



UNIVERSIDAD DE VALPARAISO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

“VISIÓN DEL MERCADO JAPONÉS, CONDICIONES ECONÓMICAS Y  
CULTURALES  
QUE SE DEBEN CONSIDERAR AL MOMENTO DE EXPORTAR”

AUTORES:  
LIDIA JARA CASTILLO  
JEANETTE ROJAS GODOY

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

PROFESOR GUIA: PATRICIO VICENCIO.

VIÑA DEL MAR, MARZO 2009

Agradezco en primera instancia a la persona cuyos valores actuales debo, a su profunda y constante dedicación, la cual me ha brindado desde el momento de nacer, su motivación, confianza y entereza me ha ayudado a sortear cada uno de los conflictos que en esta corta vida se han presentado. No hay nadie en este mundo que admire más que a ella, ni a quien quiera parecerme más, mi querida Madre, Iris Godoy Torres, quien jamás ha dudado de mis capacidades, ni que tal lejos pueda llegar.

También no puedo dejar de brindar un párrafo a mi querido Padrino Luís Trejo, quien ha cumplido las labores de padre, amigo y confidente desde pequeña, a él le debo mi confianza y la manera de pararme frente a la vida, un constante y peculiar “pepe grillo” presente en todas circunstancias y formas a pesar de la distancia.

Y porque no también a cada uno de mis amigos, compañeros y profesores que alguna vez tuvieron una palabra de aliento o un consejo necesario para seguir adelante en los momentos de flaqueza.

Primero quiero agradecer a Dios

A quienes con su infinito amor hicieron posible esto: mis queridos y amados padres; Ricardo Jara Salina y Marcelina Castillo Garrido, quienes tuvieron el valor, la entereza de confiar en mí y en mis sueños, alentándome y motivándome cada vez que mi ánimo desfalleció.

No puedo dejar de agradecer a mi Familia, en especial a mi tata “Don Guido Castillo”, quien fue mi luz inspiradora en este proceso, a mi abueli “Doña Isolina Garrido”, a mis tíos Inés Jara y Eugenio Vásquez, a Evelyn Venegas y a su esposo Mauricio Morales, a

mi tío Ismael Castro y por supuesto a mi hermano Ricardo Jara Castillo; personas que siempre estuvieron para mí al pie del cañón, que me ayudaron y apoyaron desde el principio de este viaje y con quienes se que podré contar siempre.

Es imposible no nombrar a amigos y profesores; en especial a Don Luís Pena, quien se convirtió en un gran amigo. Ellos fueron claves en este proceso, dejaron parte de su vida para dar vida a las ilusiones de niño, que hoy en día logran hacerse realidad.

Solo se que este camino es el comienzo de una gran historia de virtudes y gracias

Muchas e infinitas gracias

## Índice

Índice	
Capítulo I: Antecedentes de la práctica	<b>01</b>
- 1.1 Servicio nacional de Aduanas. Aduana Regional de Valparaíso.	01
Historia	01
Funciones	03
Organigrama de Direcciones Regionales y Administraciones de Aduanas	08
Responsabilidades y Funciones de cada Nivel	08
- 1.2 Agencia de Aduanas Rossi:	14
Reseña Histórica	14
Organigrama	16
Responsabilidades	17
Diagrama de interacción de procesos	22
Proceso técnico de una exportación (Intervención y funciones de la Agencia de Aduanas)	22
Organismos que intervienen en el proceso exportador	28
- 1.3 Relación entre ambos Organismos	29
Capítulo II Desarrollo del tema	<b>31</b>
- 2.1.- Objetivos generales y específicos.	31

- 2.2.- Marco teórico	32
- 2.3.- Desarrollo de la investigación	34
2.3.1 Japón	34
2.3.2 Generalidades en el entorno Cultural	34
• Geografía	34
• Clima	35
• Religión	35
• El Gobierno	36
• Legislatura Nacional	37
• Elecciones Nacionales	37
• Seguridad Nacional	37
• El Japón de hoy	38
2.3.3 Generalidades en el entorno Económico.	39
• Economía	39
• Principales indicadores económicos	40
2.3.4 Relaciones Bilaterales entre Chile-Japón.	41
• Diplomacia	41
• Acuerdos económicos bilaterales y regionales	42
• Japón y Chile	42
2.3.5 Acuerdo de Asociación Económica Estratégica Chile-Japón	43
• Acuerdo	43
• Concesiones arancelarias	45

2.3.6 Negociando con los japoneses	46
• Aspectos a tomar en cuenta al momento de hacer negocios con Japón	46
• Pasos a considerar antes de la negociación	47
• Características de la negociación	48
• Normas de Protocolo	52
• Contratos	58
2.3.7 Proceso de Importación en Japón	59
• Régimen de importación japonés	59
• Normas necesarias a seguir	60
2.3.8 Análisis del Mercado Japonés	61
• Intercambio comercial	61
• Exportaciones Chilenas a Japón	64
• Exportaciones no tradicionales Chilenas	66
• Exportaciones No Tradicionales a Japón	70
• Mercado actual. Japonés (Estadísticas de importaciones de Japón)	73
Capítulo III: Proyecciones para la exportación Nacional	76
• Opiniones de expertos	76
Capítulo IV: Conclusiones	88
Bibliografía	92
Anexos	94

Glosario	106
Glosario Siglas	115

## **Capítulo I “Antecedentes de la Practica”**

### **1.1 Servicio Nacional de Aduanas**

#### **Historia<sup>1</sup>**

Las Aduanas en el mundo nacieron para poner restricciones al paso de ciertos productos a un determinado territorio y se fueron convirtiendo en “El organismo encargado de aplicar la legislación relativa a la importación y exportación de mercancías y a los otros gravámenes aduaneros: percibir y hacer percibir los impuestos que les sean aplicables”<sup>2</sup>

El Servicio Nacional de Aduanas data desde el tiempo de la colonia cuando era llamado “La Casa de La Contratación de Sevilla”, ésta fue establecida por la Reina Doña Isabel de Castilla en 1503 y cuyo rol era fiscalizar el ingreso y salida de mercancías del país al igual que hoy, aunque con una mayor complejidad y atribuciones, manteniendo su esencia como ente fiscalizador.

La Casa de contratación de Sevilla o Aduana fue creada por Cristóbal Colon en 1492, como una forma de poder centralizar y controlar la salida de las mercancías hacia las nuevas colonias. En 1545 es donde nace el verdadero derecho de aduana o bien llamado en su época como almojarifazgo o derechos de entrada sobre el valor de las mercancías.

