Resolución N° 3.252 - 25.06.07)

ANEXO N° 4 Solicitud para calificar servicios como exportación.

 GOBIERNO DE CHILE SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS	
SUBDIRECCION TECNICA / DEPARTAMENTO NORMATIVO / SUBDEPARTAMENTO REGIMENES ESPECIALES	
SOLICITUD PARA CALIFICAR SERVICIOS COMO EXPORTACION	
Antecedentes del prestador del servicio	
1 Nombre o Razón Social:	2 RUT:
3 Nombre de fantasía:	
4 Giro o actividad principal:	
5 Fono:	6 Fax:
7 E-mail:	
8 Dirección:	9 Ciudad:
Antecedentes del servicio 1	
Descripción del servicio:	
Principales etapas de la prestación:	
Descripción de la forma en que se hará efectivo el envío de la prestación:	
<input type="checkbox"/> Electrónico <input type="checkbox"/> Otro Especificar:	País de Destino:
Antecedentes del servicio 2	
Descripción del servicio:	
Principales etapas de la prestación:	
Descripción de la forma en que se hará efectivo el envío de la prestación:	
<input type="checkbox"/> Electrónico <input type="checkbox"/> Otro Especificar:	País de Destino:
Antecedentes del servicio 3	
Descripción del servicio:	
Principales etapas de la prestación:	
Descripción de la forma en que se hará efectivo el envío de la prestación:	
<input type="checkbox"/> Electrónico <input type="checkbox"/> Otro Especificar:	País de Destino:
Antecedentes que se adjuntan	
<input type="checkbox"/> Fotocopia del RUT. <input type="checkbox"/> Detalle de los costos y gastos. <input type="checkbox"/> Estudios, análisis o dictámenes de técnicos o consultores externos, que digan relación con la naturaleza del servicio. <input type="checkbox"/> Otros.	
FECHA: <input type="text"/> Día <input type="text"/> Mes <input type="text"/> Año	
_____ NOMBRE, RUT Y FIRMA REPRESENTANTE LEGAL	

Anexo N° 5

Instructivo de Naciones Unidas para realizar un contrato de Compraventa Internacional.

PREAMBULO:

Personas contratantes, poderes, definiciones, etc.

CONDICIONES DEL CONTRATO:

1. Objetivo del contrato: naturaleza, descripción cualitativa y cuantitativa.
2. Vigencia.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR:

3. Entrega de la mercancía: fecha, transporte, embalaje, certificados diversos, plazos, fecha de conocimiento del plazo.
4. Reserva del dominio.
5. Control de conformidad: muestras, modalidades.
6. (Cláusulas, desperfectos, de la garantía) – reclamaciones, reparaciones.
7. Instrucciones sobre utilización-planos, manuales.

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR:

8. Modalidad de pago: términos de pago, lugar de pago.
9. Crédito otorgado.
10. Garantías diversas.

TRASPASO DEL RIESGO Y DE LA PROPIEDAD:

11. Traspaso del riesgo: modalidad de entrega, INCOTERMS 2000 fuerza mayor.
12. Traspaso de la propiedad.

SERVICIO DE POSVENTA:

13. Garantía: reparación y mantenimiento.

PRECIO Y MODALIDAD DE PAGO:

14. Precio: pormenores de las prestaciones comprendidas.

15. Monedas convertibles: monedas de pago.

16. Revisión de precio.

17. Garantía de pago.

ARBITRAJE:

18. Arbitraje, tribunal competente, Órganos, Decisiones.

OTRAS CLAÚSULAS:

19. Secreto profesional.

20. Propiedad Industrial.

21. Idioma del contrato.

22. Derecho del contrato.

23. Elección de domicilio.

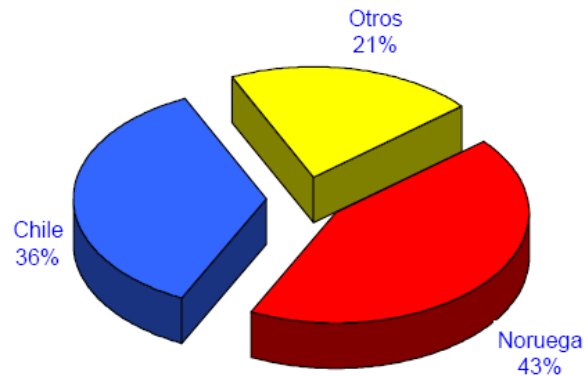
24. Fecha y firmas autenticadas.

