



UNIVERSIDAD DE VALPARAISO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

***ANÁLISIS DEL PROCESO Y GESTIÓN DE METSO MINERALS CHILE S.A
EN LAS OPERACIONES DE TRIANGULACIÓN COMERCIAL ENTRE
BRASIL, CHILE Y ARGENTINA***

Autor

VALENTINA FARIAS MADARIAGA

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 NEGOCIOS INTERNACIONALES TÍTULO PROFESIONAL
DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

PROFESOR GUIA: DANIELLA DE LUCA

Viña del Mar, Enero de 2014

INDICE

Índice	1-3
Siglas y Abreviaturas	4-5
Introducción	6-7
Capítulo I: Antecedentes de la Práctica	
1.1 Descripción de la empresa	8-9
1.1.1 <i>Productos y servicios</i>	9-11
1.1.2 <i>Orientaciones estratégicas</i>	11-12
1.1.3 <i>Estructura organizacional de Metso Minerals Chile S.A</i> <i>(Santiago - Con Con)</i>	12-15
1.1.4 <i>Mercado, clientes, proveedores y competencias para</i> <i>Metso Minerals Chile S.A</i>	15-18
1.1.5 <i>Antecedentes corporativos y presencia a nivel mundial de</i> <i>Metso</i>	19-20
1.1.6 <i>Objetivos Organizacionales</i>	20-21
1.2 Descripción de las funciones realizadas en Metso Minerals Chile S.A.	22
1.2.1 Trabajo desarrollado	22-26
1.2.1.1 <i>Terminología del procedimiento de importación</i>	27-28
1.2.1.2 <i>Tiempos en el proceso de importación</i>	29
1.2.1.3 <i>Terminología de la matriz de tiempo</i>	30
1.2.2 Razones que impulsan al desarrollo del tema	31

Capítulo II: Desarrollo del tema

2.1	Objetivos generales y específicos del tema a investigar	32
2.1.1	<i>Objetivo General</i>	32
2.1.2	<i>Objetivos Específicos</i>	32
2.1.3	<i>Metodología de trabajo</i>	33
2.2	Marco Teórico	34-60
2.3	Desarrollo de la investigación	61
2.3.1	<i>Industria Minera</i>	61
2.3.2	<i>Proveedores de la Minería</i>	62-63
2.3.3	<i>Propósitos de Metso Minerals Chile S.A para la organización</i>	
	<i>Global Metso</i>	64 - 67
2.3.4	<i>Operación Triangular en Metso Minerals Chile S.A</i>	68-69
2.3.5	<i>Procedimiento interno de Triangulación en Metso</i>	
	<i>Minerals S.A</i>	69-76
2.3.6	<i>Conciliación de partidas arancelarias</i>	77-82
2.3.7	<i>Propósito de Declaración Jurada Anticipada de Importación</i>	83-86
2.3.8	<i>Rol Servicio Nacional de Aduanas de Chile</i>	87-89
2.3.9	<i>Oportunidades Comerciales y Económicas</i>	90-95
2.3.10	<i>Otros Beneficios</i>	96-98
2.3.11	<i>Ventajas y desventajas de las Operaciones de</i>	
	<i>Triangulación Comercial en Metso Minerals Chile S.A</i>	99-102

Capítulo III: Conclusiones	103-106
Bibliografía	107-108
Índice de Anexos	109
Anexos	110-148

Siglas y Abreviaturas

- OMC (Organización Mundial de Comercio): Es una Organización para la apertura del comercio. Es un foro para que los gobiernos negocien acuerdos comerciales. Es un lugar en el que pueden resolver sus diferencias comerciales. Aplica un sistema de normas comerciales. En lo fundamental, la OMC es un lugar al que los gobiernos Miembros acuden para tratar de resolver los problemas comerciales que tienen unos con otros.
- ONU (Organización de las Naciones Unidas): Asociación de gobierno global que facilita la cooperación en asuntos como el derecho internacional, la paz y seguridad internacional, el desarrollo económico y social, los asuntos humanitarios y los derechos humanos.
- SAP (Sistemas, Aplicaciones y Productos) Plataforma que brinda a sus usuarios diversos módulos de aplicación en gestión financiera, recursos humanos, ventas y distribución, gestión de inventarios, materiales y almacenes, planificación de producción, gestión de calidad, etc., abarcando prácticamente todas las áreas funcionales de la organización.
- KPI (Key Performance Indicators): Indicadores clave de desempeño, miden el nivel de desempeño de un proceso, enfocándose en el cómo e indicando el rendimiento de los procesos, de forma que se pueda alcanzar el objetivo fijado.
- Lotus: Sistema de comunicación de correos con aplicaciones que permite trabajar con bases de datos.

- INB (Inbound): Proceso en SAP que genera un documento que contiene todos los datos necesarios para la activación y seguimiento del proceso completo de entrega de la mercancía que está entrando, siendo el fiel reflejo del consolidado en un embarque.
- MIGO: (Material In Good Order) Transacción en SAP que registra el movimiento de inventario de entrada.
- SO (Sales Order): Documento comercial en el que el vendedor detalla las mercaderías que ha vendido al comprador, indicando, cantidad, precio, fecha de entrega, forma de pago y demás condiciones de la operación.
- CO (Customer Order): Documento que emite el comprador para pedir mercaderías al vendedor, indicando cantidad, detalle, precio, condiciones de pago, entre otras cosas. El original es para el vendedor e implica que debe preparar el pedido.
- PA (Partida Arancelaria): Cada uno de los códigos que define en el arancel de aduanas una mercancía determinada o bajo el que se agrupa una categoría de mercancías afines entre sí. Consta de cuatro dígitos: los dos primeros hacen referencia al capítulo y los otros dos identifican el lugar que ocupa dentro del capítulo.
- CRT (Carta de porte): Es el escrito en el que constan las mercancías que se transportan por vía terrestre, la importancia de la carta de porte radica en que, a través de este documento se tiene conocimiento de la mercancía que se transporta.

INTRODUCCIÓN

La principal razón que impulsó el tema a desarrollar, se debe fundamentalmente a la novedad en esta nueva modalidad del comercio exterior, donde la autora pudo observar de cerca su gestión durante su periodo de práctica profesional en la empresa Metso Minerals Chile S.A.

Por otro lado, lo más conocido en el comercio internacional son las operaciones de importación y exportación de bienes o servicios, sin embargo gracias a la globalización, los acuerdos comerciales han ido en aumento en las últimas décadas, permitiendo de esta manera crear y acceder a nuevas formas de hacer negocios tanto para las empresa nacionales como trasnacionales. Esto último, como consecuencia de las oportunidades comerciales generadas por esta evolución y desarrollo del comercio internacional. Estas nuevas formas de hacer negocios, son las llamadas “Operaciones de Triangulación Comercial”.

Gracias a la globalización, principal artífice de estas nuevas operaciones comerciales, es posible beneficiarse y tener acceso a mercados de todo el mundo, permitiendo la especialización de países en determinadas industrias, como es el caso de Chile y el rol fundamental de la minería dentro de su economía, permitiendo que Metso en Chile sea un proveedor líder que importa, exporta y triangula maquinaria, elemento del activo fijo fundamental para el desarrollo de la industria minera, motor fundamental no solo de Chile, sino también para muchos países mineros.

Para finalizar, la realización de este trabajo, abordará la importancia de la función que realiza la ya nombrada empresa, como enlace comercial entre los países partícipes de esta triada comercial, haciendo hincapié en la efectiva estrategia comercial, bajo la cual opera la empresa global. Además de los beneficios arancelarios y utilidades obtenidas, dos estratégicos puntos que impulsan un proceso que se efectúa con regularidad en la organización estudiada.

CAPÍTULO I: Antecedentes de la Práctica

1.1.- Descripción de la empresa

“Tecnología en Minería y Construcción”

Metso Minerals Chile S.A, una empresa ubicada en el parque industrial de Concón, en la V Región Chilena, se ocupa principalmente de cubrir el amplio mercado chileno de compañías privadas y estatales, además de proveer a países sudamericanos como Argentina, Uruguay, Brasil y Perú. Esta planta inaugurada en 1965, cuenta actualmente con más de 200 empleados, tanto administrativos como técnicos presentes en la planta de manufactura.

Esta empresa es uno de los principales proveedores mundiales de equipos, soluciones y servicios para la industria de la minería y la construcción. La experiencia de Metso Minerals Chile S.A, en adelante nombrada MM Chile, se basa en décadas de experiencia, la cual otorga a la actual industria, soluciones líderes para alcanzar la tecnología más avanzada y una amplia oferta de servicios.

Industrias para las que MM Chile trabaja:

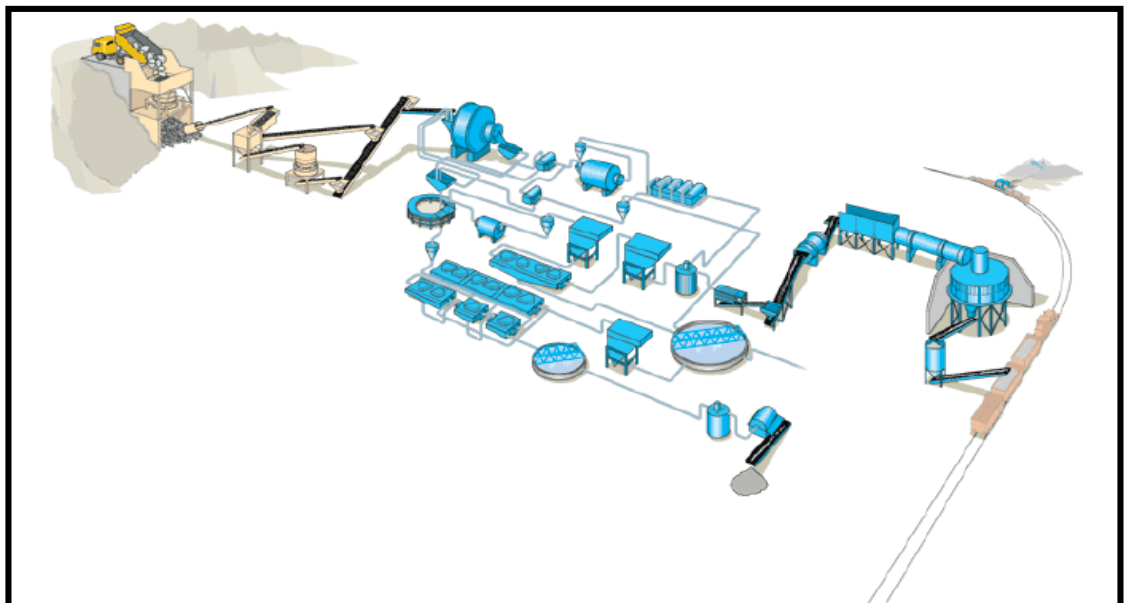
- Construcción e ingeniería civil
- Minería y los minerales industriales
- Reciclado de residuos de demolición

Por otro lado, MM Chile, ofrece dentro de la Tecnología en Minería y Construcción, una combinada y extensa cartera de marcas, como Nordberg, Lokotrack, Barmac, Trellex, Skega, Flexowell y Svedala.

1.1.1 Productos y servicios:

- Sistemas completos de proceso de rocas y minerales así como análisis de procesos y servicios de optimización.
- Trituradores, molinos, alimentadores, cribas y transportadores.
- Plantas móviles de trituración y cribado.
- Equipos de proceso y soluciones para el proceso de minerales.
- Servicios de mantenimiento e ingenierías, piezas de repuesto y desgaste.

Figura 1: Proceso minero en el que participan los productos y servicios Metso



Fuente: Presentación Metso, información entregada por Romina Machuca, Analista Comercio Exterior, Metso Concón.

En la ilustración anterior se distingue en color azul las maquinarias que oferta la empresa y que son fundamentales para todo el desarrollo minero, tales como:

- **Chancadoras:** El Chancado es la primera estación del proceso de reducción de tamaño. En tonelaje, es por lejos la mayor operación del procesamiento de minerales.
- **Molinos:** La molienda es un proceso requerido cuando se necesita una reducción de partículas de 5-20 mm.
- **Alimentadores y clasificadores:** Dispositivos indispensables, que llevan a cabo la trituración de materiales y selección de los materiales.
- **Protectores de desgaste:** Recubrimientos protectores al desgaste por roce, fricción de los metales.

Estos son algunos de los productos industriales que vende la empresa, asegurando el alto rendimientos y calidad de éstos, además de entregar seguridad y sustentabilidad al cliente. Además, MM Chile cuenta con servicios de postventa para sus clientes, en los cuales participa en el diseño, instalación y puesta en marcha de proyectos, capacitación y optimización de los procesos productivos del comprador, servicios de supervisión, inspecciones, reparaciones y mejoras de los procesos industriales, entre otros.

El párrafo precedente, hace referencia a las dos líneas de negocios que componen la empresa, estas son: Equipos y sistemas – Servicios. Estas líneas de negocios son responsables de la elaboración y aplicación de estrategias de negocios y productos.

Los objetivos claves de cada línea de negocio son:

- Línea de negocio de servicios: Promoción de nuevos conceptos innovadores, tales como los servicios de ciclo de vida y tecnología de proceso.
- Línea de negocio de equipos y sistemas: Optimizar la capacidad de fabricación, abastecimiento, logística, y cadena de suministro, incluyendo entregas de proyectos.

1.1.2 Orientaciones Estratégicas:

➤ Misión “*Contribuir a un mundo más sustentable*”: Metso es una empresa global con una amplia gama de productos, servicios y soluciones eficaces, respetuosa con el medio ambiente. Además valora la diversidad global y altos estándares de trabajo. La compañía está decidida a crear valor para todos aquellos que forman parte de la empresa, con énfasis especial en la creación de valor para los accionistas, asegurando la calidad y al mismo tiempo promoviendo la sustentabilidad en la industria. Metso ofrece su misión a través de valores:

- Impulsar el éxito del cliente
- Buscar innovaciones
- Actuar en conjunto
- Respetarse mutuamente¹

¹Fuente: Sitio web, Metso – <http://www.metso.com/estrategia>

➤ **Visión** “*Trabajar unidos para ser el número uno*”: Trabajar unidos implica trabajar estrechamente con los clientes, proveedores y otras personas claves para la empresa, así como también entre los trabajadores. Cuanta más unión exista, más conocimiento se comparte y mientras exista inspiración, más fuerte y más exitosa será la empresa.

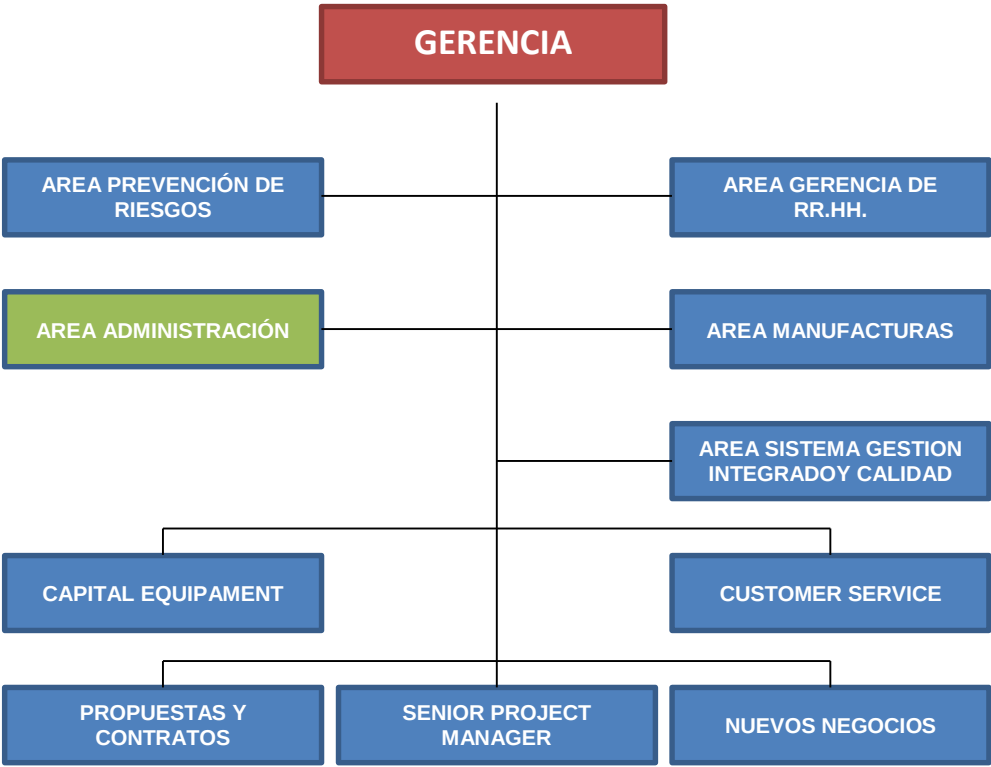
Ser el número uno implica ser el mejor en la creación de valor en lo que se hace y para todos los que participan en la empresa. Para ello se desarrolla un ambiente de trabajo que atraiga a las personas idóneas a trabajar y ayudarles así a crecer. Metso ofrece la mejor tecnología, talento y experiencia posibles para permitir a todo el mundo a alcanzar sus metas.²

1.1.3 Estructura Organizacional de Metso Minerals Chile (Santiago – Concón)

La estructura que se presenta a continuación, refleja jerárquicamente los departamentos y funciones presentes en MM Chile, sucursal Santiago de forma general y sucursal Concón de manera específica, debido a que la autora realizó ahí su práctica profesional. Es importante destacar las áreas que tienen directa relación con el departamento de Comercio Exterior (recuadros señalados en verde), desde lo general como es el área de Administración, el cual guía la Gerencia de Abastecimiento y Logística, supervisando el área de Planificación y Abastecimiento. Dentro de esta área está inserto el departamento de Comercio Exterior que trabaja de manera conjunta con el área de Inventario, Almacenamiento y Bodega.

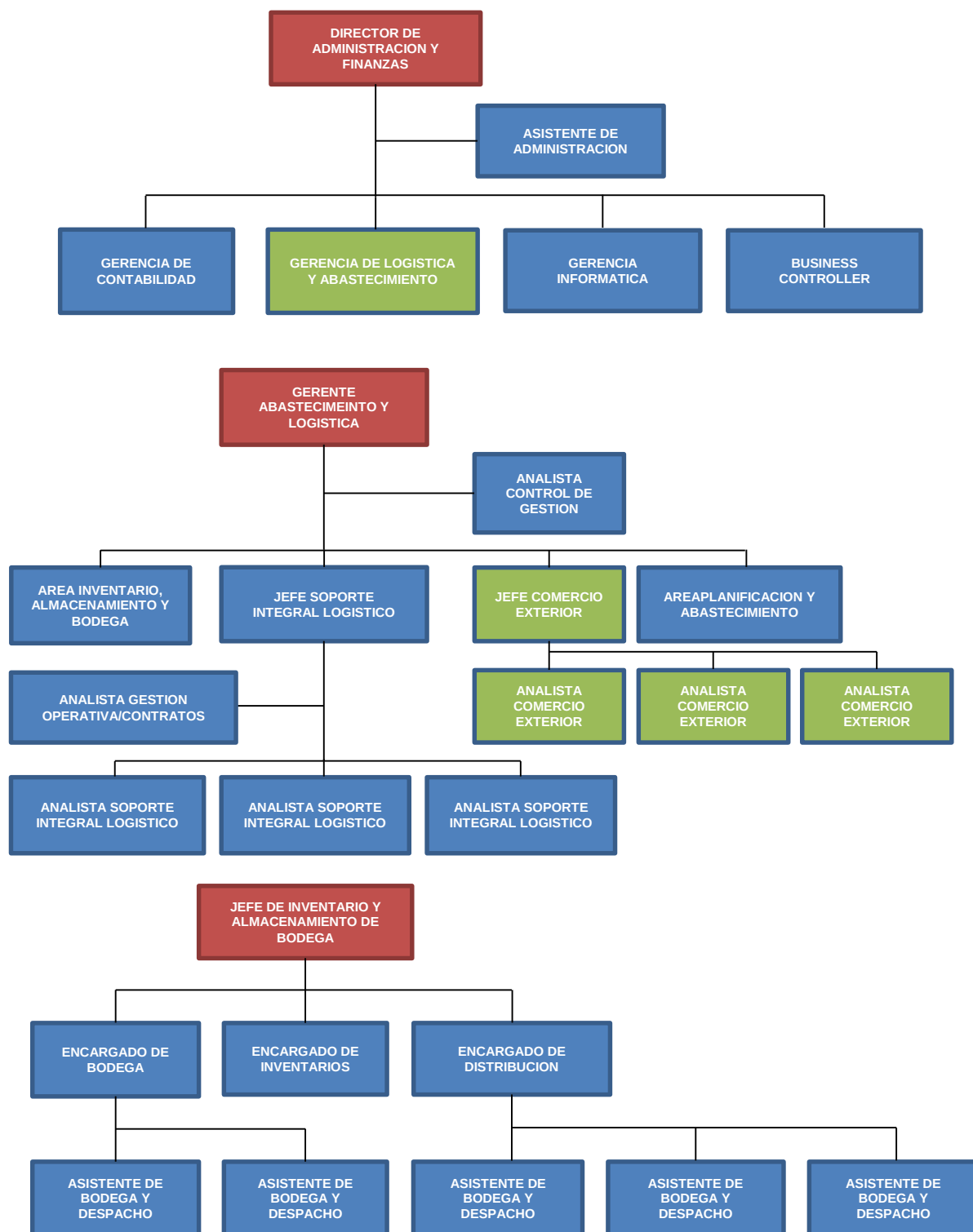
²Fuente: Sitio web, Metso – <http://www.metso.com/estrategia>

Figura 2: Organigrama - Áreas funcionales de la empresa

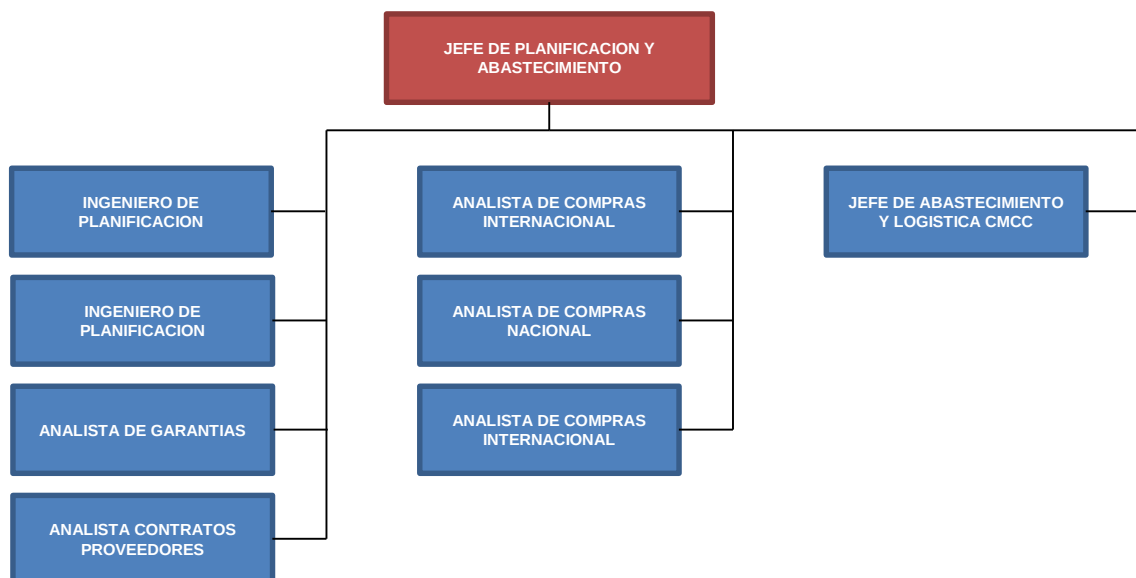


Fuente: Creación propia, información entregada por Romina Machuca, Analista Comercio Exterior, Metso Concón.

Figura 3: Organigrama Metso Concón



Fuente: Creación propia, información entregada por Romina Machuca, Analista Comercio Exterior, Metso Concón.



Fuente: Creación propia, información entregada por Romina Machuca, Analista Comercio Exterior, Metso Concón.

1.1.4 Mercado, clientes, proveedores y competencia para Metso Minerals Chile

➤ Principales clientes de Metso en Latinoamérica, a quienes busca satisfacer en la industria minera son:

- Minera Codelco - Chile
- Minera Los Pelambres-Chile
- Minera Escondida-Chile
- Minera Las Luces - Brasil
- Minera División Los Bronces-Chile
- Minera Barrick Veladero - Argentina
- Minera Alumbrera – Argentina
- Minera Loryser – Uruguay
- Minera Cerro Corona – Perú
- Minera Cerro Verde – Perú
- Minera Antamina – Perú
- Minera Maracas – Brasil

“Metso Minerals exporta el 70% de su producción”³

³Fuente: Romina Machuca, Analista Comercio Exterior, Metso Concón.

- Localización geográfica de los principales mercados y oportunidades de negocio para la empresa en territorio nacional.

Figura 4: Mapa de la Gran Minería de Chile



Fuente: Imagen extraída desde el sitio web <http://www.consejominero.cl>

➤ Metso se relaciona con proveedores Intercompany⁴ y nacionales⁵, nombrados a continuación:

- Metso Minerals (Sweden)
- Metso Minerals (South Africa)
- Metso Minerals Oy
- Metso Minerals France S.A
- Metso Minerals Industries Inc,
- Metso Fabrics Oy
- Metso México S.A.
- Metso Minerals (Australia) Ltd
- Metso Minerals Industries Inc, Bulk
- Metso Minerals Finland Oy
- Metso Fabrics Brasil Tecidos
- Metso Minerals (Deutschland)
- Metso Minerals Canadá Inc.
- Metso Perú S.A.
- Metso New Zealand Ltd

⁴ Intercompany: Entre compañía

⁵ Proveedores nacionales: Información confidencial de Metso Minerals S.A

➤ Los principales competidores en la industria para Metso Minerals Chile S.A son:

➤ **Komatsu**

Komatsu Limited, es una compañía de origen japonés y de enorme prestigio en la fabricación de equipos para minería, construcción y forestal, líder mundial en estos mercados. Luego de estar presente en Chile por más de 40 años bajo el alero de empresas distribuidoras, en 1999 Komatsu se establece en Chile, creando el Holding Komatsu Cummins Chile Limitada, incorporando experiencia, tecnología de vanguardia y volumen organizacional.

Actualmente esta empresa está presente en los yacimientos mineros más importantes de Chile y el mundo, donde presta diferentes tipos de servicios de mantención y reparación⁶.

➤ **Sandvik**

Sandvik es una multinacional industrial sueca de productos avanzados y líder de mercado en determinadas áreas de negocio en las que se desempeña, como Sandvik Mining y Sandvik Construction.

Esta compañía constituye un grupo industrial de ingeniería de alta tecnología y proveedor mundial en equipos, herramientas provistas de carburo cementado, servicios y soluciones técnicas de perforación, corte, trituración y clasificación de rocas y minerales en las industrias de Minería y Construcción⁷.

⁶Fuente: Sitio web, Komatsu- <http://www.komatsucummins.cl/historia>

⁷Fuente: Sitio web, Sandvik - <http://www.miningandconstruction.sandvik.com>

1.1.5 Antecedentes corporativos y presencia a nivel mundial de Metso

Metso es una empresa de origen Finlandés con sede en Helsinki, proveedor global de tecnología sustentable y servicios en la industria de procesos, incluyendo la minería, la construcción, el reciclaje, pulpa y papel, energía, petróleo y gas a nivel mundial. Esta empresa transnacional presente en más de 50 países, ofrece sostenibilidad y rentabilidad a sus clientes en todo el mundo, poniendo a su disposición servicios de ingeniería, fabricación, compra-venta, servicio post-venta y otras operaciones, empleando a más de 29.000 personas en todo el mundo.

Países en detalle, Anexo N°1

Figura 5: Unidades Metso en el Mundo



Fuente: Imagen extraída desde sitio web <http://www.metso.com>

La empresa estructura su negocio global en distintos segmentos enfocados a sectores industriales determinados, entregando de esta manera productos y servicios de alto nivel para cada rubro. Estas divisiones son:

- Tecnología para Minería y Construcción, consistente en dos líneas de negocio: Servicios, Equipos y Sistemas.
- Tecnología para el sector de Energía y Medioambiente, que comprende las líneas de negocio de Energía, Automatización⁸ y Reciclaje de Metales.
- Tecnología para la industria del Papel y Fibra, que engloba las líneas de negocio de Papel, Fibra y Tissue.
- Metso Ventures: Formado por unidades que complementan las demás áreas de negocios de Metso.

