

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

GUÍA PARA LA LICITACIÓN Y
CONTRATACIÓN INTERNACIONAL DE SERVICIOS
PARA EL DPTO. DE ABASTECIMIENTO DE PROYECTOS
CODELCO CHILE - DIVISIÓN EL TENIENTE

Autores:

FELIPE ANDREE AROS YAKSIC
ROCÍO BELÉN MUÑOZ CABRERA

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

Profesor Guía:
SR. ANDRÉS BERNAL TOBAR

SANTIAGO, 27 DE JULIO DE 2012



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

GUÍA PARA LA LICITACIÓN Y
CONTRATACIÓN INTERNACIONAL DE SERVICIOS
PARA EL DPTO. DE ABASTECIMIENTO DE PROYECTOS
CODELCO CHILE - DIVISIÓN EL TENIENTE

Autores:

FELIPE ANDREE AROS YAKSIC
ROCÍO BELÉN MUÑOZ CABRERA

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

Profesor Guía:
SR. ANDRÉS BERNAL TOBAR

SANTIAGO, 27 DE JULIO DE 2012

Agradecemos...

A cada una de las personas que nos apoyó en esto, a Dios, nuestras familias, amigos y en especial a nuestras parejas, por ayudarnos, entendernos y alentarnos, no olvidaremos nunca a aquellos que aportaron con un granito de arena para que esto fuese posible.

Índice

Introducción.....	7
1 Capítulo I: Descripción de la Empresa.....	10 - 28
1.1 La corporación.....	10
1.1.1 Historia.....	10
1.1.2 Hitos históricos del cobre en Chile.....	11
1.2 Misión y Visión	13
1.2.1 Misión.....	13
1.2.2 Visión.....	16
1.3 Productos y mercados.....	17
1.3.1 Productos.....	17
1.3.2 Mercado.....	18
1.4 Procedimientos y gestión Interna.....	20
1.4.1 Área de Adquisición de Bienes.....	20
1.4.1.1 Clasificación del proceso de Compra.....	20-24
1.4.1.1.1 Monto de compra.....	21
1.4.1.1.2 Presupuesto al que se imputa.....	24
1.4.1.1.3 Mercado de Origen.....	24
1.4.1.1.4 Modalidad de Consulta de mercado.....	24
1.4.1.2 Proceso de Compra.....	25-27
1.4.2 Departamento de Abastecimiento de Proyecto.....	28

2	Capítulo II: Marco Teórico.....	29-46
2.1.	Escenario Económico Internacional.....	29
2.1.1	Convención de la ONU sobre contrato Internacional de Compra Venta.....	29
2.1.2	Licitación Internacional.....	30
2.1.3	Servicio Internacional.....	32
2.2.	Aduana.....	34
2.2.1	Derechos aduaneros.....	34
2.2.1.1	IVA Aduanero.....	35
2.2.1.2	Impuesto Adicional.....	37
2.3	Acuerdos Comerciales Internacional.....	38
2.3.1	Principales definiciones.....	38
2.4	Organismos Internacionales que intervienen.....	40
2.4.1	GATT.....	40
2.4.2	OMC.....	41
2.4.3	AGCS.....	41
2.4.4	La OMA y el cuaderno ATA.....	42-46
3	Capítulo III: Guía para la Licitación y Contrato Internacional de Servicios..	47-66
3.1	Definir Necesidad.....	48
3.2	Sondeo de Mercado.....	49
3.3	Licitación Internacional.....	52
3.4	Evaluación de las ofertas.....	56

3.5 Adjudicación.....	61
3.6 Contrato de Compra venta internacional de Servicio.....	62
3.6.1 Administrador de contrato.....	65
3.6.2 Normas y procedimientos.....	65
3.7 Liquidación y Finiquito del Contrato.....	66
3.8 Evaluación.....	67
3.9 Feedback.....	68
4 Conclusión.....	70
5 Bibliografía.....	72
6 Anexos.....	76
Anexo n°1: Resolución exenta n°3030, Cap. III Sobre la Admisión Temporal al Amparo de cuaderno ATA.....	76
Anexo n°2: Impuesto Adicional.....	80

INTRODUCCIÓN

El presente informe tiene por objetivo la aplicación de contenidos teóricos enmarcados dentro de la Carrera de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad de Valparaíso, durante el proceso de Práctica Profesional conducente a la obtención del grado académico de Licenciado en Negocios Internacionales y el Título de Administrador de Negocios Internacionales.

El proceso de Práctica Profesional de ambos alumnos fue realizado en CODELCO Chile, Sub Gerencia de Servicios Compartidos Zona Centro-Sur, Felipe Aros Yaksic, la realizó en el Departamento de Abastecimiento Proyectos de la División El Teniente, el cual tiene la misión de suministrar oportunamente los servicios requeridos por distintas áreas de la Organización a través de la gestión de contratos para abastecer proyectos de la Gran Minería para las Divisiones de Andina, Ventanas, El Salvador y Teniente. Este Departamento se encarga principalmente de realizar los procesos de Licitación para el suministro de servicios requeridos para algún proyecto en particular, evaluar económicamente las propuestas de los proveedores, crear el contrato de suministro y administrar dicho contrato hasta su finiquito. Rocío Muñoz, la realizó en el Departamento de Abastecimiento de Bienes de la División El Teniente, el cual tiene la misión de suministrar oportunamente los bienes requeridos por las distintas áreas de la corporación, en las mejores condiciones de costo y calidad que ofrezca el mercado. Este

departamento tiene la finalidad de otorgar de forma eficiente y eficaz los materiales solicitados por los clientes de abastecimiento, que son los usuarios de cada faena.

La División El Teniente cuenta con la Mina Subterránea de Cobre más grande del mundo. Data desde 1905 y se ubica en la ciudad de Rancagua, VI Región, Chile. Su principal producto es el refinado a fuego y ánodos de cobre, con una producción anual de 381.244 toneladas métricas de cobre fino, con un costo promedio de 54,7 centavos por libra. La población de trabajadores propios es de 5.287 al 31 de diciembre de 2008.¹ El teniente produce 404.035 toneladas métricas finas anuales de cobre en la forma de lingotes refinados a fuego (RAF), y cátodos de cobre al año. Como resultado del procesamiento del mineral también se obtienen 5.179 toneladas métricas de molibdeno.

CODELCO Chile, es una de las Empresas Mineras de cobre más grandes del mundo y la Empresa más importante de Chile, registrando excedentes de 4.970 millones de dólares en 2008 y la creando más de 58.098 empleos directos en el mismo año.

Debido al carácter de ser la mayor minera de cobre del mundo, la convierte en la plaza más interesante y desafiante para realizar un proceso de Práctica Profesional, donde la importancia de todas las áreas del conocimiento se conjugan con el mismo propósito: Agregar Valor a la Compañía y el Desarrollo Sustentable.

¹ Memoria Anual 2008, CODELCO.

Ésta Guía para la Licitación y Contrato Internacional de Servicios para el Departamento de Abastecimiento de Proyectos de la División El Teniente de Codelco, pretende ser una guía de acción y consulta, ante un proceso de esta naturaleza, el cual considera factores relevantes para este proceso tales como: Organizaciones Internacionales que Intervienen, Acuerdos Multilaterales, la Convención de las Naciones Unidas para el Contrato Internacional de Compra Venta, Aplicación General de los Tratados de Libre Comercio y Acuerdos de Cooperación Económica, Impuestos, Regímenes Aduaneros, entre otros, aplicados a la gestión de Codelco en materia de contratación internacional según sus propios procedimientos y reglamentos internos.

Capítulo I: DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

1. La Corporación

La Corporación Nacional del Cobre de Chile, es una empresa nacional de carácter estatal, la cual se dedica a la explotación minera cuprífera. Codelco Chile, en la actualidad está compuesto por 5 divisiones (Chuquicamata, Salvador, Andina, Ventanas y El Teniente) y una filial o casa matriz ubicada en Santiago.

Codelco es encabezada por un directorio con siete integrantes nombrados por el Presidente de la República de Chile. El directorio es presidido por el ministro de Minería y lo integran también el Ministro de Hacienda junto a tres directores nombrados directamente por el Presidente y dos designados por el Presidente pero propuestos por los trabajadores y supervisores de la Corporación.

Organigrama Ver:

http://www.codelco.cl/prontus_codelco/site/artic/20110701/asocfile/20110701152254/organigrama_codelco_3w.pdf

1.1.1 Historia

Su historia comienza en el proceso de nacionalización del cobre, que durante gran parte del siglo XX fue realizada por capitales estadounidenses. En el año 1967, el Estado chileno se convirtió en el principal accionista de las minas cupríferas del país, hasta que durante el año 1971, durante el gobierno de Salvador Allende, las compañías fueron

totalmente expropiadas y estatizadas con la promulgación de la reforma constitucional la cual nacionalizó el cobre el 11 de Julio de dicho año que fue formalizada el 1 de Abril de 1976 con la promulgación del decreto de ley N° 1.350.

Codelco, es heredera de una larga historia que comienza cientos de años antes de Cristo, y eso gracias a la riqueza natural que agradecidos debemos estar de nuestra cordillera de Los Andes, ya que es conocida como la principal depósito de este elemento metálico en el planeta. Existen pruebas de la utilización del metal rojo, por las diversas culturas que habitaron en la zona, por ejemplo, los Atacameños y diaguitas trabajaron y explotaron en el norte de Chile y en la actualidad este se convirtió en el yacimiento de tajo abierto más grande del mundo: Chuquicamata. Las culturas Tiahuanaco e Inca, utilizaban el Bronce, la cual es una aleación de cobre y estaño.

1.1.2 Hitos históricos del cobre en Chile

- 1810: Año de la independencia de nuestro país, Chile registraba una producción de 19.000 TM de Cobre.
- Entre 1820- 1900: La producción fue de 2 millones de toneladas de Cobre, y durante ese tiempo fue el principal productor y exportador de dicho metal.

A comienzos del siglo XX, la situación del metal rojo cambió, ya que grandes consorcios internacionales comenzaron a poner la vista en el yacimiento Chileno, ofreciendo avances tecnológicos que permitieron la recuperación de dicho metal.

- 1904: Comenzó la explotación de El Teniente por la Braden Copper Co (Empresa Estadounidense). Que años más tarde fue traspasada a la administración y direccionamiento de la Kenecott Corporation, también de Estados Unidos.
- 1910: Chuquicamata estaba siendo administrada por la Chile Exploration Company, propiedad de la familia Guggenheim de Nueva York.
- 1923: La Chile Exploration Company fue vendida a la Anaconda Copper Company, la cual se encargó de administrar además la Andes Copper Company, a cargo de la explotación del yacimiento de El Salvador.
- 1951: Se firma el convenio de Washington, la cual permitió disponer de 20% de la producción cuprífera para Chile.
- 1955: El parlamento Chileno comenzó a legislar sobre la producción de cobre y se crearon leyes sobre la tributación de esta actividad, con el fin de garantizar un ingreso mínimos al Estado. El mismo año se creó el departamento del Cobre, con atribuciones de fiscalización y de participación de los mercados internacionales del metal.
- 1966: Se aprobó en el congreso la ley 16.425, que determinaba la creación de sociedades mixtas con las empresas extranjeras en donde el estado tendría un

51% de la propiedad de los yacimientos (Chuquicamata, Salvador y El Teniente). Durante este proceso se determinó la transformación del Departamento del cobre en una Corporación del Cobre

- 1971: El congreso aprobó por unanimidad el proyecto sobre Nacionalización de la gran minería del Cobre, promulgado en la ley 17.450.
- 1976: Fue dictado el decreto de ley 1349 y 1350, que formalizaron la creación de una empresa minera, la Corporación Nacional del Cobre de Chile, CODELCO.

1.2 Misión y Visión

1.2.1 Misión

La misión de CODELCO Chile es:

“Desplegar en forma responsable y con excelencia, toda su capacidad de negocios mineros y relacionados en Chile y en el mundo, con el propósito de maximizar en el largo plazo su valor económico y su aporte al Estado. Codelco llevará a cabo su misión, enfatizando una organización de alto desempeño, la participación, la innovación creativa y el conocimiento de las personas en permanente desarrollo.”²

² Fuente: www.Codelco.cl

Codelco es la gran empresa estatal minera, y por esta razón, posee tratos distintos a nivel tributario, siendo que no posee el mayor porcentaje a nivel nacional de explotación minera de Chile, pero independiente a eso, es la que le entrega mayores aportes económicos a nuestro país. Codelco debe descontar tres impuestos sobre la utilidad operacional que esta posee durante el año, los cuales son:

- Impuesto de Ley Reservada N° 13.196
- Impuesto específico a la minería (Royalty) 5%
- Impuesto a la renta (57%)

Codelco, ante todo se ha encargado de privilegiar el desarrollo sustentable en base a la ética, también privilegia los diálogos con los actores relevantes, tanto internos y externos con el fin de construir la confianza mutua y a cooperar en la construcción del bien común en base a la equidad para el país.