Anexo N° 6

Asociación de la Industria del Salmón de Chile A.G.

PRODUCCION MUNDIAL DE SALMON Y TRUCHA CULTIVADO												
Miles de toneladas round												
País	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007e	% 2007
Noruega	347	387	458	459	478	530	583	602	632	652	789	43,3%
Chile	224	258	223	302	450	506	494	601	614	647	655	36,0%
Reino Unido	93	100	120	134	147	133	162	137	130	128	139	7,6%
Canadá	50	47	63	79	84	118	109	107	124	125	119	6,5%
Islas Faroe	21	25	37	33	52	52	58	41	18	16	24	1,3%
Australia	8	11	10	14	13	13	14	15	18	17	18	1,0%
Finlandia	18	18	18	20	20	18	18	16	16	16	16	0,9%
Irlanda	17	22	21	19	22	22	19	16	14	15	16	0,9%
Estados Unidos	22	22	24	22	24	13	18	13	10	10	12	0,7%
Japón	11	10	12	10	12	9	9	10	12	10	9	0,5%
Nueva Zelandia	7	8	8	6	8	8	7	9	9	9	9	0,5%
Suecia	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	0,4%
Dinamarca	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	7	0,4%
Islandia	4	6	4	3	6	4	4	6	7	4	2	0,1%
TOTAL	835	926	1.010	1.112	1.327	1.438	1.508	1.586	1.617	1.661	1.822	100,0%
% Variación	11%	11%	9%	10%	19%	8%	5%	5%	2%	3%	10%	

Producción mundial salmón y trucha cultivado 2007e
1.822.000 toneladas round



Fuente: www.salmonchile.cl

Anexo N° 7

INCOTERMS® 2010

Los Incoterms son los términos internacionales de comercio que comenzaron a regir en 1936, creados por la Cámara de Comercio Internacional. Estos modelos contractuales aceptados mundialmente han introducido modificaciones periódicamente, debido a la necesidad de adaptarlos a las prácticas comerciales internacionales actuales.

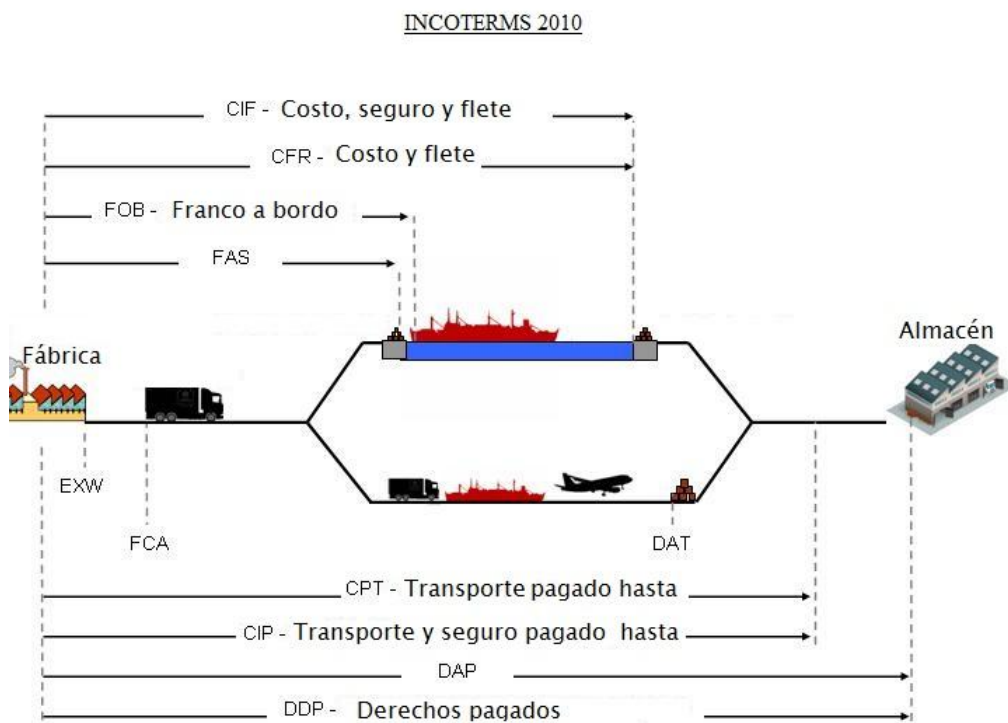
Los Inconterms están definidos según La CCI como “reglas que definen responsabilidades de vendedores y compradores para la entrega de bienes bajo contrato para transacciones locales e internacionales.”