1.1.6 Objetivos Organizacionales

La compañía tiene como objetivo proporcionar a sus clientes soluciones y servicios que mejoren su productividad, aplicaciones y calidad en los procesos de producción. La relación con los clientes se fundamenta en una amplia experiencia y compromiso a largo plazo.

⁸Automatización: Es el uso de sistemas o elementos computarizados y electromecánicos para controlar maquinarias y/o procesos industriales, sustituyendo a operadores humanos.

Por otra parte la búsqueda constante de excelencia y competitividad de Metso, se basa en tres pilares:

- Conocimiento profundo de los procesos industriales
- Vasta experiencia en automatización de procesos
- Gran base de maquinaria y equipos instalados.⁹

➤ **Principales Políticas “Código de Conducta”**

El código de Conducta Metso respalda la sostenibilidad y el éxito de la empresa, actuando como guía general de actuación para empleados y accionista, en la toma de decisiones. Además crea una plataforma sólida y uniforme, común a todas las transacciones y tareas realizadas por la compañía. También describe la cultura del grupo, una manera uniforme de trabajar y el compromiso de cumplir con la legislación y normativa vigente. Más que la creación de obligaciones nuevas, el código de conducta trata de definir, confirmar y documentar las mejores prácticas de trabajo.

Detalle y explicación de las principales políticas de Metso, Anexo N°2

⁹ Fuente: Sitio web, Metso - <http://www.metso.com/> Clientes

1.2.- Descripción de las funciones realizadas en Metso Minerals Chile S.A

1.2.1.- Trabajo desarrollado

Las funciones realizadas durante el período de práctica profesional fueron principalmente dentro del departamento de Comercio Exterior de la empresa. Esta área se encarga básicamente del proceso de importación, exportación y triangulaciones comerciales, en conjunto con los departamentos de Compras, Planificación, Adquisición, Consignación, Bodega, entre otros.

Las labores designadas durante el proceso de aprendizaje desarrolladas por la autora, fueron específicamente en el ámbito de importaciones, en donde se realizaron actividades como:

- Al momento de realizar una compra a un determinado proveedor y procurando que no exista ningún tipo de diferencias en la negociación, se procede a solicitar los documentos necesarios para la internación, como la factura comercial y packing list al proveedor para comenzar el proceso de Activar la liberación comercial de la mercancía. La factura es revisada, comprobando su validez e ingresada al sistemas, aplicaciones y productos (SAP).

Una vez que la factura es cargada a SAP, se actualiza la fecha de la orden de compra, según la fecha presente en la factura comercial, posteriormente se confirma el embarque, es decir, la modalidad en que será enviada la mercancía, ya sea vía terrestre, marítima o aérea. Finalmente se realiza el seguimiento del embarque, creando Inbound para

facilitar el control interno en cada transacción, el cual es un proceso en SAP que genera un documento que contiene todos los datos necesarios para la activación y seguimiento del proceso completo de entrega de la mercancía que está entrando, siendo el fiel reflejo del consolidado en un embarque. Además durante el tiempo que demore el envío, la carga se monitorea, por medio de las distintas empresas Forwarder¹⁰ con las cuales MM Chile trabaja.

Luego de estar creado el inbound, se debe proceder a la tramitación aduanera, lo cual consiste en adjuntar los documentos de internación, tales como la factura comercial, packing list y documento de embarque, ya sea Bill of Lading, Air Will Bill o CRT y certificado de origen en cada transacción comercial internacional, para luego ser tramitada con la respectiva agencia de aduanas a través de LOTUS y así coordinar el retiro de la mercancía.

- Además, se realizaron tareas que consistían en verificar mediante SAP transacciones de ventas, compras, ingreso y salida de materiales, para finalmente bajar reporte final con toda la información y generar Key performance indicators (KPI). Estos son reportes de desempeño en las distintas funciones que se llevan a cabo en el departamento de comercio exterior, específicamente en importaciones, tales como:

¹⁰ Forwarder: Es el intermediario que toma todas las disposiciones necesarias y/o proporciona servicios complementarios para el transporte de mercancías y otros servicios en representación del emisor.

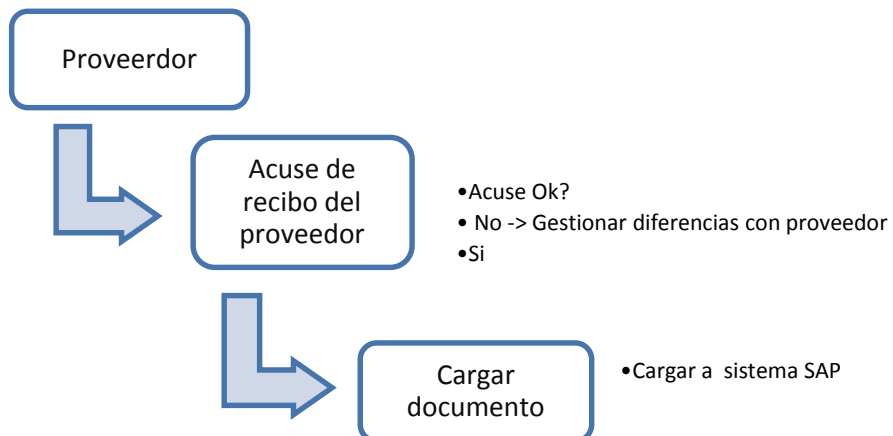
- 1) Embarques realizados a tiempo: Son aquellos embarques cuya confirmación se realizó dentro del plazo estipulado por el área, es decir el tiempo que transcurre entre la fecha de carga de la factura a SAP y la fecha de la confirmación del embarque corresponde al plazo indicado en la matriz de tiempo.
- 2) Liberaciones aduaneras realizadas a tiempo: Ocurre cuando el lapso de tiempo que existe entre la fecha de confirmación del embarque y la fecha del inbound está dentro de lo estipulado por el área, plazo según matriz de tiempo, evitando demoras y gastos adicionales.
- 3) Ingreso a tiempo de mercaderías a stock: Controlar el ingreso efectivo de mercadería a inventario en función del tiempo acordado.
- 4) Arribos realizados a tiempo: Controlar si el arribo de las mercaderías dentro de los tiempos de entrega normales en función de la vía de transporte. (Matriz de tiempo)

Estas mediciones se realizaron mediante la aplicación Excel, creando tablas dinámicas que faciliten el análisis de la información, para así tomar decisiones y acciones correctivas para a futuro cumplir con las metas y objetivos propuestos por la Gerencia de Logística.

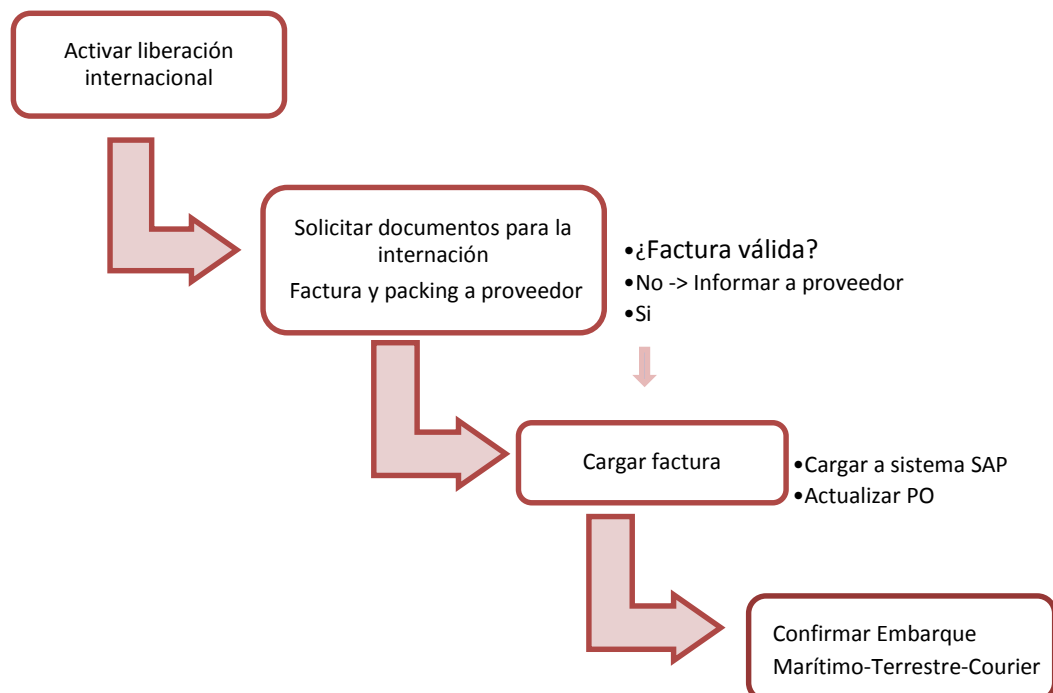
Tablas dinámicas y matrices de tiempo para cada reporte, Anexo N°3

Figura 6: Procedimiento para la Importación

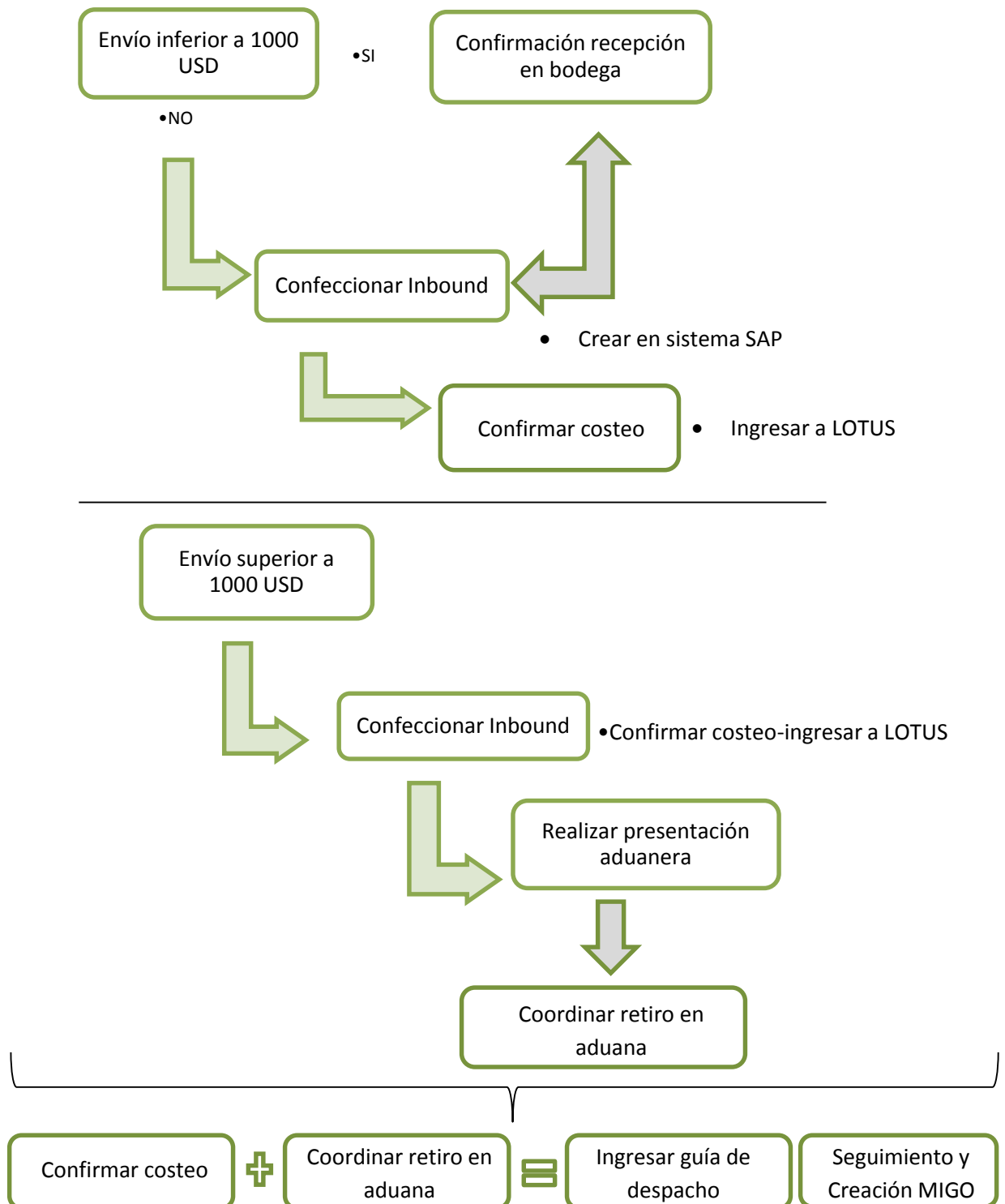
- **Primer proceso**



- **Segundo proceso**



- **Tercer proceso**



Fuente: Creación propia, información por Romina Machuca, analista Comercio Exterior, Metso

1.2.1.1 Terminología del procedimiento de importación

1.- *Proveedores*: La mayor parte de sus proveedores son de Metso alrededor del mundo, es decir sus compras son Intercompany (anteriormente nombrados), pero también se abastecen de proveedores nacionales, siendo éstos minoría y sólo para materiales puntuales.

2.- *Acuse de recibo*: Documento enviado por el proveedor, indica que la orden de compra ya fue procesada y las fechas de entrega.

3.- *Courier*: Transportista que traslada para Metso Chile carga menor a 50 Kg.

4.- *Documentos de internación*: Documentos bases para el ingreso de la mercadería al país, tales como: Factura, packing list, certificado de origen, documento de embarque.

5.- *Guía de despacho*: Documento tributario que acompaña la entrega de mercadería.

6.- *Inbound*: Proceso en SAP, genera un documento que contiene todos los datos necesarios para la activación y seguimiento de todo el proceso de entrega entrante. Además es fiel reflejo del consolidado en un embarque.

7.-*Liberación internacional*: Proceso mediante el cual se despacha la mercadería al proveedor según Incoterms¹¹, es solamente para exportación.

8.-*MIGO*: (Material In Good Order) Transacción en SAP que registra el movimiento de inventario de entrada.

9.- *Packing List*: Documento que describe: cantidad, dimensiones y peso de la mercadería que será transportada.

10.- *Factura*: Documento donde se detallan los materiales vendidos o los servicios prestados y su precio, que se ofrece al cliente como justificante del pago realizado. También se utiliza para realizar la exportación ante la aduana y como documento de pago.

11.- *PO*: (Purchase Order) Orden de compra a proveedores.

¹¹International commercial terms: Términos que reflejan las normas, de aceptación voluntaria por las dos partes (compradora y vendedora), acerca de las condiciones de entrega de las mercancías, productos. Se usan para aclarar los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.

1.2.1.2 Tiempos en el proceso de importación

A continuación se presenta una matriz de tiempo, en la cual se basa todo el proceso de importación y el tiempo estimado en que se demora cada departamento involucrado en realizar sus labores.

Figura 7: Matriz de tiempo – Proceso importación

Tiempos						
*Origen	Tiempo Proceso compras	Tiempo Proceso fabrica	*Fabrica Liberación	*Comex	Tiempo total Dias	TOTAL SEMANAS
Ocean USA	2	2	20	40	64	9
Ocean Europa	2	4	15	50	71	10
Ocean Sudafrica y NZ.	2	4	20	110	136	19
Ocean Asia	2	4	20	50	76	11
Ocean Brasil	2	4	15	40	61	9
Ocean Peru	2	4	10	15	31	4
Terrestre Peru	2	4	5	10	21	3
Terrestre Brasil	2	4	5	15	26	4
Aereo USA	2	2	5	15	24	3
Aereo Europa	2	4	10	15	31	4
Aereo Sudafrica	2	4	10	15	31	4
Aereo Asia	2	4	10	15	31	4
Aerea Brasil	2	4	7	10	23	3
Aereo Peru	2	4	5	7	18	3
Triangulaciones FCA	2	4	10	5	21	3
Breakdown						
Aereo USA	1	1	4	5	11	Considerar Dias
Aereo Europa	1	1	3	9	14	Considerar Dias
Aereo Sudafrica	1	1	3	12	17	Considerar Dias
Aereo Asia	1	1	3	12	17	Considerar Dias
Aerea Brasil	1	1	4	4	10	Considerar Dias
Aereo Peru	1	1	4	4	10	Considerar Dias
Courier Hasta 50 Kilos						
Aereo USA	2	2	2	5	11	2
Aereo Europa	2	2	2	6	12	2
Aereo Sudafrica	2	2	2	8	14	2
Aereo Asia	2	2	2	8	14	2
Aerea Brasil	2	2	2	5	11	2

Fuente: Creación propia, información entregada por Romina Machuca, Analista Comercio Exterior, Metso Concón.

1.2.1.3 Terminología de la matriz de tiempo:

1.-Proceso de compra: Tiempo en que demoran los compradores en procesar en procesar las órdenes de compra y enviarlas al proveedor.

2.-Proceso fábrica: Tiempo en que se demora la fábrica en recibir, solicitar fabricación y enviar fecha de entrega.

3.-Fábrica Liberación: Una vez que la pieza esta lista se debe considerar el tiempo de preparación del embalaje en bodega y reserva de stacking¹² o de vuelo.

4.-Comex: Tiempo de tránsito a Chile, se incluye el tiempo de desconsolidados¹³, aforos físicos y documentales¹⁴, proceso de desaduanamiento¹⁵, liberación del agente de aduana, etc.

5.-Tiempo total de días: Suma de todos estos tiempos de arriba, sin incluir el tiempo de fabricación del material que puede ser de stock, fabricación de días, semanas o incluso varios meses.

¹²Stacking: Centro de almacenamiento, acopio o depósito comercial de contenedores en el terminal.

¹³Desconsolidado: Corresponde al servicio de vaciado de un contenedor, separando las cargas para su entrega directa sobre camión o su ingreso a nuestras bodegas para su posterior despacho.

¹⁴ Aforo físico o documental de las mercancías, operación en que la Aduana constata la descripción de los bienes, la validez de la clasificación arancelaria, la valoración de las mercancías, los derechos e impuestos aplicables y la conformidad con las demás leyes, cuya fiscalización se encomienda a la Aduana.

¹⁵Desaduanamiento: El cumplimiento de las formalidades aduaneras necesarias para permitir el ingreso de mercancías para el consumo interno, la exportación de mercancías o para someterlas a otro régimen aduanero; además del retiro, salida, levante o despacho de mercancías de la aduana, previo cumplimiento de las normas legales que le fueren aplicables.

1.2.2 Razones que impulsan al desarrollo del tema:

Esta investigación, se basará principalmente en explicar una de las modalidades del comercio internacional, como son las llamadas “Operaciones de Triangulación Comercial” que realiza MM Chile en Sudamérica, involucrando para este caso países como Argentina, Brasil y Chile.

Una de las principales razones que impulsan a la autora a desarrollar dicho tema, es la importancia que tiene la experiencia y liderazgo de Chile en la industria minera, tanto nacional como internacionalmente, convirtiéndose en un país experto en el tema. Es por este motivo que Metso global delega a la empresa ubicada en este país, la responsabilidad de cubrir el mercado comercial en determinados países.

Por esta razón, es relevante la función de Chile como enlace comercial entre los países anteriormente mencionados, resultando para la empresa global una efectiva estrategia comercial, ya que a través de operaciones intercompany genera utilidades para la organización y beneficios arancelarios en un proceso que se ejecuta con regularidad, de manera provechosa y rentable para Metso.

Para terminar, es importante señalar que los países involucrados se caracterizan por poseer políticas comerciales distintas, acuerdos y tratados internacionales diferentes, los cuales de alguna u otra forma dificultan el desarrollo del procedimiento, por lo tanto, para que la transacción sea comercialmente viable, es imperativo que exista un lenguaje común entre ellos.

CAPÍTULO II: Desarrollo del tema

2.1 Objetivos generales y específicos del tema a investigar

2.1.1 Objetivo General

El objetivo central es dar a conocer al lector a través de la investigación y posterior análisis de la información, la significativa labor que cumple Metso Chile S.A en el proceso de triangulación, exponiendo para ello información y datos reales de la gestión que realiza la compañía, de manera que permita comprender desde una mirada práctica y clara, cuál es el propósito y beneficio que reporta a la empresa global la participación de Chile en esta triada comercial.

2.1.2 Objetivos Específicos

- Explicar el concepto de Triangulación Comercial y definir su propósito.
- Estipular la relación entre los países que componen la triangulación.
- Explicar y determinar el rol de MM Chile en la orgánica de la transnacional.
- Indagar sobre los requisitos y exigencias del Mercosur para beneficiar a los países involucrados.
- Aplicar y analizar información real sobre un caso triangular de Metso que permita entender cómo funcionan los mecanismos de comercio exterior aplicados por la compañía en las negociaciones entre los países implicados.

2.1.3 Metodología de trabajo

Para efectos del desarrollo de este informe, en el cual, mediante el estudio de la información obtenida y el análisis del funcionamiento estratégico de la empresa global, daremos a conocer por medio de distintas fuentes de carácter descriptivo, es decir, el procedimiento empleado consistirá en la descripción de conceptos técnicos ya definidos y establecidos para ser empleados en un lenguaje especializado en materia de comercio exterior, utilizando además información de tipo primaria y secundaria.

Fuente primaria proveniente directamente de quien o quienes participan en el tema de investigación al interior de la empresa, fuentes técnicas ligadas a los procesos y funciones que el procedimiento de triangulación implica, otorgando documentación e información necesaria para el desarrollo correcto del tema.

Fuentes secundarias obtenidas de información procesada en sitios web dedicados al tema en cuestión.

Ambos tipos de fuentes serán desarrolladas como guía para la interpretación y análisis con el objetivo de explicar y abordar este proyecto de estudio.

2.2 Marco Teórico

Antes de profundizar en el tema planteado es importante y necesario tener claridad sobre los contenidos que se utilizarán para una mejor comprensión del lector. Para este propósito se hará una breve introducción con los conceptos generales y claves, los cuales serán descritos a continuación:

❖ Comercio Exterior

Cabe considerar que “comercio” es el negocio que se hace al vender, comprar o intercambiar productos para obtener beneficios, por ende, comercio exterior hace referencia al intercambio de bienes y/o servicios entre dos o más naciones, con el propósito de que cada país pueda satisfacer sus necesidades de mercado, tanto internas como externas. El comercio exterior está regulado por normas, tratados, acuerdos y convenios internacionales entre los países para simplificar sus procesos; y busca principalmente cubrir la demanda interna que no puede ser atendida por la producción nacional.¹⁶

Cuando hablamos de comercio exterior o internacional se relacionan diferentes términos que serán definidos a continuación.

¹⁶Fuente: Sitio web, Comercio exterior y aduana
<http://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior>

❖ Exportación

La exportación, es un régimen aduanero que permite transferir legalmente la salida y dominio de una mercancía nacional o nacionalizada para su uso o consumo en el mercado exterior, abarcando los servicios, el transporte y, otras figuras asimiladas por ley. La exportación no se encuentra afecta al pago de tributos y la institución encargada de autorizar la salida de las mercancías del país es el Servicio Nacional de Aduana.¹⁷

❖ Exportador

Exportador puede ser cualquier persona, natural, jurídica o extranjeros domiciliado o residente en el país puede constituirse como exportador, sólo debe cumplir con los requisitos de Registro e Iniciación de Actividades ante la autoridad tributaria chilena respectiva y tener iniciación de actividades como exportador(o ampliación de giro) ante el Servicio de Impuestos Internos.

El exportador es quién exporta o comercia con países extranjeros enviando mercancías, éstos provienen de los más variados sectores económicos del país, abarcando productores, industriales, fabricantes, comerciantes, prestador de servicio, actividades asimiladas a exportación, u otras".¹⁸

¹⁷Fuente: Sitio web, definiciones - <http://www.definicionabc.com/economía/exportación>

¹⁸Fuente: Sitio web ,PROCHILE – <http://prochile.gob.cl/herramientas/exportarpasoapaso>

❖ Importación

El concepto de importación, es la introducción legal de mercancía extranjera para su uso o consumo en el país, bajo el pago de cánones que establece el país en cuestión, así como también existen otros tipos de condiciones que se imponen para regular la actividad comercial. Este ingreso y recepción normalmente está sujeto al cumplimiento de los registros y formalidades pautadas en la Ley Orgánica de Aduanas, sus reglamentos y demás disposiciones correspondientes, vinculadas a la materia aduanera.¹⁹

❖ Importador

Importador es quien, en el ejercicio de su actividad empresarial, introduce un producto en su país para la venta, arrendamiento o cualquier forma de distribución.

Por otra parte, es importante saber que es posible importar cualquier mercancía, excepto aquellas que se encuentren expresamente prohibidas por la legislación vigente. En ocasiones también, el producto a importar, por su naturaleza puede estar sujeto a visto bueno, autorización o control por parte de algún servicio fiscalizador, por lo que es necesario obtenerlo, en forma previa, ante el respectivo organismo.

¹⁹Fuente: Sitio web, definiciones Comercio Exterior-
<http://www.definicionabc.com/economía/importación>

❖ Normas de origen

En los Acuerdos de Libre Comercio las normas de origen se usan para determinar si un producto califica para el trato arancelario preferencial cuando es exportado entre los países que participan en el Acuerdo. Estas normas son negociadas por los países que suscriben los Acuerdos y/o Tratados y en uno de sus Anexos se refieren expresamente a las Normas de Origen que deben cumplir los productos para considerarse originarios de los países participantes.

El objetivo es impedir que los bienes producidos en terceros países y que sólo han transitado o han sido objeto de una transformación mínima en los países participantes de un Acuerdo reciban un trato arancelario preferencial. La normativa internacional para acreditar el origen de las mercancías transadas se encuentra regulada por la OMC²⁰ a través de un Acuerdo sobre Normas de Origen.

Los certificados de origen son emitidos por las autoridades gremiales y gubernamentales, dependiendo del Acuerdo y del tipo de producto.

• **Entidades Gubernamentales**

- Comisión Chilena del Cobre, entidad habilitada para emitir certificados de origen para los países en el marco de la ALADI/MERCOSUR/PERU/SGP
- Servicio Nacional de Pesca, entidad habilitada para emitir certificados y origen para los países en el marco de la ALADI/MERCOSUR/PERU/SGP.

²⁰OMC: Organización Mundial de Comercio.

- Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), entidad habilitada para emitir certificados de origen para los países en el marco de la ALADI/MERCOSUR/PERU/SGP.
- Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON), entidad habilitada para emitir certificados de origen para la Unión Europea y EFTA.

- **Entidades Gremiales**

- Cámara Nacional de Comercio, entidad habilitada para emitir certificados de origen para los países en el marco de la ALADI/MERCOSUR/PERU/SGP (sólo para los productos agrícolas y maderas en bruto).
- Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA), entidad habilitada para emitir certificados de origen para los países en el la ALADI/MERCOSUR/PERU/SGP (sólo productos industriales).

Sin embargo, más allá de las obligaciones oficiales de certificación que para una gran variedad de productos exportables tienen que ser realizadas por estas entidades, los Acuerdos dejan abiertas posibilidades de flexibilizar estos procedimientos, como la auto-certificación para Acuerdos con EE.UU, Canadá, México; Corea de Sur y Centro América, dependiendo de los bienes que se trate y normalmente de exportación habitual o regular. Para esta auto-certificación sólo basta una declaración jurada por parte del agente exportador para que a la mercancía se le reconozca la condición de originaria, y por lo tanto, el trato preferencial que le corresponda.²¹

²¹ Fuente: Sitio web, PROCHILE - <http://www.prochile.gob.cl/herramientas/materialdeapoyo>

❖ Certificado de Origen

El certificado de origen (CO), es un documento que acredita que los bienes que serán exportados son totalmente obtenidos, producidos, manufacturados o procesados en un país signatario de un Acuerdo o Tratado comercial. Cada país considera el origen de los bienes importados para determinar el impuesto que se le asignará por el ingreso de la mercancía a él.

Gracias a este documento el exportador puede acogerse a las preferencias que se han alcanzado en los distintos Acuerdos firmados.