El compromiso de Codelco con el desarrollo sustentable y la responsabilidad social es parte integral de su proyecto empresarial, ya que incide en el aumento de su competitividad y en el logro de los beneficios a los que aspira en el mediano y largo plazo. Este proyecto se traduce en una gestión orientada a lograr, simultáneamente, una adecuada rentabilidad sobre el capital invertido, el cuidado por sus trabajadores, la protección del medio ambiente, el acceso a los mercados y la aceptación y respeto de la comunidad.

Para ello, Codelco se compromete a:

1. Desarrollar y mantener prácticas de negocio éticas y responsables.
2. Respetar y proteger los derechos humanos fundamentales, consagrados en la Declaración Universal de los Derechos Humanos de la ONU, y la dignidad de todas las personas que trabajan en sus operaciones.
3. Incorporar criterios de desarrollo sustentable dentro del proceso de toma de decisiones de la compañía, incluyendo aspectos como protección de sus trabajadores, responsabilidad ambiental e impactos sociales, en las zonas de influencia de sus operaciones.
4. Contribuir a generar condiciones favorables que estimulen y refuercen el desarrollo de las comunidades en el entorno de sus operaciones.
5. Implantar y mantener sistemas de gestiones eficaces y eficientes en las áreas de medio ambiente, seguridad, salud ocupacional, calidad y relaciones comunitarias, en un marco de prevención y mejoramiento continuo.
6. Proyectar la sustentabilidad del negocio en el largo plazo asegurando la rentabilidad del capital invertido en base al desarrollo continuo de la demanda y de los recursos mineros, humanos y tecnológicos.
7. Estimular, en conjunto con la industria, el desarrollo y uso ambientalmente responsable de los productos que genera en todo su ciclo de vida, desde su extracción, procesamiento, uso, reciclaje hasta su depositación final.

8. Contribuir al desarrollo de información científica sólida para influir el establecimiento de regulaciones respecto de los usos cobre y sus efectos en el medio ambiente y la salud humana, que no limiten innecesariamente su acceso a los mercados.
9. Implantar y mantener mecanismos de comunicación e información oportuna y transparente sobre su desempeño y sus efectos en el ámbito de la sustentabilidad, comprometiéndose además a emitir reportes verificables sobre la materia.
10. Promover los compromisos de esta Política de Desarrollo Sustentable de Codelco entre todas las personas relacionadas con sus operaciones; esto es, sus colaboradores (proveedores y contratistas), trabajadores, clientes y miembros de las comunidades del entorno.

1.2.2 Visión

Al momento de buscar cuál es la Visión de Codelco, se nos hizo muy difícil, ya que sólo se debe analizar la trayectoria y ver para donde apunta Codelco con su trabajo basándose netamente en su misión, podemos concluir que la Visión de Codelco es “ Consolidar su actual posición de Liderazgo siendo el mayor productor de Cobre, seguir siendo una de las empresas más competitivas y de menores costos de la industria mundial y seguir incrementando su contribución al estado de nuestro país”.

1.3 Productos y Mercados

1.3.1 Productos

El cobre es el mineral que compone la mayor parte de la oferta de Codelco, el cual es comercializado en distintos grados de refinación. Acompañan también, en menor medida, la oferta de subproductos obtenidos de la extracción del cobre y la refinación, como son el Molibdeno, el Ácido Sulfúrico y metales preciosos.

A través de la refinación electrolítica, Codelco logra obtener cobre como materia prima con 99,99% de pureza.

En el objetivo de ser una empresa competitiva a nivel mundial, codelco comercializa Concentrado de Cobre (con componentes principales de cobre, hierro y azufre) como producto con el mayor valor agregado, el que se conoce comercialmente como Cobre Anódico y Cobre Blister. En segundo lugar, se encuentra el Trióxido de Molibdeno. Y por último se obtiene en el proceso de refinación los Barros Anódicos, con altas concentraciones de oro y plata.

PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIALIZADOS POR CODELCO		
Productos Refinados	Productos no Refinados	Subproductos
Cátodos	Concentrados	Molibdeno
Lingotes RAF	Blister y Anodos	Ácido Sulfúrico
Alambrón		Barros Anódicos












Fuente: http://www.codelco.com/areas_negocio/fr_comercializacion.html (20/07/10 19:43 hrs)

1.3.2 Mercados

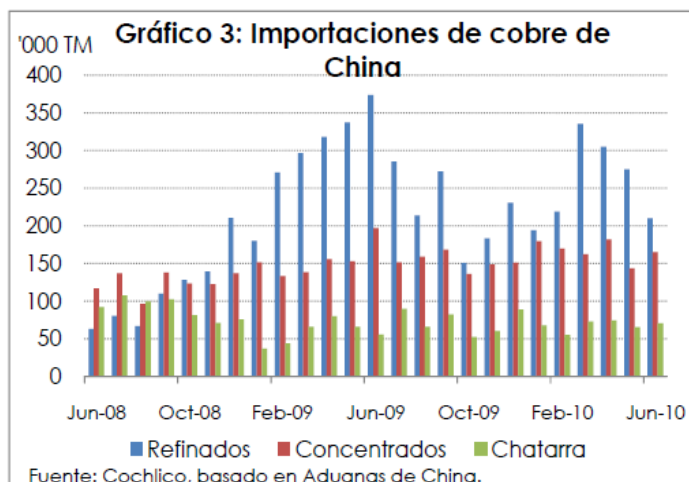
Codelco comercializa con los mayores mercados del mundo, obteniendo ventas en 2008 por 14.988 millones de dólares.

A continuación, revisamos los principales países consumidores de Cobre a nivel mundial:

PRINCIPALES PAISES CONSUMIDORES DE COBRE REFINADO

Cifras en miles de toneladas de cobre, año 2006			
País		mill. ton/año	%
China		3.630,5	21,4%
Estados Unidos		2.130,3	12,5%
Alemania		1.397,7	8,2%
Japón		1.282,4	7,5%
Corea del Sur		811,8	4,8%
Italia		801,0	4,7%
Rusia		683,6	4,0%
Taipei, China		639,1	3,8%
Francia		540,1	3,2%
India		440,0	2,6%
Otros		4.647,2	27,3%
Total		17.003,7	100,0%

Fuente: Bloombury Minerals Economics Ltd.



Los pronósticos indican un aumento del consumo de cobre para el año 2010, dada la avanzada en la producción de infraestructura energética, industrial, y

construcciones principalmente de los países de Asia que atraviesan un período de

crecimiento y desarrollo, en especial referencia a China, país que augura un crecimiento sostenido en la demanda de cobre.

Según la Corredora de Bolsa Larraín Vial, en 2009, China consumió cerca del 36% de la oferta mundial, y los pronósticos indican un aumento de 4 puntos porcentuales para este año.

Las cifras más recientes de Codelco (publicadas al 20 de julio de 2010 en su página web www.codelco.cl) observan que un 44% de los embarques fueron dirigidos al mercado asiático, 22% al europeo, 18% a Norteamérica, y 9% a Sudamérica.

Codelco es la empresa productora de cobre más grande del mundo, produciendo anualmente alrededor de 1,84 millones de Toneladas al año de cobre fino, representando cerca del 16% de la producción mundial. Por su parte, las empresas Phelps Dodge y BHP Billiton ocupan, ambas, el segundo puesto en productividad, representando el 18% de la participación del mundo, cada una con un 9%. A estas empresas les siguen Rio Tinto con un 7%, Anglo American con un 6% y el Grupo Minero México, también con un 6% en la participación de la producción mundial cuprífera.³

³ Correa Sabat, Daniel. “La Globalización del Cobre: Patrones Geopolíticos y Geoeconómicos de su Producción y Comercio en Latinoamérica y el Mundo”, Revista GCG, 2008 Vol. 2, Num. 1.

1.4 Procedimiento y gestión interna

1.4.1 Área de Adquisiciones de Bienes.

El Fin Principal de dicho departamento es: Suministrar oportunamente los Bienes requeridos por las distintas áreas de la Corporación, en las mejores condiciones de costo y calidad que ofrezca el mercado.

Responsabilidades del Departamento de Subgerencia de Abastecimiento de servicios Compartidos:

1. Adquisición y almacenamiento de Bienes (Equipos, suministros, repuestos y materiales)
2. Se debe gestionar por la Gerencia de Abastecimiento con el fin de efectuar la coordinación con el área usuaria (Cliente final, trabajadores de Codelco)
3. Para recepción, almacenamiento y despacho, está a cargo del Departamento o unidad de Bodega en cada División.

La mercancía puede ser entregada en la Bodega de Consolidación (Sitrans) y ellos deben entregar a las bodegas respectivas de cada División o simplemente en la Bodega de la División que necesita el material.

1.4.1.1 Clasificación del Proceso de Compra:

Se puede clasificar en:

1. Monto de Compra

2. Presupuesto al que se imputa.
3. Mercado de Origen
4. Modalidad de consulta al mercado.

1.4.1.1.1 Monto de Compra:

Según la Gerencia de abastecimiento existen 2 procesos utilizados para el proceso de compra, dependiendo del monto de compra se clasifica en:

- ✓ Inferior o igual a US\$ 1000: Proceso de baja complejidad, el proceso es expedito y las exigencias son mínimas. Simplemente se debe solicitar una cotización vía correo electrónico o vía telefónica.
- ✓ Superior a US\$ 1000: Licitación pública mediante Quadrem (Plataforma de comercio electrónico). Se genera un recurso de proveedores de Bienes o Servicios requeridos por Codelco.
 - Identificar la necesidad (saber si es necesario salir al mercado internacional a buscar proveedores del bien)

Al comenzar el proceso, se debe generar una **SOL P** ó solicitud de pedido la cual es informada al departamento de adquisiciones de CODELCO.

En esta etapa, se debe investigar si en el mercado nacional se entrega dicho servicios con los requerimientos que solicitan, siempre buscando el objetivo con el menor gasto posible, y en el caso de que no exista en el mercado nacional, se busca en el exterior.

Quadrem, es un soporte por internet en donde se publica y se invita a participar empresas nacionales e internacionales, el requerimiento que tienen describiendo las características que se necesitan, y de esta manera, las empresas que trabajan con esta plataforma, pueden subir al portal sus ofrecimientos.

En muchos casos, se publican diversas alternativas para llevar a cabo dicho servicio, donde la tarea fundamental del comprador, es lograr adquirir el servicio con la ayuda de los especialistas que lo solicitan, cumpliendo con el presupuesto que este tiene.

- Licitación internacional: Como nombramos al principio, cuando se sube al portal la solicitud, muchos proveedores nacionales e internacionales entregan su presupuesto, detallando principalmente: bien que entrega y valor de dicho producto.

Para este proceso, se realiza un trabajo a la par del analista de compra con el encargado que realizó la solicitud, con el fin de cubrir la necesidad pero a bajo costo.

QUADREM, posee un alcance global enorme donde se unen más de 6.800 proveedores de 45 países dentro de esos está: Estados Unidos, Canadá, Francia, España, Alemania, Indonesia, Australia, Korea, Japón, Etc.

Esta plataforma posee un fuerte posicionamiento en el sector minero, forestal, eléctrico, etc.

Dentro de las empresas que utilizan este soporte están: Anglo American, Codelco, BHP Billington, Cerro Colorado, Komatsu Chile, Escondida, Nestlé, Celulosa Arauco, entre otras.

El proceso de compra superior a US\$ 1000 lo explicaremos de forma breve en ciclo digital de negocios, que comienza de la siguiente manera:

1. Codelco debe pedir propuestas para la compra del bien que necesitan. Las empresas Nacionales e internacionales que poseen dicho bien deben subir a la plataforma la cotización, en el plazo estipulado por el comprador de la compañía. Cuando llegan las cotizaciones al sistema, automáticamente son enviadas a los compradores analistas de Codelco, en donde deben estudiar qué empresa que posee dicho producto solicitando ficha técnica con el apoyo de los especialistas que lo solicitan y ver si calza con el presupuesto que tienen en disposición para ese producto. Luego deben enviar la confirmación del pedido a la empresa que se ganó la adjudicación.
2. Los compradores deberán hacer seguimiento al proceso de compra, el cual es: Despacho, recepción factura, y luego realizar proceso de pago en el departamento de pago de proveedores de Codelco.