Estas reglas han sido han sido modificadas 7 veces incluyendo la última actualización del 2010 que elimina el grupo D casi en su totalidad, dejando solamente la Incoterm DDP (entrega con los derechos pagos) y agregando la Incoterm DAT (delivered at terminal o entregada en la terminal) y DAP (Delivered At Place o entregada en lugar o punto). Las Incoterms ® 2010 rigen desde el 1 de Enero del 2011 y llegaron a reemplazar las Incoterms ® 2000.

Para comprender la utilización de los INCOTERMS es necesario situarse en el momento del desarrollo de la transacción del bien o servicio a intercambiar y será posible

comprender la necesidad de establecer las responsabilidades de forma unánime y comprensible a nivel local e internacional.

En un esquema gráfico, podemos verificar hasta donde llegan las responsabilidades de los participantes en la compraventa internacional de la siguiente forma:



Fuente: Elaboración propia.

Los Incoterms 2010 fueron puestos en 2 grupos y son los siguientes:

Primer Grupo

Para cualquier medio de transporte ("Any mode of transport") integrado por los siguientes términos:

- EXW = En Fábrica (...lugar designado) Significa que la única responsabilidad del vendedor, es poner su mercancía a disposición del comprador en su propio local.
- FCA= Franco Transportista (...lugar designado) El vendedor debe entregar la mercancía lista para su exportación al transportista en el lugar indicado en las condiciones de embarque.
- CPT= Transporte pagado hasta (...lugar de destino convenido) Es un término equivalente al CFR, pero que se utiliza para el transporte que no sea marítimo.
- CIP= Transporte y seguro pagado hasta (...lugar de destino convenido) Es un término equivalente a CIF, se utiliza para cualquier medio de transporte.
- DAP= (...entregada en la terminal) Sirve para todo tipo de transportes. Significa que el vendedor entrega la mercancía cuando se pone a disposición del comprador sobre los medios de transporte utilizados y lista para ser descargada en el lugar de destino determinado.

- DAT= (...entregada en el lugar/punto) Se refiere a la entrega en el puerto de destino, después de descargado. La Terminal puede ser aérea, marítima o terrestre. Puede utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y también cuando se emplea más de un modo de transporte.
- DDP= (...entregada derechos pagados) lugar de destino convenido. Significa que el vendedor se hace cargo de todo, incluyendo los procedimientos necesarios para el despacho de la mercancía y el pago de los derechos aduaneros.

Segundo Grupo

Para la vía marítima ("Sea and inland waterway transport only"), lo integran cuatro términos habitualmente usados:

- FOB= Franco a bordo (...puerto de carga convenido) Cuando el vendedor se responsabiliza de colocar la mercancía a bordo de una nave en el puerto indicado en el contrato de venta.
- FAS= Franco al costado del buque (...puerto de carga convenido) El vendedor se hace responsable de colocar la mercancía al costado de la nave en el muelle o en las barcazas, en el lugar indicado en la cotización.

- CFR= Costo y Flete (...puerto de destino convenido) El vendedor debe hacer el despacho de la mercancía para su exportación y pagar los Costos y el Flete necesario para transportarla al destino indicado.
- CIF = Costo, Seguro y Flete (...puerto de destino convenido) Es un término similar al CFR, pero en este caso, el vendedor también debe contratar un seguro marítimo para la mercancía del comprador.