Existen dos tipos de certificados de origen:

- Con Acuerdo: Son aquellos que permiten que los bienes exportados gocen de reducciones o excepciones en las tarifas arancelarias de los países importadores. Estos se otorgan para los países que tienen acuerdos comerciales vigentes o para aquellos que han reducido sus aranceles en pro del desarrollo.
- Sin Acuerdo: Su función es solamente de certificar el origen de la mercancía mediante un formulario denominado F.G.N (CNC).

Los certificados de origen pueden ser requisito para la importación de productos por las aduanas extranjeras o cualquier comprador, así como para dar cumplimiento a Letras/Cartas de Crédito.²²

²² Fuente: Sitio web, PROCHILE - <http://www.prochile.gob.cl/herramientas/materialdeapoyo>

Ya contextualizados los conceptos básicos, el paso siguiente es conocer e indagar sobre las distintas políticas de comercio exterior que caracterizan a los países involucrados en esta triada comercial.

❖ Políticas de comercio exterior en Chile

Chile ha optado por una economía abierta, competitiva y orientada al libre comercio, sujeta a normas internacionales y una política comercial compatible con la eficacia y eficiencia en la gestión macroeconómica. La estrategia chilena es el regionalismo abierto que integra la apertura unilateral, las negociaciones multilaterales y las negociadas a través de acuerdos bilaterales.

Por otra parte, Chile aplica una política de aranceles bajos y parejos que actualmente es de 6%. En el plano multilateral, mantiene un rol activo en la OMC, APEC²³ y OCDE²⁴, entre otros. En relación a las aperturas negociadas a nivel bilateral, los últimos 20 años Chile cuenta con 22 acuerdos comerciales con 60 países, cubriendo el 90% del comercio exterior chileno.

Acuerdos Comerciales suscritos por Chile, Anexo N°4

En las negociaciones comerciales, Chile aspira a conseguir acuerdos de amplio alcance, sólidas disciplinas, y mecanismos de solución de controversias, todo ello compatible con la OMC. Se entiende que estos convenios, particularmente con los principales mercados del mundo, son imprescindibles para contar con condiciones

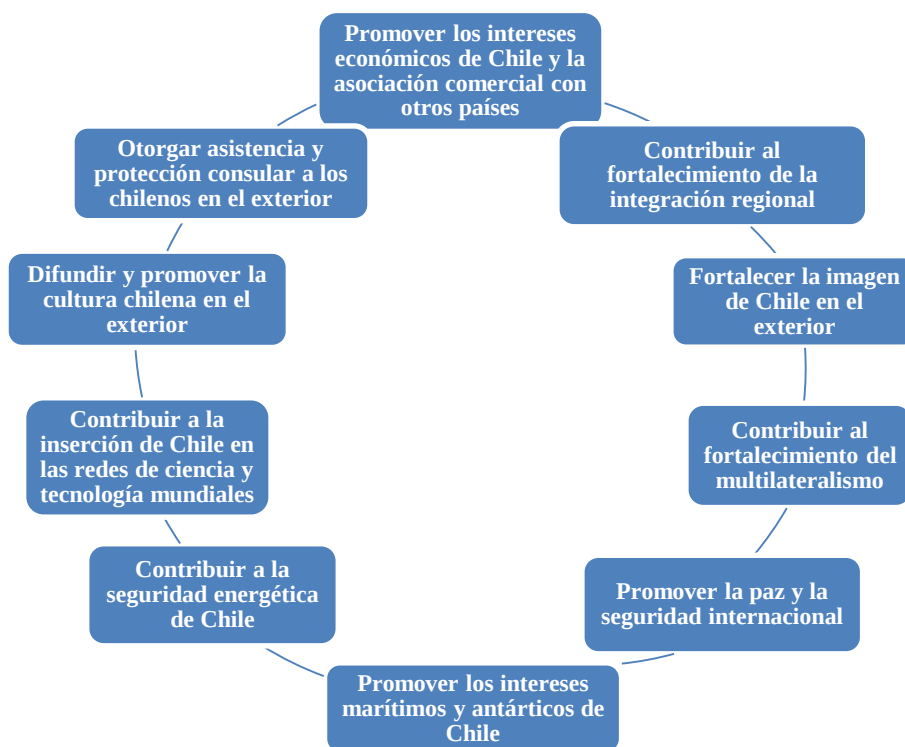
²³ APEC: Asia-Pacific Economic Cooperation / Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico.

²⁴ OCDE: Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico.

iguales o superiores a los competidores, consolidar el acceso, y asegurar reglas del juego estables y claras.

Además, los intereses de Chile sobre política exterior, corresponden a las áreas relacionadas con el ámbito internacional que considera esenciales o críticas para el desarrollo nacional. En consecuencia, estos intereses constituyen los focos de atención principales en materia de relaciones internacionales, por lo que, en aplicación de los principios de la política exterior, orientan y definen la labor de Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile.²⁵

Figura 8 - Intereses de la Política Exterior Chilena



Fuente: Creación propia, información extraída desde sitio web Ministerio de Relaciones Exteriores - <http://www.minrel.gob.cl/minrelv>

²⁵ Fuente: Sitio web, Ministerio de Relaciones Exteriores - <http://www.direcon.gob.cl/pagina/1489>

❖ Políticas de comercio exterior en Argentina

Actualmente la República de Argentina posee un tipo de economía mixta, con fuerte tendencia a la estatización, es decir, a la intervención del Estado en todas las áreas de la economía, pero sin caer en la planificación centralizada.

Partiendo de la base, una economía mixta es un modelo económico que incorpora elementos tanto de la economía de libre mercado como de la economía planificada, o una propuesta en la que coexisten tanto la propiedad privada del capitalismo como la propiedad comunitaria o social del socialismo, a fin de incluir en un sistema económico consideraciones sociales más amplias, como la ética, justicia social, justicia social, etc.

- **Características:**

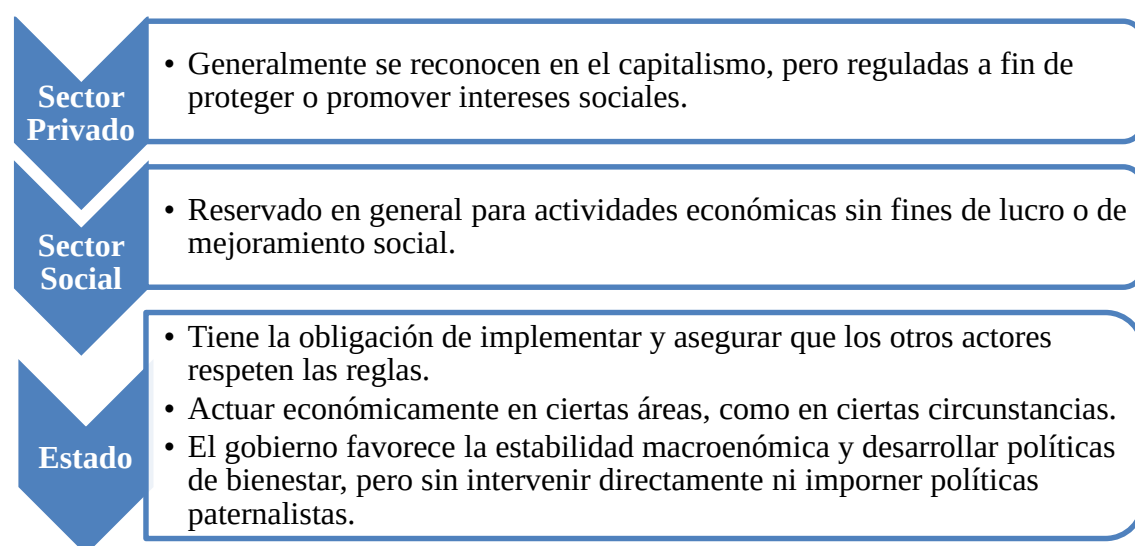
- Ante problemas e inconvenientes de la economía de mercado, surge la necesidad de crear controles dentro del sistema.
- Los gobiernos intervienen en el mercado como vigilantes de los excesos para prevenir imprevistos que puedan hundir la economía.
- Aparición de leyes contrarias a la fusión de empresas.
- Establecimiento de impuestos.
- Parte de una economía de mercado pero con una intervención del estado selectiva.
- Instrumentos del Estado: Política Fiscal (impuestos), Política Económica.

- **La economía mixta reconoce tres factores:**

- El estado
- El sector privado
- El sector social o comunitario

Sin embargo, ninguno de los tres actores tiene áreas de acción exclusiva.

Figura 9 – Factores de una economía mixta



Fuente: Creación propia, información extraída de sitio web sobre Economía Mixta, Autor Paul Alarcón.

- **Objetivos de la economía mixta**

- Lograr crecimiento económico
- Alcanzar el pleno empleo de los factores productivos
- Lograr la estabilidad de precios y de tasa de cambio
- Satisfacer eficientemente las necesidades de la población²⁶

²⁶ Fuente: Sitio web, Economía Mixta, Paul Alarcón-
<http://www.slideshare.net/paulalarcon/economiamixta>

Enfocándose en Argentina, esta tendencia se debe principalmente a dos razones, por una parte a la convicción de las autoridades gubernamentales a la supremacía de los gobiernos de corte socialista por sobre los libremercadistas para resolver mejor los problemas de la sociedad, y por otra parte, a la precaria situación de orden económico que enfrenta Argentina en estos tiempos. Sin embargo, la economía Trasandina también ha superado quiebres y ha sabido recuperarse de unas de las crisis más profundas de la historia. Es así como la incertidumbre y la turbulencia han generado tensiones en el escenario internacional, planteando grandes desafíos para este país de cara a futuro, no sólo en lo que se refiere a su desarrollo a largo plazo, sino también en la actualidad.

En términos de énfasis, el Ministerio de Relaciones Exteriores de la República Argentina, pacta públicamente el objetivo de contribuir desde la dimensión económica internacional al proceso de desarrollo sustentable con la inclusión social que transita actualmente el país.

Figura 10 - Intereses de la Política Exterior Argentina



Fuente: Creación propia, información extraída desde sitio web Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de Argentina - <http://www.mrecic.gov.ar>

A este propósito, también se suma el factor de integración con la región, que constituye una política de estado estratégica para Argentina, materializada con la participación activa del país en el MERCOSUR, la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), así como en el impulso al fortalecimiento de la relaciones económicas bilaterales con las naciones de la región. Los organismos nacionales argentinos se coordinan, para alcanzar una visión integral, abarcando las múltiples dimensiones del proceso de integración económica. De este modo, el país busca contribuir a la consolidación de un patrón de desarrollo estructurado sobre los principios de complementariedad, reciprocidad y solidaridad entre las naciones, que permitan potenciar las capacidades para atender conjuntamente las oportunidades y los desafíos que plantea el cambiante contexto internacional, incrementando las capacidades productivas, agregando valor a la producción y promoviendo la creación de empleo y la ampliación de derechos en el país y en toda la región.

- **Argentina participa activamente en los siguientes foros y organizaciones**
 - G-20: Grupo de los 20 países industrializados y emergentes.
 - OMC: Organización Mundial de Comercio, incluido el Órgano de Solución de Diferencias (OSD).
 - FAO: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.
 - OMPI: Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.
 - ONUDI: Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial.

Actualmente, la nueva medida de restricción comercial implementada por el gobierno Argentino, apunta principalmente a reducir las importaciones argentinas, especialmente de China y Brasil, y de esta manera lograr un aumento del superávit comercial de este país, como gran meta de su política comercial externa. Ahora bien, este incremento de las restricciones argentinas en los últimos años afecta la profundización del Mercosur y va de contramano a un Mercosur más institucionalizado y una unión aduanera plena, ya que Argentina es una de las mayores economías de este bloque. En este marco se han establecido también medidas correctivas al comercio internacional orientadas fundamentalmente en dos ejes:

- Imposición de trabas a las importaciones
- Estricto control de cambios²⁷

- **Traba a las importaciones:**

Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación (DJAI), que obliga al importador a obtener licencias previamente a efectuar el embarque de la mercadería, siendo estas autorizadas por las Secretaria de Industria y Comercio, contrario a lo establecido por la OMC en el Acuerdo sobre Procedimientos para el trámite de Licencias de Importación, ya que dice que estos sistemas deber ser sencillos, transparentes y previsibles para que no se convierta en un obstáculo al comercio.

²⁷ Fuente: Sitio Web, Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Argentina - <http://www.mrecic.gov.ar/secretaria-de-relaciones-economicas-internacionales>.

La aparición de las DJAI ha generado un sin número de quejas de muchos países, entre las cuales se destacan:

- Casi 700 productos deben ser aprobados individualmente para su importación.
- Se conceden licencias no automáticas según una política de "nivelación del comercio", por la que el importador debe también exportar o invertir en la producción nacional.
- El plazo para la tramitación de una solicitud lleva bastante más de los 30 a 60 días previstos para las licencias no automáticas.
- La tramitación de las licencias es más engorrosa de lo necesario y plantea problemas en el marco de otros Acuerdos, como los relativos a los obstáculos técnicos al comercio, las medidas sanitarias, fitosanitarias y la valoración en aduana.

En definitiva, la aparición de las DJAI conlleva en algunos casos prácticamente a la prohibición de importar determinados bienes como una forma de proteccionismo Argentino, frente al escenario internacional, sin embargo es relevante la comprensión de este término ya que es uno de los factores claves en el proceso de triangulación que se desarrollará en esta investigación.²⁸

²⁸Fuente: Sitio web, Análisis del comercio exterior Argentino – <http://www.revistamultimodal.com.ar/analisis-del-coemrcio-exterior-argentino>.

❖ Políticas de comercio exterior de Brasil

La política exterior vigente de Brasil está basada en la posición del país como una potencia regional en América Latina, un líder entre los países en vías de desarrollo y una de las superpotencias emergentes. En general, la política exterior brasileña se ha reflejado en el multilateralismo, la resolución de disputas de forma pacífica y la no intervención en los asuntos de otros países. La Constitución también determina que el país debe buscar una integración económica, política, social y cultural con las naciones latinoamericanas.

Brasil es un país con intereses globales, con presencia diplomática en todos los continentes y una diplomacia dirigida a promover los esfuerzos de estabilización, de apertura y mejor acceso del país a los mercados externos, a las inversiones productivas y a las tecnologías indispensables a nuestro conocimiento. Este país posee una economía industrial fuerte y diversificada, a la vez, un importante productor agropecuario y minero; con un comercio internacional equilibrado con cuatro grandes polos de origen y destino de nuestras relaciones exteriores (la Unión Europea, los Estados Unidos, América Latina y la región de la Asia del Pacífico), así como un participante activo en los sistemas multilaterales de reglas que pautan la acción de los Estados en el campo económico-comercial y político (la Organización Mundial de Comercio, las Naciones Unidas, el Régimen de Control de Tecnología de Misiles, los Mecanismos de No-proliferación nuclear) y en la integración regional a través de su presencia en el Mercosur.

La economía brasileña presenta un elevado índice de complementariedad con relación a las otras economías desarrolladas y en desarrollo y presenta gran competitividad en productos agropecuarios e industriales, aunque enfrente, y a causa de ello, barreras proteccionistas en los mercados desarrollados.

Estas y otras características básicas de Brasil apuntan prioridades claras en la política exterior brasileña: el fortalecimiento de las relaciones en la América del Sur; la consolidación y la profundización del Mercosur, una de las bases de la nueva identidad internacional del país; las relaciones tradicionales que tiene con EE.UU, etc. También son prioridades la alianza estratégica que se construye con la África del Sur, China y India; la participación plena y activa en las discusiones sobre la integración hemisférica y en nuevas zonas del comercio internacional, en todos los mecanismos de promoción del desarrollo sostenido, de los derechos humanos y de la no-proliferación de armas de destrucción en masa; el fortalecimiento del multilateralismo (Naciones Unidas, Organización Mundial de Comercio, OEA, Grupo del Rio - en que recién asumió la "Presidencia Pro Tempore", etc.).²⁹

²⁹Fuente: Sitio web, Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil - <http://www.itamaraty.gov.br/>

❖ Tratado de Libre Comercio (TLC)

Un tratado de libre comercio (TLC) consiste en un acuerdo comercial regional o bilateral que busca ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes. Básicamente, consiste en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios. Este acuerdo se rige por las reglas de la Organización Mundial de Comercio (OMC) o por mutuo acuerdo entre los países participantes.

- **Los principales objetivos de un TLC son:**

- Eliminar barreras que afecten o mermen el comercio.
- Promover las condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procesos efectivos para la estimulación de la producción nacional.
- Fomentar la cooperación entre países amigos.
- Ofrecer una solución a controversias.

Los TLC son importantes pues se constituyen en un medio eficaz para garantizar el acceso de productos a los mercados externos, de una forma más fácil y sin barreras. Además, permiten que aumente la comercialización de productos nacionales, se genere más empleo, se modernice el aparato productivo, mejore el bienestar de la población y se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros. Pero también, el comercio sirve para abaratar los precios que paga el consumidor por los productos que no se producen en el país.

Formalmente, el TLC se propone la ampliación de mercado de los participantes mediante la eliminación de los derechos arancelarios y cargas que afecten las exportaciones e importaciones. En igual sentido busca la eliminación de las barreras no arancelarias, la liberalización en materia comercial y de subsidios a las exportaciones agrícolas, la reestructuración de las reglas y procedimientos aduanales para agilizar el paso de las mercancías y unificar las normas fitosanitarias y de otra índole.³⁰

❖ Acuerdo de Complementación Económica (ACE)

Es una denominación que usan los países latinoamericanos en los acuerdos bilaterales que contraen entre sí para abrir recíprocamente sus mercados de bienes, los que se inscriben en el marco jurídico de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Apuntan a una apertura de mercados mayor a la de los **Acuerdos de Alcance Parcial**³¹, pero menor que los Tratados de Libre Comercio. En este tipo de acuerdos se negocian todos los productos de ambos países.³²

“El ACE entre Chile y MERCOSUR (ACE N° 35) se firmó el 25 de julio de 1996 y entró en vigor el 1° de octubre del mismo año.”

³⁰Fuente: Sitio web, Dirección de Relaciones Económicas Internacionales de Chile - <http://www.direcon.gob.cl/pagina/1490>

³¹Acuerdo de Alcance Parcial (AAP): Es un acuerdo comercial básico, ya que sólo incluye materias arancelarias pero sólo para un grupo de bienes. Normalmente se le concibe como una primera etapa en un proceso de apertura mayor a largo plazo.

³²Fuente: Sitio web, Dirección de Relaciones Económicas Internacionales de Chile - <http://www.direcon.gob.cl/pagina/1490>

❖ Mercosur

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) es una unión aduanera integrada por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Fue creado el 26 de marzo de 1991 con la firma del Tratado de Asunción. . Chile participa como país asociado.

- **Objetivos:**

- Libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente.
- Establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados y la coordinación de posiciones en foros económicos comerciales regionales e internacionales.
- Coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes: de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetario, cambiario y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones; y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes.
- Compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

Por otro lado, el Mercosur se constituye como el área económica y plataforma industrial, más dinámica, competitiva y desarrollada, no sólo de Latinoamérica, sino de todo el hemisferio sur. Está considerado como el cuarto bloque económico del mundo, en importancia y volumen de negocios; y la quinta economía mundial, si se considera el PBI nominal producido por todo el bloque.³³

Figura 11 – Países que integran el MERCOSUR



Fuente: Imagen extraída de sitio web <http://www.apc-suramerica.net>

³³Fuente: Sitio web, Dirección de Relaciones Económicas Internacionales de Chile - <http://www.direcon.gob.cl/pagina/1490>

❖ Arancel

El arancel es un impuesto que se aplica en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado de destino. Se gravan las mercancías que se importan a fin de equilibrar la producción de un país. Por otra parte, el arancel está basado en **Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercaderías**, el cual es un listado o nómina que presenta en forma estructurada y sistematizada las mercancías que son objeto del comercio internacional, identificándolas por medio de códigos numéricos. En base a esto se clasifica y define el tratamiento aduanero aplicable.

- **Objetivos:**

- Clasificar sistemáticamente todas las mercaderías susceptibles de comercio internacional.
- Clasificar de manera uniforme y racional las mercaderías en los aranceles de todos los países que adopten esta nomenclatura.
- Adoptar un lenguaje común, internacionalmente aceptado.
- Facilitar la negociación de acuerdos bilaterales o multilaterales.
- Permitir la recopilación de datos estadísticos sobre el comercio mundial.³⁴

³⁴Fuente: Sitio web, Soluciones en Inteligencia Comercial y Competitiva, MERCOSUR - <http://www.comxport.com/partida-arancelaria>

❖ Triangulación Comercial

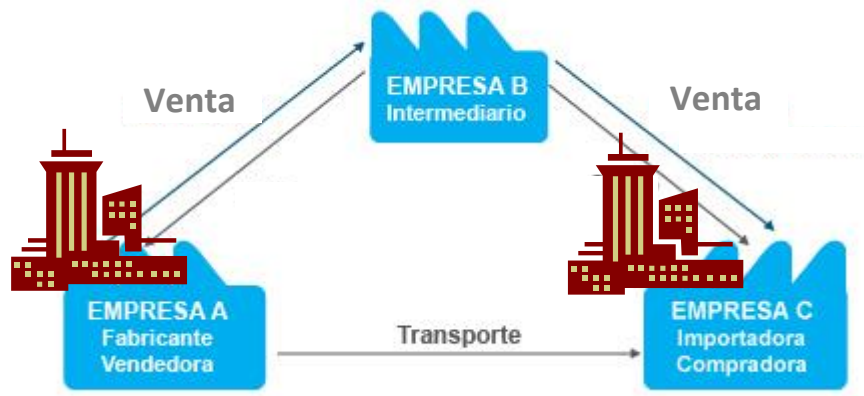
Se entiende por operaciones triangulares aquéllas en las que intervienen tres sujetos en tres estados diferentes, y en virtud de la cual una empresa nacional realiza la compra de un producto en el exterior y al mismo tiempo, vende dicho producto a una empresa de un tercer país, sin que la mercancía adquirida llegue a entrar en territorio aduanero nacional.

- **En las operaciones triangulares intervienen:**

- Empresa A (fabricante o suministrador), que realiza la primera venta.
- Empresa B (intermediaria), que realiza la compra con A y después venda a C.
- Empresa C (comprador final)

Existe un elemento definitorio en el proceso triangular, la mercancía ha de ser transportada directamente desde el país de A (Fabricante/Suministrador) al país de C (comprador final), por ende, las mercaderías no son nacionalizadas en la nación intermediaria. Teniendo en cuenta que, este tipo de operaciones permiten saltar o disminuir el pago de tasas comerciales, aprovechando los beneficios arancelarios entre países miembros de organismos internacionales, también representa un medio de simplificación de las operaciones de comercio internacional, no solo a nivel logístico sino además a nivel de costes de la exportación.

Figura 12 - Esquema de la operación



Fuente: Imagen extraída desde sitio web <http://www.operaciones-triangulares.es>

- **Aspectos a tratar en una operación triangular**

- Elección del INCOTERM (Comprador y Vendedor)
- Fiscalidad
- Gestión aduanera
- Gestión documental
- Documentos de transporte
- Origen de la mercancía
- Formas de pago – Cobro Internacional
- Monto de la liquidación
- Divisa y riesgo de cambio³⁵

³⁵Fuente: Sitio web, Operaciones Triangulares - <http://www.operaciones-triangulares.es/definicion>

❖ Servicio Nacional de Aduanas de Chile

Aduanas es un organismo del Estado de administración autónoma, que se relaciona con el poder ejecutivo, a través del Ministerio de Hacienda.

• **Funciones**

Como institución pública, Aduanas cumple funciones claves para el desarrollo del país, ya que tiene un rol preponderante en materia de comercio exterior, especialmente, en la facilitación y agilización de las operaciones de importación y exportación, a través de la simplificación de trámites y procesos. Asimismo, debe resguardar los intereses del Estado, fiscalizando dichas operaciones, de manera oportuna y exacta, y recaudar los derechos e impuestos vinculados a éstas. Además, le corresponde generar las estadísticas del intercambio comercial de Chile y realizar otras tareas que le encomienda la ley.

• **Ejes centrales de la Gestión de Aduanas**

- Facilitación del comercio exterior, en un contexto de globalización.
- Fiscalización aduanera, exacta y oportuna.
- Modernización del Servicio, en el marco de la modernización del Estado.³⁶

³⁶Fuente: Sitio web, Servicio Nacional de Aduanas- <http://www.aduana.cl/rol-del-servicio/aduana/>

❖ Administración Federal de Ingresos Públicos de Argentina

La Dirección General de Aduanas es un órgano que integra la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) y tiene a su cargo la aplicación de la legislación relativa a la importación y exportación de mercaderías, como así también el control del tráfico de los bienes que ingresan o egresan en el territorio aduanero.

Su función principal es valorar, clasificar, verificar y controlar la entrada y salida de mercaderías, como así también los medios en que son transportadas, asegurando el cumplimiento de las disposiciones vigentes.

Además, la Aduana colabora en el resguardo de interés del Estado, tales como la seguridad nacional, la economía, la salud pública y el medio ambiente, vedando el flujo de mercaderías peligrosas o ilegales. También fomenta la cultura del cumplimiento voluntario por parte de los usuarios.

Las estrategias principales de la Aduana se vinculan con la facilitación y potenciación del comercio exterior y la verificación oportuna, a través de la sistematización y actualización permanente del servicio, dentro del contexto de una nueva gestión pública.³⁷

³⁷ Fuente: Sitio web, Administración Federal de Ingresos Públicos - <http://www.afip.gob.ar/aduanaDefault.asp>

❖ Secretaría Federal de Impuestos y Aduana de Brasil

La Secretaría Federal de Impuestos y Aduana de Brasil (SRF), forma parte de la estructura del Ministerio de Hacienda y se caracteriza por ser un órgano central de dirección superior de la administración tributaria. A la SRF compete la planificación, supervisión, ejecución, control y evaluación de las actividades relacionadas a los tributos en la esfera federal, inclusive aquéllos relativos al comercio exterior.

La estructura organizativa de la Secretaria de Ingresos Federales presenta los siguientes niveles: Central, que abarca las funciones de dirección general y asesoría; Regional, de supervisión y controle; y Local, de ejecución.

La SRF mantiene una estructura funcional, descentralizada y sistémica, con cada uno de los niveles jerárquicos desarrollando las funciones básicas de la administración tributaria. Con excepción de los Juzgados, que tienen una estructura diferenciada, cada uno de los órganos descentralizados posee sus propias divisiones especializadas en las áreas de atención y registro del contribuyente, fiscalización, recaudación y cobro de tributos, y control aduanero.³⁸

³⁸Fuente: Sitio web, Secretaría Federal de Impuestos y Aduana de Brasil - <http://www.receita.fazenda.gov.br>

❖ INCOTERMS

Son las siglas en inglés de “International Comercial Terms” (Términos Internacionales de Comercio), emitidos por la Cámara de Comercio Internacional (ICC). Los Incoterms tienen como finalidad definir con precisión los gastos que el exportador deberá asumir permitiendo su identificación y consecuente incorporación en el precio de exportación de la mercancía.

Estos términos se emplean sobre la base de reglas mundialmente aceptadas por su exactitud, aceptación y empleo. Indican las obligaciones y derechos entre el vendedor o exportador, y el importador o comprador.

- **Los incoterms determinan:**
 - El alcance del precio.
 - En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
 - El lugar de entrega de la mercadería.
 - Quién contrata y paga el transporte.
 - Quién contrata y paga el seguro.
 - Qué documentos tramita cada parte y su costo.³⁹

Tabla - Incoterms vigentes en la actualidad, Anexo N°5

³⁹ Fuente: Sitio web, PROCHILE - <http://www.prochile.gob.cl/material-de-apoyo>

2.2 Desarrollo de la investigación

2.3.1 Industria Minera

La minería es la actividad relacionada con la extracción selectiva de minerales y otros materiales de la corteza terrestre, de los cuales se obtienen beneficios económicos. La industria minera en el mundo es el principal motor de desarrollo, ya que tiene presencia directa en las más variadas ramas de la producción, sumado el aporte que realiza a otras producciones, permitiendo su optimización.

Por otro lado, la minería tiene principal impacto en el sector económico y social, lo cual genera progreso en las regiones donde se desarrolla esta industria, contribuyendo al producto interno bruto de las naciones en las cuales se explora y explota.