En 1774, el Gobernador Don Agustín de Jáuregui estableció definitivamente La Aduana, de esta forma dio vida al primer Servicio Nacional de Aduanas en Chile, con sede en Santiago y cuyo nombre de la época era Administración de Aduanas, un año mas tarde

---

<sup>1</sup> Fuente: aduana.cl

<sup>2</sup> Fuente: aduana.cl



de la declaración de independencia se promulga la primera ley de la República, la ley de libertad de comercio, la cual aporta interesantes artículos que inciden en la función de la aduana debido a su vinculación con el comercio exterior. Esta ley declara la libertad de comercio para los puertos de Coquimbo, Valparaíso, Talcahuano y Valdivia.

Tras la promulgación de la ley de libertad de comercio se dicta la primera Ordenanza de Aduanas, la que permitirá que, desde el 21 de Febrero de 1811 se realice un comercio recíproco entre las naciones amigas o neutrales de España. Luego, esto se incluye al Reglamento Constitucional de 1813, el cual establece que las mercaderías serán revisadas en Valparaíso para su posterior remisión a Santiago, ésta es una de las funciones que la aduana mantiene, no de manera tan literal, pero hasta hoy fiscaliza y revisa las mercancías o documentos que entran y salen del país

“En el año 1820, se acordó crear una Aduana en Valparaíso para aforar y liquidar las mercancías. En el año 1831, se traslada definitivamente La Aduana Mayor o Superintendencia de Aduanas desde Santiago a Valparaíso. Dos años después se crean los “Almacenes de Aduana”.<sup>3</sup>

En los años venideros se dictaron cuerpos legales que le permitieron a la Aduana establecer normas y procedimientos aduaneros, además de incorporar nuevas aduanas a lo largo del país como las de Coquimbo, Los Andes, Caldera, Talcahuano, Mejillones, Carrizal Bajo, Chañaral, Tomé, Arica, Taltal, entre otras algunas de las que actualmente siguen ejerciendo funciones.

---

<sup>3</sup> Fuente: aduana.cl

En 1844, se inició la construcción del edificio de La Aduana de Valparaíso, en el que actualmente se encuentran las dependencias de la Dirección Regional de Aduanas de Valparaíso.

Este edificio se inauguró oficialmente el 1 de Septiembre de 1855, hoy en día es considerado uno de las edificaciones institucionales más antiguas de la ciudad-puerto la cual a sido capaz de soportar y sortear incendios, bombardeos, temporales incluso terremotos.

### **Funciones**

Hoy en día el Servicio Nacional de Aduanas es un “organismo del Estado de administración autónoma, se relaciona con el poder ejecutivo a través del Ministerio de Hacienda”<sup>4</sup>, el cual lleva a cabo funciones indispensables para el desarrollo del país, debido a su rol preponderante en materia de comercio exterior, en lo que se refiere a las operaciones de importación y exportación tratar de que estas sean de fácil y ágil tramitación para esto se busca la simplificación de los procesos y tramites como ocurre hoy en día con la tramitaciones en línea, a demás es el encargado de resguardar los intereses del Estado realizando una fiscalización eficaz y eficiente de dichas operaciones, también debe realizar la recaudación de los derechos e impuestos que estas generen, correspondiéndole así mismo realizar estadísticas del intercambio comercial de Chile con el resto del mundo, como asimismo otras tareas que la ley le encomienda.

---

<sup>4</sup> Fuente: Rol de la Aduana

En síntesis, podemos decir que la misión del Servicio Nacional de Aduanas es “controlar y vigilar el paso de las mercancías a través de las fronteras, puertos y aeropuertos, facilitar y fiscalizar el comercio exterior del país y determinar los aranceles e impuestos a las importaciones y exportaciones, cuando corresponda”<sup>5</sup>

El Servicio Nacional de Aduanas está constituido por la Dirección Nacional, de la que forman parte las Subdirecciones y los departamentos de staff. El director nacional es el jefe superior del Servicio, éste es nombrado directamente por el presidente de la República

Como se menciona la Aduana es un servicio público que ofrece a la ciudadanía una mayor y mejor atención los siguientes servicios:<sup>6</sup>

- Da a conocer la normativa de carácter aduanero y de comercio exterior, permite realizar las tramitaciones en línea de las importaciones y exportaciones, a través de la página web [www.aduana.cl](http://www.aduana.cl).
- Recibe y resuelve las solicitudes sobre beneficios tributarios.
- Recibe y resuelve las reclamaciones de los particulares frente a la determinación de los aranceles e impuestos aplicados en la importación de mercancías.
- Genera las estadísticas del tráfico por las fronteras

En otro aspecto, la aduana tiene una activa participación en las negociaciones e implementación de los Tratados de Libre Comercio (TLC'S), acuerdos

---

<sup>5</sup> Fuente: Ordenanza de Aduana , Artículo 1, inciso 2  
Ley Orgánica del Servicio Nacional de Aduanas, Artículo 1

<sup>6</sup> Fuente [www.aduana.cl](http://www.aduana.cl)

Complementación Económica (ACE'S) y los Acuerdos de Asociación Económica Estratégica (AAEE)

Esto es realizado en coordinación con los Ministerios de Relaciones Exteriores, Hacienda, Economía y Agricultura, además trabaja con otros organismos como la Dirección de Relaciones Económicas de la Cancillería, DIRECON.

La participación de la Aduana en los tratados y acuerdos tanto a la hora de negociación como en la aplicación radica en las siguientes áreas:

**Acceso de bienes al mercado:<sup>7</sup>**

- Desgravación Arancelaria
- Valoración aduanera
- Importación Libre de Muestras
- Reimportación de mercancías
- Sistema Armonizado
- Derechos de Trámite Aduanero
- Admisión Temporal Libre de Arancel
- Reglas de Origen
- Tránsito por Terceros Estados

---

<sup>7</sup> Fuente [www.aduana.cl](http://www.aduana.cl)

### **Procedimientos aduaneros referidos al Origen:<sup>8</sup>**

- Certificación de origen y Excepciones
- Devolución de aranceles aduaneros en caso de solicitud posterior
- Verificación de origen
- Resoluciones anticipadas de origen
- Obligaciones de importadores y exportadores
- Revisión y Apelación
- Sanciones

### **Procedimientos Aduaneros:<sup>9</sup>**

- Solicitud de Origen.
- Certificados de Origen
- Obligaciones en Relación con las importaciones
- Obligación en relación con las exportaciones
- Procedimientos para la Verificación del Origen
- Directrices Comunes
- Propiedad Intelectual
- Suspensión del Despacho. De la parte / de oficio

---

<sup>8</sup> Fuente [www.aduana.cl](http://www.aduana.cl)

<sup>9</sup> Fuente [www.aduana.cl](http://www.aduana.cl)

La intervención de la aduana en materia de exportación esta dada en primera instancia por la aprobación de los documentos primarios llamados: DUS AT (Documento Único de Salida Aceptación a Trámite) el cual deberá emitirse vía electrónica antes de solicitar el ingreso de las mercancías a zona primaria. Con la aceptación a trámite del DUS, queda autorizado el ingreso de las mercancías a zona primaria y su embarque o salida al exterior. Una vez cumplidos todos los trámites legales y reglamentarios que permiten la salida legal de las mercancías del país se emite el segundo mensaje del DUS -Legalización, luego de ser autorizado por la Aduana, se formaliza la destinación aduanera. Estos documentos son esenciales en el proceso exportador.