Codelco utiliza esta plataforma electrónica principalmente para crear las relaciones de negocios entre Codelco y sus proveedores con el fin de automatizar el ciclo de negocio el cual es:

- ✓ Aumentar eficiencia de los procesos de abastecimiento
- ✓ Transparentar el procedimiento de compra (Licitación)

- ✓ Mejorar condición de compra
- ✓ Visibilidad y trazabilidad del servicio solicitado.

1.4.1.1.2 Según Presupuesto:

Compras de operación

- Compras de Stock (Permanente): Son aquellos materiales donde su requerimiento son repetitivos y este puede ser planificado por el usuario y también por el área de Compra.
- Compras de cargo directo (No permanentes): Son aquellos materiales que no se mantienen en stock de bodegas, su requerimiento es puntual y no es repetitivo.

1.4.1.1.3 Mercado de Origen:

- Nacional: Compras realizadas dentro del territorio nacional.
- Importación: Compras efectuadas en países distintos a Chile.

1.4.1.1.4 Modalidad de Consulta al mercado:

- Licitación: Son los concursos de proveedores que aspiran a suministrar bienes o servicios requeridos por la Corporación.
- Asignación Directa: Procedimiento utilizado para adjudicar el suministro de un bien o la ejecución de una obra o servicio a un determinados proveedor,

existiendo otras alternativas en el mercado. Se escoge sólo aquel ya que entrega el material que corresponde.

- Asignación de proveedores únicos: Según el área de abastecimiento, es el suministro de bienes y servicios asociados para los cuales no existe otra alternativa en el mercado.
- Compras menores: Proceso de baja complejidad y de bajo monto. el proceso es el mismo cuando el monto de compra es inferior US\$1000.
- Negociación: Es un proceso complementario a los ya nombrados, en común acuerdo entre las partes, con el fin de lograr mayor grado de satisfacción para las partes en las condiciones del contrato.

1.4.1.2 Proceso de compra:

El proceso de compra de Codelco, se puede resumir en 6 pasos, las cuales son:

1° El cliente o usuario debe definir el requerimiento de material y debe entregar especificaciones claras completas y precisas, definiendo características técnicas del bien que se requiere.

2° **Solicitud de pedido**, los requerimientos de las áreas Usuarias se formalizan a través del documento SAP (Software integrado de gestión utilizada por Codelco).

Cuando corresponde, debe ser acompañado por planos o croquis.

3° **Estrategias de Licitación**, Se debe considerar:

- Monto de requerimiento.
- Alcance de tiempo.

- Condiciones del mercado.

Para la selección del proveedor se debe considerar las sugerencias del usuario y además de evaluación de desempeño del proveedor en procesos anteriores.

4° **Evaluación de Ofertas**, debe ser evaluadas todas las ofertas que hayan cumplido con los requisitos y condiciones, la recomendación de adjudicación recaerá en aquellas alternativas que representa el menor costo integral resultante de la evaluación técnico - comercial.

5° **Adjudicación**, Todas las adjudicaciones según montos comprometidos debe ser aprobada por el nivel ejecutivo facultado de acuerdo al M.A.F. (Manual de alcance de facultades).

6° **Orden de Compra**, después de determinar a qué proveedor comprar material, se debe generar este documento el cual es formal en donde Codelco, a través de abastecimiento, comunica al proveedor la intención de adquisición y suministro de determinadas mercancía. En palabras simples es una representación formal del acuerdo final entre Codelco y el proveedor. En la orden de compra se debe especificar:

- Descripción de la mercancía
- Cantidad.
- Calidad.
- Precio.
- Condiciones de pago (a 30 días)
- Plazo de entrega
- Garantías

- Multas (2% del valor neto por día de atraso)
- Lugar de entrega (Bodega de Consolidación o Bodega de cada división que requiere el material)

La idea de realizar este manual es que a un futuro todas las compras de materiales de stock sea por medio de Contratos Marcos, con el fin de realizar un proceso más eficiente y poder entregar el material en el momento indicado. Un contrato marco se puede definir como:

Un documento que se formalizan las condiciones comerciales y técnicas de convenios de suministros de materiales de mediano o largo plazo. En base a este documento y amparados en sus condiciones se generan Órdenes de Compra o repartos de plan de entrega por necesidades parciales. La generación de un contrato marco, debe ser respaldada por una adjudicación del nivel facultado al monto total de dicho contrato. Los años de duración de un contrato Marco, puede ser de 3 a 5 años.

1.4.2 Departamento de Abastecimiento de Proyectos.

Este Departamento se encarga principalmente de facilitar los procesos de Licitación y Contratación de Servicios orientados a labores mineras y administrativas de la Corporación. En principio, es la Gerencia de Proyectos quien actúa como principal cliente de este departamento, ya que es a través de la solicitud formal de esta gerencia cuando actúa el Departamento de Abastecimiento de Proyectos.

El proceso, normalmente, comienza con la recepción y evaluación de la solicitud, para luego realizar el procedimiento apegado al reglamento interno y de acuerdo al “Alcance de Facultades” (que veremos en capítulos siguientes). Posteriormente, se efectúan las licitaciones correspondientes, evaluaciones técnicas y económicas, y por último la contratación.

Además, cada ejecutivo de este departamento, tiene la misión de hacer un seguimiento integral al contrato durante la duración de éste, efectuando modificaciones, aplicando multas, entre otras labores que exige el cambio de condiciones, como por ejemplo, huelgas, cambios climáticos, extensión de períodos de contratos, etc.

Capítulo II: MARCO TEÓRICO

2.1. Escenario Económico Internacional

2.1.1 *Convención de la ONU sobre el Contrato Internacional de Compra venta*

(Convención de Viena)

La convención de Viena se elaboró por una conferencia internacional diplomática, a cual fue aprobada el 11 de Abril de 1980, Este documento entrega un régimen legal completo y detallado con el fin de ser aplicado en todo contrato de compra y venta internacional de mercancías, detallando claramente los derechos y obligaciones de las partes y también como actuar en caso de sufrir incumplimiento en el contrato.

La convención define al tratado como un "*acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular*", esto quiere decir, que es un documento aplicable sólo a tratados por escrito entre estados.⁴

La Convención de Viena entró en vigencia el 1º de Enero de 1988 y nuestro país firma el 11/04/1980, luego el 07/02/1990 nuestro país ratifica, se adhiere, lo aprueba, lo

4

http://es.wikipedia.org/wiki/Convención_de_Viena_sobre_el_Derecho_de_los_Tratados

acepta y sigue la sucesión de dicho documento, y después de casi un año, en Chile entra en vigencia el 01/03/1991.

2.1.2 Licitación Internacional

Este informe en particular, busca entregar una estandarización de acuerdo al procedimiento de licitar y contratar bienes y servicios a nivel internacional, por lo que en esta sección observaremos definiciones, alcances, y motivos que llevan a una organización a efectuar este proceso.

Una Licitación Internacional es el medio por el cual, una organización hace un llamado, público o privado, para adquirir bienes o servicios de empresas proveedoras (licitantes) a través de un “concurso” o “competencia”, otorgando igualdad a todos los licitantes en proceso para ofertar, todo esto, a través de los medios de comunicación internacionales dispuestos para este fin. Generalmente, se acompaña este proceso, de documentos llamados Bases Administrativas y Bases Técnicas, las cuales pueden o no, poseer un valor económico, con el fin de discriminar participantes y dar seriedad al proceso.

A través de una Licitación, las organizaciones tienen la posibilidad de generar competencia entre las empresas participantes y así obtener las mejores condiciones de mercado para adquirir el bien o servicio, en otras palabras, se puede obtener la mejor relación precio/calidad en el proceso de abastecimiento. Codelco no es la excepción en este proceso, y lo desarrolla a diario para obtener las mejores condiciones que ofrece el

mercado, donde este medio de abastecimiento representa más del 40% del total de los medios utilizados por cuprífera.

Cuadro N° xxx: Negocios por tipo de asignación

Denominación	Acumulado a Enero - Mayo 2010		
	Documentos	Monto US\$ miles	% Monto
Licitación Pública	10.144	366.830	15,79%
Licitación Privada	1.808	638.917	27,50%
Asignación Directa	642	60.389	2,60%
Asignación directa filial y coligadas con Codelco	0	0	0,00%
Licitación Pública o privada con una sola oferta	4	40	0,00%
Proveedor único (materiales o servicios)	170	34.271	1,47%
Procedimiento de compra o contrato de bajo monto	1.002	3.084	0,13%
Proveedor estratégico	16	1.217.112	52,38%
Adquisición para Prueba	42	3.010	0,13%
Total General	13.828	2.323.654	100%

Fuente: www.codelco.cl (12/10/2010 19:00 hrs)

Necesariamente, un proceso de Licitación se convierte en Internacional cuando:

- Los bienes o servicios no se encuentran total o parcialmente disponibles en el mercado local.
- Los costos de adquisición en el mercado local, exceden considerablemente a los que podrían ser obtenidos en el mercado internacional.
- Existe un mayor Know-How en un mercado particular, donde el nivel de especialización es determinante en la calidad del bien o servicio.
- La tecnología requerida es mayor a la del mercado local, y/o sólo se encuentra en el mercado internacional.

Es de forma común que puedan existir otros factores determinantes para llevar una Licitación al extranjero (tipo de cambio favorable, estaciones del año, recursos naturales, etc.). Será la organización solicitante la que determinará, luego de un completo análisis, el proceso adecuado para el tipo de abastecimiento que requiere.

2.1.3 Servicios Internacionales

En primer lugar, tratar de entregar una definición acertada para “servicios internacionales” es algo ambiguo, sin embargo, es preciso que el lector o usuario de este informe tenga presente la diferencia entre un bien y un servicio, y que dicho servicio es internacional cuando se le adquiere o contrata en el exterior al prestador, y es usado tanto en dicho país foráneo o en el país propio.

Algunos autores definen a los servicios como: “un servicio puede ser definido como el cambio en la condición de una persona o de un bien perteneciente a una actividad económica que se produce como resultado de la actividad de otra unidad económica”.⁵

Otra definición indica que “el carácter de intangible o no almacenable de los servicios no ofrece un parámetro suficientemente preciso (...) los servicios constituyen una categoría extraordinariamente heterogénea. Su clasificación puede responder a diversos criterios según su destinatario (servicios intermedios o al productor y para el consumidor) su intensidad en conocimiento (Know-how), su carácter comerciable, y la configuración de la oferta”⁶

Pero en este caso tratamos de definir cuando un servicio es internacional. Una definición bastante acertada es: “(...) existe comercio internacional de servicios cuando éstos son producidos por residentes de un país y son usados, recibidos, o pagados por residentes de otro país”⁷

Por lo tanto, los servicios, independiente de su complejidad o carácter, es internacional cuando es objeto de comercio exterior, esto es, cuando existe comercialización entre naciones distintas.

⁵ Hill T.P, “On goods and services”. Review of income and wealth. 1977.

⁶ Correa, Carlos: Estudio “Comercio Internacional de Servicios: Perspectivas para los países en desarrollo”, Revista “Integración Latinoamericana”. 1989.

⁷ OCDE, “Elements of a conceptual frame work for trade in services”. 1988.

Durante el desarrollo de Práctica Profesional, fuimos testigos de la importancia de conocer los distintos servicios que se adquieren para las faenas de Codelco. De esta forma, seríamos capaces de desarrollar una labor apropiada, respecto a la elección de las empresas a seleccionar, cuando se trata de una Licitación Cerrada, o al momento de discriminar participantes en el proceso de una Licitación Pública.

2.2 Aduanas

La aduana es un servicio público encargado de vigilar y fiscalizar el paso de la mercancía por las costas, fronteras y aeropuertos de nuestro país, la función es intervenir en el tráfico internacional para los efectos de recaudación de los impuestos de importación, y generar a la vez estadísticas de lo que se tráfico por las fronteras.