Hoy en día la minería ha avanzado mucho a nivel tecnológico, haciendo que ésta sea más amable con el medio ambiente y con las comunidades que viven alrededor de estos proyectos. Esta industria también, cuenta con un campo de acción muy grande, ya que posee gran variedad de minerales, los cuales pueden ser usados para diferentes actividades como la construcción, la industria, la joyería, etc.

2.3.4 Proveedores de la Minería

La minería es una de las actividades económicas más importantes del mundo y particularmente de Chile, destacándose a nivel internacional por poseer grandes reservas minerales. “Actualmente la minería continúa ligada al crecimiento económico del país, ya que el 70% del valor de todas las exportaciones efectuadas por el país se debe a la venta de minerales, siendo el cobre el principal actor”⁴⁰. Además, Chile es uno de los países más atractivos a nivel mundial, no solo por su potencial geológico, en el que ocupa el tercer lugar del mundo, sino por la confianza que despiertan en los inversionistas sus políticas económicas y mineras, así como la seguridad de los derechos mineros y las garantías a la inversión.

Es así, como el sector de los servicios mineros se desarrolla en Chile en la década de los 90's, como consecuencia de la minería privada y la globalización. Es así como, la evolución de la industria minera, trajo como resultado el aumento de la competitividad y la constante búsqueda en reducir los costos de producción por parte de las compañías mineras chilenas y extranjeras. Esto último genera la oportunidad a empresas externas a desarrollar y ofrecer servicios con determinado grado de especialización, soluciones eficientes, integrales y de alta tecnología.

Es por esta razón que se torna fundamental el rol desempeñado por las empresas proveedoras de bienes y servicios a esta industria, tanto para la compañía privada como pública. En Chile existen aproximadamente 5.000 empresas de este rubro, pequeñas y medianas, que han llegado a ser líderes e indispensables en el

⁴⁰Fuente: Sitio web, Portal Educativo - <http://www.uruguayeduca.edu.uy/Portal.Base>

proceso minero, por lo tanto, éstas deben estar en constante innovación para fortalecer su posición competitiva en el mercado, debido a la gran competencia local e internacional presente en la actualidad.

Clasificación de los servicios mineros que prestan las empresas en Chile, Anexo N°6

En síntesis, considerando a Chile como un país minero por excelencia y uno de los mayores productores mundiales en esta industria, este liderazgo no sólo abarca el tema de la producción y comercialización de los metales obtenidos desde sus tierras, sino también la amplia experiencia y el conocimiento que esta nación ha adquirido a lo largo de décadas, de permanente compromiso y evolución en el rubro minero. Sin embargo, esto ha generado además una oportunidad de negocio en el ámbito de prestación de servicios a la minería, soporte de operaciones mineras, suministro de equipamiento, maquinarias y productos para los procesos, entre otros.

A partir de lo anterior es como han surgido empresas dedicadas a proveer a la gran industria minera chilena e internacional de lo necesario para su producción y mantenimiento. En este nuevo negocio no solo participan empresas nacionales, sino también y en gran mayoría grandes compañías multinacionales que vieron en Chile una oportunidad comercial basada en su experiencia y liderazgo en esta industria, como es el caso de Metso Minerals S.A.

2.3.3 Propósito de Metso Minerals Chile S.A para la organización global Metso

MM Chile es una empresa filial de Metso a nivel mundial. Una empresa filial, es una entidad controlada por otra, a través de sus acciones, en este caso Metso Global. La principal característica de una filial, es que éstas son empresas separadas, distintas legalmente para propósitos de impuestos y regulación.

Internamente en la organización, Metso Global considera a MM Chile como punto de venta satélite, esto significa que, la empresa en Chile ejerce el papel de intermediario entre el fabricante y el consumidor, en donde se realiza el intercambio comercial de bienes, siendo éste su principal propósito y especialización, el comercializar.

- **Puntos de venta:** Estos puntos poseen una estrategia definida de acuerdo a su propósito, además de ser uno de los soportes de ingreso para la compañía. También otra de sus características, es poseer un inventario reducido, ya que su rol no es la fabricación de productos, sino la venta de éstos al cliente final.

Estas filiales, también abarcan los distintos mercados existentes en el mundo, es por esto que, en América Latina a Metso Minerals en Chile, dentro de la estructura y estrategia comercial de la compañía mundial Metso, se ha delegado la responsabilidad de cubrir las ventas en el mercado del Cono Sur, en países como Argentina, Paraguay, Uruguay y Chile. Otro punto de venta que opera en el continente Latino es Metso Minerals Perú S.A cubriendo las ventas de otros potenciales mercados Latinoamericanos.

Pero además de existir filiales con el propósito de ventas, Metso Global posee filiales con otros fines y estos se clasifican de la siguiente manera:

- **Fábricas:** Estas empresas, están encargadas de la producción y fundición de materiales, como es el caso de las filiales Metso China, Metso Brasil, Metso Finlandia y otras. Estas compañías cumplen el objetivo de fabricar y poner los productos a disposición de los centros de distribución Metso o directamente a los puntos de ventas. Las fábricas y fundiciones Metso sólo venden de manera intercompany y no a consumidores externos.

MM Chile, cuenta con una pequeña fábrica y bodega para el stock de productos elaborados, sin embargo este no es el objetivo destinado a la filial en Chile, sino el de ventas. Por tanto su inventario es limitado en cuanto a variedad y cantidad de productos, siendo siempre indispensables los proveedores intercompany de la empresa.

- **Centros de distribución:** Son grandes centros que almacenan productos terminados y venden solo de modo intercompany, es decir, solo a otras filiales Metso. Estos centro están ubicados de forma estratégica por la compañía, en función a la cobertura de mercado designado, como es el caso de Metso Bélgica, el cual es el gran centro de distribución de Europa.

La filial de Metso Brasil, la cual es fundición y fábrica, es a la vez, centro de distribución para el Metso Chile.

En resumen, la intención de los centros de distribución para Metso es abarcar determinados mercados, según la estrategia logística y comercial de

la empresa, consiguiendo de esta manera una distribución eficiente hacia los puntos de venta Metso.

- **Proveedor externo:** Estas empresas proveedoras, suministran materias primas a las fábricas de Metso y/o productos terminados, directamente a los centros de distribución de la compañía.

Los proveedores, son empresas externas, como proveedores chinos, checoslovacos, brasileños, etc. y el propósito de estos proveedores, es abastecer de productos necesarios a las empresas de Metso, para la posterior venta de ellos.

- **Cliente Final:** Es aquella persona o empresa, que realiza una transacción comercial, comprando de forma voluntaria un producto o servicio que necesita o desea, por lo tanto, el cliente es el motivo principal por el cual se crean, producen y comercializan productos o servicio.

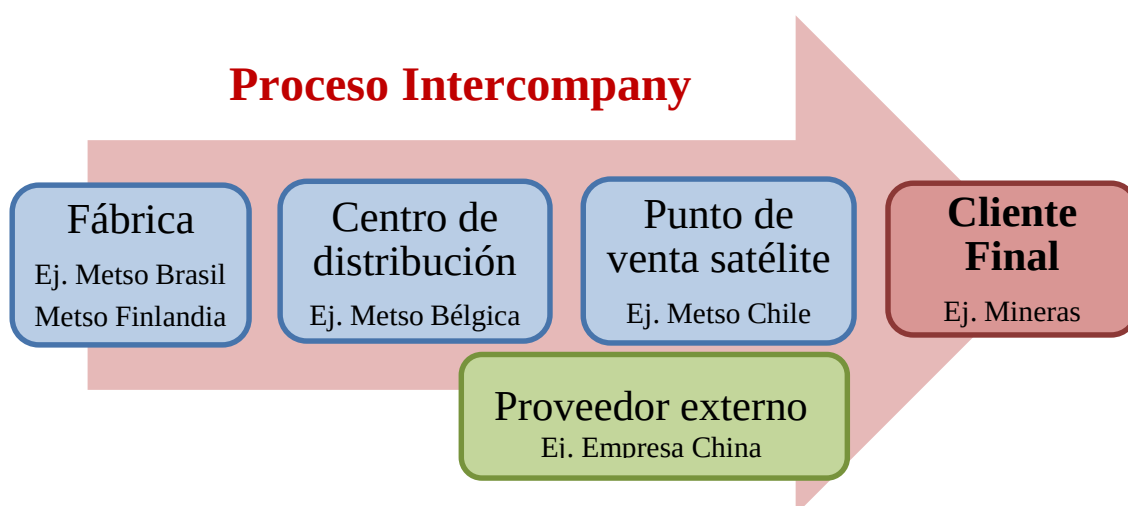
Cabe mencionar que los clientes para los cuales Metso trabaja en Chile, son principalmente empresas del rubro minero. Sin embargo, Metso como red global cubre una amplia gama de necesidades, atendiendo a clientes en el sector de la celulosa, energía y otras industrias.

“Metso sirve a sus clientes a través de 37 plantas de fabricación y 124 unidades de ventas y servicios en 45 países. Incluidos los distribuidores y agentes autorizados, resultando una presencia local en más de 100 países en todo el mundo”.

Claramente la compañía a nivel mundial, plantea una estrategia en la cual segmenta y gestiona el mercado en regiones de trabajo, orientando sus divisiones a un servicio global dirigido al cliente, potenciando la estructura en áreas cooperativas, es decir, se destina de manera táctica cada punto de venta, y éstos a su vez designados para cada fábrica y/o centro de distribución Metso. Cada filial dentro de un determinado continente es un eslabón de la cadena estratégica de Metso, influyendo cada una en el proceso hasta llegar al cliente final. De esta forma se desarrolla una mayor proximidad y reducción del tiempo de respuesta al cliente, consiguiendo la satisfacción de éste y el liderazgo competitivo de la empresa.

“Segmentar para mejorar”

Figura 13: Esquema sobre el funcionamiento interno entre filiales de Metso



Fuente: Creación propia, información entregada por Romina Machuca, Analista Comercio Exterior, Metso Concón.

2.3.4 Operación Triangular en Metso Minerals Chile S.A

Antes de abordar el tema a investigar y analizar el proceso, cabe mencionar que existen normas aplicables en materia de triangulación comercial en Chile, dictada por el Servicio de Impuestos Internos.

Normativa contenida en la Resolución del S.I.I. No 5007 y la Circular N°69, por lo cual todas las empresas que operan en este tipo de actividades comerciales, deben ceñirse a sus prescripciones, obligatoriamente.

"CONVENCIONES SOBRE MERCANCIAS SITUADAS EN EL EXTRANJERO O SITUADAS EN CHILE Y NO NACIONALIZADAS", Anexo N°7

Los participantes del proceso de triangulación en el que se basará esta investigación, de acuerdo al plan estratégico de la empresa y la región de trabajo asignado para Metso en Chile (Cono Sur), son los siguientes:

1. Metso Brasil Industria y Comercio (Fábrica)
2. Metso Minerals Chile S.A (Punto de venta satélite)
3. Cliente Final – Mineras Argentinas

Las mineras Argentinas que trabajan con Metso Minerals S.A son:

- Minera Argentina Gold S.A
- Minera Santa Cruz S.A
- Minera Cerro Vanguardia S.A
- Minera Alumbrera Ltd.
- Minera Pirquitas Inc.
- Minera Trinton Argentina S.A
- Minera Aguilar S.A
- Minera Globe Metals S.A

2.3.5 Procedimiento interno para la Triangulación Comercial en Metso Minerals Chile S.A

En este proceso intervienen las siguientes áreas de la empresa, considerando a ésta como punto de venta satélite:

- **Área Comercial:** La función de este departamento es importante, ya que es la responsable directa de las relaciones con los clientes y de la consecución de los objetivos de venta, los cuales son la fuente principal de ingresos para la organización. El equipo comercial, es uno de los ejes fundamentales de la empresa, ya que tiene como misión mantener y ampliar el mercado, y fidelizar a los clientes.

- **Área de Comercio Exterior:** Esta área debe manejar temas como, legislación y despacho aduanal, regulaciones arancelarias y no arancelarias, conocimiento de los Términos de Comercio Internacional (INCOTERMS), documentación de embarque, seguros y fianzas, medios de transportes, canales de distribución y distribución internacional, embalaje; análisis, interpretación y aplicación de tratados internacionales y acuerdos especiales, conocimiento y aplicación del sistema legal que rige el comercio exterior de aquellos mercados objetivos en la exportación o importación, etc. Todo lo precedente, a fin de gestionar los planes de acción, relacionados con operaciones del comercio internacional, de acuerdo con los objetivos y procedimientos establecidos por la organización.

- **Área de Contabilidad y Finanzas:** Su función es llevar a cabo los asuntos contable y financieros de la empresa. Se encarga de instrumentar y operar las políticas, normas, sistemas y procedimientos necesarios para garantizar la exactitud y seguridad en el registro de las operaciones financieras, presupuestales y consecución de metas de la organización. Suministra información que contribuye a la toma de decisiones, promover la eficiencia y eficacia del control de gestión. Además de regirse bajo las leyes, normas y reglamentos aplicables a sus funciones.

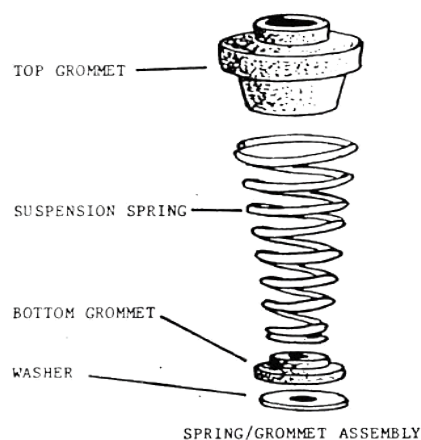
A continuación en los siguientes puntos de la investigación, por medio de la explicación de un caso práctico se dará a conocer el proceso y antecedentes reales de la gestión de triangulación que efectúa MM Chile (apartados en recuadro), a modo de ejemplificación y mayor comprensión del procedimiento para el lector, considerando los altos estándares de confidencialidad que maneja la empresa para el público externo.

El área comercial incorporada por las coordinadoras de ventas, respectivas a cada cliente, inicia el proceso de negociación cuando capta la cotización del cliente (Minera), desde Argentina para que la empresa provea de suministros y/o equipamiento minero.

La coordinadora de ventas designada al cliente Minera Argentina Gold S.A, capta la solicitud de compra de éste, la cual contiene:

575507 - SPRING ASSEMBLY (Kit de resorte)

Pieza - Resorte



**Producto completo
Triturador de mandíbulas**



Entonces, la coordinadora evalúa y analiza la petición del cliente, esto consiste en buscar el producto solicitado en fábrica Metso (dependiendo de la pieza o maquinaria que se requiera, es donde se realizará dicha cotización, ya que existen distintas fábricas a nivel mundial), determinar el precio de venta, plazos y lugar de entrega de la mercancía, condiciones de pago, entre otros detalles, para así preparar una solicitud de transacción (orden de venta). Sin embargo antes de emitir dicha orden, la vendedora realiza la nota de pedido a fábrica y esta última envía la confirmación de la nota de pedido (Sales order confirmation). Es así, luego de esta confirmación de pedido por parte de la fábrica, como se hace efectiva la orden venta que se envía al cliente.

El cliente, Minera Argentina Gold S.A requiere la pieza SPRING ASSEMBLY, la cual se encuentra disponible en fábrica Metso Brasil.

- *Precio de Venta: Información confidencial*
- *Término de pago: 30 días – Recepción de factura*
- *Moneda: Dólar EE.UU*
- *Nivel de prioridad: Normal*
- *Incoterms: FCA*
- *Otros*

Orden de Compra Minera Argentina Gold S.A, Anexo N°8

Finalmente, el área comercial recibe del cliente argentino la orden de compra, enviando ésta al área de comercio exterior. Es importante mencionar, que el área comercial debe mantener la comunicación con el cliente a lo largo de toda la gestión triangular, verificando que la operación haya terminado satisfactoriamente, de tal forma que, el cliente se encuentre conforme con los productos y la gestión de la empresa.

Por otra parte, el área de comercio exterior efectúa los siguientes pasos:

1. Ingresar factura intercompany al sistema SAP, agregar en él los códigos de la SO (orden de venta) y CO (orden de compra).
2. Buscar la orden de compra en la base de datos interna del departamento comercial.
3. Solicitar a Metso Brasil que envíe el conocimiento de embarque⁴¹ emitido por el transportador correspondiente al caso.
4. El área recibe los documentos desde Brasil para realizar los siguientes pasos: Emitir factura comercial de venta, endosar el conocimiento de embarque a nombre del cliente, enviar documentación de embarque, packing list y la factura de venta al cliente para que él pueda retirar la mercancía en Argentina.
5. Se crea INB a través del sistema SAP, con todos los datos de la transacción, con el propósito de activar el proceso y hacer seguimiento de todo el curso de entrega.

⁴¹Conocimiento de embarque: Es el documento emitido por la compañía de transporte internacional, que prueba la recepción y embarque de la mercadería en un determinado medio de transporte o que ha sido recibida para su embarque posterior. Además es un título probatorio de la propiedad de la mercadería, lo que permite que el tenedor de las copias negociables reclamar la entrega de la mercancía.

6. Se envía instrucciones vía correo electrónico al freight forwarders con el que cada cliente trabaja, al cliente, agente de aduana del cliente y contrapartes de Metso en el tercer país (Brasil), informando que la carga esta lista para ser retirada directamente desde Sorocaba, Brasil.
7. Enviar set de documentos por sistema interno de INB para solicitar MIGO, el cual registra el movimiento de inventario.
8. Registrar la transacción en una planilla interna del departamento de comercio exterior a modo de seguimiento, el cual finaliza cuando el área contacta al cliente, para confirmar que haya recibido satisfactoriamente la mercadería en su país.
9. Se entrega el set de documentos de forma física al departamento de contabilidad y finanzas.

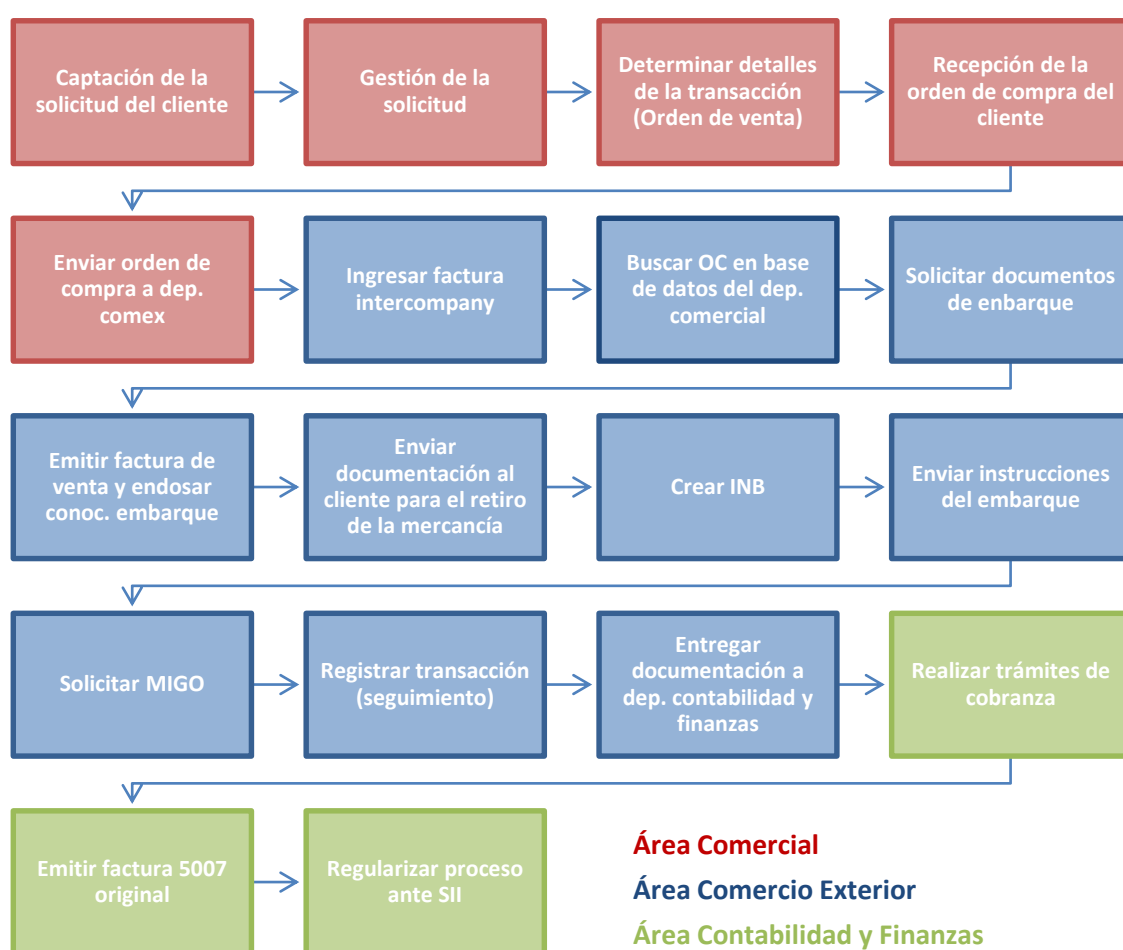
Metso Brasil, envía el conocimiento de embarque emitido por la compañía de transporte internacional PLUSCARGO, la cual se ocupa del transporte de todas las operaciones comerciales efectuadas por Minera Argentina Gold S.A.

El medio de transporte utilizado para este caso y para la mayoría de las operaciones triangulares Brasil- Chile- Argentina será vía terrestre por carretera (Camión), por lo tanto se contará con CRT (carta de porte), como documento de transporte.

CRT para el transporte terrestre por carretera, Anexo N°9

Para terminar, el área de contabilidad y finanzas recibe el set de documentos, para realizar los trámites de cobranza al cliente, según la fecha que corresponda y emite factura 5007 original, regularizando el proceso con el Servicio de Impuestos Internos.

Figura 14: Flujo grama del proceso interno triangular de Metso



Fuente: Creación propia, información entregada por Romina Machuca, Analista Comercio Exterior, Metso Concón.

Es importante mencionar, que para este tipo de operaciones de triangulación, el seguro de transporte para las mercancías comercializadas, cuya finalidad es cubrir éstas contra diversos riesgos que pueden afectarlas durante su traslado de un lugar a otro, en este caso desde Brasil hacia Argentina, durante un determinado periodo de tiempo, es el comprador y no la empresa MM Chile.

Cuando se realiza la negociación para la comercialización del producto solicitado por la Minera Argentina Gold S.A, esta se realiza celebrando un contrato de compraventa entre las partes, en el cual se establece que la transacción se efectuará bajo el incoterms FCA. Este término establece que la entrega de la mercancía será dentro del país de origen de la empresa proveedora (Brasil, Filial de Metso). Por lo tanto, la obligación de Metso Brasil es cargar la mercancía al transporte de la empresa transportista seleccionada por el comprador (PLUSCARGO), cubriendo los gastos y riesgos en la manipulación de la carga, terminando su responsabilidad sobre éstas, una vez que la mercancía este dentro del transporte (camión). Al momento de la recepción de la carga por parte del trasportista, se transmiten los riesgos al comprador.

Datos importantes del incoterms FCA:

- *Precio de la Mercancía: Este precio incluye maniobras y despachos de exportación.*
- *Riego del exportador: Entregar mercancía en el transporte.*
- *Riesgos y responsabilidad del importador: Contratar transporte y seguro de la mercancía hasta destino.*

2.3.6 Conciliación de partidas arancelarias

A partir de las gestiones anteriormente enumeradas, es importante abordar el tema sobre la conciliación de partidas arancelarias, ya que a través de este proceso se cuenta o no con certificado de origen (Brasil) para las mercancías transadas, el cual es indispensable para que el cliente desde Argentina, acceda a beneficios arancelarios en este tipo de operaciones.

El departamento de comercio exterior de MM Chile recibe continuamente desde Metso Brasil el Backlog, que es un reporte de todas las partes, piezas y productos comprados y aún no despachados (órdenes pendientes) que están en proceso de fabricación en Brasil, es decir, este reporte indica qué materiales estarán listos próximamente y así comenzar con el proceso de conciliación antes de que éstos estén terminados. El propósito de comenzar con anticipación la conciliación de partidas, se debe a que de esta manera se evita que un producto terminado y listo en Metso Brasil se quede esperando en bodega hasta que el área de comercio exterior de Metso Chile concilie su partida arancelaria, lo cual generaría costos para la empresa.

El Backlog por temas de privacidad de Metso, es imposible incorporar la planilla real que envía la fábrica de Metso Brasil a Metso Minerals Chile S.A, sin embargo en ella se especifica información como:

Número de orden del cliente – Nombre del cliente – Cantidad de unidades compradas – Número de parte (Número del material designado por Metso) – Descripción de producto – Fecha de entrega y Estatus del producto, los cuales pueden ser: Listo, despachado y en producción.

Por lo tanto, para comenzar la gestión de conciliación, se considera todos los productos en fabricación y que estarán listos próximamente y vía correo electrónico comienza el desarrollo de este proceso (se consulta vía correo electrónico considerando las distancias entre los actores de la triangulación, resguardando siempre la confidencialidad y formalidad del procedimiento), consultando con el despachante argentino y al técnico encargado en Brasil, qué partida arancelarias tienen para un determinado producto y éstas se comparan.

Producto: SPRING ASSEMBLY

- *Brasil clasifica el producto bajo la PA⁴² 8474.90.00*
- *Argentina clasifica el producto bajo la PA 7320.20.10.000T*

Si ambas partidas coinciden, se solicita al encargado en Metso Brasil que se libere el o los materiales, y que procedan a gestionar, con el organismo gubernamental encargado CIESP⁴³, la emisión del certificado de origen correspondiente.

Certificado de origen MERCOSUR - Características, Anexo N°10

⁴² PA: Partida Arancelaria

⁴³ CIESP: Centro de las Industrias de São Paulo. Sus acciones se basan en la preservación de los intereses generales de la industria y de sus miembros.

Por el contrario, si las partidas arancelarias no concuerdan, entonces se solicita primero al técnico de Brasil, ya que es ahí donde se fabricó el material, la posibilidad de cambio en la partida y ellos pueden realizar este cambio, siempre y cuando luego de un análisis técnico de las partes y las piezas, se considere que lo que propone el despachante de Argentina es correcto, o bien pueden rechazarlo contra argumentando porque al material le corresponde esa partida, y no la que clasifica Argentina. Esa contra argumentación se reenvía al agente de aduana argentino y se espera una respuesta, que puede ser otro contra argumento o una aceptación y cambio en la partida arancelaria.

Por medio de correos electrónicos, el analista de comercio exterior de Metso Minerals Chile S.A, encargado de conciliar las partidas arancelarias, solicita razones por las cuales cada país clasifica el material bajo las siguientes partidas:

➤ *Brasil : PA 8474.90.00*

Técnico planta Metso Brasil: “No se trata de resortes cilíndricos. El kit de resortes en formato de platos, arandelas de posición y una pieza mecanizada con función de alojamiento de resortes. Tiene la función de fijar correctamente los pernos de sujeción de las mandíbulas de manganeso. La PA 8474.90.00 se mantiene (partes y piezas de chancador)”.

➤ *Argentina: PA 7320.20.10.000T*

Despachante Argentino: “Sigue siendo un resorte, se mantiene PA 7320.20.10.000T”

Resultado: *Las partidas arancelarias para el SPRING ASSEMBLY no han sido conciliadas, por lo tanto en esta operación comercial no se contará con el certificado de origen.*

Si esta gestión se extiende y los materiales ya están listos y/o además el cliente los requiere con urgencia, se solicita que se liberen los productos de igual forma, pero no se contará con la certificación de origen y el cliente debe gestionar otra alternativa en su país que permita ingresar la mercancía sin pagar derechos aduaneros, como el certificado de minería.