La Aduana, es también la encargada de realizar la fiscalización física o documental de la mercancía cuando dude de la veracidad de la declaración.

Esta fiscalización es llevada a cabo a través de un examen físico, revisión documental o aforo, las que consisten en:

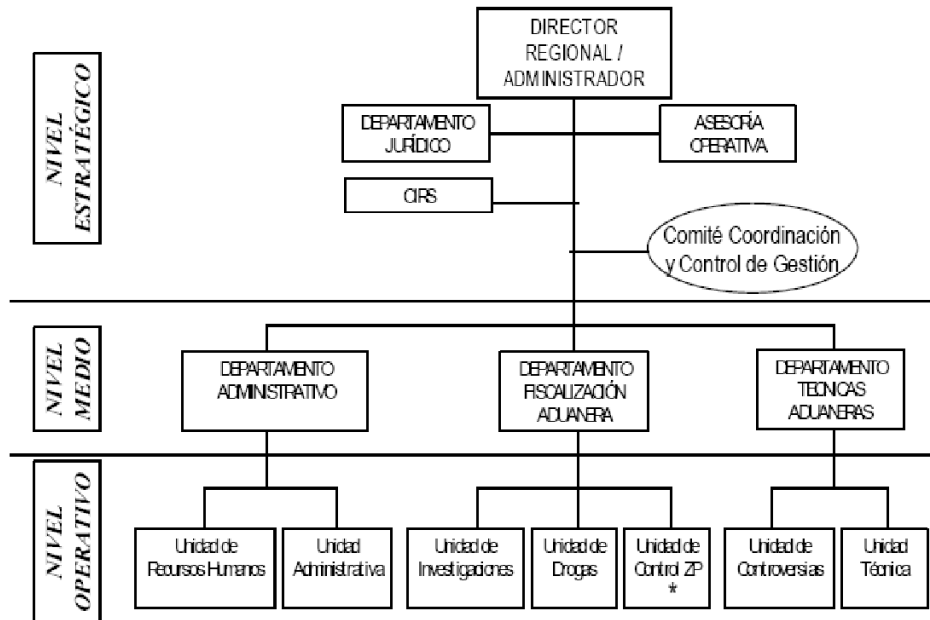
El examen físico consiste en el reconocimiento material de las mercancías.

La revisión documental consiste en examinar la conformidad entre la declaración y los documentos que le sirvieron de base.

El acto de aforo constituye una operación única, que consiste en practicar en una misma actuación el examen físico y la revisión documental, de tal manera que se compruebe la clasificación de las mercancías, su valuación, la determinación de su origen cuando proceda, y los demás datos necesarios para fines de tributación y fiscalización aduanera.

## Organigrama de Direcciones Regionales y Administraciones de Aduanas

Figura 2: Organigrama Base Direcciones Regionales y Administraciones de Aduanas



### Responsabilidades y Funciones de cada Nivel<sup>10</sup>

#### Nivel Estratégico

En este nivel podemos encontrar:

**Director Regional;** debe velar y guardar el comercio exterior de su región, vigilando que se cumplan con los lineamientos y disposiciones tanto legales como institucionales eficaz y eficientemente para cumplir con los principios de fiscalización, facilitación del comercio internacional, a demás de la recaudación de impuestos derivados de este comercio. También debe incorporar nuevas tecnologías de información en los procesos claves de aduana, para que puedan ser realizados oportunamente y de esta manera entregar un mejor servicio. Debe ser quien emita los fallos en primera instancia con

<sup>10</sup> Fuente: Ordenanza de Aduana DFL n° 30, DO 04.06.2005; Autor Benjamín Prado Rosas y Ramón Elizalde Adúate

respecto a las reclamaciones que se formulen en la aduana regional, así mismo deberá realizar capacitaciones a sus trabajadores para contribuir en la entrega de un servicio eficiente, eficaz y oportuno.

### **Asesoría de Staff**

- **Departamento Jurídico:** realiza acciones en materias propias del ámbito jurídico y legal.
- **Unidad de Asesoría Operativa:** asesora al director regional en materias de gestión aduanera.
- **Oficina de Información Reclamos y Sugerencias:** recibe, tramita y contesta las solicitudes de los usuarios velando por que se cumplan los plazos establecidos, a demás es el ente evaluador del servicio que se presta en su calidad de oficina de reclamos y sugerencias

**Comité de Coordinación y Control de Gestión:** esta no es una unidad formal de la Aduana, esta constituido por Director Regional, por los Jefes de Departamento y por los funcionarios que el Comité desee invitar para tomar decisiones de común acuerdo en relación al control de la gestión que realizara la aduana regional.

### **Nivel Medio**

Instancia de coordinación, este nivel coordina las directrices del nivel estratégico y operativo.

**Departamento de Fiscalización Aduanera:** desarrolla estructuras y metodologías que se aplicaran en el departamento junto con la aplicación de operativos de riesgo



**Departamento de Técnicas Aduaneras:** debe velar porque las tramitaciones de documentos que se realicen, estén en conformidad con los requisitos dictados por el compendio de normas aduaneras, por los acuerdos y tratados que se establezcan, de esta manera, debe además mantener una supervisión y evaluación permanente de estos procesos para así desarrollar las modificaciones necesarias y lograr q estos sean mas eficientes y eficaces, dando a conocer las falencias observadas oportunamente a la autoridad aduanera y a la Subdirección Técnica,

**Departamento Administrativo:** define, formula y lleva a cabo los proyectos del presupuesto.

- Debe velar por el adecuado uso de los recursos asignados y asignar en forma adecuada, eficaz y eficiente los recursos tanto monetarios como capital de trabajo que se le asigne a la aduana. A demás debe mantener una comunicación constante y fluida con las Subdirecciones de Recursos Humanos y Administrativa de la Dirección Nacional.

### **Nivel Operativo**

Este es el nivel mas importante, es el encargado de poner en practica las restricciones y permisos, esta constituido por unidades que dependen de los departamentos

### **Departamento Administrativo**

Se encuentra constituido por:

- **Unidad Administrativa;** la cual esta encargada del presupuesto, esta debe realizar las acciones necesarias, ya sea para su formulación como para su aplicación y o ejecución

- **Unidad de Recursos Humanos;** esta unidad es la encargada de velar por el bienestar del personal.