2.2.1 Derechos Aduaneros

Encuentra sus fuentes jurídicas en la Ordenanza de Aduanas y sus respectivos reglamento, siendo este el reglamento jurídico fundamental que regula la función fiscalizadora del Servicio Nacional de Aduanas de Chile, y en relación al tráfico de mercancías, sea para efectos de recaudación tributaria y para asegurar el debido cumplimiento de los acuerdos y tratados internacionales que nuestro país ha suscrito con distintos estados. También debe regular la aduana como institución y su organización, las destinación aduanera, los agentes de aduanas, etc. Otro cuerpo jurídico de vital importancia para el comercio internacional de mercancías lo constituye el

"Compendio de Normas Aduaneras" establecido por el Director Nacional de Aduanas, en donde se especifica un manual de instrucciones para la aplicación de la legislación aduanera en Chile el cual instruye a todos los intervinientes del comercio exterior chileno sobre los mecanismos necesarios para la correcta aplicación de la legislación aduanera.

Por regla general toda importación al País debe cancelar un tributo por concepto de Ad-Valorem o Arancel, el cual es de 6% sobre el CIF de la mercancía.

Actualmente, existen 22 acuerdos comerciales con 59 países los cuales tienen por finalidad reducir o eliminar por completo los impuestos por concepto de Ad-Valorem.

2.2.1.1.- IVA Aduanero

Al momento de cancelar los derechos correspondientes asociados a una operación de importación, se debe considerar el IVA Aduanero, el cual se cancela junto con la presentación de la Declaración de Importación. La tasa actual es de 19% sobre la base impositiva del CIF + Ad-Valorem. Si el Arancel ha sido eliminado por un TLC, se debe considerar sólo la base del CIF.

Ya que estamos en conocimiento de los impuestos asociados a una operación de importación, revisaremos la manera de calcular dichos gravámenes:

Ejemplo 1: Importación de Equipos de comunicación de corta frecuencia desde China con el siguiente desglose: Valor FOB total USD 5.000,00; Valor Flete total: USD 2.000,00; Valor prima seguro: USD 70,00.

Entonces:

FOB	USD 5.000,00
FLETE	USD 2.000,00
SEGURO	USD 70,00
TOTAL CIF	USD 7.070,00
AD-VALOREM	USD 0,00
IVA ADUANERO	USD 1.343,30

Este IVA aduanero, debe ser llevado a pesos. Para esto se utiliza el T/C aduanero vigente en el mes en que se cancela. A modo de ejemplo, calcularemos este IVA, con el T/C correspondiente a Mayo de 2012: \$484,88-

IVA ADUANERO \$ 651.339-

Ejemplo 2: Importación de Equipos de comunicación de corta frecuencia desde Rusia con el siguiente desglose: Valor FOB total USD 5.000,00; Valor Flete total: USD 2.000,00; Valor prima seguro: USD 70,00.

Entonces:

FOB	USD 5.000,00
FLETE	USD 2.000,00
SEGURO	USD 70,00
TOTAL CIF	USD 7.070,00

AD-VALOREM	USD 424,20
------------	------------

AD-VALOREM	\$ 205.686-
------------	-------------

IVA ADUANERO	USD 1.423,90
--------------	--------------

IVA ADUANERO	\$ 690.420-
--------------	-------------

TOTAL DERECHOS A PAGAR: \$ 896.106-

2.2.1.2 Impuesto Adicional

La ley tributaria chilena dispone en el caso de contratar servicios como trabajos de ingeniería o técnicos de una empresa o profesional extranjero, una tasa general de 35% denominado Impuesto Adicional, el cual dependiendo de la renta que se trate puede ser un impuesto de retención o de declaración anual.

Normalmente, el impuesto adicional es pagado a través de la retención, el cual pasará a arcas fiscales por el pagador de la renta.

Para el cálculo de este impuesto, y las tasas aplicadas según la naturaleza del servicio contratado, revisar el Anexo 2 de este informe.

2.3 Acuerdos Comerciales Internacionales

En esta sección, daremos una mirada breve a los alcances comerciales bilaterales que Chile posee; definiremos los términos TLC (Tratado de Libre Comercio), ACE (Acuerdo de Complementación Económica), y AAE (Acuerdo de Asociación Económica). También revisaremos los acuerdos más importantes y sus aplicaciones.

2.3.1 Principales Definiciones

Uno de los objetivos de la política económica de Chile, a partir de 1990, ha sido el fomento a las exportaciones como base de la economía nacional. En base a esto, es que el país ha negociado y concretado exitosamente hasta la fecha 20 acuerdos comerciales con 57 países, los cuales han permitido el acceso a un mercado superior a los 4 mil millones de potenciales consumidores, representando cerca del 60% de la población mundial, y donde destacan los acuerdos logrados con las principales economías del mundo como son: Estados Unidos, Unión Europea, Japón, y China.

Es necesario que el lector comprenda las definiciones de cada uno de los niveles en los cuales Chile ha firmado y ratificado acuerdos comerciales

- **TLC (Tratado de Libre Comercio)⁸**

Este tipo de acuerdo, busca eliminar las restricciones arancelarias total o sustancialmente a las importaciones y ampliar la comercialización de bienes y servicios de forma bilateral o regional, en un tiempo determinado, y bajo ciertos criterios enmarcados, generalmente, en las disposiciones de la OMC. Comúnmente la eliminación de aranceles es progresiva en el tiempo. Se negocian los servicios, propiedad intelectual, y cuotas de importación generalmente productos sensibles en una economía dada.

- **ACE (Acuerdo de Complementación Económica)**

Esta definición es utilizada principalmente por los países Latinoamericanos bajo el marco jurídico de la ALADI. Consiste en acuerdos bilaterales que tienen por finalidad ampliar la comercialización de bienes. Sin embargo su alcance es menor a la de un TLC.

⁸ En Inglés: Free Trade Agreement (FTA)

- **AAE (Acuerdo de Asociación Económica)**

En este tipo de acuerdos, los países negocian la comercialización de bienes en forma similar a un TLC, pero además incluyen acuerdos en materia política y de cooperación.

2.4 Organismos Internacionales que Intervienen

2.4.1 GATT

El GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) es un acuerdo multilateral creado por la necesidad de establecer un conjunto de normas comerciales y concesiones arancelarias donde se encuentra considerado como el precursor de la Organización Mundial de Comercio. Este acuerdo se creó en 1947 y fue firmado en la conferencia de Habana el año siguiente, en donde se basaba a un plan regulador de la economía mundial tras la segunda guerra mundial que incluía principalmente la reducción de aranceles y de otras barreras del comercio internacional.

El GATT funcionaba en base a las reuniones periódicas que realizaban los estados miembros, en donde se realizaban negociaciones tendientes a la reducción de los aranceles. Estas negociaciones se realizaban miembro a miembro y producto a producto, en base a la presentación de peticiones acompañadas de las correspondientes ofertas que presentaban.

2.4.2 OMC

La OMC es la Organización Mundial del Comercio, se estableció el año 1995, esta entidad es encargada de administrar los acuerdos comerciales negociados por sus miembros, y a la vez es un foro de negociaciones comerciales multilaterales, en donde se encarga de administrar los procedimientos de solución de diferencias comerciales (disputas entre países), supervisa las políticas comerciales y a la vez debe cooperar con el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, con el sólo fin de lograr una mayor coherencia entre política económica y comercial a nivel mundial.

2.4.3 AGCS

La AGCS es un Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios creado en el año 1995 administrado por la OMC en la Ronda de Uruguay, esta está inspirada con los mismos objetivos que su equivalente en el comercio de mercancías (GATT), creando un sistema creíble y fiable de normas comerciales internacionales de servicio, garantizando principalmente un trato justo y equitativo para todos los participantes, impulsando también a la actividad económica mediante consolidaciones garantizadas y fomentar el comercio y el desarrollo de cada país miembro. Los miembros de la AGCS son los mismos que los de la OMC.

La terminología “servicios” escoge una amplia gama de actividades económicas, según la OMC, ha clasificado 12 sectores que se pueden denominar servicio, estos son:

- Servicios prestados a las empresas (incluidos los servicios profesionales y de informática);

- Servicios de comunicaciones;
- Servicios de construcción y servicios de ingeniería;
- Servicios de distribución;
- Servicios de enseñanza;
- Servicios relacionados con el medio ambiente;
- Servicios financieros (seguros y banca);
- Servicios relacionados con la salud;
- Servicios de turismo y servicios relacionados con los viajes;
- Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos;
- Servicios de transporte;
- Servicios no incluidos en otro sector.

2.4.4 La OMA y el Cuaderno ATA

La Organización Mundial de Aduanas (OMA) adoptó en 1990 el convenio sobre importación temporal, Convención de Estambul, el cual permite mediante el instrumento denominado Cuaderno ATA, la salida e ingreso temporal de mercancías entre los países contratantes. Chile, adhiere a este convenio en 2004.

Este punto es incluido en este informe, debido al cuestionamiento que se produce entre los profesionales encargados de la contratación internacional de servicios, en caso de

que la prestación incluya y requiera equipos, herramientas, tecnología u otros implementos necesarios para llevar a cabo la labor en particular, y que éstos también provengan del exterior, no siendo estrictamente necesario importar definitivamente dichos elementos, sino que optar por una admisión temporal y de este modo reducir los costos asociados al desarrollo de la prestación de servicios.

Para esto, Chile ha adherido a los Anexos B1, B2 y B3 de la Convención de Estambul, los cuales aluden a la naturaleza y uso en particular de elementos de apoyo a la actividad profesional:

- Anexo B1: Mercancías destinadas a ser presentadas o utilizadas en una exposición, feria, congreso o manifestación similar.
- Anexo B2: Material profesional, entendido como material de prensa, cinematográfico, de radiodifusión y televisión y cualquiera otro necesario para el ejercicio del oficio o la profesión de una persona que visite el territorio para realizar un trabajo determinado, como asimismo, las piezas sueltas importadas para la reparación de material profesional importado temporalmente.
- Anexo B3: Contenedores, paletas, embalajes, muestras y otras mercancías importadas en el marco de una operación comercial (...).

Enfocaremos nuestro análisis, en el Anexo B2, el cual es el aplicable en el caso de que el contrato implique trabajos de ingeniería, exploración, prospección geofísica, entre otros, labores propias de la actividad de CODELCO, y que requieran de la internación de equipos y herramientas para desarrollar exitosamente el trabajo contratado.

El rango de los elementos que contempla el Anexo B2 es bastante amplio, donde se ha descrito una lista ilustrativa donde sólo las excepciones son profundizadas. No se imponen límites en relación con el peso o valor del equipo profesional, o si la implementación, equipo o herramienta pertenece al prestador del servicio.

En el Apéndice III del Anexo B2, se despliega una lista donde se agrupan los elementos asociados a la labor profesional de acuerdo a la utilidad que prestan. A continuación, revisaremos cada uno de ellos de forma literal:

A. Material para el montaje, prueba, puesta en marcha, control, comprobación, conservación o reparación de máquinas, instalaciones, material de transporte, etc., como:

- Herramientas;
- Material y aparatos de medida, comprobación o control (de temperatura, presión, distancia, altura, superficie, velocidad, etc.) incluidos los aparatos eléctricos (voltímetros, amperímetros, cables de medida, comparadores, transformadores, registradores, etc.) y los gálibos.

- Aparatos y material para fotografiar las máquinas y las instalaciones durante su montaje y después del mismo;
- Aparatos para el control técnico de buques.

B. Material que necesitan los hombres de negocios, los expertos en organización científica o técnica del trabajo, en productividad y en contabilidad, y las personas que ejercen profesiones similares, como:

- Ordenadores personales;
- Máquinas de escribir,
- Aparatos de transmisión, grabación o reproducción del sonido o la imagen.
- Instrumentos y aparatos de cálculo.

C. Material necesario para los expertos encargados de levantamientos topográficos o de trabajos de prospección geofísica, como:

- Instrumentos y aparatos de medida;
- Material de perforación;
- Aparatos de transmisión y de comunicación.

D. Material necesario para los expertos encargados de luchar contra la contaminación.

En la lista se describen seis grupos más, sin embargo y para los efectos que compete este informe, los puntos señalados son los más relevantes en el caso de ser necesaria la importación de elementos utilizados para desarrollar una actividad profesional, y donde se determine la internación a través del régimen de Admisión Temporal amparado bajo un cuaderno ATA.