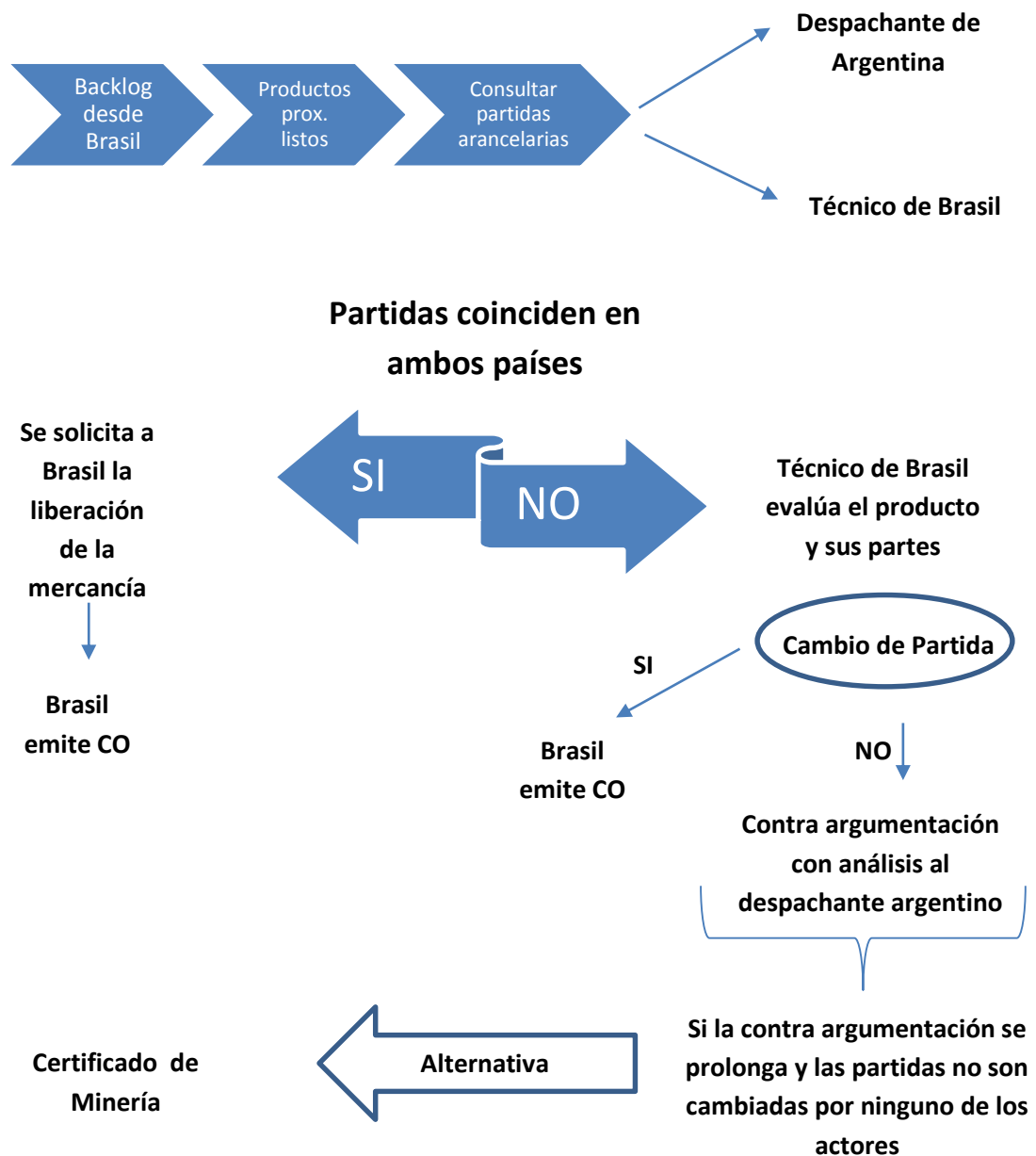
La tramitación de este certificado significa un gasto extra para el cliente y su emisión toma de 7 a 10 días, por lo tanto deben tomarse los resguardos necesarios para no mantener almacenada la carga tiempo extra en bodega.

Esta alternativa de certificación, es emitida por la Secretaría de Minería de Argentina como autoridad de aplicación del régimen. Este certificado se tramita para cada importación y contiene una descripción de los productos a importar, valores, posiciones arancelarias y debe indicar el proyecto a los que estarán destinados. El objetivo de este trámite es, para que estén exentos del pago de los derechos a la importación y de todo otro derecho la introducción de bienes de capital, los equipos especiales, partes o elementos componentes de dichos bienes, que sean necesarios para la ejecución de actividades comprendidas y dispuestas por la Secretaría de Minería, entre las que se encuentra la prospección, exploración, desarrollo, preparación y extracción de minerales, en el marco del fortalecimiento y desarrollo de los sectores productivos de Argentina (Ley N° 24.196 de Inversiones Mineras).

Ahora bien, considerando la complejidad de las normas y requisitos que afectan al comercio internacional y a la libre circulación de productos y servicios en la República de Argentina, esta Ley significó una gran oportunidad e impulso para el desarrollo de proyectos mineros en este país, sin embargo, en la actualidad existe un sinnúmero de gestiones, intervenciones previas y prohibiciones a la importación que deben ser conocidas para que los tiempos y costos que se registren en cada operación sean los planificados.

A continuación se presenta un esquema que expone de manera simple y resumida el proceso que realiza el área de comercio exterior para lograr conciliar las partidas arancelarias, y para que de esta manera el negocio sea exitoso y rentable tanto para la empresa, como para el cliente extranjero.

Figura 15: Esquema sobre proceso de conciliación de partidas arancelarias



Fuente: Creación propia, información entregada por Romina Machuca, Analista Comercio Exterior, Metso Concón

1.3.7 Propósito de la Declaración Jurada Anticipada de Importación (DJAI)

En este tipo de operaciones del comercio internacional, la DJAI es una declaración que debe realizar el importador de manera obligatoria, para todas las importaciones definitivas hacia Argentina, cuya autorización es también requerida por la Secretaría de Minería de este país. En la DAJAI, se especifica qué material comprará, las unidades, a qué precio, el país de origen, la marca, peso, entre otras descripciones.

Características de la DJAI:

- Se emite a través del Sistema Informático MARIA (SIM)⁴⁴
- Validez: 180 días desde su oficialización.
- Plazo para su aprobación: La AFIP⁴⁵ la aprobará o rechazará, indicando los motivos, en un plazo máximo de 72 horas, pero que se verá ampliado en hasta 10 días corridos por demoras en el organismo que intervenga. En el caso de observaciones, el importador deberá resolver la observación en forma directa con dicho organismo.
- Intervención de otros organismos: Tanto la Secretaría de Comercio Interior, como los organismos que celebren acuerdos con la AFIP podrán objetar las importaciones declaradas por DJAI. La observación deberá ser subsanada en esos organismos, y no en la AFIP. (El organismo más importante que adhirió

⁴⁴ **Sistema Informático María (SIM):** Sistema informático basado en el arancel integrado aduanero. Utilizado por la Aduana Argentina para el registro y seguimiento de las declaraciones y operaciones para la importación, exportación y el tránsito aduanero de las mercancías, basado en medios informáticos.

⁴⁵ **AFIP:** Administración Federal de Ingresos Públicos.

al DJAI es la SCI⁴⁶, pero también se sumó la Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica -ANMAT y el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria - SENASA).

- Costo de la DJAI: Sin costo.
- El importador debe comprar, embarcar, destinar y pagar dentro de la vigencia de la DJAI. Cuando en algunos casos no sea posible realizar todo dentro de los 180 días se podrá justificar la solicitud de una prórroga para evitar inconvenientes.
- La DJAI debe indicar en forma obligatoria, la fecha de embarque aproximado y fecha de arribo aproximado.
- Se podrá requerir la tramitación urgente de la DAJAI, invocando alguno de los motivos de extrema necesidad, tales como insumos, repuestos, medicamentos, productos perecederos, alimentos y otras importaciones urgentes.
- La DJAI puede ser utilizada parcialmente, esto es, una parte en una primera importación y la restante en otro momento (dentro del período de vigencia). Por el contrario, no se puede utilizar más de una DJAI en una sola destinación de importación.

En síntesis, la declaración jurada anticipada de importación, se presenta ante la AFIP, organismo gubernamental Argentino, encargado de aprobar y validar la DJAI del importador, para posteriormente ser presentada a la aduana Argentina, previo a la emisión de la nota de pedido, orden de compra o documento similar utilizado para

⁴⁶ SCI: Secretaría de Comercio Interior

concertar sus operaciones de compras en el exterior. Este trámite además, tiene el propósito de controlar las mercancías que ingresan a Argentina, además de fines estadísticos y control de importación como medida proteccionista al comercio exterior.

La descripción de esta declaración debe ser el fiel reflejo de lo que se compró, ya que al momento de internar la mercancía a Argentina, esta es verificada comparando lo declarado versus lo que arriba físicamente al país, si ambas no concuerdan el importador debe cancelar una multa.

“Resolución General N° 3252 de la Administración Federal de Ingresos Públicos de la República de Argentina”.

Por otra parte, las principales dificultades operativas que se registran con las DJAI, radican en que el importador no conoce o no puede acceder a ciertos datos inalterables, como es el origen de la mercadería. Esto ocasiona que en ciertos casos los tiempos de retiro de la mercadería en el exterior se vean extendidos hasta tanto el proveedor pueda determinar el origen real o el agente de cargas pueda realizar una inspección física en la aduana. Además, existen casos donde las DJAI registran observaciones por parte de la Secretaría de Comercio, especialmente para empresas que no han cumplido con ciertos compromisos asumidos con este organismo.

Excepciones a la DJAI, Anexo N°11

El cliente hace la DJAI en base a los datos proporcionados por el proveedor (intermediario), en este caso Metso Minerals Chile, ya que fue esta empresa la que vendió directamente al cliente final. Por lo tanto, esta declaración se presenta a la aduana Argentina y cuando la mercancía llega al país se compara lo declarado con lo llegado, ambos deben ser exactos.

Detalles enviados por Metso Minerals Chile S.A al designado por Minera Argentina Gold S.A para emitir la DJAI correspondiente e importar SPRING ASSEMBLY desde BRASIL.

- *Número de parte: 575507*
- *Descripción del material: SPRING ASSEMBLY*
- *Peso neto unitario: 3.9 kilogramos*
- *Origen: Brasil*
- *Procedencia Brasil*
- *Marca: Metso*
- *Modelo: Sin modelo*

La solicitud de esta declaración requiere información que posee el comprador, la cual en conjunto con la entregada por el vendedor (Metso Minerals Chile), se completan todos los campos de información requeridos por el SIM.

Declaración Jurada Anticipada de Importación, Anexo N°12

1.3.8 Rol Servicio Nacional de Aduanas de Chile (SNA)

Las operaciones de triangulación comercial, no corresponden a exportaciones ni tampoco importaciones, porque las mercancías no son nacionalizadas en el país intermediario, quedando así estas mercancías fuera de la potestad aduanera⁴⁷ chilena.

Cabe destacar a modo de información, que sí es posible que las mercaderías puedan transitar por Chile sin ser nacionalizadas, ya que al pasar éstas por territorio nacional podrán permanecer en recintos de depósitos aduaneros o ingresar bajo el amparo de un régimen suspensivo de derechos aduaneros, por lo cual estas mercaderías estarán dentro de la potestad del Servicio Nacional de Aduanas.

Lo anterior no aplica al caso de las triangulaciones comerciales que realiza MM Chile, ya que aunque los actores responsables de la operación estén situados en continentes diferentes, la mercancía transada siempre irá desde el proveedor hasta el consumidor final y la mercancía nunca será nacionalizada en Chile.

En síntesis, para las operaciones triangulares efectuadas por Metso Chile, independiente de la localización geográfica de los países participantes, siempre primará la forma logística de transportar la mercadería directamente desde el país proveedor hacia el país comprador.

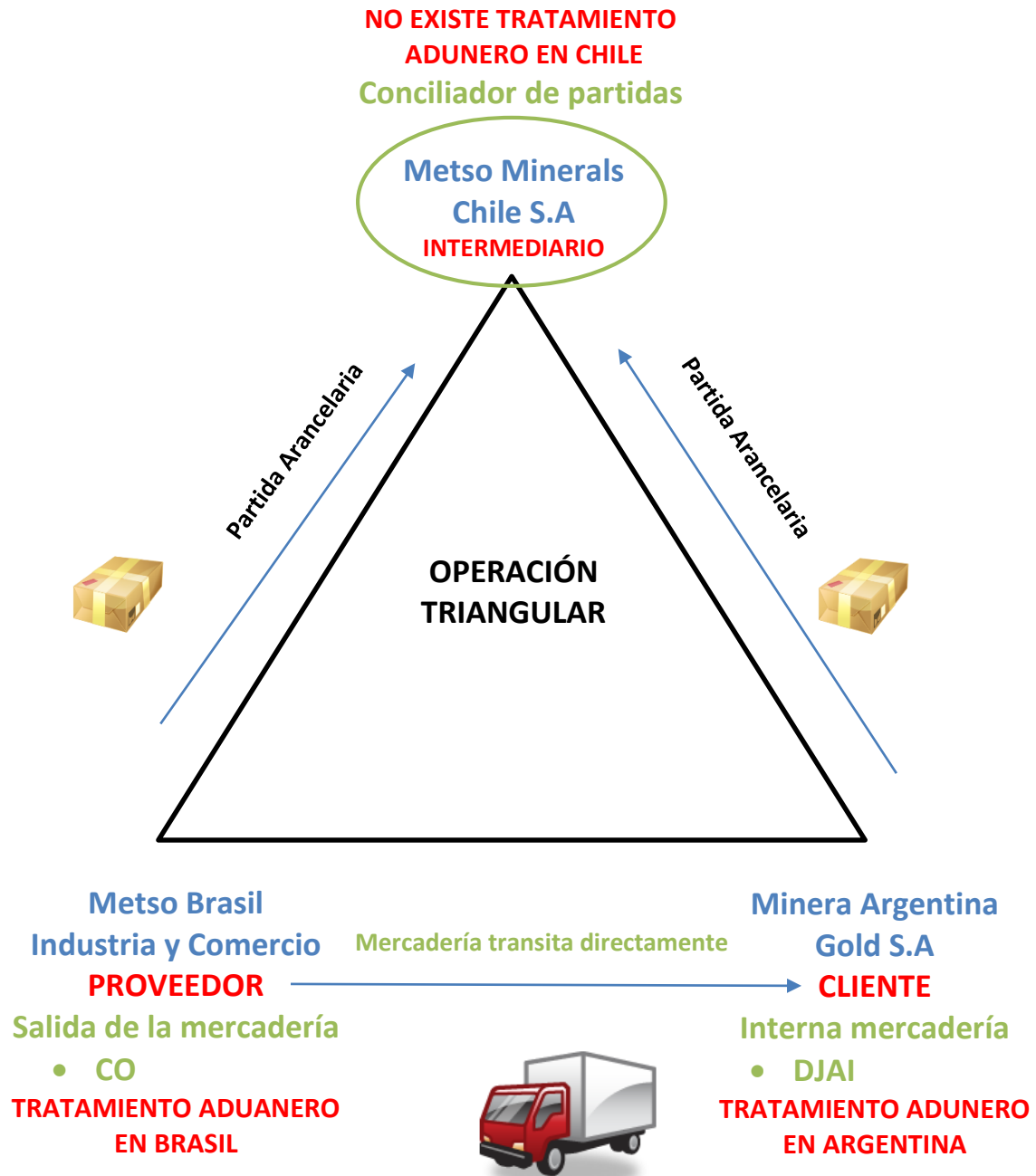
⁴⁷Potestad Aduanera: Conjunto de atribuciones que tiene el Servicio para controlar el ingreso y salida de mercancías hacia y desde el territorio nacional y para dar cumplimiento a las disposiciones legales y reglamentarias que regulan las actuaciones aduaneras.

En el proceso triangular Metso Brasil – Metso Minerals Chile y Minera Argentina Gold S.A, interfieren los siguientes organismos aduaneros:

- *La Dirección General de Aduanas de Argentina: Es la institución gubernamental ante la cual el despachante de aduana interna y nacionaliza la mercancía dentro del país.*
- *Secretaría Federal de Impuestos y Aduana de Brasil: Organismo gubernamental ante el cual se legaliza la salida de la mercancía desde el país de origen.*

En las operaciones triangulares, siempre existirá una exportación del producto (salida) desde Brasil e importación (internación) de éste en Argentina, por lo tanto en Chile no habrá tratamiento aduanero para la carga, ya que ésta no transitará por el país.

Figura 16: Esquema sobre la operación triangular de Metso Minerals Chile S.A



Fuente: Creación propia, información entregada por Romina Machuca, Analista Comercio Exterior, Metso Concón

1.3.9 Oportunidades comerciales y económicas

Considerando que dentro de esta triada comercial existen dos países que pertenecen al Mercosur, como es Argentina y Brasil, principalmente es este tratado el que otorga la oportunidad comercial más relevante y que le da sentido a la triangulación entre estos países, sumado Chile.

Dentro del Mercosur, los estados partes que conforman este acuerdo, establecen normas y reglas, según el grado de integración acordado y alcanzado por ellos. Desde 1995, el Mercosur se encuentra en el grado de integración llamado “Unión Aduanera”, sin embargo este nivel de integración alcanzó plena vigencia en Enero del 2006, ya que entre estos años los países miembros negociaron un régimen de adecuación, por el cual algunos productos intercambiados entre los asociados, continuaban pagando aranceles. Así mismo existían listas de excepciones al arancel externo común para un grupo de productos específicos. Actualmente además del libre comercio, en el cual se eliminan todas las trabas arancelarias y no arancelarias, (cupos, normas sanitarias, etc.) para que exista un comercio recíproco entre los países miembros, incluye también la adopción de un arancel externo común respecto a terceros países, es decir, que los estados miembros establecen una política comercial común hacia los estados que no son miembros de Mercosur.

Características del Mercosur:

- Preferencias arancelarias
- Eliminación de aranceles y restricciones
- Arancel externo común

El arancel externo común del Mercosur, es el sistema por el cual se clasifican e identifican todo el universo de mercancías. Cada una de estas mercancías identificadas tiene adjudicado un valor, expresado en porcentaje, llamado arancel, que es el impuesto que pagará cada mercancía al ingresar al Mercosur por cualquiera de sus estados partes. Los aranceles se ubican entre el 0% y el 20%.

El propósito de lo mencionado en el párrafo precedente, hace posible la libre circulación de las mercaderías, facilitando enormemente los intercambios comerciales y permitiendo que se manifiesten las ventajas de la especialización, utilizando lo mejor posible las potencialidades de cada país.

Otro punto importante de abordar, es el régimen de origen del Mercosur, el cual es un régimen preferencial constituido por requisitos y procedimientos acordados por los Estados partes. Las disposiciones vinculadas, determina si un producto califica o no para el otorgamiento del tratamiento preferencial establecido por los acuerdos del Mercosur, que incluye la eliminación de los aranceles que gravan el comercio intrarregional.

El régimen de origen del Mercosur, prevé como regla general que serán considerados como “productos originarios del Mercosur”, todos los bienes elaborados íntegramente en el territorio de cualquiera de los Estados partes, utilizando materiales originarios, así como aquellos que en su última transformación substancial haya sido realizada en el territorio de cualquiera de los Estados partes del Mercosur, en medida que el valor CIF⁴⁸ de los insumos importados de terceros países no exceda el 40% del

⁴⁸ **CIF:** Cost, Insurance and Freight, “Coste, seguro y flete, puerto de destino convenido”. Se refieren a un incoterm o término de comercio internacional que se utiliza en las operaciones de compraventa.

valor FOB⁴⁹ del bien final (Regla del valor agregado), o bien, que al producto final le corresponda una clasificación arancelaria a nivel de partida arancelaria diferente de la de sus insumos (Regla del salto de partida). Es así como los países negocian cual o cuales métodos serán utilizados para determinar la transformación que deberá sufrir una mercancía para ser considerada como originaria en el marco del tratado.

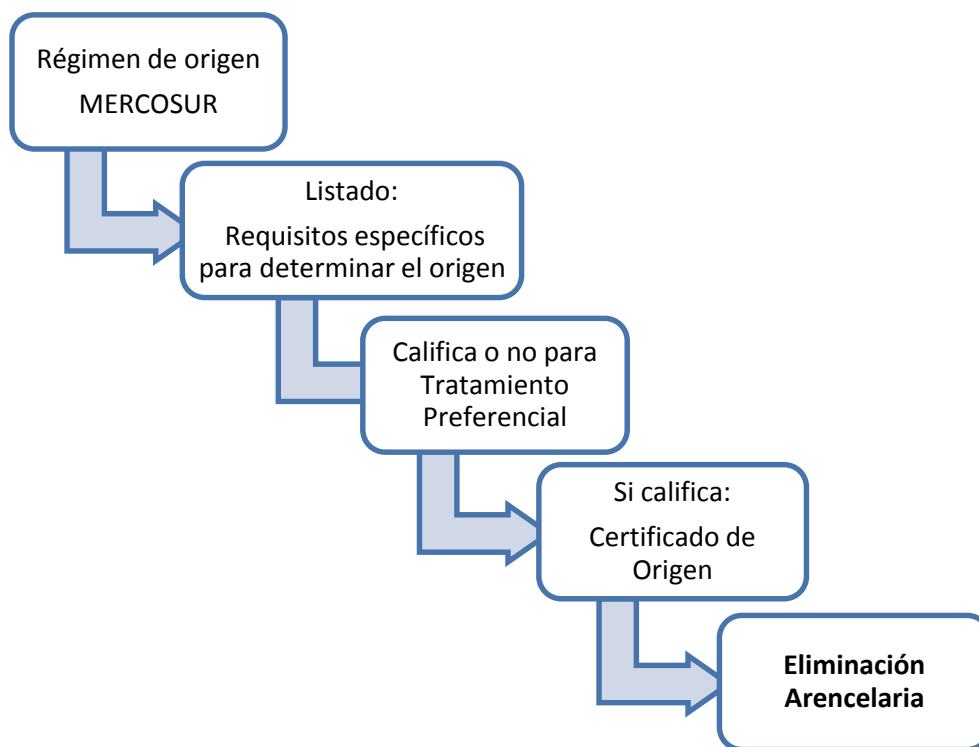
Régimen general de origen del Mercosur, Anexo N°13

En el caso de los bienes de capital deberán cumplir un requisito de origen de 60% de valor agregado regional, el cual se determina bajo el listado de los ítems arancelarios de la nomenclatura común del Mercosur, cuyo listado está sujeto a los requisitos específicos de origen.

Por otra parte, para que las mercaderías originarias se beneficien del tratamiento preferencial, deberán haber sido expedidas directamente del Estado parte exportador al Estado parte importador. Además, las mercaderías objeto del intercambio, deben ir acompañadas junto con los documentos de importación en un formulario tipo adoptado entre las partes, una declaración que acredite el cumplimiento de los requisitos de origen que correspondan de conformidad con lo dispuesto en el Acuerdo, este documento es el denominado Certificado de Origen.

⁴⁹FOB: Free On Board, “Franco a bordo, puerto de carga convenido”. Se refieren a un incoterm, o cláusula de comercio internacional, que se utiliza para operaciones de compraventa.

Figura 17: Esquema sobre la operación triangular de Metso Minerals Chile S.A



Fuente: Creación propia, información extraída desde sitio web <http://www.mercosur.int>

Es por este motivo que radica la importancia en que las partidas arancelarias de un determinado producto coincidan entre Argentina y Brasil. Es decir, al concordar ambas partidas, se determina el requisito de origen de la mercancía según la nomenclatura común del Mercosur y éste al calificar como originario, accede al certificado de origen. Como consecuencia, se otorga tratamiento preferencial y eliminación arancelaria (arancel 0%). Además de trasladar la mercancía directamente desde Brasil hacia Argentina, lo cual también es un requisito para que las mercancías originarias gocen del tratamiento preferencial.

Por lo tanto, los beneficios que se obtienen al realizar el procedimiento de forma triangular, además de la importancia de gestionar la partida arancelaria de un producto, es el hecho de que la mercancía es trasladada directamente desde el país proveedor al país final (comprador), aun cuando el intermediario es el titular de la operación. Esto se debe a que si la mercancía fuera origen Brasil e ingresa a Chile, ésta pierde el origen y por lo tanto, no se contaría con la certificación para Argentina. Sin embargo, lo lógico sería que Argentina negociara y comprara directamente a Metso Brasil, pero acá predomina un tema de estrategia comercial que posee la organización Metso, ya que la función de la filial en Brasil es exclusivamente la fabricación de productos y no la venta de estos. Es así, como MM Chile se encarga de cubrir las ventas en Argentina, Paraguay, Uruguay y Chile, como fue explicado al comienzo de la investigación, ya que bajo la estructura de la compañía su objetivo es la comercialización de productos terminados a clientes finales, los cuales están establecidos según la estrategia corporativa.

A consecuencia de lo anterior, es posible obtener doble de ganancia en las transacciones internacionales, específicamente en las operaciones de triangulación comercial, ya que a través de esta modalidad, Metso Brasil al vender intercompany a MM Chile, ellos como Metso Brasil consiguen 30% de utilidad y a la vez MM Chile al vender nuevamente al cliente Argentino, consiguen otro 30% de utilidad, por lo tanto, Metso Global obtuvo dos ganancias y no sólo una (60% de utilidad)⁵⁰, ganancia doble que no sería percibida en una simple operación del comercio internacional (exportación). Sin embargo, el área de contabilidad y finanzas en MM Chile, sólo se

⁵⁰ Datos porcentuales referentes a las ganancias percibidas por Metso, tienen como objetivo ejemplificar la estrategia, ya que los porcentajes reales en este tipo de transacciones son información confidencial de la compañía.

ocupa de las operaciones locales, es decir, contabiliza únicamente el 30% de ganancia percibida por la empresa situada en Chile. Quien se encarga de la contabilidad a nivel global y las ganancias percibidas en operaciones triangulares, en las cuales estos ingresos son dobles, es en Finlandia, país en el que se encuentra el centro operativo mundial.

Respecto a lo anterior, otro punto importante de nombrar, es sobre el tratamiento tributario de este tipo de operaciones, ya que resulta ser bastante simple. Para mercancías extranjeras compradas y situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, éstas no estarán afectas al impuesto al valor agregado (IVA), ya que no existe nacionalización de ellas. Sin embargo, la tributación si se efectuará en el lugar donde efectivamente se producirá el consumo, es decir, en el lugar de destino de la mercancía (Argentina).

Figura 18: Funcionamiento de la estrategia comercial de Metso



Fuente: Creación propia, información entregada por Romina Machuca, Analista Comercio Exterior, Metso Concón

1.3.10 Otros beneficios

Otras razones por las cuales se siguen practicando estas operaciones de triangulación dentro de la empresa, se debe a que además de los factores comerciales y económicos que impulsan esta práctica efectiva y rentable para la organización, también resulta beneficiosa para los clientes, en aspectos como:

- Tiempo de entrega: Este tipo de transacciones comerciales la empresa las realiza bajo la condición de entrega que determina el incoterms FCA (Free Carrier), es decir, el cliente va a retirar la carga, por lo tanto Metso puede ofertar fechas más próximas de entrega en el lugar acordado dentro del país de origen, ya que no se incluye el tiempo en tránsito en esta fecha ofrecida a los clientes y queda en manos de éste, el tiempo que se demore en retirarlo y determinar en qué medio de transporte embarcar la mercancía en base a su necesidad y urgencia.
- Menos costo para el cliente: Al acordar con el cliente el uso del incoterms FCA, éste último tiene la oportunidad de escoger el embarcador más apropiado, acordando previamente tarifas reducidas, ya que los clientes por lo general trabajan con determinadas empresas embarcadoras para todas sus operaciones comerciales, permitiéndole así cotizar y conseguir mejores tarifas, abaratando costos.