### **Departamento de Fiscalización Aduanera**

Este Departamento es el responsable operativo a nivel regional, es decir, es quien realiza las acciones correspondientes a la Fiscalización del comercio exterior, al tráfico de mercancías y además al cumplimiento de normas tributarias.

Este departamento se encuentra constituido por las siguientes unidades:

- **Unidad de Control de Zonas Primarias,** desarrolla sus funciones como ente fiscalizador en las Zonas Primarias.

Para tales efectos deber realizar las siguientes funciones:

- “Verificar la clasificación arancelaria, valoración y origen de las mercancías, a través de la realización de exámenes físicos, documentales, aforos y estación de muestras, cuando corresponda.
- Controlar cuando así se disponga áreas de tratamiento aduanero especial como es el caso Zonas Francas
- Verificar el cumplimiento de vistos buenos y certificados exigibles
- Retener y efectuar los decomisos, respecto a las mercancías objeto de irregularidades de carácter aduanero
- Controlar la integridad y la correspondencia de los sellos aduaneros
- Ejecutar los procedimientos de fiscalización en las zonas primarias
- Controlar los movimientos de la carga en las zonas primarias
- Ejecutar el control de puertas en las zonas primarias

- Controlar el ingreso y salida de mercancía en zona primaria
- Ejecutar el control de ingreso y salida de mercancía, vehículo y personas en las fronteras, avanzadas, puntos habilitados, y perímetros fronterizos de vigilancia especial, cuando corresponda
- Realizar denuncias que correspondan
- Realizar las acciones que permitan detectar los ilícitos de carácter aduanero
- Recolectar información del entorno que ayude a generar los perfiles de riesgo aduanero”

• **Unidad de Investigaciones;** “esta encargada de la fiscalización de lo que pueda provocar o conducir hasta un ilícito aduanero. Los elementos que se suelen investigar son flujos de carga, rutas de carga, atributos de las mercancías y sus continentes, las zonas geográficas de tránsito, características de los agentes externos, de los emisores de documentos y agentes económicos que intervienen en los flujos.”<sup>11</sup>

• **Unidad de Drogas y Control de Tráfico Ilícito;** debe efectuar controles de movimientos de carga, para esto realiza inspecciones tanto a vehículos, mercancías y almacenes si es necesario

#### **Departamento de Técnicas Aduanera:**

Esta constituido por las siguientes unidades.

• **Unidad Técnica;** debe controlar y procesar las solicitudes o consultas que se relacionen con la aplicación de la normativa aduanera vigente como en el caso de la valoración origen, clasificación, etc.

---

<sup>11</sup> Ordenanza de Aduana DFL n° 30, O 04.06.2005 Autor Benjamin Prado Rosas y Ramón Elizalde Aldunate. Pág. 302

### **Funciones desempeñadas en la realización de la Práctica Profesional:**

Dentro de estas, podemos destacar la recepción y clasificación de los documentos aduaneros tales como, el FAE que es un formulario que se hace cargo y descargo además de anulaciones de los valores importados, este es enviado a la Tesorería General de la Republica con la información correspondiente a los F-09 como por ejemplo, numero de F09 y a quien corresponde, para que esta cobrar los valores; el F-09, Acuerdos Comerciales para la devolución o pago de los derechos arancelarios y la SMDA (solicitud de modificación aduanera), la cual permite la modificación a los documentos que presentan los agentes de aduanas, tales como: las DIN y el DUS.

Una vez recepcionado los documentos se procede a su ingreso al sistema informático y a su posterior designación a los distintos fiscalizadores.

Otra función desempeñada era la entrega de información de los documentos tramitados, así como también, su entrega una vez aceptados o rechazados por parte de los fiscalizadores y otras autoridades como en el caso de los Acuerdos, ya que la resolución que se emite para estos, debe ser firmada por el Director Regional.

- **Unidad de Controversias;** esta se encarga de proponer las resoluciones que serán dictadas a cada usuario que presente algún tipo de reclamo por alguna actuación por parte de la aduana.

## **1.2 Agencia de Aduanas “Rossi”**

### **Reseña Histórica**

En el año 1926 Don Carlo Rossi Porta llegó a Chile, procedente de Italia, concretamente a Valparaíso, con el objeto de participar como socio en la Agencia de Aduanas de Don Agustín Rossi Petronio, quién a pesar de llevar el mismo apellido paterno no era pariente.

Don Carlo Rossi aplicó en su trabajo como socio de Don Agustín, los conocimientos que le daba su profesión de auditor, adquiridos en Italia. Laboró con su socio hasta el 22 de Marzo de 1938, fecha en que por Decreto Supremo No. 1056 del Presidente de la República, fue nombrado como Agente de Aduanas, estableciéndose en forma independiente.

Dos de sus hijos, José y Piero Rossi Valle, comienzan a trabajar con su padre en el año 1946. En el año 1973, Don José Rossi Valle es nombrado como Agente de Aduanas, formando su propia agencia y ampliando los servicios que se entregaban a esa fecha.

En el año de 1980, Carlo Rossi Soffia, Ingeniero Comercial e hijo de Don José Rossi Valle, fue designado como Apoderado General de la firma. El 25 de Abril de 1996 se convierte en Agente de Aduanas, pasando a formar una Sociedad de Agentes de Aduanas en conjunto con su padre y su hermano Cristián Rossi Soffia, quién asume el cargo de Apoderado General de la Agencia.

En su inicio, la Agencia de Aduanas sólo realizaba tramitaciones para operaciones de importación de mercancías. En virtud del proceso de globalización económica a la que se incorpora la economía chilena en la década de los años 80, las operaciones de la empresa se expanden y comienzan a abarcar todo lo relativo a Salida de Mercancías del país y para ello forma un staff de profesionales agrupados bajo departamentos especializados que atienden todos los requerimientos de sus clientes en las áreas de Importación, Exportación y asesorías en Comercio Exterior.