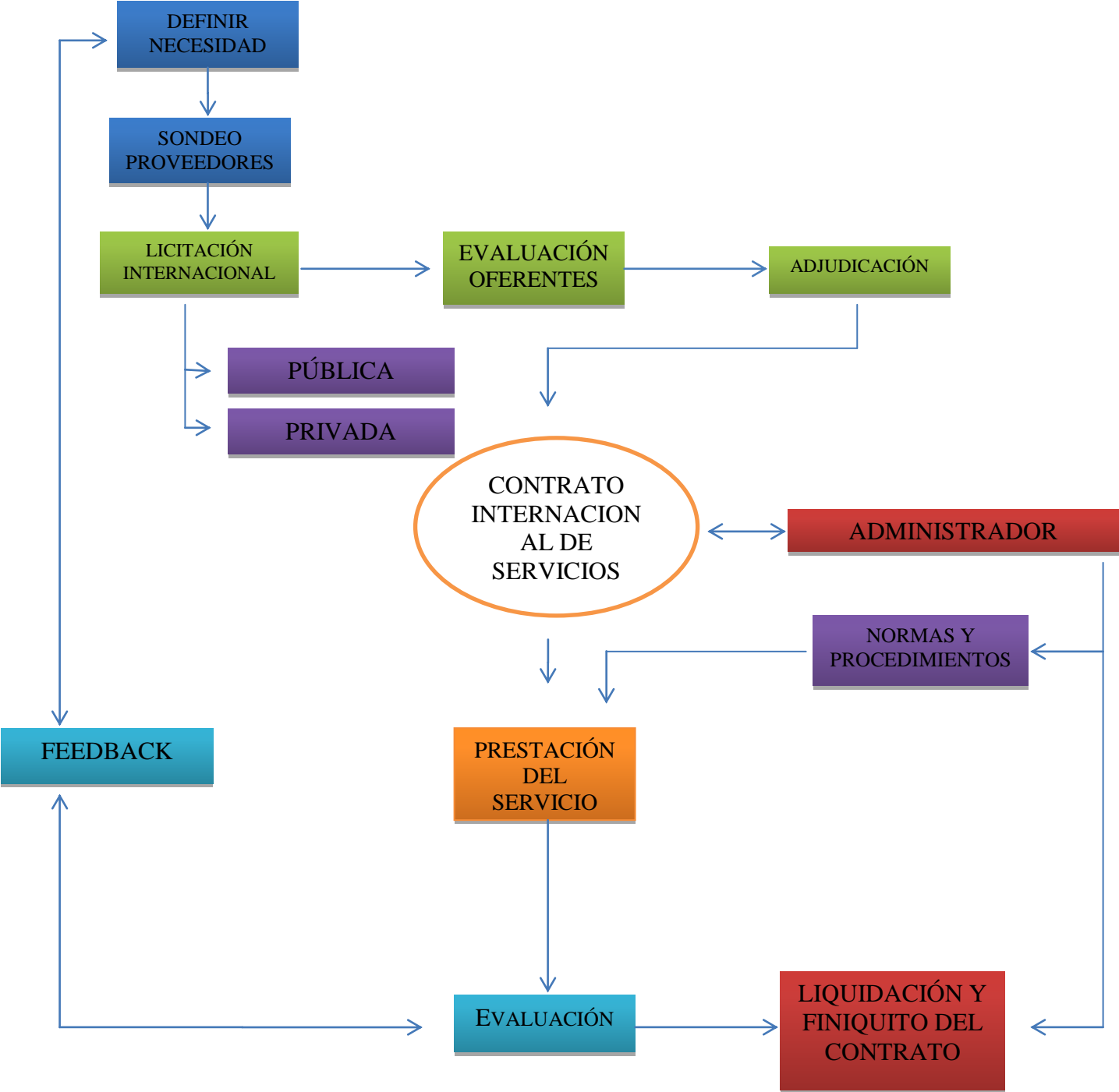
Es necesario destacar, que este anexo excluye el equipamiento para ser utilizado en la explotación de recursos naturales, pero si aplica en el caso de tratarse de equipamiento para la exploración y prospección geofísica.

Respecto a los requisitos necesarios para un cuaderno ATA válido:

- Pertenecer a una persona establecida o residente fuera del territorio de importación temporal.
- Ser importado por una persona establecida o residente fuera del territorio de importación temporal.
- Ser utilizado exclusivamente por la persona que visite el territorio de la importación temporal o bajo su propia dirección.

Para revisar la aplicación de este Régimen Aduanero, ver anexo n°1 de este informe.

Capítulo III: Guía para la Licitación y Contratación Internacional de Servicios



3.1 Definición de la necesidad

Primero que todo, para comenzar el último capítulo de nuestro informe, nos intereso bastante ya que en las áreas donde nos desempeñábamos nos percatamos que no existía un manual de licitación y contratación a nivel internacional. Por esta razón nos pareció interesante entrarnos en el tema de licitación internacional, ya que muchas necesidades, no logran ser cubiertas en el mercado nacional, ya que en muchas ocasiones, las solicitudes internas son tremendamente específicas y técnicas, como por ejemplo la necesidad de realizar un sondeo de suelo en la mina El Teniente, por su geografía no es igual a realizar un sondeo en la mina de Chuquicamata, en cada caso necesitan maquinarias diferentes, estudios distintos por clima, tipo de suelo, etc. y esto conlleva a buscar en el mercado internacional a compañías que desarrollen dicho faena, y que sean reconocidos a nivel internacional por desarrollar un trabajo completo, cubriendo así la necesidad que Codelco presenta.

Para comenzar, primero explicaremos paso a paso los procesos que dan pie a una licitación tanto pública como privada de contratación de servicios internacional. A su vez, iremos incluyendo diapositivas en cada paso, en las cuales se podrá observar la forma en la cual se presenta en la realidad un proceso de Licitación y Adjudicación Internacional de Servicios ante los comité que tienen encargada esa tarea dentro de la organización.

Antes de todo proceso de compra o adquisición es necesario establecer claramente cuál es la necesidad que se está presentando dentro de la organización. En este caso en

particular, es la Gerencia de Proyectos y la Gerencia de Minas quienes determinan la necesidad y solicitan directamente al Departamento de Abastecimiento de Proyectos efectuar los procesos correspondientes para satisfacer dicha necesidad.

En este caso, la unión de la Gerencia de Proyectos y la Gerencia de Minas, es crucial y de vital importancia, ya que son los encargados de entregar un costo estimado que debe desembolsar la compañía para poder lograr cubrir la necesidad, así también deben entregar toda la información necesaria, ya sea tiempo estimado para el desarrollo del trabajo, la maquinaria necesaria con su debida especificación técnica que debe presentar para poder realizar el trabajo, cantidad de trabajadores que deben realizar el trabajo, entre otras. Con toda esta información la Gerencia de Abastecimiento debe encontrar a la compañía idónea para cumplir los objetivos deseados, para esto deberán comenzar el proceso de estudios de mercado para poder decidir si es necesario realizar una Licitación Internacional.

3.2 Sondeo de Proveedores

Tal como se explico en el punto N° 1, Gerencia de Abastecimiento será el encargado de encontrar en el mercado la compañía idónea para poder desarrollar y lograr los objetivos deseados por sus clientes, para esto deberán ser eficaces para lograr los objetivos solicitados.

A través de la experiencia adquirida por la observación directa de los ejecutivos con los cuales desempeñamos labores de apoyo durante nuestra Práctica Profesional, pudimos

concluir en que es necesario que estos Profesionales cuenten con especialización en Comercio Exterior o al menos, ser asesorados correctamente en esta materia, principalmente por el desconocimiento que poseen respecto a la normativa del comercio exterior, técnicas de sondeo de Mercados foráneos, manejo de terminología, entre otros. Técnicas y conocimiento que puede generar gran competencia en la reducción de costos, acceso a nuevas tecnologías y mayor Know How del proceso productivo. Para esto, el Departamento el cual tratamos de intervenir, actualmente posee una inmejorable herramienta para la búsqueda de Proveedores en el Extranjero y concretar negociaciones comerciales: Regic.

Para poder decidir la realización de licitación internacional, se deben basar en lo siguiente:

1.- Inexistencia de proveedores posible en el mercado nacional, esto ocurre cuando el servicio que se necesita para lograr las metas que poseen es extremadamente técnico que sólo se desarrolle en ciertas partes del mundo.

2.- Costo de ejecución del servicio sea menor al promedio del mismo en el mercado nacional, ya que cuando se necesita un servicio que una compañía lo desarrolla en el mercado nacional, tienen el poder para decidir el monto a cobrar a sus clientes y por lógica será mayor porque dentro del mercado nacional no poseen competencia, y al realizar una investigación a nivel internacional, se

pueden encontrar países que poseen empresas que sí lo desarrollan en donde los costos para importar dichos servicios no sobrepasan al costo que entrega la empresa nacional.

3.- Know how es factor determinante ya que es el conjunto de conocimientos técnicos, la experiencia y el aprendizaje para llevar a cabo eficazmente un servicios y esto se puede encontrar en la especialización en un proveedor extranjero y eso claramente genera una ventaja comparativa frente a la competencia.

Las prácticas principales del Know how son:

- Posicionar, es decir, encontrar la idea central del negocio que permita satisfacer la demanda externa.
- Identificar el cambio externo, detectando las amenazas de cambio en el comportamiento de las industrias.
- Liderar el sistema social, poseer en su equipo de trabajo a las personas adecuadas con los estudios necesarios para poder realizar bien el servicio.
- Estudiar a la gente, realizando evaluaciones a las personas basándose en sus acciones, decisiones y conductas.
- Poseer un buen equipo de trabajo, teniendo
- líderes competentes, maduros y leales que puedan organizarse para poder desarrollar el trabajo de forma expedita.

- Fijar objetivos.
- Confrontar las fuerzas sociales, anticipándose a responder ante las presiones sociales que no se pueden controlar, pero que sí pueden afectar al trabajo que se debe realizar.

4.-Tecnología, ya que para esto se debe realizar una inversión económica con el sólo fin de poseer más conocimientos técnicos y también poseer maquinarias específicas que no se encuentran en nuestro país, para así poder desarrollar la realización de un servicio específico.

Existen muchos casos que se necesita importar servicios por que en nuestro país no se ha podido desarrollar sólo por la falta de tecnología.

3.3 Licitación Internacional

Una vez se defina que se buscará el proveedor en el extranjero, debe iniciarse el proceso de licitación. Se debe determinar qué tipo de proceso se llevará a cabo, Licitación Pública o Privada, lo cual será definido por la cantidad de oferentes existentes en el mercado, el precio del servicio, requerimiento específico, entre otros factores.

En una Licitación Privada, Codelco debe determinar cuáles serán las empresas invitadas a participar considerando los antecedentes disponibles de cada una de ellas, y serán sólo ellas las que podrán presentar sus propuestas.

Por otro lado, una Licitación Pública tiene el objetivo de convocar a los mejores oferentes disponibles en el mercado.

- **Primeros pasos para la Licitación**

1° Invitación: debe ser a través de un medio formal (carta), donde se invita a un número determinado de empresas previamente seleccionadas (Licitación Privada), o publicar la invitación en la plataforma Virtual designada para éste propósito en caso de requerir una mayor gama de oferentes (Licitación Pública) para que acudan con sus propuestas.

2° Reunión Explicativa y/o visita en terreno: se debe programar una o varias reuniones con motivo de explicar en detalle a los proponentes dónde y cómo se llevará a cabo el servicio materia del contrato. Éste punto debe ser obligatorio, donde el no cumplimiento por parte del proponente puede ser causal para ser eliminado automáticamente del proceso. Se debe tratar de detallar precisamente lo que se requiere, cuales son los riesgos, alcances, características y particularidades.

3° Consultas y Respuestas: estipular un período dentro del cual los proponentes podrán realizar consultas y pedir aclaraciones respecto de las bases de la licitación. Para esto, debe indicarse de qué forma y a través de qué medio puede realizarse. Se debe considerar también la transparencia que debe tener este proceso, por lo tanto, las respuestas a todas las consultas deben ser enviadas a todos los proponentes.

4° Presentación de la Oferta: en las Bases Administrativas de la Licitación Internacional, debe estipularse claramente la fecha, hora, lugar y medio con en el cual deben ser presentadas las ofertas. Recomendamos también determinar la homogeneidad en el idioma, donde todas las propuestas estén redactadas en el mismo lenguaje.

5° Vigencia y seriedad de la oferta: determinar un plazo razonable en el cual se pueda hacer efectiva la propuesta del oferente. Se puede solicitar una garantía en dinero con el fin de dar seriedad a la oferta el cual comúnmente es devuelto a los participantes una vez culminado el proceso de adjudicación.