Figura 19: Cuadro comparativo sobre oportunidades comerciales que genera las operaciones triangulares para la empresa y el cliente

Oportunidades Comerciales	Con Triangulación Comercial	Sin Triangulación Comercial
Cliente	Certificación de Origen Arancel 0% (MERCOSUR)	Certificación de origen Arancel 0% <u>(ACE)</u>
	Certificado de Minería Arancel 0% (Alternativa Gob. Argentina)	
Metso	Doble Ganancia (proveedor-intermediario- comprador) Negocio Rentable	Solo una venta (proveedor – comprador) Una ganancia
	Seguro a cuenta del cliente No riesgo – No costos	Contratación de Seguro Costo para Metso
	Mercancía no nacionalizada No pago de derechos de importación	Pago de derechos a la importación de mercancías

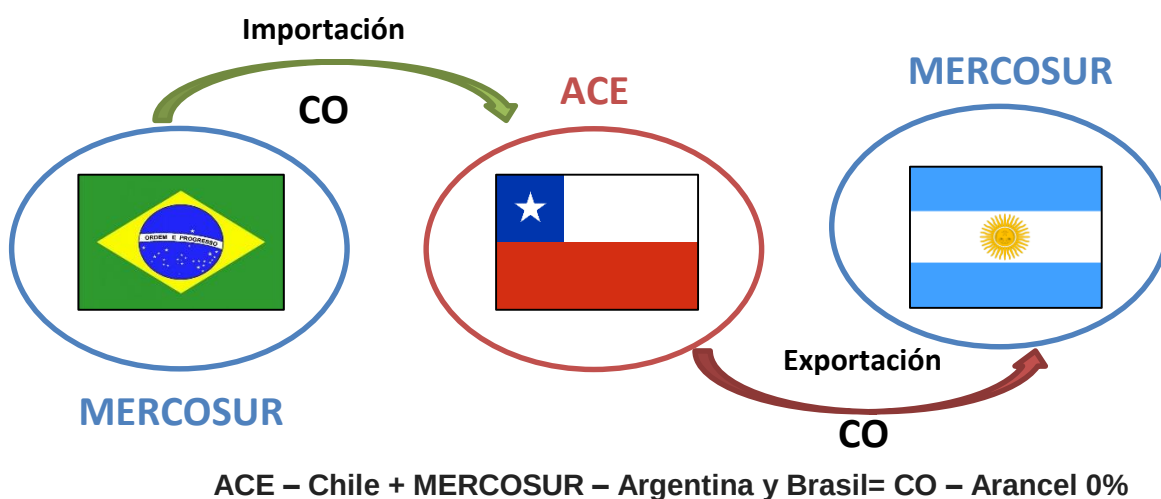
- El cuadro destacado será explicado en profundidad a continuación.

Fuente: Creación propia, información entregada por Romina Machuca, Analista Comercio Exterior, Metso Concón

Es importante mencionar, sólo a modo de alternativa a la certificación de origen ante una operación de comercio **no triangular**, en donde el papel que juega el Acuerdo de Complementación Económica (ACE) que Chile tiene con el Mercosur es clave ante esta situación.

Esto aplica para el caso de un producto chileno sea exportado a Argentina, éste también contará con certificación de origen emitido por la SOFOFA⁵¹, el cual permite ingresar la mercancía con arancel 0% a Argentina. El beneficio del ACE se acoge igualmente para la importación de productos desde Brasil hacia Chile, permitiendo al país de origen emitir dicha certificación. Para ambos procesos, de exportación e importación, no es necesario que las partidas arancelarias de los productos transados sean coincidentes, ya que el ACE no lo exige, como para el caso de la triangulación, por lo tanto no se debe gestionar su conciliación. Si la partida de un producto para ambos países es distinta, se usa la que el agente de aduana crea correcta según sus características y el certificado de origen es efectivo.

Figura 20: Esquema sobre el funcionamiento del ACE con el MERCOSUR



Fuente: Creación propia, información entregada por Romina Machuca, Analista Comercio Exterior, Metso Concón.

⁵¹**SOFOFA:** Sociedad de Fomento Fabril.

2.3.12 Ventajas y desventajas de las operaciones triangulares en Metso Minerals Chile S.A

Ventajas

- Reducción arancelaria del 0%, gracias al tratado del Mercosur y la certificación de origen de la mercancía gestionada por la empresa.
- Doble ganancia para la empresa a consecuencia de la doble venta que hace Metso para que la mercancía llegue hasta el cliente final.
- Menor costo de almacenamiento, debido a que luego de ser fabricado el producto, ya está conciliada su partida arancelaria o la certificación de minería ya está emitida, por lo tanto es vendida y trasladada en poco tiempo. También al no transitar la mercancía por Chile, Metso Minerals, no corre con los costos asociados al almacenamiento de ésta en sus bodegas.
- Metso no se hace cargo de la contratación de seguro sobre la mercancía, ya que la contratación de éste y la responsabilidad de la carga queda en manos del comprador.
- Seguimiento de la gestión y el proceso por parte del área comercial y comercio exterior, entregándole al cliente la seguridad y éxito en el negocio.
- Bajo el incoterms FCA, permite a la empresa ofertar menores tiempos de entrega de sus productos a los clientes, ya que esta cláusula delega en el comprador el compromiso y deber retirar las mercancías, por tanto el tiempo de este asunto queda en sus manos.
- El incoterms FCA, permite al cliente escoger el embarcador más apropiado y obtener tarifas más convenientes, abaratando costos.

Desventajas

- Opacidad de la información, es el elemento esencial de la gestión que realiza el intermediario, ya que el cliente no debe saber nada sobre los detalles del negocio intercompany que realiza Metso, es decir y una de las cosas más importantes, el cliente no debe enterarse de los precios bajo los cuales se vende intercompany, de lo contrario no sería un negocio rentable para la empresa.
- La triangulación comercial es un proceso complejo que requiere de operaciones de compra y venta gestionadas de forma conjunta por el departamento de comercio exterior, por lo tanto este trabajo debe ser eficiente y coordinado, incorporando además las áreas comercial, contabilidad y finanzas, en donde no pueden existir errores que perjudiquen a la empresa ni al cliente, ya que cada error genera elevados costos.
- La tramitación de conciliar las partidas arancelarias, la cual queda a cargo del departamento de comercio exterior de la empresa, puede resultar extensa y tediosa, pero es de suma importancia que la gestión sea oportuna para no generar costos adicionales. Considerando además que el objetivo principal de las triangulaciones, es la obtención de los documentos de origen, los cuales se obtienen gracias a este indispensable trámite.
- La DJAI es un control para importar que tiene el comprador argentino en su país, ya que es un requisito para ingresar la mercancía desde el exterior y está obligado a presentarla a la aduana antes de tramitar la compra con el proveedor internacional, arriesgando fuertes multas si no lo hace o si lo declarado no concuerda con lo fiscalizado por la aduana Argentina.

- Las operaciones de triangulación comercial, no generan para Chile ingresos por concepto de impuestos, como IVA y derechos de aduana, porque las mercancías transadas no son nacionalizadas.

En resumen, los motivos principales que mantienen está operativa vigente dentro de Metso en Chile, son el tema de la doble ganancia que percibe la empresa con esta práctica, la cual resulta rentable y logra los objetivos comerciales de la organización, además del beneficio para el cliente en cuanto a la reducción arancelaria al momento de efectuar la importación, puesto que no se pierde el origen de la mercancía, trasladando ésta directamente desde el país proveedor (Brasil) al país comprador (Argentina). Claramente son mayores los beneficios que se perciben realizando este tipo de operaciones, ventajas que contrarrestan de manera significativa la complejidad que conlleva algunas partes del procedimiento. En estas operaciones todas las entidades involucradas ganan de alguna u otra manera, según su papel en la triangulación, es decir, la fábrica vende y recibe utilidades (independiente de ser ésta una filial de la misma empresa), el intermediario de igual manera vende y percibe beneficios lucrativos y finalmente el comprador final, adquiere sus productos y se beneficia de las gestiones realizadas por el intermediario en relación a los tratados internacionales vigentes.

Por otra parte, desprendiéndonos por un momento del contexto Triangulación Comercial de Metso Minerals, cabe abordar el objetivo básico y general que tienen este tipo de operaciones en el comercio internacional, ya que si bien es cierto las triangulaciones son consideradas como un medio de simplificación dentro de las

operaciones de comercio, no sólo a nivel logístico, ya que son bastante eficientes, sino también a nivel de costos relacionados a la importación para el comprador final.

Para finalizar, estas operaciones comerciales son consideradas por las empresas como una oportunidad de negocios a nivel mundial, debido a que el atractivo de este tipo de transacciones para la empresa intermediaria, está dado por la disminución de los costos financieros y de los costos de oportunidad, ya que principalmente será el cliente quien financiará en definitiva la compraventa. Además, de las exenciones fiscales y arancelarias propias de este tipo de procedimientos, la cual ofrece y es tarea fundamental del intermediario, es por esto su gran importancia en el proceso y la razón por la cual se basó este estudio.

CAPÍTULO III: Conclusiones

El presente informe, tuvo como objetivo analizar las aristas que están presente en las operaciones triangulares del comercio exterior, que realiza Metso Minerals Chile S.A. Para este propósito se detalló la operatoria y se abordaron las gestiones claves para que esta modalidad de comercio sea eficiente y beneficiosa para cada uno de los involucrados.

La investigación se efectuó frente a un escenario, en el cual Metso a nivel internacional pone en práctica un plan estratégico comercial orientado a segmentar el mercado global en áreas cooperativas. A partir de lo anterior, las filiales Metso, cada una con un objetivo definido en la estructura de la compañía hace gala a su efectividad comercial y liderazgo competitivo.

Particularmente, se analizó la operación de triangulación, en la cual participan tres países Sudamericanos, estados que practican distintas políticas comerciales, sin embargo, gracias a su participación en el Mercosur pueden sacar provecho y acceder a beneficios que otorga este tratado, adoptando una política comercial común.

Lo más relevante del Mercosur y que tiene directa relación con el tema analizado, es la eliminación de derechos aduaneros, punto crucial y motor de las operaciones triangulares que lleva a cabo Metso Minerals Chile S.A, ya que de no existir tal beneficio, la segmentación estratégica de la empresa (la organización en Chile responsable de cubrir las ventas en ciertos países del Cono Sur, específicamente Argentina, Uruguay, Paraguay y Chile), no tendría razón de existir.

La importancia de estudiar los componentes partícipes en la triangulación de Metso, es que gracias a ésta se distingue el valor de una efectiva coordinación entre las áreas involucradas de la empresa, las cuales son responsables que el negocio sea exitoso desde el momento “cero” hasta su término. Sin embargo, además de los actores responsables a nivel interno de Metso, el departamento de comercio exterior es el gran gestor de los puntos clave del proceso. También están implicadas otras instituciones internacionales a la causa triangular, como organismos aduaneros de los países contribuyentes (Argentina y Brasil), instituciones certificantes, etc; cada una de ellas es un eslabón fundamental para el desarrollo de la operación.

No obstante, aunque las triangulaciones comerciales resulten efectivas para ciertas empresas al momento de comercializar sus productos, el comprador, para el caso estudiado Minera Argentina Gold S.A y cualquier compañía proveniente del país trasandino, debe hacer frente a las diversas normas y requisitos impuestos por las vigentes políticas comerciales de este país, especialmente el mencionado en el presente informe, la declaración jurada anticipada de importación.

Por otro lado, como resultado de la investigación se pudo hacer referencia sobre el problema que presenta para la empresa intermediaria, la gestión de conciliar las partidas arancelarias de cada producto transado entre Argentina y Brasil, gestión fundamental para regirse al Mercosur y acceder a beneficios arancelarios. Es sobre este tema, en el que Metso Minerals Chile S.A trabaje por una mejoría o implementación que agilice el proceso y que se consiga conciliar el 100% de los productos, ya que como se pudo observar, muchas veces este propósito no se logra y afecta no solo al cliente por no acceder a la rebaja arancelaria y verse obligado a

tramitar una alternativa que le genera un costo económico adicional y tiempo de espera, sino también a Metso, debido a que alguna empresa de la competencia directa podría operar con técnicas eficientes y rápidas en la gestión, afectando así a la organización estudiada.

Claramente en la investigación se expuso la influencia del Mercosur, el propósito de éste en las relaciones internacionales de los presentes países, la importancia de ser una unión aduanera y la importancia del régimen de origen de este tratado aplicables a los bienes, especialmente a los bienes de capital para acceder a un tratamiento preferencial y certificación de origen, eje central de este informe.

En cuanto al beneficio y ganancia neta de la empresa en cuestión, y que hace gala a su objetivo principal que es ser una filial con motivo de venta, es que como consecuencia de esta regionalización de trabajo por parte de Metso, la doble utilidad que percibe al ser intermediario en las operaciones triangulares, pero que a la vez su proveedor es una filial de la misma firma. Estrategia exitosa y eficaz que pone en marcha la compañía, resultando de esta manera este negocios de tres actores, cada uno beneficiado de diferentes maneras, lo cual permite que a pesar de ser minoría en las transacciones del departamento de comercio exterior de Metso Minerals Chile S.A, en comparación a las operaciones de importación y exportación, sin embargo para la empresa no cuenta la cantidad de ellas sino la calidad en el proceso y la ganancia que ésta deja.

A modo de síntesis, queda demostrado que las triangulaciones en el comercio exterior son efectivamente una nueva oportunidad de negocio, implementada como modalidad en empresas hace pocos años, las cuales se suman a practicarla año tras año, tanto así que en los distintos países han desarrollado leyes que rijan esta modalidad. Ahora, si bien es cierto en las triangulaciones, el intermediario encarece el producto, asume menor riesgo en la operación sin agregar ningún tipo de valor añadido al producto, en cuanto a su fabricación o alteración de éste, sin embargo si añade valor para el cliente al ser Metso Minerals como empresa intermediaria, quien se encarga de captar y encargarse de las solicitudes del cliente, gestiona con la empresa fabricante, que en este caso es también parte de Metso y permite acceder a beneficios y tratamientos preferenciales, que solo el cliente gozará y verá reflejado en su negocio.

Bibliografía

- 1.- No especificado, *Sobre nosotros*, <http://www.metso.com>, Metso en el mundo, 21.04.2013, 16:00 PM
- 2.- No especificado, *Sobre nosotros*, <http://www.metso.com>, Estrategia, 21.04.2013, 16:00 PM
- 3.- No especificado, *Sobre nosotros*, <http://www.metso.com>, Tecnología, 21.04.2013, 16:00 PM
- 4.- No especificado, *Sobre nosotros*, <http://www.metso.com>, Código de Conducta, 21.04.2013, 16:00 PM
- 5.- No especificado, *Sobre nosotros*, <http://www.metso.com>, Nuestro negocio, 21.04.2013, 16:00 PM
- 6.- Revista Mining Press, *Metso: La fábrica de revestimientos en Concón (Chile)*, <http://www.minningclub.com>, Minning Press, 27.04.2013, 19:00 PM
- 7.- Juan Antonia Lara, *Triangulación Comercial*, <http://www.comercialista.es>, Oportunidad para los negocios, 01.05.2013
- 8.- Martín Clémet, *Comercio exterior en empresas mineras*, <http://www.revistamultimodal.com.ar>, Exposiciones, 10.06.2013, 16:30 PM
- 9.- Adriana Olga Cruz, *Gestión aduanera de importación*, <http://www.cyta.com.ar>, Capitulo II, 02.09.2013 14:00 PM
- 10.- No especificado, *Mercosur – Sistema arancelario*, <http://www.comercio.gob.ar>, Normativa, 04.09.2013 12:00 PM

11.- Alfredo Echeverría Herrera, *Resolución exenta SII N°24 del 30 de Enero del 2004*, <http://www.sii.cl>, Documentos- Resoluciones, 25.09.2013 11:00 AM

12.- No especificado, *Régimen del Mercosur*, <http://www.mercosur.int>, Normas, 01.10.2013 10:00 AM

13.- No especificado, *Régimen de origen del Mercosur*, <http://www.sice.oas.org>, Acuerdos, 15.10.2013 18:00 PM

14.- No especificado, *Arancel externo común*, <http://www.mercosur.int>, Arancel externo común, 20.10.2013 21:00 PM

Índice de Anexos

- **Anexo N°1:** Metso en el mundo – Países.
- **Anexo N°2:** Principales Política de Metso.
- **Anexo N°3:** KPI - Tablas dinámicas y matrices de tiempo
- **Anexo N°4:** Acuerdos Comerciales suscritos por Chile
- **Anexo N°5:** Tabla- Incoterms vigentes.
- **Anexo N°6:** Tabla - Clasificación de los servicios mineros que prestan las empresas en Chile.
- **Anexo N°7:** Normativa – Resolución del S.I.I N°5007 y Circular N°69
- **Anexo N°8:** Orden de compra – Minera Argentina Gold S.A
- **Anexo N°9:** CRT para el transporte terrestre por carretera.
- **Anexo N°10:** Certificado de origen MERCOSUR – Características.
- **Anexo N°11:** Excepciones a la DJAI
- **Anexo N°12:** Documento DJAI
- **Anexo N°13:** Régimen general de origen del Mercosur.

Anexo N°1: Metso en el mundo

Detalle de los países en los que Metso está presente.

	Unidades de ventas y servicio	Unidades de fabricación, ventas y servicio
Europa	Oriente Medio	Europa
Austria	Emiratos Árabes Unidos	Alemania
Bulgaria	Irán	Bélgica
Croacia	Líbano	Finlandia
Dinamarca	Uzbekistán	Francia
Eslovaquia	Asia-Pacífico	Italia
Eslovenia	Filipinas	Noruega
España	Indonesia	Reino Unido
Estonia	Japón	Suecia
Hungría	Kazakstán	Norteamérica
Macedonia	Corea del Sur	Canadá
Países Bajos	Malasia	Estados Unidos
Polonia	Singapur	África
Portugal	Tailandia	Sudáfrica
República Checa	Taiwán	Asia-Pacífico
Rusia	Vietnam	Australia
Serbia y Montenegro	Sudamérica	China
Suiza	Argentina	India
Turquía	Costa Rica	Nueva Zelanda
Ucrania	Venezuela	
África		
Ghana		
Zambia		
Zimbabue		

Fuente: <http://www.metso.com/>

Anexo N°2: Principales Políticas de Metso

Puntos clave para lograr la sostenibilidad y el éxito de la empresa:

- *Integridad:* Factor fundamental en todas las transacciones, acciones, afirmaciones e información, y es además una partes esencial de la sostenibilidad.
- *Cumplimiento de la legislación y normativa:* Compromiso al cumplimiento de toda la legislación aplicable nacional o internacional, así como con la normativa y prácticas generalmente aceptadas. En el caso de que exista vacío legal o normas abiertas a interpretación, se solicita un consejo con los mejores expertos disponibles.
- *Calidad y excelencia:* Se exige la más alta calidad en productos y servicios. La empresa está fuertemente comprometida con la excelencia y con las necesidades de sus clientes, así como con la continua mejora de la calidad y fiabilidad de productos y servicios. Las prácticas de trabajo en Metso deben cumplir con los más altos estándares de calidad.
- *Competencia leal y cumplimiento de la legislación anti-trust:* Apoya y se esfuerza por la competencia leal y la libertad de mercado y, por lo tanto, rechaza las negociaciones o acuerdos con la competencia respecto a precios, cuotas de mercado y actividades similares. Metso cumple con la legislación sobre la competencia en todos los países en los que opera la compañía y con las normas internas del grupo al respecto.
- *Transparencia:* Metso es una empresa pública cuyas acciones se cotizan en el mercado de valores de Helsinki. Suministra a sus accionistas

información puntual sobre el status y evolución del negocio, de manera simultánea, equitativa, transparente y abierta, sin preferencias o trato privilegiado a ningún grupo o individuo, y en el cumplimiento de las leyes, normas y regulaciones del mercado de valores y de las prácticas generalmente aceptadas por los mercados de capitales y valores. No utiliza información interna privilegiada, directa o indirecta, en las operaciones con valores de la empresa.

- *Derechos humanos:* Apoya y respeta la protección de los derechos humanos, según se expresa en la Declaración de los Derechos Humanos de la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Como empleador, Metso acepta la declaración de los derechos laborales de la Organización Mundial del Trabajo: libertad de asociación, reconocimiento del derecho a la negociación colectiva, abolición de los trabajos forzados y la igualdad de trato y de oportunidades.
- *Igualdad de oportunidades y no discriminación:* La empresa selecciona y nombra a sus empleados, basándose en su cualificación personal y capacidad para desempeñar el trabajo. No realiza ni apoya la discriminación por motivos de raza, casta, origen, religión, discapacidad, género, orientación sexual, afiliación política o sindical, respecto de la contratación, retribución, formación, promoción interna, terminación de contrato o jubilación. Metso valora la diversidad en la trayectoria de sus empleados, su talento, iniciativa, formación y experiencia y cree que todo ello, contribuye al éxito y sostenibilidad al potenciar la innovación, flexibilidad y la habilidad para comunicarse con todo tipo de agentes sociales y profesionales.

- *Propiedad intelectual y activos de la compañía:* Valora la creación y protección del conocimiento y de la propiedad intelectual, al igual como se protege la propiedad intelectual de Metso y no se autoriza el acceso a ésta por parte de terceros. De la misma forma se respeta la propiedad intelectual de terceros y no se intenta obtener nada por medios ilegales. La empresa fomenta y apoya el compromiso y esfuerzo de sus empleados para aumentar la propiedad intelectual de la compañía, ayudando así a mejorar la competitividad y rentabilidad de ésta.
- *Rechazo de la corrupción y los sobornos:* La empresa no se involucra en relaciones comerciales que puedan generar un conflicto de intereses. No se realizan sobornos ni pagos ilegales, con el fin de obtener o mantener posibles negocios y se rechaza participar en actividades de lavado de dinero en cualquier parte del mundo.
- *Bienestar y seguridad:* Empeñarse por conseguir un ambiente de trabajo seguro, saludable y bien gestionado. Se Trabaja en la prevención de riesgos y lesiones mediante la adopción de políticas medidas que minimizan, en la medida de lo posible, los riesgos inherentes al entorno de trabajo. Para ello se utiliza y mantiene sistemas y rutinas de trabajo orientadas a detectar, evitar, responder y tratar cualquier amenaza potencial para la seguridad y bienestar de los empleados.
- *Compromiso social y mecenazgo:* Fomentar al personal y unidades de negocios a que participen en programas sociales que promuevan el bien común. La política de mecenazgo de Metso consiste, principalmente, en apoyar programas relacionados con la juventud, ciencia e investigación, cultura,

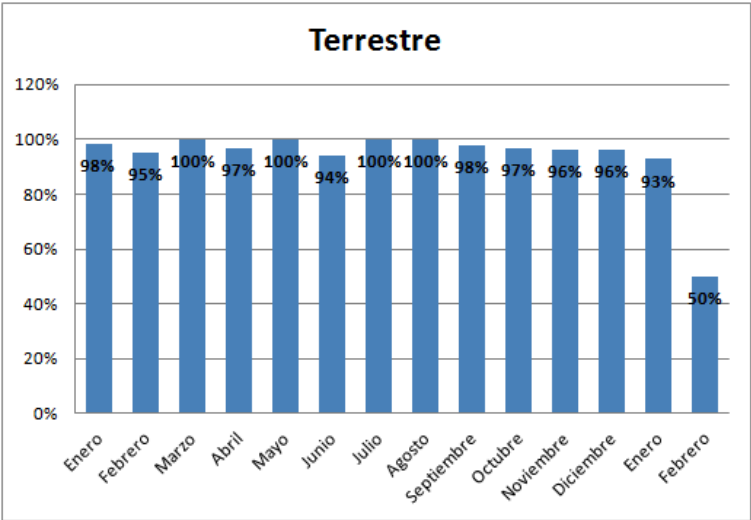
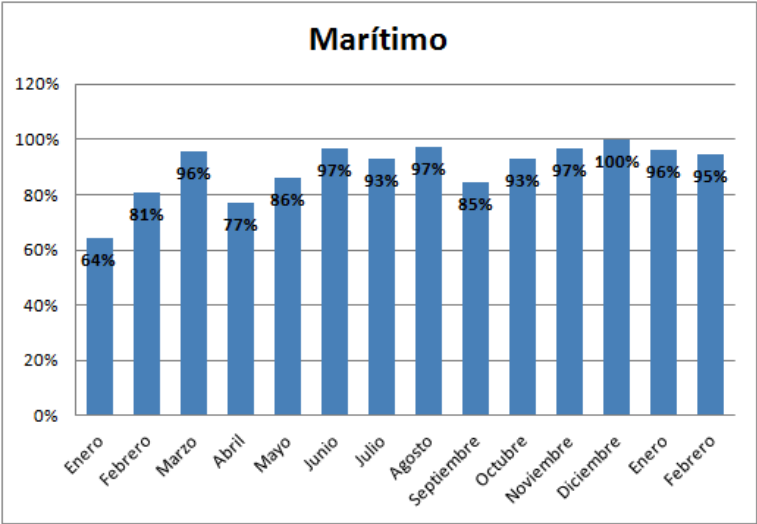
protección del medio ambiente y la conservación de la naturaleza. No se financia partidos políticos ni a políticos individuales.