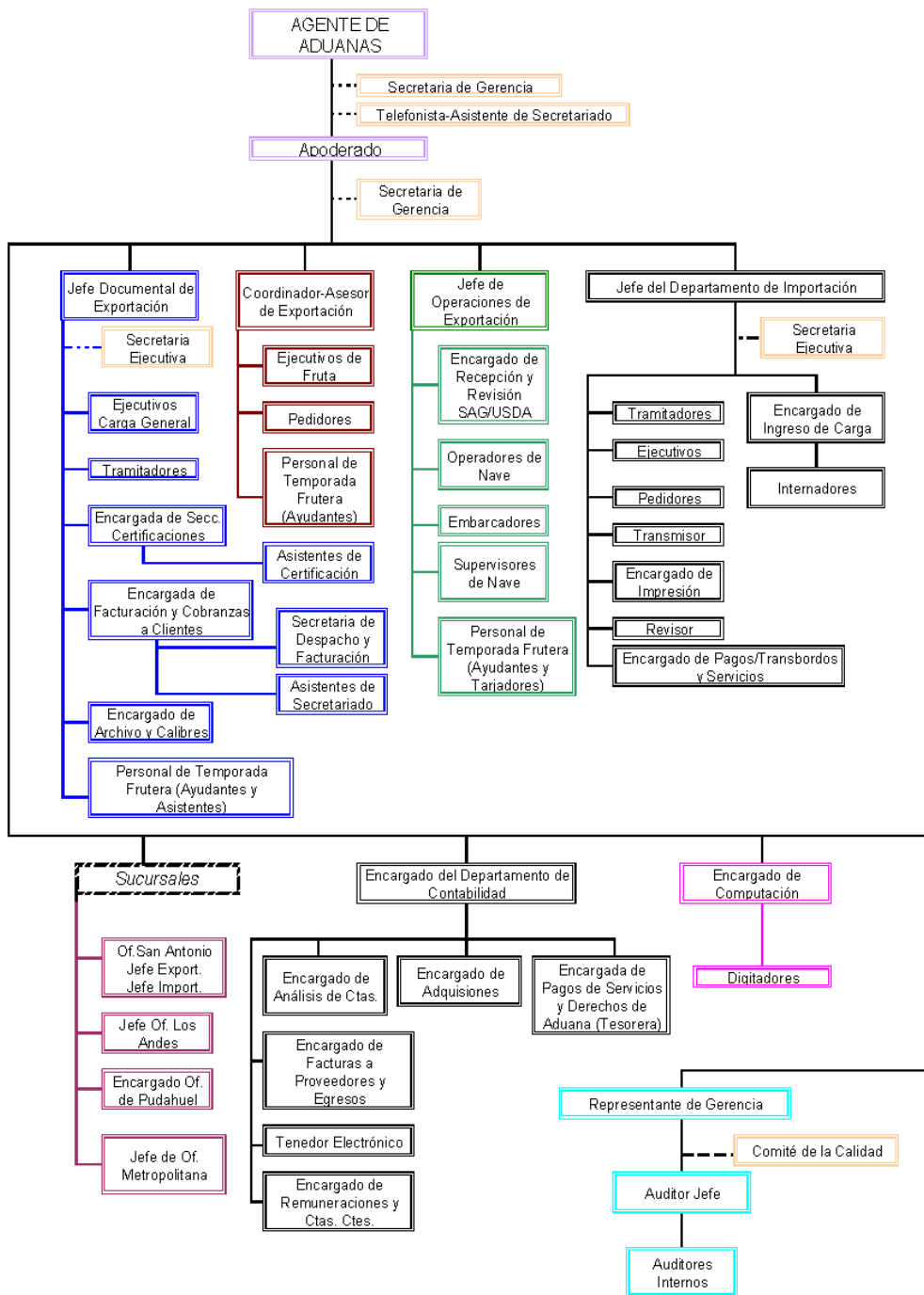
La Agencia de Aduanas tiene oficinas en el centro de Santiago, Aeropuerto Metropolitano, San Antonio, Los Andes y durante la temporada de exportación de frutas opera con oficinas en Coquimbo y Caldera. La oficina central se encuentra ubicada en Avenida Errázuriz No. 1178 Piso 3, en la ciudad de Valparaíso.<sup>12</sup>

### **Organigrama**

La **Gerencia General** de La Agencia de Aduanas Carlo Rossi Soffia y Cía. Ltda., establece el siguiente organigrama funcional.

---

<sup>12</sup> Fuente: Archivo de Presentación de la Agencia de Aduanas “Carlo Rossi”



## **Responsabilidades**

La responsabilidad, autoridad y funciones de algunos de los principales protagonistas del Área de Exportación

### **Gerente General (Agente de Aduanas)**

- Procesar la información suministrada por sus clientes debiendo exigir los documentos de base.
- Revisar la política, sus objetivos y documentos que le envíe el representante de gerencia y, si procede, aprobar los cambios a esta.
- Firmar y garantizar la veracidad de los documentos presentados ante la Aduana
- Velar por la corrección de los errores detectados en los borradores correspondientes a las distintas Declaraciones Aduaneras.
- Velar por el cumplimiento de las políticas y objetivos de la empresa.
- Debe mantener en su oficina un libro de registro y archivar durante 5 años los documentos propios de las destinaciones aduaneras en que intervino, así como los documentos base que se utilizaron en la misma.

### **Representante de Gerencia (Apoderado de la firma)**

- Distribuir, reponer, codificar y eliminar la documentación.
- Elaborar la lista de registros y mantenerla actualizada.



- Promover, Coordinar, Proponer y Comunicar ítems a considerar para la capacitación en la Organización.
- Controlar la documentación externa.
- Implementar acciones para evaluar la satisfacción del cliente.

### **Coordinador asesor de Exportación**

- Coordinar y velar por el buen funcionamiento de los distintos departamentos dentro del área de exportación.
- Coordinar el envío de propuestas de modificación de los documentos al Representante de Gerencia.
- Coordinar y mantener actualizados los Instructivos y Documentación Técnica.
- Elaborar, archivar, controlar y mantener los documentos y registros que ellos emitan.
- Limitar el acceso de estos archivos a personas autorizadas.
- Promover la capacitación para su departamento.
- Detectar las necesidades de capacitación del personal a cargo.
- Asesorar a la dirección.
- Tomar determinaciones sobre las No Conformidades detectadas en la empresa.

## **Ejecutivos**

- Son el contacto directo con los clientes de la empresa, deben confeccionar los documentos necesarios para el proceso exportador, siguiendo las normas establecidas, guiando y asesorando a la empresa exportadora en todo momento.
- Deben traspasar toda información relevante a los clientes y cumplir con sus requerimientos dentro de los márgenes establecidos.
- Son los encargados de recibir el Instructivo de embarque por parte de los clientes, confeccionar el DUS 1er envío y las matrices que servirán de base para la emisión del Bill OF LOADING en la respectiva naviera.
- Deben mantener contacto constante con el resto de los departamentos, Certificación, Pedidores y Facturación, entregando la información oportuna acerca de la mercancía para la confección de los documentos pertinentes, lograr la aprobación de La Aduana y traspasar los costos incurridos durante el proceso a los clientes.
- Informar a cada jefe de departamento cuando se detecte una inconformidad o error que pueda provocar problemas en el embarque o desembarque de la carga

## **Pedidores**

- Recibir los documentos necesarios por parte de los Ejecutivos para proceder a la legalización de la destinación aduanera.