“Sondaje Geotécnico Mina Rajo Sur, División El Teniente”

Licitación y Solicitud de Adjudicación

Licitación N° SGAB-DCCS-22-12-L

**Comité de Adjudicaciones
Subgerencia de Abastecimiento Servicios
Gerencia Corporativa Abastecimiento
Mayo 2012**

Objetivos de la Presentación

Solicitar al Comité Adjudicaciones de Servicios de la Gerencia Corporativa de Abastecimiento la autorización para adjudicar el proceso de Licitación Internacional por el suministro de **Servicios de Ingeniería para Sondaje Geotécnico en Mina Rajo Sur, División El Teniente**:

- **Monto Estimado Total [KUSD]** : 2.175
- **Monto a Adjudicar [KUSD]** : 2.155
- **Plazo (meses)** : 36
- **Naturaleza de Servicios a adjudicar** : Ingeniería
- **Divisiones involucradas** : El Teniente

Estrategia de Licitación

- Tipo de Licitación : Licitación Internacional Publica vía Qmarket
- Modalidad de prestación : En Terreno
Maquinas y Equipos importados bajo Admisión Temporal
amparados con Cuadernillo ATA
- Tipo de Evaluación : Técnica/Económica.
- Garantía por Seriedad de Oferta : KUSD 5
- Garantía por Fiel Cumplimiento Ccto.: 3% suministro contratado anual
- Multas : 2% del monto adjudicado por día de atraso con tope del 20%
- Moneda : USD Dólares Americanos
- Duración estimada proceso licitación : 60 días

3.4 Evaluación de las Ofertas

El siguiente paso es evaluar las propuestas presentadas por los oferentes y que han cumplido con el procedimiento descrito en el punto anterior. Para seleccionar la mejor de las propuestas, es imperante que éstas sean comparables en términos, precios y condiciones a los cuales debe asignarse una ponderación relativa al momento de ser evaluadas, como por ejemplo: 30% Aspectos Técnicos + 70% Aspectos Económicos.

Criterios de Evaluación y Adjudicación

Evaluación Técnica

- Especificación Técnica de los Servicios:
 - Ingeniería: Cumple o no Cumple
 - Maquinaria y Equipos: Asignación de Puntajes según Tabla.
 - Plazos: Puntuar de mayor a menor según más corto plazo estimado de término.
- El proveedor podrá realizar los trabajos contratando personal calificado nacional, **los que deben ser evaluados por el Administrador de Contrato si cumplen con los requisitos y perfil exigido por Codelco**. De acuerdo al grado de complejidad de esta operación, los oferentes podrán : a) ser adjudicados en forma inmediata si dicha evaluación técnica es satisfactoria ó b) sometidas a una evaluación técnica el servicio se entrega en un periodo mas corto y con la misma calidad aportando valor económico a la organización.
- Comportamiento Histórico del Proveedor.

La evaluación tiene por objetivo determinar cuál de las propuestas posee las mejores alternativas respecto de la relación costo-calidad. Éste debe ser finalmente el factor determinante para la adjudicación. Sin embargo se deben evaluar variables como: liquidez, tiempos para realizar la labor licitada, aspectos técnicos, historial del oferente, costos financieros, etc. Adicionalmente, las ofertas recibidas deben apegarse totalmente a los requerimientos establecidos en las bases y deben incluir las garantías previamente establecidas.

Los criterios con los cuales se evaluarán las propuestas deben ser los mismos para todas, donde prevalecerán los factores económicos y técnicos los cuales se ponderarán según la naturaleza del servicio a licitar. Para esto se debe:

1° Calificar el Servicio: según su naturaleza, los servicios pueden calificarse de acuerdo a si son trabajos de Ingeniería, construcción, o servicios generales. La ponderación respecto a los aspectos técnicos claramente será más alta en los servicios de Ingeniería, mientras que la ponderación para los costos será predominante para los otros.

2° Determinar la complejidad del servicio

3° Aporte productivo, relacionado con el riesgo asociado a generar pérdidas económicas.

4° Costo y valor total del servicio.

Criterios de Evaluación y Adjudicación

Evaluación Económica: Mejor Oferta Económica por Servicio

Estrategia de Adjudicación:

Mejor Puntaje = 70% Técnico + 30% Económico.

Maquinaria y Herramientas: de propiedad del oferente.

Cuadernillo ATA vigente.



De este modo, se determinará la mejor alternativa de evaluación, donde pueden conjugarse los siguientes criterios:

- La propuesta cumple con aspectos técnicos y presenta mejor oferta económica.
- La propuesta cumple con la oferta económica y tiene la mejor evaluación Técnica.
- Cumple con los aspectos técnicos y económicos.
- La propuesta presenta la mejor oferta económica.

El método de evaluación definido a aplicar debe ser coherente con la Licitación, definiendo cuáles son los puntos críticos y los aspectos más relevantes de modo de poder discriminar en forma objetiva y con igualdad de condiciones entre los oferentes.

Posteriormente, es necesario establecer una Comisión Evaluadora la cual tendrá la misión de aplicar los criterios que se establezcan para discriminar las propuestas, y adjudicar al mejor oferente.

Resumen Adjudicación

Ofertas Recibidas	: 8
Proveedores Pre-Adjudicados	: Soletange Bachy, Zublin, BHP Billiton.
Duración del Contrato	: 3 años
Monto Adjudica Total 3 años	: KUSD 2.155
Modalidad de prestación	: Terreno
Moneda	: USD
Plazos de proceso	: 60 días
Nº ítems Adjudicados	: 1

Evaluación Mejor Oferta Económica por Proveedor

Proveedor	División	Monto a Adjudicar	Monto Ofertado	Ahorro	Puntaje
Soletanche Bachy	Teniente	USD 2.155.034,00	USD 2.104.887,00	USD 50.147,00	95,00
Zublin	Teniente	USD 2.155.034,00	USD 2.158.000,00	-USD 2.966,00	30,00
BHP Billiton	Teniente	USD 2.155.034,00	USD 2.099.321,00	USD 55.713,00	100,00

Evaluación Mejor Puntaje Técnico por Proveedor

Proveedor	División	Ingeniería	Maquinaria	Plazos	Puntaje
Soletanche Bachy	Teniente	100,00	85,00	78,00	87,67
Zublin	Teniente	100,00	20,00	94,00	71,33
BHP Billiton	Teniente	100,00	100,00	96,00	98,67

Resultados del Proceso

• Evaluación Económica

- Se procedió a evaluar económicamente 3 ofertas calificadas en proceso de Pre-Adjudicación. Entregando puntajes relativos en listado de factores críticos.
- Al hacer la evaluación de mejor oferta económica por proveedor, se adjudica USD 2.099.321,00 a 1 proveedor (BHP Billiton).
- Se confirman precios de servicios y cumplimiento con normativa internacional.
- Se genera un ahorro de USD 55.713,00.

3.5 Adjudicación

Este proceso se desarrolla cuando se concluye la etapa de evaluación de las diversas ofertas internacionales, el oferente que reúne los requisitos apropiados ya sea de capacidad y recursos en donde la oferta responda sustancialmente a los requisitos exigidos en los documentos de licitación. Esta deberá cubrir a cabalidad las necesidades que posee Codelco, con el fin de lograr el objetivo deseado, en el tiempo que corresponda a un monto razonable que esté dentro del presupuesto entregado en un principio por las Gerencias que realizaron la solicitud.

Evaluación Criterio de Adjudicación

Proveedor	Promedio Ponderado
Soletanche Bachy	89,87
Zublin	58,93
BHP Billiton	99,07

Resultados del Proceso

- Se licitó el Servicio de Ingeniería «Sondaje Geotécnico Mina Rajo Sur, División El Teniente». Se recibieron ofertas de 8 proveedores de servicios de Ingeniería, calificando en proceso de Pre-Adjudicación 3 empresas (Soletanche Bachy, Zublin, y BHP Billiton).
- Prevalcería la Evaluación Técnica por sobre la Económica dado por la naturaleza y complejidad del trabajo a desarrollar.
- La calificación final está calculada en base al polinomio establecido en las bases de la licitación, ésta incluye en listado los factores críticos a desarrollar y cumplir, siendo evaluados relativamente según las propuestas recibidas.
- En el recuadro de puntaje final como promedio ponderado se indica que la empresa con mejor oferta técnica y económica es BHP Billiton con 99.07 puntos de 100 posibles.

Solicitud Final

Se Solicita al Comité Adjudicaciones de Servicios de la Gerencia Corporativa de Abastecimiento autorizar la adjudicación del proceso de licitación N° **SGAB-DCCS-22-12-L** denominado “**Sondaje Geotécnico Mina Rajo Sur, División El Teniente**” de acuerdo a antecedentes expuestos, así como para iniciar la operación de Firma de los contratos, y puesta en marcha de los Trabajos.

▪ Monto Estimado Total [KUSD]	: 2.155
▪ Monto a Adjudicar [KUSD]	: 2.099
▪ Ahorro Total [KUSD]	: 55.7 (2.58%)
▪ Plazo (meses)	: 36
▪ N° de Servicios a adjudicar	: 1
▪ Divisiones involucradas	: Teniente

Fecha: 18 de Mayo de 2012

3.6 Contrato de compraventa Internacional de Servicios

Según lo expuesto en el capítulo anterior, el Contrato Internacional de Compraventa de Servicios se apega a la normativa civil vigente, de la cual se desprenden Tratados y convenciones internacionales al respecto, y donde el principal concepto es la “Libertad Contractual”.

CODELCO posee una gama de modalidades de contratación, respecto de la forma en la cual hará frente a las obligaciones que contrae con la empresa prestadora de servicios, esto es, de qué forma pagará al proveedor lo contratado.

Sin embargo, en el plano Internacional, debemos incluir cláusulas y condiciones que sean concordantes con las normativas globales. De esta forma proponemos el siguiente formato de Contrato de Compraventa Internacional de Servicios:



Fecha: 13-06-2012 Página : 1

Hora : 16:55:19

CODELCO Chile, Millán 500 Rancagua - Chile

Fono: 56-72-200100 - Fax: 56-72-211491

Chile, 13 de Junio de 2012

CONTRATO DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL Nro SGAB-DCCS-22-12-L

A continuación se presenta el siguiente contrato de compra en base y sujeto a los términos y condiciones más abajo dispuestos:

Vendedor: Individualización del Prestador de Servicios
N° de registro tributario
Dirección
País

Comprador: Individualización del Comprador
RUT
Millán 500, Rancagua
CHILE

Servicio: Descripción de los Servicios Contratados

Especificaciones: Descripciones Técnicas y especificaciones relacionadas con el desarrollo de la prestación.
Condiciones, plazos, calidad, requisitos, legalidades, etc.

Origen: Indicar País de Origen del Vendedor

Cantidad: Numerar las cantidades de prestaciones a contratar

Precio: Indicar el Monto total licitado en la moneda acordada

Pago: Indicar modalidad de pago dispuesta y aceptada en las Bases Administrativas.

Flete: En caso de existir Fletamentos, indicar costos y responsable del pago de ellos.

Fecha Inicio: Indicar fecha estimada para el inicio de los trabajos con rango o fecha tope.

Documentos: Individualizar documentación exigida en las Bases Administrativas. Ejemplo:
Factura 1 Original y dos copias
Copia de Cuadernillo ATA vigente.
Certificado de Origen 1 original y 2 copias
Certificado de Calidad o Certificaciones de Organismos Internacionales (ISO)
Entre otros que sean necesarios según disposiciones legales o requerimientos de CODELCO



CODELCO Chile, Millán 500 Rancagua - Chile

Fono: 56-72-200100 - Fax: 56-72-211491

Fecha: 13-06-2012 Página : 2

Hora : 16:55:19

Facturar y Consignar CODELCO Chile
Notificar a: Millán 500 Rancagua - Chile
Rut.

Seguro: Se indica cuál de las partes cubrirá los costos asociados a la contratación de seguros

Operaciones: Para la operación relacionada con Estados de Pago y documentación, debe entrar en contacto con:

Depto. Abastecimiento Proyectos CODELCO Atención: Sr. Felipe Aros Yaksic Teléfono: 56-72-200176 Fax: 56-72-211186 e-mail: faros001@codelco.com	C/C: Departamento Comercial CODELCO Atención: Sra. Rocío Muñoz Cabrera Teléfono: 56-72-200121 Fax: 56-72-211491 e-mail: rmuoz@codelco.com
--	---

Inspección: Se establece si se contratará una empresa que realice labores de Inspección. Puede ser un tercero o Personal de CODELCO. Considerar la complejidad de los servicios a desarrollar. Debe establecerse quien asumirá los costos asociados a éste ítem.