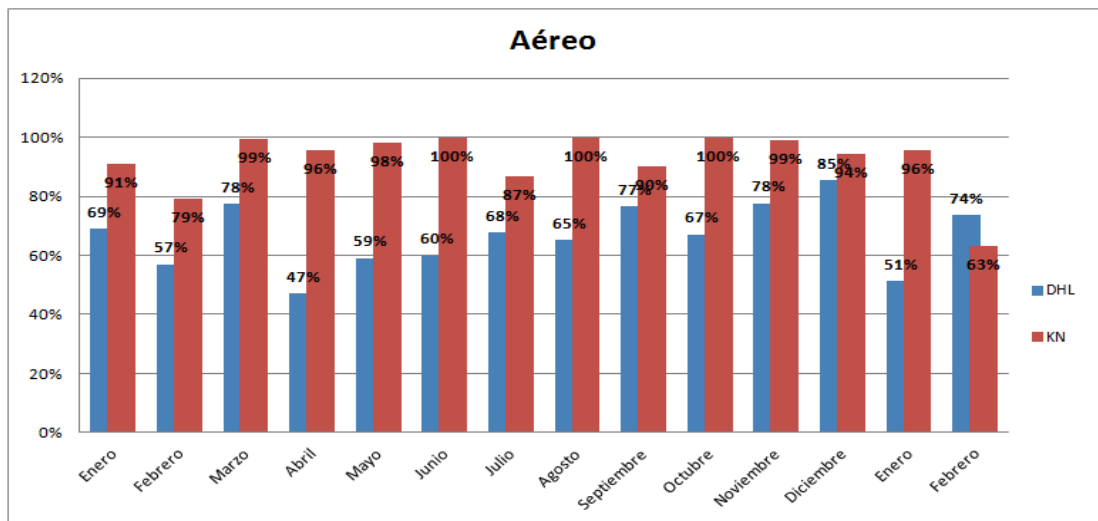
- *Compromiso ético de los proveedores:* Se espera de los proveedores y subcontratistas que apliquen en sus negocios los mismos estándares éticos que Metso y, por tanto, su aplicación resulta primordial para establecer, o mantener, relaciones comerciales de cualquier tipo.
- *Protección del medio ambiente y mitigación del cambio climático:* El motor clave del negocio, es el desarrollo y comercialización de productos y servicios eco-eficientes para el uso sostenible y eficiente de la energía y las materias primas. . Esto incluye la tecnología para el uso eficiente de la energía en procesos industriales, la reducción de emisiones, del polvo y del ruido. Suministrar soluciones eficientes para el reciclaje de materias primas y escombros. Ofrecer a los clientes el apoyo durante todo el ciclo de vida de los productos, a fin de asegurar su eficiencia medioambiental a largo plazo.⁵²

⁵² <http://www.metso.com/código de conducta>

Anexo N°3: KPI – Tablas dinámicas

- Aduana a tiempo**



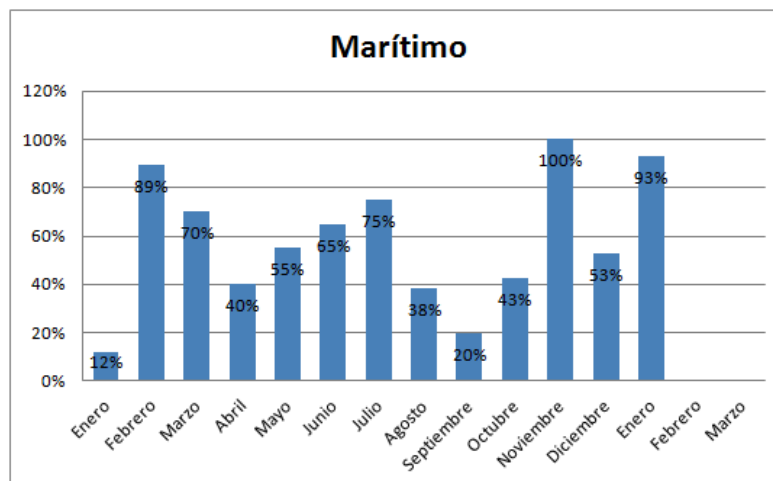
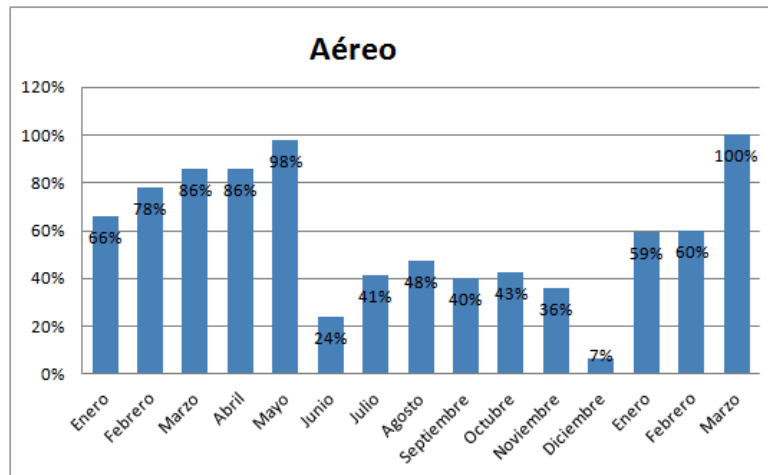


Matriz de tiempo

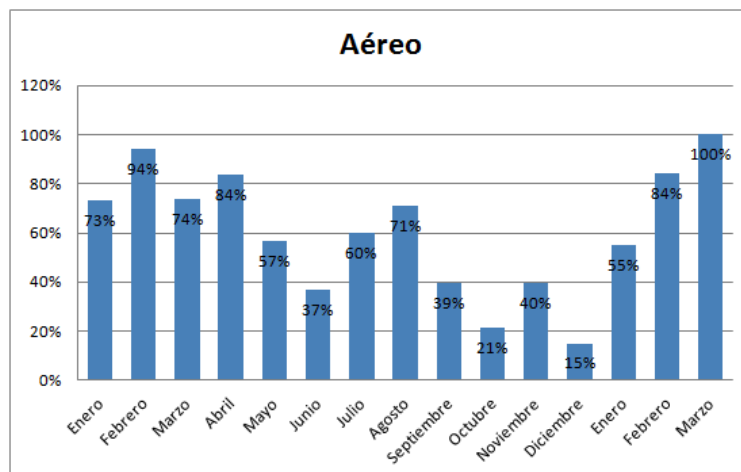
A DHL	1
A KN	1
O	5
T	5

- Arribo a tiempo

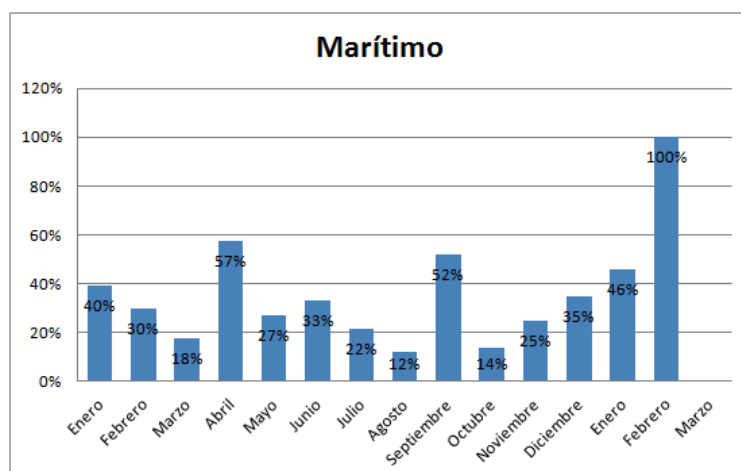
Europa



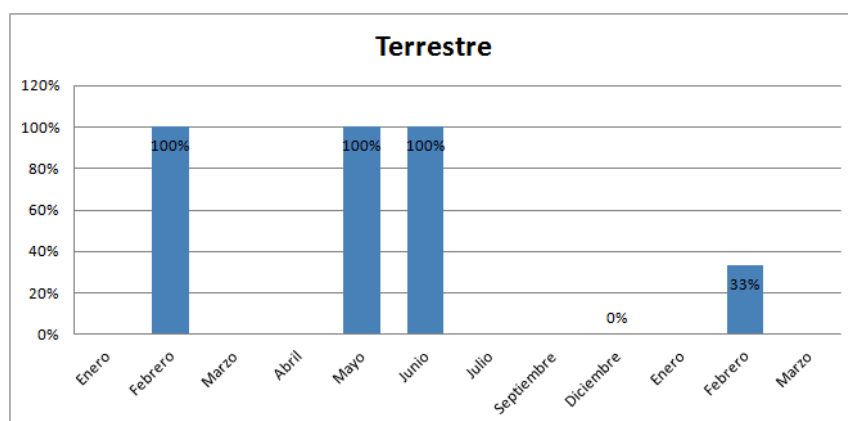
Norteamérica



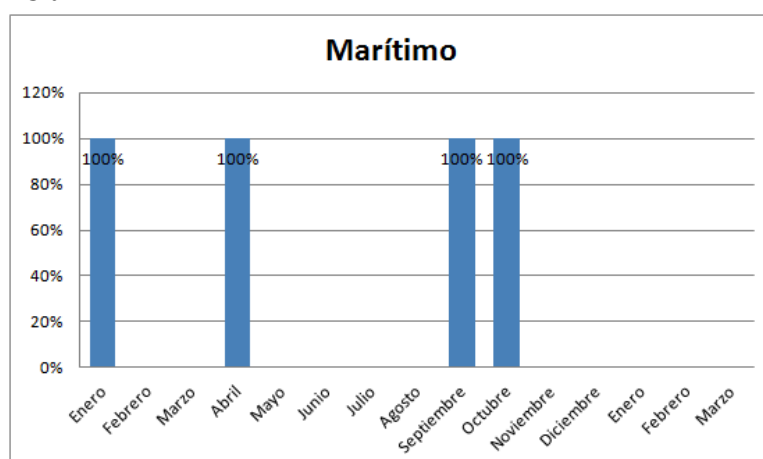
Oceanía



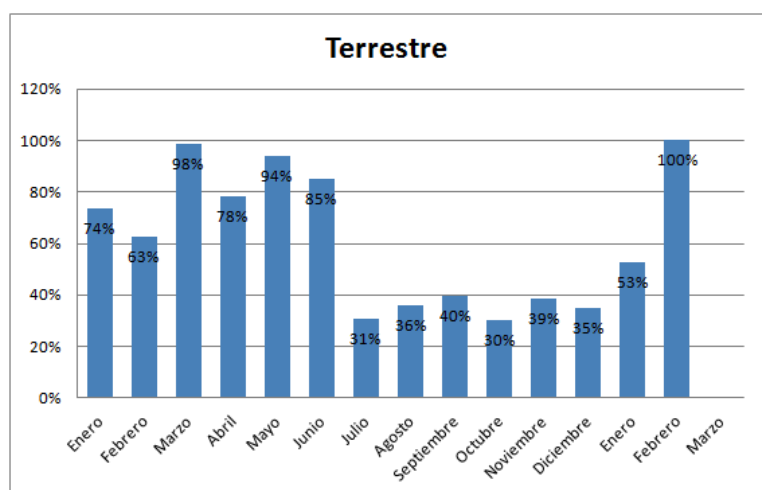
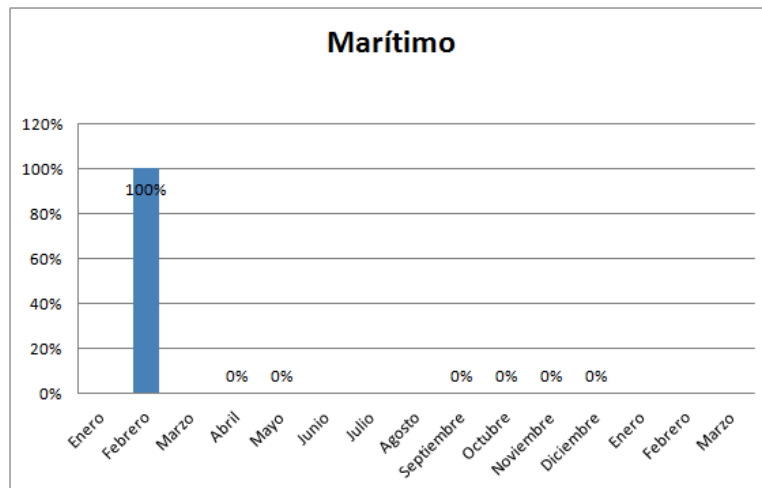
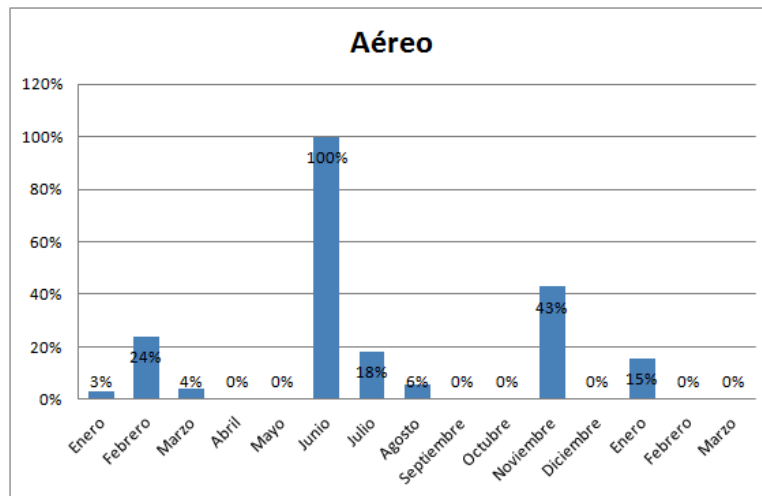
Perú



Asia



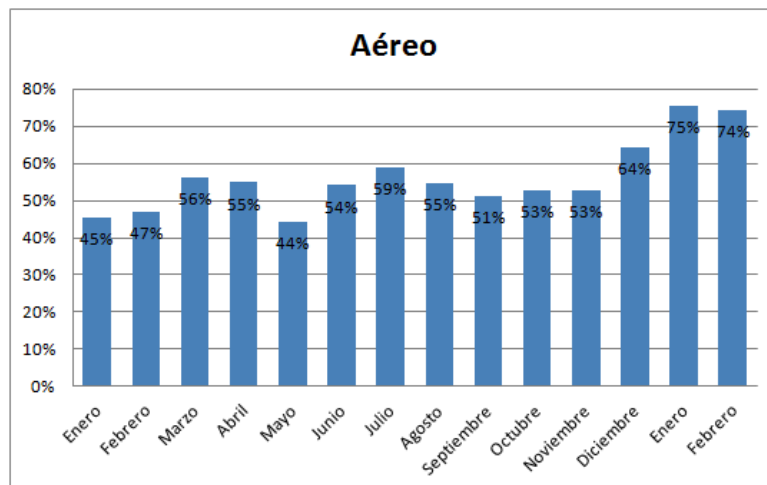
Brasil

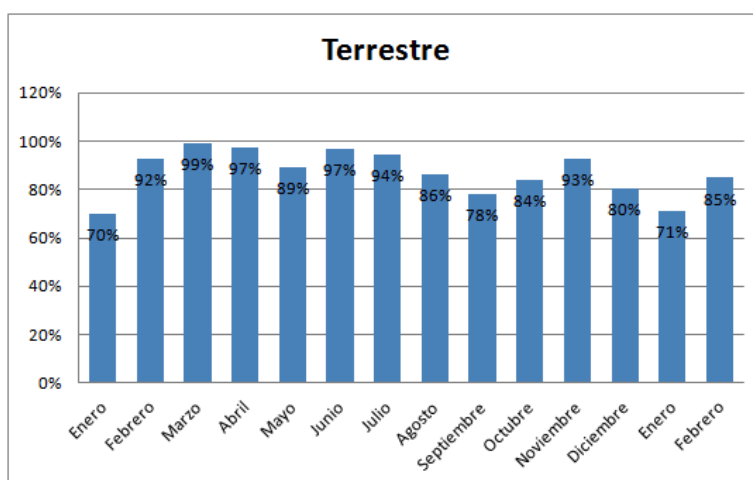
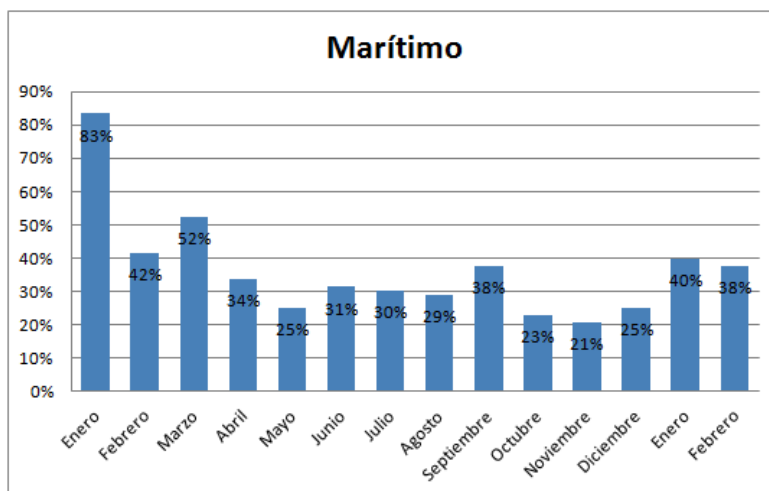


Matriz de tiempo

Brasil	Aéreo	7 días
	Terrestre	20 días
	Marítimo	40 días
Europa	Marítimo	50 días
	Aéreo	15 días
Norteamérica	Marítimo	40 días
	Aéreo	15 días
Oceanía	Marítimo	110 días
	Aéreo	20 días
Perú	Terrestre	15 días
	Marítimo	15 días
	Aéreo	7 días
Asia	Marítimo	100 días
	Aéreo	15 días
México	Marítimo	40 días
	Aéreo	20 días

- Embarques a tiempo**





Matriz de tiempo

Aéreo	1 día
Terrestre	3 días
Marítimo	15 días

Fuente: Creación propia durante práctica, información basada en programa SAP para tablas dinámicas y fechas estipuladas por el departamento de comercio exterior para confección de matrices de tiempo año 2012

Anexo N°4: Acuerdos Comerciales suscritos por Chile

Acuerdos Vigentes

Parte Signataria	Tipo de Acuerdo	Entrada en Vigencia
Australia	Tratado de Libre Comercio	6 de marzo de 2009
Bolivia	Acuerdo de Complementación Económica	6 de abril de 1993
Canadá	Tratado de Libre Comercio	5 de julio de 1997
China	Tratado de Libre Comercio	1 de agosto de 2010
Colombia	Acuerdo de Libre Comercio	8 de mayo de 2009
Corea del Sur	Tratado de Libre Comercio	1 de abril de 2004
Costa Rica	Protocolo Bilateral, Tratado de Libre Comercio	14 de febrero de 2002
Cuba	Acuerdo de Complementación Económica	27 de junio de 2008
Ecuador	Acuerdo de Complementación Económica	1 de enero de 1995
EFTA (3)	Tratado de Libre Comercio	1 de Diciembre de 2004
El Salvador	Protocolo Bilateral, Tratado de Libre Comercio	1 de junio de 2002
Estados Unidos	Tratado de Libre Comercio	1 de enero de 2004
Guatemala	Protocolo Bilateral, Tratado de Libre Comercio	23 de marzo de 2010
Honduras	Protocolo Bilateral, Tratado de Libre Comercio	19 de junio de 2008
India	Acuerdo de Alcance Parcial	17 de agosto de 2007
Japón	Acuerdo de Asociación Económica	3 de septiembre de 2007
Malasia	Tratado de Libre Comercio	18 de abril de 2012

MERCOSUR(1)	Acuerdo de Complementación Económica	1 de octubre de 1996
México	Tratado de Libre Comercio	2 de noviembre de 2008
Nicaragua	Protocolo Bilateral, Tratado de Libre Comercio	19 de marzo de 2013
P4 (4)	Acuerdo de Asociación Económica	8 de noviembre de 2006
Panamá	Tratado de Libre Comercio	7 de marzo de 2008
Perú	Acuerdo de Complementación Económica	1 de marzo de 2009
Turquía	Tratado de Libre Comercio	1 de marzo de 2011
Unión Europea (2)	Acuerdo de Asociación	1 de febrero de 2003
Venezuela	Acuerdo de Complementación Económica	1 de julio de 1993
Centroamérica	Tratado de Libre Comercio	

Fuente: <http://www.direcon.gob.cl/tablaresumenacuerdoscomerciales>

- **(1) Mercosur:** Integrado por Argentina, Paraguay, Venezuela, Brasil y Uruguay. Chile participa como país asociado.
- **(2) Unión Europea:** Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Italia, Irlanda, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa, Rumania y Bulgaria.
- **(3) EFTA:** Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.
- **(4) P4:** Chile, Nueva Zelandia, Singapur y Brunei Darussalam.

Acuerdos negociados aún no vigentes

- Acuerdos firmados

Parte Signataria	Tipo de Acuerdo
Vietnam	Tratado de Libre Comercio
China Inversiones	Acuerdo Suplementario de Inversiones
Hong-Kong, China	Tratado de Libre Comercio
Tailandia	Tratado de Libre Comercio

Fuente: <http://www.direcon.gob.cl/tablaresumenacuerdoscomerciales>

- Acuerdos en Negociación

Parte Signataria
Transpacific Partnership (5)
Alianza del Pacífico (6)

Fuente: <http://www.direcon.gob.cl/tablaresumenacuerdoscomerciales>

- **(5) Transpacific Partnership:** Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Estados Unidos, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam.
- **(6) Alianza del Pacífico:** Chile, Colombia, México y Perú.

Anexo N°5: Tabla - Incoterms

Nombre	Transporte de los bienes	Riesgos	Costos
Grupo E: Partida/salida. Bajo EXW, el vendedor minimiza su riesgo sólo poniendo los bienes a sus propias premisas			
EXW (Ex Fábrica)	El transporte debe ser arreglado por el comprador	El riesgo se transfiere del vendedor al comprador cuando los bienes están a disposición del comprador	El costo se transfiere del vendedor al comprador cuando los bienes están a disposición del comprador
Grupo F: El transporte principal no es pagado por el vendedor. Bajo los términos F, y FCA a menos que otra cosa sea acordada, el vendedor arregla y paga por el pre-transporte en el país de la exportación			
FCA (Franco en el Medio de Transporte)	El transporte debe ser arreglado por el comprador o por el vendedor a nombre del comprador	El riesgo se transfiere del vendedor al comprador cuando los bienes han sido entregados al transportista en el lugar determinado	El costo se transfiere del vendedor al comprador cuando los bienes han sido entregados al transportista en el lugar determinado
FAS (Franco al Costado de la Nave)	El transporte debe ser arreglado por el comprador	El riesgo se transfiere del vendedor al comprador cuando los bienes han sido puestos al costado de la nave	El costo se transfiere del vendedor al comprador cuando los bienes han sido puestos al costado de la nave
FOB (Franco a Bordo)	El transporte debe ser arreglado por el comprador	El riesgo se transfiere del vendedor al comprador cuando los bienes pasan el riel de la nave en el puerto de embarque	Los costos se transfieren del vendedor al comprador cuando los bienes pasan el riel de la nave
Grupo C: El transporte principal pagado por el vendedor. Bajo los términos C el vendedor arregla y paga por el transporte principal pero sin asumir el riesgo del transporte principal			
CFR (Costo y Flete)	El transporte debe ser arreglado por el vendedor	El riesgo se transfiere del vendedor al comprador cuando los bienes pasan el riel de la nave en el puerto de descarga	Los costos se transfieren al puerto de destino, es el comprador quien paga tales costos ya que no son a cuenta del vendedor bajo contrato de transporte
CIF (Costo, Seguro y Flete)	Transporte y seguro a ser acordado por el vendedor	El riesgo se transfiere del vendedor al comprador cuando los bienes pasan el riel de la nave en el puerto de descarga	El costo se transfiere al lugar de destino, el comprador paga tales costos ya que no son por cuenta del vendedor bajo el contrato de transporte
CTP (Transporte Pagado Hasta)	El transporte y el seguro serán arreglados por el vendedor	El riesgo se transfiere del vendedor al comprador cuando los bienes han sido entregados al transportista	El costo se transfiere al lugar de destino, el comprador paga tales costos al no ser por cuenta del vendedor bajo contrato de transporte
CIP (Transporte y Seguro Pagado Hasta)	Transporte a ser arreglado por el vendedor	El riesgo se transfiere del vendedor al comprador cuando los bienes han sido entregados al transportista	El costo se transfiere al puerto de destino, el comprador paga tales costos que no corren por cuenta del vendedor bajo el contrato de transporte.

Grupo D: Llegada. Bajo los términos D, el costo y riesgo del vendedor se maximizan porque debe hacer que los bienes estén disponibles sobre la llegada a destino acordado			
DAT(Delivered at Terminal)	Sirve para todo tipo de transporte, especialmente el marítimo. Se refiere a entrega en el puerto de destino, después de descargado.		
DAP(Delivered at Place/Point)	Remplaza DAF y DDU. Sirve para todo tipo de transporte, especialmente el terrestre. Se refiere a entregas en el país de destino en un lugar acordado. Permite una mayor flexibilidad respecto al punto de entrega.		
DDP (Entregado Con los Derechos Aduaneros Pagados)	Transporte a ser arreglado por el vendedor	El riesgo se transfiere del vendedor al comprador cuando los bienes son puestos a disposición del comprador	El costo se transfiere del vendedor al comprador cuando los bienes son puestos a disposición del comprador. Se mantiene. Entrega en el punto final requerido por el cliente con impuestos pagados.

Fuente: <http://www.ctmchile.cl>

Anexo N°6: Tabla - Clasificación de los servicios mineros que prestan las empresas en Chile.

El sector de servicios para la minería se puede dividir en 3 grandes grupos:

- Servicios generales y mantenimiento
- Servicios de ingeniería y consultoría
- Servicios de construcción y montaje

A continuación se detallan un listado de los servicios agrupados bajo cada una de estas categorías:

Generales y Mantenimiento	Ingeniería y consultoría	Construcción y Montaje
Generales: 1. Alimentación 2. Campamento 3. Aseo y seguridad industrial 4. Ambientales 5. Computacionales 6. Administrativos 7. Capacitación 8. Arriendo de bienes inmuebles 9. Arriendo de maquinarias 10. Mineroducto 11. Servicios 12. Portuarios 13. Instalaciones menores 14. Apoyo a la producción 15. Perforación primaria 16. Transporte de personal 17. Servicios Medioambientales 18. Transporte de: • Ácido sulfúrico • Concentrados • Cargas varias Mantenimiento: 1. Maestranza 2. Mantenimiento y reparación de equipos Mina, planta y fundición 3. Mantenimiento industrial	1. Ingeniería (todas las especialidades) 2. Arquitectura 3. Geología 4. Control de gestión 5. Servicios legales 6. Apoyo a la planificación 7. Apoyo administración e inspección técnica de proyectos 8. Servicio integral de sistemas de información y gestión 9. Servicio muestreo y preparación mecánica de muestras geológicas 10. Servicios integrales de geomensura 11. Servicios de laboratorios químico 12. Estudios medioambientales 13. Otras asesorías técnicas	1. Desarrollos mineros 2. Fortificación 3. Obras civiles y montajes 4. Obras varias eléctricas y mecánicas

Fuente: <http://www.icex.cl>

Anexo N°7: Normativa – Resolución del S.I.I 5007 y la Circular N°69

RESOLUCION EXENTA SII N°24 DEL 30 DE ENERO DEL 2004
MATERIA : MODIFÍQUESE LAS INSTRUCCIONES RESPECTO DE
DECLARACIONES JURADAS ANUALES RESPECTO DE CONVENCIONES SOBRE
MERCADERÍAS SITUADAS EN EL EXTRANJERO O SITUADAS EN CHILE Y NO
NACIONALIZADAS, EN REEMPLAZO DE LA DECLARACIÓN JURADA MENSUAL
REFERIDA A LA MISMA MATERIA, ESTABLECIDAS POR RESOLUCIÓN N° 5007
DEL 08-11-2000.

VISTOS: Lo dispuesto en el artículo 6° letra A, número 1, del Código Tributario; en el artículo 7°, letras b) y p) de la Ley Orgánica del Servicio de Impuestos Internos y en el artículo 3° de la Ley sobre Impuesto a la Renta, contenidas en el artículo 1° del DL. N° 830 de 1974, en el D.F.L. N° 7 de 1980 del Ministerio de Hacienda y en el artículo 1° del DL. N° 824 de 1974, y las necesidades del Servicio.

CONSIDERANDO:

1°. Que existen empresas que realizan operaciones denominadas **CONVENCIONES SOBRE MERCADERIAS SITUADAS EN EL EXTRANJERO O SITUADAS EN CHILE Y NO NACIONALIZADAS**, las cuales se encuentran normadas por la Resolución Exenta N°5007 y la Circular N°69 ambas publicadas por el Servicio de Impuestos Internos en fecha 8 de noviembre de 2000.

2°. Que, de acuerdo a lo que establece el artículo 3° del D.L. N° 824 de 1974, Ley sobre Impuesto a la Renta, las personas con domicilio o residencia en el país, deben tributar en Chile por sus rentas de cualquier origen, tanto de fuente chilena como extranjera, quedando sometidas a las obligaciones que el referido texto legal establece.

3°. Que, la renta generada en la realización de convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, obtenida por personas con domicilio o residencia en Chile, es una renta de Primera Categoría, clasificada en el artículo 20°, de la Ley de la Renta, y le son aplicables, entre otras, las siguientes normas de este cuerpo legal:

- Para la determinación de la Renta Líquida Imponible, los artículos 29° al 33°.
- Para acreditar los gastos incurridos en el extranjero, el artículo 31°.
- Por los pagos provisionales mensuales obligatorios, el artículo 84°.
- Para la aplicación de las normas de corrección monetaria, el artículo 41°.

4°. Que, es necesario mejorar los documentos y declaraciones juradas, que permitan a los contribuyentes que realizan convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, simplificar sus obligaciones y al mismo tiempo proporcionar al Servicio la información necesaria para controlar la incidencia tributaria de estas transacciones.

5°. Que, es interés del Servicio de Impuesto Internos facilitar el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias de los contribuyentes.

RESUELVO:

1. Crease un nuevo formulario de Declaraciones Juradas respecto de Convenciones Sobre Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y No Nacionalizadas. Este formulario llamado **“Declaración Jurada Anual de Convenciones Sobre Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas”**, el cual tendrá el número 1864 y reemplaza a la “Declaración Jurada Mensual de Convenciones Sobre Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas” (DJM) normada por números 12, 13 y 17 de Resolución Exenta N°5007 de 8 de noviembre de 2000.
2. Las personas con domicilio o residencia en el país, que celebren convenciones de mercaderías situadas en el exterior o de mercaderías extranjeras situadas en Chile sin estar nacionalizadas, para ser destinadas a la realización de convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, deberán completar y presentar al Servicio de Impuestos Internos el citado Formulario N° 1864 a que se refiere el resolutivo anterior.
3. La Declaración Jurada Anual de Convenciones sobre Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas, Formulario N° 1864, se deberá presentar hasta el día 15 de marzo de cada año, respecto de todas aquellas operaciones a que se refiere la Resolución Ex. N° 5.007, efectuadas en el año comercial anterior y en ella se informará la emisión de los siguientes documentos:
 - a. Declaración Jurada de Compra (DJC) para convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o en Chile y no nacionalizadas.

- b. Nota de Disminución en el Valor de Compras (NDC).
- c. Nota de Incremento en el Valor de Compras (NIC).
- d. Factura de Venta de Mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas (FVME).
- e. Nota de Disminución de Venta (NDV).
- f. Nota de Incremento de Venta (NIV).

Tratándose de contribuyentes autorizados para llevar contabilidad en hojas sueltas, computacionalmente, de conformidad a la Resolución Ex. N° 4.228 del 24.06.1999, modificada por Resolución Ex. N° 5.004 del 22.07.1999, la remisión de las declaraciones se hará mediante la transmisión electrónica de datos vía INTERNET, haciendo referencia al Formulario N° 1864 denominado “Declaración Jurada Anual de Convenciones Sobre Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas, o por medio de diskettes, discos compactos (CD) u otro medio tecnológico que permita el procesamiento electrónico de datos. Los demás contribuyentes, para cumplir con las obligaciones señaladas, podrán hacer uso de estos mismos medios tecnológicos.