- Confeccionar DUS 2do envío y ratificar los documentos confeccionados por los Ejecutivos de tal forma de obtener la aprobación definitiva de La Aduana y no tener conflictos en la internación del producto en el país de destino.
- Entregar la Legalización y la carpeta con todos los documentos ratificados al Agente de Aduanas para su estampar el timbre de la Agencia y su firma.
- Deben mantenerse al día en cuanto a las modificaciones de leyes y tratados comerciales firmados entre Chile y el resto de los países de tal forma de guiar al cliente de la mejor forma posible, para que acceda a tratos preferenciales y beneficios.

#### **Certificación (Funciones desempeñadas en la realización de la Práctica Profesional)**

- Confeccionar los documentos necesarios para acceder a los tratos preferenciales o disminución de aranceles en cuanto a las certificaciones de origen exigidas por cada país.
- Confeccionar los documentos requeridos que avalen el cumplimiento de las normas sanitarias pertinentes exigidas en los parámetros internacionales y de cada país, de tal manera que no se produzcan problemas en el país de destino.
- Presentar estos documentos ante los organismos del estado pertinentes (SAG-SOFOFA-ASOEX) que certifiquen la veracidad de las declaraciones y afirmaciones contenidas en ellos.

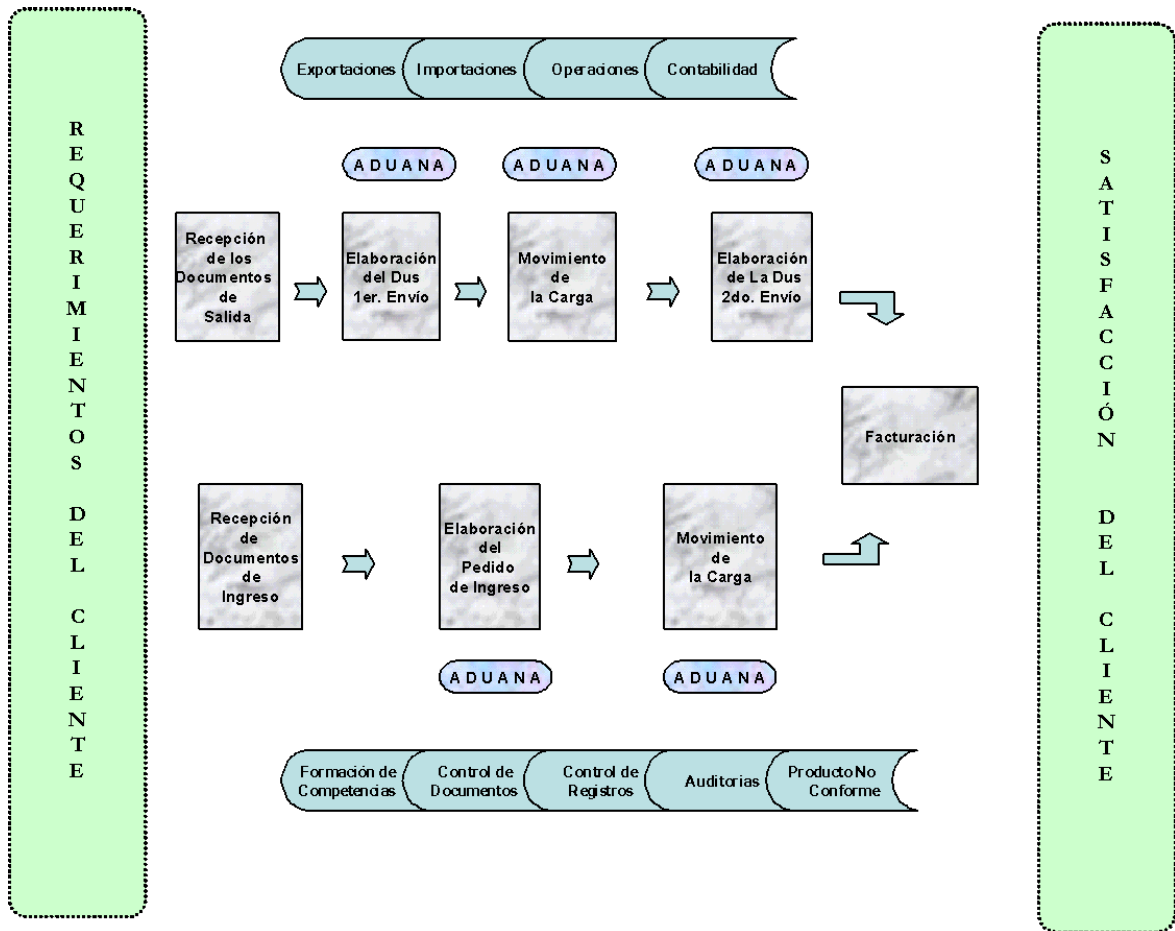
- Confeccionar y emitir programas de embarque de los diferentes clientes que embarquen su mercancía sobre naves charter o fruterías, de tal forma que se pueda realizar el cobro de honorarios correspondientes.
- Entregar la información acerca de gastos incurridos en el proceso y programas de embarque al departamento de Facturación para que traspase los cobros y gastos al cliente.

### **Facturación y cobranza**

- Es el encargado directo de organizar la información recibida por parte de los demás departamentos acerca de costos, gastos y honorarios pertinentes a cada cliente por cada operación realizada.
- Debe traspasar esta información detallada y respaldada, realizando las facturaciones correspondiente a cada uno de los clientes de la Agencia, de manera mensual, por despacho o semestral según sea lo pactado en el acuerdo entre La Agencia y sus clientes.
- Debe mantener la información detallada y clasificada en el caso de auditorías o que el Agente de aduanas necesite revisar algún detalle existente.
- Debe mantener contacto constante con el Departamento de Contabilidad de la Agencia, justificar o buscar la respuesta ante alguna incongruencia entre los datos registrados y los montos reales.

● **DIAGRAMA DE PROCESOS**

**Secuencia e Interacción de Procesos**



PROCESO TÉCNICO DE UNA EXPORTACIÓN (Intervención y funciones de La Agencia de Aduanas).-

En primera instancia, luego de realizar los estudios correspondientes, que van, desde el análisis de la empresa en cuanto a sus estados financieros, recursos tecnológicos, capacidad productiva, pasando por el producto en si, fijándose que éste se ajuste a las normas y exigencias internacionales, hasta los estudios de mercado que permiten

conocer sus tendencias, situación arancelaria, situación económica del país, hábitos de compra, precios y canales de distribución.