Definiciones de Comercio Exterior: Se indica la normativa contractual y terminológica a la cual se apega el presente contrato. Ejemplo: Este acuerdo está conforme a los artículos dispuestos en la Convención sobre Contratación de compraventa Internacional de Bienes y Servicios de 1980.

Arbitraje: Se Indica el medio de Arbitraje en caso de solución de Controversias entre las partes. Ejemplo: Todas las disputas que surjan de o que tengan relación con el presente contrato, se resolverán mediante arbitraje, de acuerdo al Reglamento de Arbitraje Comercial Internacional del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Santiago, Chile, vigente al momento de su inicio. El número de árbitros será uno o más designado de acuerdo a las reglas establecidas. La sede del arbitraje será en Santiago, Chile. La ley aplicable al contrato será la ley sustantiva de Chile y el arbitraje será conducido en español.

Fuerza Mayor: Se incluye ésta cláusula en caso de incumplimiento por Fuerza Mayor. Ejemplo: La cláusula de Fuerza Mayor (exención) de la Cámara de Comercio Internacional (ICC publicación número 421) se incorpora por este medio en este contrato.

Garantía: Se indican los montos y responsabilidades asociados a garantías las cuales fueron establecidas y aceptadas en las Bases Administrativas y Bases Técnicas. Se estipulan las condiciones y usos de la materia a contratar y las consecuencias en caso de no cumplimiento.

Confidencialidad: EL Comprador y Vendedor deben acordar considerar este contrato completamente confidencial y no divulgar el contenido a cualquier tercero.

Totalidad: El contrato íntegro entre las partes se conviene ante este acuerdo escrito, y ningún acuerdo verbal ni entendimiento no contenido en este contrato lo alterará.

VENDEDOR

COMPRADOR
CODELCO CHILE.

3.6.1 Administrador de contrato

El profesional que debe desempeñar este cargo es fundamental para el desarrollo del contrato, ya que su tarea primordial es fiscalizar y controlar la correcta ejecución del contrato, además debe tomar decisiones en base a las diversas ejecuciones que se deben desarrollar durante el trabajo entregado por la empresa contratista y debe tener claro el marco legal y contractual con el fin de proteger los intereses de Codelco.

Los objetivos fundamentales son:

- ✓ Controlar la planificación del programa y los costos que posee el contrato.
- ✓ Debe desarrollar metodologías de planificación y perfecto control del tiempo como por ejemplo controlar una carta Gantt.
- ✓ Controlar los costos del trabajo realizado.

3.6.2 Normas y procedimientos

Este punto dice relación con la labor competente al Administrador del Contrato. De todas las disposiciones legales, normativas, acuerdos internacionales, además de las formalidades y responsabilidades que emanan de la labor o servicio a desarrollar en sí, deben ser cumplidas a cabalidad siempre con la supervisión y vigilancia del Administrador del Contrato. Muchas de estos puntos son revisados en el capítulo anterior, donde revisamos los actores que intervienen, los acuerdos multilaterales, temas impositivos o gravámenes, entre otros, los cuales son una simple guía de apoyo para

quien emprenda un proceso como el que describe este informe, y donde prevalecerán específicamente las normas, leyes y acuerdos que se deban aplicar según la naturaleza del contrato y lo contratado.

Para ejecutar el control y evaluación de la aplicación íntegra de todos los ítems a contemplar, el Administrador del Contrato dispone de una amplia gama de herramientas y procedimientos desarrollados por Codelco, y siempre ligados a su sistema informático SAP.

3.7 Liquidación y finiquito del contrato:

Este proceso es el último de la cadena, y significa la recepción definitiva prevista en el contrato ya estipulado. Cuando se ha entregado de forma completa el servicio contratado, se procede a la liquidación final de este, en donde se deberá cancelar los saldos por pagar y retenciones que hubiesen a favor de la entidad contratada, también se debe realizar descuento de multas, si se da el caso y la devolución de garantías si corresponde devolver a Codelco.

En esta parte, el administrador del contrato y el representante legal de la empresa contratada, debe levantar un acta de liquidación que incluye los conceptos ya señalados, y una vez teniendo todo correctamente firmado, acompañará como respaldo del estado de pago final. Y esto servirá como documento probatorio del término de todas las obligaciones derivadas en el contrato que se firmo de un principio.

La empresa contratista además deberá presentar certificados vigentes de la inspección del trabajo, Institución de previsión y A.F.P., en donde se demuestre que no existen reclamos pendientes de sus empleados que participaron del contrato, en liquidación de sueldos y salarios, vacaciones e impositivos previsionales, entre otras.

Cuando se efectúa la liquidación del contrato, ambas partes deben suscribir el Finiquito de este, donde consiste en la firma de un documento que libera ambos de sus obligaciones contractuales.

3.8 Evaluación

Para poder realizar la entrega del servicio realizado por la empresa contratada por Codelco, existen una forma de recepción de trabajo, esta es la recepción completa del servicio realizado, ya que no requiere de un periodo de prueba o garantía, y en este caso, se realiza una recepción única al término del proceso de ejecución de la obra.

La recepción definitiva de la obra, se debe realizar en la fecha acordada en el contrato, para esto, debe asistir la empresa contratada y el administrador de contrato deberá verificar que las obras realizadas se encuentran ejecutadas de forma favorable según las condiciones descritas en el contrato. De ser así, se procede a dar curso a su recepción completa.

En el caso contrario, si existe alguna falla encontrada por Codelco, el contratista está obligado a realizar las reparaciones del caso, a su exclusivo costo, y dentro del plazo que las partes acuerden efecto.

Cuando se realiza la recepción definitiva, se dejará constancia por un acta levantada para dicho efecto, que deberá firmar el administrador del contrato y el representante de la empresa contratista.

Clasificación de desempeño

Codelco podrá realizar una evaluación periódica al contratista durante la vigencia del contrato. Se procede a evaluar lo siguiente:

- Calidad
- Relaciones Laborales
- Maquinarias, vehículos y equipos para el servicios
- Relaciones comerciales y cumplimiento a sus proveedores
- Materias de seguridad, control de riesgo y medio ambiente.

3.9 Feedback

Este asunto es la base de todo proceso ya que es aquí en donde los trabajadores adquieren, comparten y generan conocimientos. Es fundamental ya que recaban información, comentarios, sugerencias después de la realización del trabajo que cumplió con la necesidad que tenían desde un principio

Consideramos que para que un feedback logre el resultado esperado debe cumplir un conjunto de requisitos que podríamos resumir en lo siguiente:

1. El objetivo fundamental que posee este proceso es mejorar o corregir algún comportamiento, pero nunca crear culpa, esto no es una crítica ni un regaño .
2. El feedback debe estar debidamente contextualizado en el marco de las tareas compartidas y los objetivos consensuados. Se debe señalar el efecto y las consecuencias que produce el comportamiento que se pretende corregir o mejorar.
3. El feedback debe estar correctamente fundamentado (enfocado a un dominio específico, sustentado por hechos observables, con parámetros explícitos de medición y comparación). Se deben proveer ejemplos concretos de dos o tres situaciones específicas. Evitar descalificaciones y todo tipo de generalización.
4. El feedback debe estar enfocado a las conductas o comportamientos y no a la identidad o a las características particulares de la persona.
5. El feedback debe plantear un razonamiento abierto que de cuenta de por qué se arriba a esa opinión y debe brindar el espacio para su discusión.
6. El feedback debe estar enfocado al futuro y no al pasado. Se deben explicitar cuáles son los resultados que se pretenden alcanzar y cómo los mismos van a beneficiar a la organización.

5. Conclusión

Con el hecho de realizar nuestra práctica profesional en el mismo lugar, pero en diferentes áreas de Codelco, ambos nos percatamos del vacío que poseen en el ámbito internacional en los Departamentos que tienen la misión de abastecer, y esa fue la razón por la cual ambos quisimos desarrollar esta guía, con el fin de entregar toda la información precisa y que se debe tener en cuenta al momento de realizar un contrato con una empresa externa para desarrollar un servicio.

Este manual pretende ser una guía de apoyo en cómo abordar un proceso de Licitación y Contratación Internacional de Servicios, otorgando las nociones básicas que se deben tener en cuenta para esto. Se requerirá profundizar en algunos aspectos dependiendo de la naturaleza del servicio a contratar en particular, ya que cada proceso en procedimiento puede ser muy similar, sin embargo el trabajo cuando tiene carácter de internacional, los imprevistos, problemas, y un sin número de variantes intervienen directamente en cada caso particular. El pensamiento logístico debe atenuar siempre este “riesgo” de sufrir contratiempos y extra costos en todas las fases del proceso, en otras palabras, prepararse para todos los escenarios.

Día a día, se producen necesidades que hay que cubrir, y en muchas ocasiones, el servicio que cubre dicha necesidad no está desarrollado a cabalidad en nuestro país, y sobre todo, se exige servicios muy técnicos en donde el mercado nacional es bastante

acotado. Por esta razón es una excelente idea tener presente importar dicho servicio para lograr el objetivo deseado.

5. Bibliografía

- Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios OMC, Anexo 1B.
- Arellano, José Pablo. “Entrega de Resultados Codelco, Enero-Septiembre 2009”. Conferencia de Prensa 29 de Octubre de 2009.
- Avellaneda Sánchez, Juan, “La Licitación Internacional, una oportunidad para salir al exterior”, Euradia WorldWide Consultants. Sin especificar año.
- Ávila, Paulina - Lara, Joaquín. “Informe Tendencias del Mercado del Cobre, actualización primer semestre de 2010” Dirección de Estudios y Políticas Públicas, COCHILCO. Julio del 2010.
- Castillo Saborío, Sarita. “El Contrato Internacional Principios que los Rigen, desde el Punto de vista de la Convención de Viena, los Principios de Unidroit y la Cámara de Comercio Internacional”. Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho. Costa Rica, Junio de 2003.
- Correa, Carlos M., “Comercio Internacional de Servicios: perspectivas para los países en desarrollo” Integración Latinoamericana, Bs. As, nov 1989.

- Correa Sabat, Daniel. “La Globalización del Cobre: Patrones Geopolíticos y Geoeconómicos de su Producción y Comercio en Latinoamérica y el Mundo”. Revista Journal GCG Georgetown University 2008 Vol.2, Num 1.
- Correa, Isabel. “Manual de Licitaciones Públicas”, ILPES Dirección de Proyectos y programación de inversiones. Stgo, diciembre de 2002.
- Falconí, Juan, “Liberalización del comercio de servicios en el marco del TLC Andino – Estados Unidos”, Comunidad Andina, Secretaría General. Julio de 2006.
- Hill T.P, “On goods and services”. Review of income and wealth. EE.UU 1977.
- López Z., Galo. “Cátedra de Gerencia Internacional, Tercera Parte: Gestión de Contratos en los Negocios Internacionales”.
- Polizzotto, Daiana Soledad, “Exportación e Importación de Servicios en el Impuesto a las ganancias”, www.todo-impuestos.com.ar, Octubre 5 de 2011, 18:40 hrs

- Sepúlveda, Cristián, “Manual para el importador: Cómo entender y usar mejor los Acuerdos Comerciales”, Cámara de Comercio de Santiago, sin especificar año.
- Sin Especificar. CODELCO Chile, “Manual de Adquisiciones” Rev 0, Mayo de 2004.
- Sin Especificar, “El contrato internacional de ingeniería: Una aproximación. A propósito del caso Eurotúnel”, <http://blog.pucp.edu.pe/item/82341>, Febrero 25 de 2010, 17:41 hrs.
- Sin Especificar, “Haciendo Negocios en Chile”, Abdala & Cia. Abogados.
- Sin Especificar, QUADREM, “La Plataforma Quadrem y su uso en Codelco”, Marzo 12 del 2009.
- Sin especificar, www.thisischile.cl, “¿Qué impuestos debe pagar un inversionista extranjero?”. 24 de febrero de 2010, 09:01 hrs.
- WEB de apoyo y consulta:
 - ❖ www.sii.cl
 - ❖ www.aduana.cl

- ❖ www.wto.org (Organización Mundial de Comercio)
- ❖ www.codelco.cl
- ❖ www.cochilco.cl
- ❖ www.prochile.cl
- ❖ www.direcon.cl
- ❖ www.wcoomd.org (Organización Mundial de Aduanas)

Anexo n°1: Resolución exenta n°3030, Cap. III Sobre la Admisión Temporal al Amparo de cuaderno ATA.