4. La Declaración Jurada Anual de Convenciones Sobre Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y No Nacionalizadas, señalará los siguientes datos:

- a. Año tributario: corresponde al año en que se debe presentar la declaración y contendrá la información del año calendario en que se realizaron las operaciones que declara

b. Sección A. Identificación del Declarante: número de rol único tributario, nombre o razón social, domicilio, comuna, ciudad, correo electrónico, casilla postal, número de fax, número de teléfono, número de rol único tributario del representante legal.

c. Cuadro Tipo de Declaración: Tipo de declaración (original o rectificatoria), RUT de contribuyente que declaró anteriormente, Folio de la Declaración Jurada Anual de Convenciones Sobre Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y No Nacionalizadas que se rectifica.

d. Sección B. Detalle de los documentos emitidos

i. Respecto de las Declaraciones Juradas de Compra para convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o en Chile y no nacionalizadas, emitidas por las compras del periodo, el contribuyente deberá señalar los siguientes datos: tipo de documento, número, fecha, monto en moneda de origen, tipo de cambio del día de la operación, tipo de moneda de origen, monto en pesos, Nombre o razón social del proveedor o cliente, N° de Identificación Tributaria y país de procedencia de las mercaderías.

ii. Respecto de las Notas de Disminución en el Valor de Compras y las Notas de Incremento en el Valor de Compras emitidas, el contribuyente deberá señalar los siguientes datos: tipo de documento, número, fecha, monto en moneda de origen, tipo de cambio del día de la operación, tipo de moneda de origen, monto en pesos, nombre o razón social del proveedor o cliente, N° de Identificación Tributaria y el número de la Declaración Jurada de Compra para convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o en Chile y no nacionalizadas que se modifica.

iii. Respecto de las Facturas de Venta de Mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas emitidas, el contribuyente deberá señalar los siguientes datos: tipo de documento, número, fecha, monto en moneda de origen, tipo de cambio del día de la operación, tipo de moneda de origen, monto en pesos, nombre o razón social del proveedor o cliente, N° de Identificación Tributaria, país de destino de las mercaderías y el número de Declaración Jurada de Compra para convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o en Chile y no nacionalizadas a la cual corresponden las mercaderías vendidas.

Si el destino de la mercadería vendida es alguna de las Zonas Francas ubicadas en Chile, esto deberá indicarse en el casillero “País de Destino” con la palabra “Zona Franca”.

iv. Respecto de las Notas de Disminución de Venta y las Notas de Incremento de Venta, emitidas por las ventas del periodo, el contribuyente deberá señalar los siguientes datos: tipo de documento, número, fecha, monto en moneda de origen, tipo de cambio del día de la operación, tipo de moneda de origen, monto en pesos, nombre o razón social del proveedor o cliente, N° de Identificación Tributaria, país de destino de las mercaderías y el número de la Facturas de Venta de Mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas que se modifica.

e. Cuadro Resumen de la Declaración:

i. Indicar para cada tipo de documento emitido en el periodo, la suma total de la columna “Monto Total en Pesos”, señalando los números de folio inicial y final utilizados.

ii. Valor de suma de la columna “Monto Total en Pesos”, de todos los documentos de compra emitidos, el que se determinará sumando las DJC y NIC, y restando las NDC.

iii. Valor de suma de la columna “Monto Total en Pesos”, de todos los documentos de venta emitidos, el que se determinará sumando las FVME y NIV, y restando las NDV._

5. Deróguense los Resolutivos números 12, 13 y 17 en su inciso 3°, de la Resolución Exenta N°5007 del 8 de noviembre de 2000.

Deróguense además los números 8) y 9,3) de la Circular N°69 de 8 de noviembre de 2000.

En consecuencia, a contar de la fecha de vigencia e la presente Resolución, los contribuyentes que realicen este tipo de convenciones, se encuentran obligados a presentar la referida declaración y cumplir las demás obligaciones establecidas en la presente resolución, respecto de las operaciones que celebren desde dicha fecha.

6. La instrucciones contenidas en la presente Resolución regirán a contar del 01 de Enero del año 2004 y la “Declaración Jurada Anual de Convenciones Sobre Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas” deberá ser presentada a partir del año 2005 conteniendo la información de todas aquellas convenciones sobre mercaderías situadas en el extranjero o situadas en Chile y no nacionalizadas, realizadas por personas con domicilio o residencia en Chile, durante el año 2004.

7. El retardo u omisión de la obligación de presentar la Declaración Jurada Anual de Convenciones Sobre Mercaderías Situadas en el Extranjero o Situadas en Chile y no Nacionalizadas” que establece el N° 1 anterior, podrá ser sancionado de acuerdo con lo establecido en el N°1 del artículo 97 del Decreto Ley N°830 de 1974.

Fuente: <http://www.sii.cl/documentos/resoluciones/2004>

Anexo N°8: Orden de compra- Minera Argentina Gold S.A



Minera Argentina Gold S.A.
CUIT: 30-68234719-4
Francisco de Villagra, 531, SAN JUAN, S.J, Argentina
SAN JUAN

Comprador: Sr. Guillermo Bonade
Teléfono:
Fax:
email: GBonade@barrick.com

www.barrick.com/isa

Proveedor: **METSO MINERALS (CHILE) S.A.**
I-0337
CAMINO INTERNACIONAL 5725, CON CON, V REGION
VALPARAISO VALPARAISO Chile
Teléfono: 2702000 Fax: 2702022

Contacto:
email:
Teléfono: Fax:

Término de Pago: 30 DIAS RECEPCION Moneda: USD
FACTURA Total: 185.716,00

ORDEN DE COMPRA

7040545

Rev. 0

Fecha Pedido: 30-ENE-2013

Fecha Rev: Página 1 de 3

Número de OC debe aparecer en todas las facturas, paquetes y correspondencia

Dirección de Facturación:	Francisco de Villagra 531 Este - J5402CPI - San Juan, Argentina SAN JUAN, S.J Argentina
Dirección de Envío:	General Mosconi s/n entre calle 5 y Progreso (EX EBANO). Rawson - Provincia de San Juan, Argentina SAN JUAN, S.J Argentina Usar esta dirección a menos que se indique más abajo
Incoterms: FCA	Nivel de Prioridad: Normal

Descripción: Bowls y mantos aleación XT710 - Trituradores secundarios - Prueba de rendimiento - Espera D.JAI
Nota al Proveedor: 13001DJAI089858A

# Ln	# Env	Item	# Acuerdo o Contrato	Descripción	UDM	Cantidad	Precio Unitario (Sin Impo)	Total	Requerido Para
1		1001619		MM0328628 MANTO SPECIAL STD XT710	EA	2,00	21.844,00	43.688,00	26-MAY-2013
	1			Cant: 2 Enviar a: Mina Veladero SAN JUAN, S.J Argentina					
2		1001618		MM0328627 MORDAZA FUA STD FINE - SPECIAL XT 710	EA	2,00	24.585,00	49.170,00	26-MAY-2013
	1			Cant: 2 Enviar a: Mina Veladero SAN JUAN, S.J Argentina					
3		1001619		MM0328628 MANTO SPECIAL STD XT710	EA	2,00	21.844,00	43.688,00	16-JUN-2013
	1			Cant: 2 Enviar a: Mina Veladero SAN JUAN, S.J Argentina					
4		1001618		MM0328627 MORDAZA FUA STD FINE - SPECIAL XT 710	EA	2,00	24.585,00	49.170,00	16-JUN-2013
	1			Cant: 2 Enviar a: Mina Veladero SAN JUAN, S.J Argentina					

Términos y Condiciones

Moneda: Dólar EE.UU. Monto Total: **USD 185.716,00**

Etchart, Sr. Fernando Nicolás

Fecha Aprobación: 20-FEB-2013

Notas: (Al Proveedor)

ADDITIONAL INSTRUCTIONS TO OUR GENERAL TERMS AND CONDITIONS

-----INVOICES

AS A MINIMUM, INVOICES MUST INCLUDE THE PURCHASE ORDER NUMBER, DESCRIPTION, QUANTITY ORDERED, UNIT PRICE AND TOTAL PRICE FOR EACH ITEM AND DUE DATE OF THE INVOICE

TO AVOID LATE PAYMENT OF THE INVOICE:

INVOICE TO:

MINERA ARGENTINA GOLD S.A.
CUIT 30-68234719-4

SEND THE ORIGINAL INVOICE TO:

RECEPCION DE FACTURAS
FRANCISCO DE VILLAGRA 531 ESTE
C.P. 5400 - SAN JUAN
ARGENTINA

Anexo N°9: CRT para el transporte terrestre por carretera.

Sincronizer S.A. Tel/Fax: (011) 4325-5453 (Línea gratuita)

Anexo N°10: Certificado de origen MERCOSUR – Características

CERTIFICADO DE ORIGEM DO MERCOSUL

1. Produtor Final ou Exportador (nome, endereço, país) METSO BRASIL INDUSTRIA E COMERCIO LTDA Avenida Fernando Stecca SOROCABA - SP - BRAZIL		Identificação de Certificado (número) 70-13-18-01354	
2. Importador (nome, endereço, país) Globe Metales S.A. Parque Industrial Petroquimico MENDOZA - ARGENTINA		FIESP Sejo de Autenticidade n° 10816486 Federação das Indústrias do Estado de São Paulo Av. Paulista, 1313 - 4° - sala 420 01311-923 - São Paulo - SP - Brasil Tels.: (11) 252-4300 / 4301/ 4302 / 4303 Telex: (11) 22130 FISP BR Fax: (11) 284-3611 e-mail: cderex@fiesp.org.br hp: http://www.fiesp.org.br	
3. Consignatário (nome, país) GLOBE METALES S.A. ARGENTINA			
4. Porto ou Lugar de Embarque Previsto Sorocaba/SP/Brasil		5. País de Destino das Mercadorias ARGENTINA	
6. Meio de Transporte Previsto RODOVIÁRIA		7. Fatura Comercial Número: 2952 Data: 05/11/2013	
8. N° de Ordem(A)	9. Códigos NCM	10. Denominação das Mercadorias (B)	11. Peso Líquido ou Quantidade
1	8474.90.00	PARTS.MAQS.APS.P/SELECIONAR,ETC.SUBST.MINS. CILINDRO CILINDRO LISO	2,00
			12. Valor FOB em dólares (US\$) 6.112,00
N° da Ordem	13. Normas de Origem (C)		
1	XLIV Protocolo Adicional - Capítulo III - Artigo 3° - inciso b)		
14. Observações: OPERAÇÃO POR CONTA E ORDEM DO INTERVENIENTE METSO MINERALS (CHILE) S.A. INVOICE 2952 DE 05/11/2013 AMPARADA POR FATURA BRASILEIRA 902948085 DE 22/11/2013. INCOTERMS: FCA REF PL 700093011			
CERTIFICADO DE ORIGEM			
15. Declaração do Produtor Final ou do Exportador: - Declaramos que as mercadorias mencionadas no presente formulário foram produzidas no Brasil e estão de acordo com as condições de origem estabelecidas no Acordo de Complementação Econômica n° A.C.E N° 18 SP (BRAZIL), 22 de Novembro de 2013. METSO BRASIL INDUSTRIA E COMERCIO LTDA Desiree Cáceres Maganhato Carimbo, Nome e Assinatura		16. Certificação da Entidade Habilitada - Certificamos a veracidade da declaração que antecede, de acordo com a legislação vigente. 22 NOV. 2013 São Paulo (Brasil), Federação das Indústrias do Est. de São Paulo Departamento de Comércio Exterior DAVID DA SILVA Carimbo, Nome e Assinatura	

- **Características**

- El Certificado de Origen solamente puede ser emitido a partir de la fecha de emisión de la Factura Comercial correspondiente a la operación cuyo origen debe certificarse, o durante los sesenta (60) días consecutivos.
- El Certificado de Origen tiene un plazo de validez de 180 días calendario contados a partir de la fecha de la certificación de la entidad emisora, prorrogándose su vigencia, únicamente, por el tiempo en que la mercadería se encuentre amparada por algún régimen suspensivo de importación, que no permita alteración alguna de la mercadería objeto de comercio.
- Se exige la presentación del original del Certificado de Origen. El mismo no se acepta en otras versiones fotocopiadas o transmitidas por fax.
- El Certificado de Origen debe ser presentado ante la autoridad aduanera en formulario confeccionado mediante cualquier procedimiento de impresión siempre que sean atendidas todas las exigencias de medidas, formato y numeración correlativa. De acuerdo a la normativa jurídica o administrativa de cada Estado Parte, y a la práctica existente en cada uno de ellos, los formularios de Certificado de Origen pueden ser pre numerados.
- Son aceptados los Certificados de Origen emitidos en uno de los tres idiomas oficiales del MERCOSUR, esto es español, portugués o guaraní.
- No se aceptan Certificados de Origen en reemplazo de otros que ya hubieran sido presentados ante la autoridad aduanera. Si no se hubiera presentado a la autoridad aduanera del país importador, la entidad habilitada podrá emitir un nuevo certificado en reemplazo de uno anterior dentro de los plazos estipulados al efecto, esto es durante

los sesenta (60) días consecutivos a partir de la fecha de emisión de la factura comercial.

➤ El Régimen de Origen Mercosur no establece ninguna disposición con relación al tipo de tipografía con que deben llenarse los Certificados, ni hace mención a que deba usarse una única tipografía en todos sus Campos. Por lo tanto, la utilización de distinta tipografía y/o tamaño de letra no puede invalidar al mismo.

REF: AOM N° 297/2004

➤ La identificación relativa a la clasificación de la mercadería debe ajustarse estrictamente a los códigos de la Nomenclatura Común del Mercosur (N.C.M.) vigentes al momento de la emisión del Certificado de Origen. Asimismo en el caso de Resoluciones GMC de modificación de la NCM y su correspondiente AEC, el Estado Parte importador que no las haya incorporado a su ordenamiento jurídico en los plazos previstos, no podrá negarse a dar curso, en condiciones preferenciales, a las importaciones procedentes de los demás Estados Partes amparadas por certificados de origen válidos, basadas en divergencias de Nomenclatura.

➤ La mercadería debe estar descripta en el lenguaje de la N.C.M., sin que ello signifique exigir el ajuste estricto a textos de la nomenclatura N.C.M. La descripción de la factura comercial deberá corresponderse, en términos generales, con esta denominación. Adicionalmente, el certificado de origen puede contener la descripción usual de la mercadería.

En caso de Certificados de Origen que incluyan distintas mercaderías, deberán identificarse para cada una de ellas, el código N.C.M., la denominación, la cantidad, el valor FOB y el requisito correspondiente.

➤ En los casos en que la autoridad aduanera del Estado Parte importador determine una clasificación arancelaria distinta al ítem NCM indicado en el certificado de origen, podrá disponerse dar curso a los despachos de importación en condiciones preferenciales, siempre que esté referido a un mismo producto y que ello no implique cambios en el requisito de origen ni en el tratamiento arancelario. En ese caso, el importador deberá presentar, como documentación complementaria, copia de la pertinente resolución clasificatoria de carácter general, dictada por el Servicio Aduanero del Estado Parte importador y su equivalente emitido por la Aduana del Estado Parte exportador. El mecanismo implementado en la presente instrucción, será de aplicación hasta tanto se dicte la pertinente Resolución de Internalización de la Directiva de la CCM por la que se aprobó el Dictamen Clasificatorio emanado del CT N° 1.

➤ Si bien la operación puede facturarse en una moneda distinta de dólares, teniendo en cuenta que el formulario del certificado de origen aprobado indica que el monto allí expresado debe responder a dicha moneda, deberá indicarse en la factura comercial el tipo de cambio que permita confirmar la conversión de la moneda de factura a los dólares indicados en el certificado de origen. Si el certificado de origen también estuviera confeccionado en la otra moneda se deberá indicar esta situación en el campo observaciones.

➤ Si bien la operación puede acordarse en una condición de venta distinta a FOB, teniendo en cuenta que el formulario del certificado de origen aprobado indica que el monto allí expresado debe responder a esa condición, deberá indicarse en el campo observaciones que el monto expresado en el campo 12 no es FOB sino la condición de venta que corresponda.

Fuente: <http://www.afip.gov.ar/Aduana>

Anexo N°11: Excepciones a la DJAI

Las excepciones son las siguientes:

- Régimen de Reimportación.
- Régimen de Importación o Exportación para compensar envíos de mercaderías con deficiencias.
- Régimen de Donaciones.
- Régimen de Muestras.
- Régimen de Franquicias Diplomáticas.
- Importación de mercaderías con franquicias de derechos y tributos.
- Régimen de Courier.
- Régimen de envíos postales.
- Envíos escalonados aprobados con anterioridad al 1 de febrero de 2012.
- Planta llave en mano aprobadas con anterioridad al 1 de febrero de 2012.

Anexo N°12: Documento DJAI

 F. 843 Régimen de Excepción de Garantías	Sello de recepción	ORIGINAL para la AFIP - DOPLICADO para el contribuyente (Mover con "X" donde correspondo)	
		ORIGINAL ☐ RECTIFICATIVA ☐	DGI Rectificativa de la presentada el / /
Nombre o denominación		C.U.I.T. Nro.	
Expórtador Nro.		Expórtador Nro.	

Exportaciones realizadas durante el mes de de de
 Crédito Fiscal declarado en R.2 del F.443/A presentado el / / \$

RUBRO 1 : (Mover con "X" donde correspondo)
 Inc. a) MONTO exportaciones 12 meses computados hasta el período más anterior al que se presenta el \$
 Inc. b) RESPONSABILIDAD NOMINADA ANEXO ART. 2 INC. XI R.G. 85 \$ \$ \$
 Inc. c) Comprobación por 3 meses o más de los 12 computados hasta el período más anterior al que se presenta el \$
 - Importación de bienes, insumos y/o servicios de los 12 meses computados hasta el período más anterior al que se presenta el \$
 - Retención exportaciones / Importación de bienes, insumos y/o servicios \$

RUBRO 2 :
 Inc. a) DATOS:
 Activo Corriente \$ Pasivo Corriente \$
 Patrimonio Neto \$ I.F.D.T. (1) \$ Datos Lit. del Ejercicio \$
 Inc. b) COEFICIENTES:
 1. (PATRIMONIO NETO menos DISTRIBUCION DE UTILIDADES DEL EJERCICIO) / I.F.D.T. (1)
 2. ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE
 3. ACTIVO CORRIENTE / (PASIVO CORRIENTE + I.F.D.T. (1))
 Inc. c) CALIFICACION DE RIESGO SEGUN DTO. 6588/97 Y R.G. (CIVIL) 205
 DENOMINACION CALIFICADORA DE RIESGO:
 FECHA DEL DICTAMEN: / / VIGENCIA HASTA: / /
 (1) I.F.D.T. = IMPUESTO FACTURADO ATRIBUIBLE A EXPORTACIONES CON SOLICITUD DE DEVOLUCION O TRANSFERENCIA
 EN LOS 12 MESES COMPUTADOS HASTA EL PENULTIMO MES ANTERIOR INCLUSIVE AL DE LA PRESENTACION

INFORME PROFESIONAL: Certifico que la totalidad de los datos consignados en los Rubros 1 y 2 del presente han sido verificados por mí, resultando los mismos reales y correctos, incluyendo los respaldos por los comprobantes, registraciones e, en su caso, documentación que han sido objeto de control por mi parte. Además, certifico que los Estados Contables de los que surgen los valores de Activo Corriente, Pasivo Corriente y Patrimonio Neto, consignados en el Rubro 2, inc. b), del presente, concuerdan al ejercicio económico cerrado el / / , se encuentran aprobados por los órganos sociales competentes y cuentan con informe de auditoría de fecha / / , emitido con opinión favorable sin reservas.
 C.U.I.T. PROFESIONAL:
 LUGAR Y FECHA:

FIRMA Y SELLO ACLAMATORIO

Es que suscribe en su carácter de (1) , hereby opto por el régimen de excepción de garantías del Título I, Capítulo II, de la R.G. Nro. 65, insinuando en este acto en forma expresa a toda acción o recurso sobre decisiones que sean respecto a la presente solicitud acorde la A.F.I.P. - D.G.I., autorizando las determinaciones al monto asociado que ese Organismo dispiera. Asimismo, asumo el compromiso irrevocable de devolución inmediata de los inanes que por cualquier causa se le impongan, pero en caso de haberse producido con anterioridad el pago provisional del crédito.
 Declara bajo juramento que los datos consignados en este formulario son correctos y completos, y que se ha confeccionado su auto en tal caso según que deba constar, siendo fiel expresión de la verdad.
 LUGAR Y FECHA: FIRMA:
 (1) Contribuyente titular, Presidente, Gerente o otro representante

Este ejemplar con el sello receptor de recepción escaneado, servirá como constancia de presentación del original recordando, pero no significa que la Administración Federal haya conformado lo que se declara. Esta declaración se tendrá por firme, sin perjuicio de las disposiciones legales vigentes.
 ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS / DIRECCION GENERAL IMPOSITIVA

Fuente: <http://www.afip.gob.ar/djai/>

Anexo N°13: Régimen general de origen del Mercosur

Régimen General de Origen

ARTICULO 3°

Serán considerados originarios:

a)- Los productos elaborados íntegramente en el territorio de cualquiera de los Estados Partes cuando en su elaboración fueran utilizados, única y exclusivamente, materiales originarios de los Estados Partes; b)- Los productos de los reinos mineral, vegetal y animal, incluyendo los de la caza y la pesca, extraídos, cosechados o recolectados, nacidos y criados en su territorio o en sus aguas territoriales, patrimoniales y zonas económicas exclusivas y los productos del mar extraídos fuera de sus aguas territoriales, patrimoniales y zonas económicas exclusivas, por barcos de su bandera o arrendados por empresas establecidas en su territorio, y procesados en sus zonas económicas, aun cuando hayan sido sometidos a procesos primarios de embalaje y conservación, necesarios para su comercialización y que no impliquen cambio en la clasificación de la nomenclatura. c)- Los productos en cuya elaboración se utilicen materiales no originarios de los Estados Partes, cuando resulten de un proceso de transformación, realizado en su territorio, que les confiera una nueva individualidad, caracterizada por el hecho de estar clasificados en la Nomenclatura Común del MERCOSUR en posición diferente a los mencionados materiales, excepto en los casos en que se considere necesario el criterio de salto de posición arancelaria más valor agregado del 60%. No obstante, no serán considerados originarios los productos resultantes de operaciones o procesos efectuados en el territorio de un Estado Parte, por los cuales adquieran la forma final en que serán comercializados, cuando en esas operaciones o procesos fueran utilizados exclusivamente materiales o insumos no

originarios de los Estados Partes y consistan apenas en montajes o ensamblajes, embalajes, fraccionamiento en lotes o volúmenes, selección, clasificación, marcación, composición de surtidos de mercaderías o simples diluciones en agua u otra sustancia que no altere las características del producto como originario, u otras operaciones o procesos equivalentes; d)- En los casos en que el requisito establecido en el apartado c) no pueda ser cumplido porque el proceso de transformación operado no implica cambio de posición en la Nomenclatura Común del MERCOSUR, bastará que el valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de los insumos de terceros países no exceda el 40% del valor FOB de las mercaderías de que se trate. En la ponderación de los materiales originarios de terceros países para los Estados Partes sin litoral marítimo, será considerado como puerto de destino, los depósitos y zonas francas concedidos por los demás Estados Partes y cuando los materiales lleguen por vía marítima; e)- Los productos resultantes de operaciones de ensamblaje o montaje realizadas en el territorio de un país del MERCOSUR, utilizando materiales originarios de terceros países, cuando el valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de esos materiales no exceda el 40% del valor FOB, f)- Los productos que cumplan con los requisitos específicos a ser establecidos de conformidad en el procedimiento dispuesto en el Art. 2 de la Res. /94 del GMC. Los B de K tendrán un requisito de origen de 80 % de valor agregado MERCOSUR.

ARTICULO 4º

La Comisión de Comercio del MERCOSUR podrá establecer a futuro requisitos específicos de origen, en forma excepcional y justificada, que prevalecerán sobre los criterios generales, así como rever los requisitos establecidos.

ARTICULO 5°

En la determinación de los requisitos específicos de origen a que se refiere el Artículo 4°, así como la revisión de los que hubieran sido establecidos, la Comisión de Comercio del MERCOSUR tomará como base, individual o conjuntamente, los siguientes elementos:

I.- Materiales y otros insumos empleados en la producción:

a)- Materias primas:

i)- Materia prima preponderante o que confiera al producto su característica esencial y; ii)- Materias primas principales.

b)- Partes o piezas:

i)- Parte o pieza que confiera al producto su característica final;

ii)- Partes o piezas principales, y; iii)- Porcentual de las partes o piezas en relación al valor total.

c)- Otros insumos.

II- Proceso de transformación o elaboración utilizado.

III- Proporción máxima del valor de los materiales importados de terceros países en relación al valor total del producto, que resulte del procedimiento de valoración acordado en cada caso.

En casos excepcionales, cuando los requisitos específicos no puedan ser cumplidos por la ocurrencia de problemas circunstanciales de abastecimiento, disponibilidad, especificaciones técnicas, plazo de entrega y precio, podrán ser utilizados materiales no originarios de los Estados Partes. Dada la situación prevista en el párrafo anterior, las entidades habilitadas del Estado Parte exportador emitirán el certificado correspondiente, que deberá ser acompañado de una declaración de necesidad,

expedida por la autoridad gubernamental competente, informando al Estado Parte importador y a la Comisión de Comercio, los antecedentes y circunstancias que justifiquen la expedición del referido documento.

Ante la continua reiteración de estos casos, el Estado Parte exportador o el Estado Parte importador comunicarán esta situación a la Comisión de Comercio a los efectos de la revisión del requisito específico. El criterio de máxima utilización de materiales y otros insumos originarios de los Estados Partes, no podrá ser considerado para fijar requisitos que impliquen una imposición de materiales u otros insumos de los referidos Estados Partes, cuando a juicio de los mismos, éstos no cumplan las condiciones adecuadas de abastecimiento, calidad y precio o que no se adapten a los procesos industriales o tecnologías aplicadas.

ARTICULO 6º

A solicitud de cualquier Estado Parte, la Comisión de Comercio podrá autorizar la revisión de los requisitos específicos de origen previstos en los Artículos 3º a 5º.

El Estado Parte solicitante deberá proporcionar y fundamentar los requisitos aplicables al producto o productos de que se trate.

ARTICULO 7º

Para el cumplimiento de los requisitos de origen, los materiales originarios del territorio de cualquiera de los países del MERCOSUR, incorporados a un determinado producto, serán considerados originarios del territorio de este último.

ARTICULO 8º

A los fines del presente régimen, se entenderá que la expresión "materiales", comprende las materias primas, los insumos, los productos intermedios y las partes y piezas utilizadas en la elaboración del producto.

ARTICULO 9°

A los fines del presente régimen, la expresión "territorio" comprende el territorio de los Estados Partes del MERCOSUR, incluyendo sus aguas territoriales y patrimoniales localizadas dentro de sus límites geográficos.

ARTICULO 10°

Para que las mercaderías originarias se beneficien de los tratamientos preferenciales, las mismas deberán haber sido expedidas directamente del Estado Parte exportador al Estado Parte importador. A tal fin se considera expedición directa:

- a) Las mercaderías transportadas sin pasar por el territorio de algún país no participante del MERCOSUR;
- b) Las mercaderías transportadas en tránsito por uno o más países no participantes, con o sin transbordo o almacenamiento temporario, bajo la vigilancia de autoridad aduanera competente en tales países, siempre que:
 - i) el tránsito estuviera justificado por razones geográficas o por consideraciones relativas a requerimientos de transporte;
 - ii) no estuvieran destinadas al comercio, uso o empleo en el país de tránsito;
 - iii) no sufran, durante el transporte o depósito, ninguna operación distinta a las de carga y descarga o manipuleo para mantenerla en buenas condiciones o asegurar su conservación.
- c) Podrá aceptarse la intervención de operadores de otro país siempre que, atendidas las disposiciones de a) y b), se cuente con factura comercial emitida por el interviniente y el Certificado de Origen emitido por las autoridades del Estado Parte exportador.