La Empresa exportadora, toma la decisión de exportar, pasado así a la etapa de gestionar un contacto que se adecúe a sus necesidades, realiza la oferta, el envío de muestras y las negociaciones en cuanto a costos de transporte, precios, formas de pago, incoterm, modalidad de venta y demás ítems que consideren relevantes, terminando todo esto con la firma del contrato de compra-venta internacional o bien llegando a un acuerdo verbal según sea lo pactado entre las partes.

El cliente (exportador) de la Agencia de Aduanas debe coordinar los aspectos técnicos del traslado de la mercancía hasta suelo extranjero. Entre ellos están:

- Consultar existencias y preparar la carga para su despacho.
- Solicitar reserva en la Compañía Transportadora, a veces se utilizan forwarder (agencias de carga) debido a que estos tienen espacios contratados para los diferentes destinos del mundo.
- Debe confirmar horario de retiro del contenedor desde el depósito, contactar al transportista elegido y citar en bodega a todas las partes que intervienen en el despacho de la carga a puerto.
- Debe emitir la instrucción de embarque con los datos de quiénes participan en la compraventa, tipo de carga y embalajes, nombre de la Compañía Transportadora, documentos requeridos, junto con cualquier otra información relativa al despacho y a los documentos de embarque.

Luego de emitir por escrito y firmado el Mandato para despachar, incluyendo el instructivo de embarque, el cliente lo envía al Ejecutivo encargado en la Agencia de Aduanas. El Ejecutivo confirma los siguientes datos con Compañía Transportadora y Operador Portuario:

- Número de reserva (booking).
- Cantidad de carga por destino.
- Stacking u horario de recepción de la carga.

Solicita datos del Transporte Marítimo:

- Operador y su nacionalidad.
- Rut de agencia nacional que atiende al operador.
- Emisor del conocimiento de embarque.
- Rut del representante que atiende la línea emisora del conocimiento de embarque.
- Nombre y viaje del transporte.

- Requerimientos especiales de acuerdo a tipo de carga, destino, estiba, etc.

Con todos aquellos datos confirmados y obtenidos el Ejecutivo confecciona el DUS 1er. envío (Documento Único de Salida, con vigencia hasta 25 días de corrido desde su emisión), la matriz del conocimiento de embarque, hoja de temperatura (cuando corresponda) y cualquier otro requerimiento para el visto bueno o aprobación por parte de la Compañía Transportadora.

Según sea el caso, el Ejecutivo puede solicitar un cheque para pagar cualquier servicio previo como por ejemplo: Tramitación Integral, Manipuleos, Habilitaciones, etc.

Posteriormente se envía a través del Tramitador los documentos a la Compañía transportadora para autorización de embarque al DUS (V°B°).

El Tramitador entrega copias del DUS a los empleados de la Agencia en puerto de salida, para que estos procedan a ingresar la carga a Zona Primaria y la entreguen a la Compañía transportadora. En este punto, es muy importante tratar de no exponer ni manipular la carga más allá de lo normal. Para la fruta y la carga general (no fruta), se debe tomar en consideración la temperatura (cuando sea un producto perecible), presentación, medidas de la carga, además se debe tener especial cuidado en la concordancia de datos entre el DUS y la guía de despacho. Cualquier novedad deberá ser consignada en el informe de embarque e informada oportunamente al cliente por los conductos regulares (mail, fax o fono).



Después del ingreso de la carga a Zona Primaria por parte de Aduana de Control y/o sorteado el aforo (documental o físico), el Embarcador se dispondrá a entregar la carga a la Compañía transportadora previa autorización del almacenista y con el intershave ó dibujo hecho (chequeo visual del contenedor). En esta etapa se hace entrega del DUS 1er. envío a la Compañía transportadora.

Una vez embarcada la mercancía el Ejecutivo procede a completar las matrices con los datos de números, marcas, sellos, kilos, cantidades definitivas de mercancías, a demás de cualquier otra observación solicitada por el cliente y aceptada por Compañía Emisora, tomando en consideración las prácticas internacionales. El B/L (BILL OF LOADING) será remitido a los clientes cuando las Naves sean Liner para su aprobación previa al envío de la matriz definitiva a la Naviera. En esta etapa es de suma importancia cumplir con los plazos impuestos por la Compañía Emisora, ya que la entrega de información definitiva fuera de horario generará retrasos en la emisión del documento y multas en dinero, además si la información al cierre documental es provisoria de igual forma debe ser manifestada, ya que las Navieras por política interna y requerimientos de cada destino dejarán la carga abajo. La información de base para estas matrices, en el caso de los Naves Fruterías, proviene de los programas confeccionados por los ejecutivos de la Agencia.

En el caso de Naves Fruterías, el Ejecutivo envía el programa de embarque al Cliente para la notificación de embarque conforme, ubicación de su carga, cantidades y pesos por receptor. En cambio para las Naves Liner el embarcador de puerto es quien envía el informe y matriz de embarque al Cliente para su conocimiento, revisión y aprobación.

Al mismo tiempo el Ejecutivo entrega una copia del programa de embarque al departamento de Certificación para la confección y presentación de las certificaciones a los organismos autorizados para su emisión, estos documentos son necesarios para el ingreso en destino de los productos y para cualquier preferencia arancelaria.

Luego el Ejecutivo verifica que la carga se encuentre en Zona Primaria en estado de AS (autorizado a salir).

Una vez verificada la información, el Ejecutivo entrega a la sección pedidos una carpeta que contiene todos los documentos de base para realizar la Legalización, estos son: Mandato de Poder, Instrucciones de Embarque, Factura de Exportación o Proforma cuando corresponda, Conocimiento de Embarque, Certificaciones y/o V°B° (cuando corresponda), Packing List, Certificado autorizando la salida (cuando corresponda) y el DUS 1er. envío. A demás debe estar la guía de despacho original timbrada por aduana, ya que es un documento de base para la carpeta con aforo documental.

Una vez efectuado, enviado y recepcionado electrónicamente el DUS 2do. Envío, se procede a legalizarlo, formalizando así la destinación aduanera, se coloca el timbre de la Agencia de Aduanas y se solicita al Agente su firma en dicho documento.

Luego se envía un original y dos copias de los DUS a los Clientes para que éstos efectúen el análisis e incorporación de información a sus sistemas informáticos y puedan solicitar ante los organismos correspondientes, los beneficios que el estado entrega a los exportadores.

Para las operaciones distintas de A Firme, queda todavía un paso más para finiquitar la intervención de la Agencia de Aduana. El exportador una vez recibida la información definitiva del pago de sus exportaciones, remitirá (cuando lo requiera) los antecedentes de la liquidación final de la venta efectuada a la Agencia de Aduanas, para que mediante el IVV (Informe de Variación de Valor), la Agencia informe a la Aduana los montos reales percibidos por las operaciones.