GOBIERNO DE CHILE
SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS

DIRECCIÓN NACIONAL DE ADUANAS

RESOLUCIÓN EXENTA N° 3030

VALPARAISO, 07.07.05

CAP. III – 110 b)1

10.6.5 .ADMISIÓN TEMPORAL AL AMPARO DE CUADERNO ATA

10.6.5.1. Generalidades

El Cuaderno ATA, de conformidad al artículo 1º, letra b) del Anexo A del Convenio Internacional Relativo a la Importación Temporal, adoptado en Estambul y promulgado en nuestro país por Decreto N° 103 de 2004, del Ministerio de Relaciones Exteriores, publicado en el Diario Oficial de 10 de agosto de 2004, es un título de importación temporal utilizado para la ingreso temporal de mercancías, sin pagos de derechos, impuestos ni tasas, con exclusión de los medios de transporte, creado por la Organización Mundial de Aduanas.

Sólo serán válidos aquellos Cuadernos ATA que hayan sido expedidos en el formato contenido en el Apéndice 1 del Anexo A del Convenio, que se encuentren vigentes al efectuarse la admisión o salida temporal, que no presenten raspaduras ni enmendaduras y que hayan sido llenados en español, inglés o francés. En caso, de haber sido llenado en un idioma distinto, deberá anexarse una traducción al español.

En lo no previsto en el referido Convenio y en las instrucciones relativas al mismo, se estará a lo dispuesto en las normas generales de la Ordenanza de Aduanas.

10.6.5.2. Causales de Rechazo del Cuaderno ATA

No será aceptada la importación temporal al amparo de Cuaderno ATA, en los siguientes casos:

- El Cuaderno ATA no sea válido para nuestro país.
- El Cuaderno ATA carezca de numeración.
- El Cuaderno ATA se encuentre corregido, enmendado o se hubiese diligenciado defectuosamente.
- El Cuaderno ATA no presente certificación en la cubierta de la autoridad aduanera. Sin perjuicio de lo anterior, si existiere constancia en los volantes de exportación, se aceptará, previa comunicación a la Asociación garantizadora, de tal situación.
- Cuando el valor de las mercancías que figure declarado en el Cuaderno ATA, sea notoriamente inferior al precio de mercancías idénticas o similares.
- Cuando se trate de mercancías no incluidas en los Anexos B1, B2 y B3 a que se refiere el numeral siguiente.

Con todo, si se presentare más mercancías que las declaradas en la lista general de un Cuaderno ATA, respecto del exceso, se retendrán estas últimas, sin perjuicio de realizar la denuncia, si los hechos presentaren caracteres de delito.

En caso de rechazo del Cuaderno ATA, las mercancías se someterán al régimen general de importación o admisión temporal al país.

10.6.5.3. Mercancías susceptibles de acogerse al régimen.

Las mercancías que pueden acogerse son aquellas a las que se, refieren los Anexos B1, B2 y B3 del Convenio Relativo a la Importación Temporal, adoptado en Estambul, con las reservas que se indican:

Resolución N° 3030 – 07.07.05

10.6.5.3.1. Anexo B1

- Ámbito de Aplicación:

Mercancías destinadas a ser presentadas o utilizadas en una exposición, feria, congreso o manifestación similar, con reserva de no aplicarlo respecto de muestras representativas pequeñas destinadas para el consumo o a pruebas a que se hace referencia en el artículo 5.1 a) del Anexo B 1 del Acuerdo.

- **Restricciones aplicables a las mercancías correspondientes al Anexo B1:**

Las mercancías correspondientes a este Anexo, no pueden ser prestadas, alquiladas o utilizadas mediante una retribución por otra persona que no sea el titular del Cuaderno ATA.

10.6.5.3.2. Anexo B 2

- **Ámbito de Aplicación:**

Material profesional, entendido como material de prensa, cinematográfico, de radiodifusión y televisión y cualquiera otro necesario para el ejercicio del oficio o la profesión de una persona que visite el territorio, para realizar un trabajo determinado, como asimismo, las piezas sueltas importadas para la reparación de material profesional importado temporalmente. Este Anexo no fue objeto de ninguna reserva.

- **Requisitos:**

- a) Pertener a una persona establecida o residente fuera del territorio de importación temporal.
- b) Ser importado por una persona establecida o residente fuera del territorio de importación temporal.
- c) Ser utilizado exclusivamente por la persona que visite el territorio de importación temporal o bajo su propia dirección.

- **Restricciones:**

- a) El beneficio no es aplicable al material importado para la realización de una película, de un programa de televisión o una obra audiovisual en ejecución de un contrato de coproducción del que sea parte una persona establecida en el territorio de importación temporal y que sea aprobado por las autoridades competentes de dicho territorio en el marco de un acuerdo intergubernamental de coproducción.
- b) El material cinematográfico, de prensa, de radiodifusión y de televisión no deberá ser objeto de un contrato de alquiler o un contrato similar en que sea parte de una persona establecida en el territorio de importación temporal, quedando entendido que esta condición no será aplicable en caso de realización de programas comunes de radiodifusión o de televisión.

10.6.5.3.3. Anexo B 3

Resolución N° 3030 - 07.07.05

- **Ámbito de Aplicación:**

Contenedores, paletas, embalajes, muestras y otras mercancías importadas en el marco de una operación comercial, con reserva de no aplicarlo para los siguientes casos, en los que se aplicará la legislación aduanera general:

- a) Contenedores cargados o no de mercancías, así como los accesorios y equipos de contenedores importados temporalmente que se importen o bien con un contenedor para ser reexportados solos o con otro contenedor, o bien solos para ser reexportados con un contenedor.
- b) Piezas sueltas importadas para la reparación de los contenedores importados temporalmente, indicados en la letra a) precedente.
- c) Cualquier mercancía ingresada en el marco de una operación comercial y cuya importación no constituya en si misma una operación comercial, en los siguientes casos:
 - mercancías que deban someterse a pruebas, controles, experimentos o demostraciones;
 - mercancías vayan a servir para realizar pruebas, controles, experimentos o demostraciones;
 - películas cinematográficas impresionadas y reveladas, positivos y otros soportes de imagen grabados que vayan a ser visionados antes de su utilización comercial;
 - películas, cintas magnéticas, películas magnetizadas y otros soportes de sonido o de imagen que vayan a ser sonorizados, doblados o reproducidos;
 - soportes de información grabados, enviados a título gratuito y que vayan a ser utilizados para el proceso automático de datos, y;
 - objetos (incluidos los vehículos) que por su naturaleza sólo puedan servir para hacer publicidad de un artículo determinado o para hacer propaganda con un objetivo definido.

- **Restricciones:**

- a) Los embalajes deberán ser reexportados únicamente por el beneficiario de la importación temporal y no podrán utilizarse, ni siquiera ocasionalmente, en el tráfico interno.
- b) Las paletas o un número igual de paletas del mismo tipo y de valor substancialmente igual deberán haberse exportado previamente o ser exportadas o reexportadas ulteriormente.
- c) Las muestras y las películas publicitarias deberán pertenecer a una persona establecida o residente fuera del territorio de importación temporal y ser importadas con el único objeto de su presentación o de realizar una demostración en el territorio de importación temporal a fin de lograr pedidos de mercancías que serán importadas en ese mismo territorio. No deberán venderse, no ser asignadas a su uso normal, salvo para los fines de la demostración, ni ser utilizadas de forma alguna en alquiler o contra remuneración durante su estancia en el territorio de importación temporal.
- d) Las mercancías que deban o vayan a servir para realizar pruebas, controles, experimentos o demostraciones, no pueden ser objeto de una actividad lucrativa.

Anexo n°2: Impuesto Adicional

http://www.sii.cl/portales/inversionistas/imp_chile/impuesto_adicional.htm, 27 de Julio de 2012, 15:31 hrs.

El impuesto Adicional se aplica a las rentas de fuente chilena obtenidas por personas naturales o jurídicas que no tienen domicilio ni residencia en Chile, cuando la renta queda a disposición desde Chile a la persona residente en el extranjero. Dependiendo del tipo de renta de que se trate, puede ser un impuesto de retención, o bien, un impuesto de declaración anual.

La tasa general del impuesto Adicional es de 35%, aplicándose tasas menores para algunos tipos de rentas, que cumplan además, los requisitos especiales indicados para cada una de ellas en la normativa vigente.

Los dividendos, retiros y/o remesas de utilidades de sociedades anónimas, sociedades de personas o de establecimientos permanentes de empresas extranjeras se gravan con la tasa general del impuesto Adicional del 35%.

En términos generales, para calcular el impuesto Adicional, a la distribución de utilidades se agrega una cantidad equivalente al Impuesto de Primera Categoría pagado por las utilidades tributables, luego la tasa del impuesto Adicional se aplica sobre esta base imponible. Al impuesto resultante se le rebaja como crédito el impuesto de Primera Categoría que fue agregado al calcular la base del impuesto Adicional.

El cálculo en el caso de una distribución, con la tasa del impuesto vigente, al año 2010, es el siguiente:

Utilidades Tributables en Chile	1.000
Impuesto de Primera Categoría (17%)*	(170)
Distribución de Utilidades	830
Dividendos recibidos por no residentes	830
Más: Impto. de Primera Categoría	170
Base Imponible del Impuesto Adicional	1.000
Tasa Impuesto Adicional (35%)	350
Crédito por Impuesto de Primera Categoría	(170)
Impuesto a pagar por la distribución	180

Las tasas del Impuesto de Primera Categoría, tienen el siguiente compartamiento:

Impuesto/Años	2004 al 2010	2011	2012	2013 y siguientes.
Tasa Impuesto 1° Categoría	17%	20%	18.5%	17%

El impuesto Adicional normalmente es pagado a través de un mecanismo de retención. Estos impuestos deben ser retenidos y enterados en arcas fiscales por el pagador de la renta.

Tasas del Impuesto Adicional cuando además se cumplan los requisitos establecidos en la ley.

Concepto	Tasa %
Dividendos Dividendos distribuidos por sociedades anónimas, sociedades por acciones y sociedades en comandita por acciones constituidas en Chile	35
Acciones o derechos Rentas derivadas de la enajenación de acciones o derechos sociales	35
Marcas, patentes Cantidades pagadas por el uso, goce o explotación de marcas, patentes, fórmulas, y otras prestaciones similares	30
Patentes de invención Cantidades pagadas por el uso, goce o explotación de patentes de invención, de modelos de utilidad, de dibujos y diseños industriales, de esquemas de trazado o topografías de circuitos integrados, y de nuevas variedades vegetales	15
Programas computacionales Cantidades pagadas por el uso, goce o explotación programas computacionales, entendiéndose por tales el conjunto de instrucciones para ser usados directa o indirectamente en un computador o procesador, a fin de efectuar u obtener un determinado proceso o resultado, contenidos en cassette, diskette, disco, cinta magnética u otro soporte material o medio	15
Cine y televisión Pagos al exterior a productores o distribuidores extranjeros por materiales para ser exhibidos a través de proyecciones de cine y televisión	20
Derechos de edición Cantidades pagadas por el uso de derechos de edición o de autor de libros	15
Intereses Tasa general	35
En el caso de intereses pagados a bancos o instituciones financieras extranjeras que cumplan los requisitos contemplados en la ley	4
Servicios prestados en el extranjero Remuneraciones por servicios prestados en el extranjero. (Se contemplan algunas exenciones definidas expresamente por la ley)	35
Trabajo de ingeniería o técnicos Cantidades pagadas por trabajos de ingeniería o técnicos y por aquellos servicios profesionales o técnicos que una persona o entidad concedora de una ciencia o técnica presta a través de un consejo, informe o plano, prestados en Chile o en el extranjero	15
Primas de seguro contratadas con compañías no establecidas en Chile, tasa de 22% para los seguros y 2% para los reaseguros	22 - 2
Fletes marítimos desde o hacia puertos chilenos efectuados por empresas extranjeras.	5
Arrendamiento, subarrendamiento, fletamento de naves extranjeras	20

Arrendamiento de bienes de capital. Se presume una tasa de 5% por cada cuota.	35
Actividades científicas, culturales o deportivas Remuneraciones provenientes exclusivamente del trabajo o habilidad de personas naturales extranjeras que hubieren desarrollado en Chile actividades científicas, culturales o deportivas	20