Al exportador le quedará un paso más por hacer y es informar trimestralmente el destino de las divisas, ante el Banco Central, para aquellas operaciones que excedan globalmente en un año calendario los US\$5.000.000 de valor líquido retorno.

**Organismos que intervienen en el proceso exportador.**



### 1.3 Relación entre ambos organismos

Como es posible observar el rol de la Agencia de Aduanas y el Servicio Nacional de Aduanas es fundamental en el proceso exportador, ambas instituciones deben estar en constante contacto e interrelación para llevar a cabo las tareas esenciales que deben realizar los exportadores chilenos, de tal forma de cumplir con los estándares de calidad y buenas practicas de negocios de éstos con los importadores extranjeros y mantener así, buenas relaciones en el intercambio comercial internacional.

El primero actúa como un ente ejecutor al servicio de sus clientes (potenciales exportadores) y el segundo como un ente fiscalizador e impulsor de las prácticas comerciales adecuadas, guiadas por las normas establecidas en los diferentes Acuerdos Comerciales Internacionales firmados entre Chile y el resto de los países.

El cargo desempeñado dentro del Departamento de Certificación, otorgo la facilidad para observar cada uno de estos procesos interrelacionados, ya que así, como órganos de un cuerpo, cada uno de estos departamentos debe trabajar en conjunto y con un conocimiento profundo de las distintas tareas de los demás, solo de esta manera es posible conseguir que este cuerpo logre el movimiento preciso y la velocidad necesaria para alcanzar su meta, “La Satisfacción y fidelidad de sus Clientes”.

Durante el periodo en que fuimos parte de estas instituciones, basándonos en las estadísticas que manejaban en forma interna, así como en la opinión de quienes han estado durante años al servicio de ellas, se pudo notar una fuerte inclinación y aumento en las exportaciones destinadas a Japón, impulsado en gran parte por la firma del Acuerdo de Asociación Económica Estratégica entre Chile y Japón. La curiosidad por conocer los beneficios que los productores y exportadores chilenos puedan alcanzar en tan poderoso mercado, así como el desconocimiento personal de su cultura y costumbres tan diferentes a nuestro mundo Occidental, nos llevo a querer profundizar y realizar este informe que intenta responder los cuestionamientos que van desde sus prácticas de negociaciones comunes y estilo de vida hasta las oportunidades reales para las empresas chilenas. Para esto comenzaremos de lo más general a lo específico refiriéndonos a esta potencia asiática.

## **Capítulo II**

### **2.1.- Objetivos generales y específicos.**

#### **Objetivo principal**

Consiste en presentar una visión del mercado japonés y las reales posibilidades de exportación que puedan encontrar las diferentes empresas chilenas hoy en día, basándose en cifras históricas y condiciones en el escenario internacional que se presentan en la actualidad, tratando de concluir si aventurarse en aquel mercado es una buena opción dadas las condiciones económicas mundiales y las condiciones específicas de este gigante asiático.

De igual manera, se pretende ayudar a sembrar las bases para una negociación exitosa, esto, entregando información necesaria tanto económica como cultural para que la negociación llegué a termino favorablemente y se pueda crear un vinculo duradero de amistad y negocios.

#### **Objetivo Secundario**

Demostrar la importancia de tomar en consideración las variables externas, los cambios de escenarios internacionales y las variables subjetivas que puedan existir para complementar los datos históricos y las cifras proyectadas, de tal forma de tomar la mejor decisión posible para el futuro de las empresas, demostrar a demás la necesidad constante que tenemos hoy en día de adaptarnos a las condiciones adversas que se presenten, entender que estamos en mundo interconectado y que cualquier factor que cambie en el resto del mundo, sobre todo en las potencias mundiales puede significar

cambios bruscos en los escenarios y en las utilidades de las diferentes compañías. Ser capaz de adaptarse es lo más esencial “Lo único constante es el cambio”.

## **2.2 Marco Teórico**

Japón, es una de las más poderosas economías del mundo, uno de los más importantes socios comerciales para Chile junto con China, Estados Unidos y La Comunidad Europea, además de ser una de las más antiguas y tradicionalistas culturas, lo que muchas veces espanta y complica a los occidentales, puesto que sus tiempos, formas de comunicarse, cultura, costumbres y formas de negociar son diferentes. Para ello es absolutamente necesario contar con la información suficiente al momento de aventurarse a ese mercado, de tal forma de entender y comprender su forma, esta información va desde datos históricos hasta lo que ocurre día a día en aquella nación, incluyendo datos políticos, culturales, económicos, legislativos, normativos, y demográficos entre otros.

El Acuerdo de Asociación Económica Estratégica firmado hace un año con Chile reafirmó los vínculos que ya se habían comenzado a forjar desde hace más de un siglo, creando así oportunidades de crecimiento económico y aumento de empleo, consecuencias propias de la apertura de nuevos mercados menos regulados y con mayores privilegios que facilitan el intercambio comercial. En la incesante búsqueda del éxito y la necesidad de obtener un trozo de esta torta, se plantea un desafío creciente de aprender a interactuar en todos los ámbitos posibles de tal forma de forjar lazos económicos que trasciendan.

Por su gran población, Japón se convierte en una atractiva opción de exportación de bienes de primera necesidad y Chile es un país exportador de estos bienes, el prestigio alcanzado por los productos chilenos en el mercado y las capacidades demostradas por sus empresarios, son importantes ventajas al momento de negociar con una cultura tan rígida, cuyos principios tradicionales son muy fuertes e importantes a la hora de realizar negocios.

No solo las razones antes mencionadas nos dictan que Japón se presenta como uno de los nicho de mercado mas relevantes para los productores nacionales, sino que así lo podemos comprobar con las estadísticas de exportación que nos entrega tanto ProChile como Jetro, ambas herramientas fundamentales para el desarrollo de este trabajo, y guía para los potenciales exportadores.

De esta manera, se plantearan las bases para que exportadores puedan obtener el conocimiento cultural y económico del mercado al que se van ha enfrenatar, se entregara una pequeña guía del protocolo social que necesitan para llevar a buen termino una negociación y las estadísticas que demuestran el crecimiento sostenido que han mantenido las exportaciones hacia este gigante asiático, sobretodo luego de la firma del AA.EE.

Así mismo, dentro de las conclusiones se exponen las proyecciones objetivas y subjetivas que se consideran relevantes al momento de decidir aventurarse hacia este mercado, de tal forma de ayudar al exportador a tomar la decisión más acertada que favorezca el futuro de su compañía.



## **2.3.- Desarrollo de la investigación**

### **2.3.1 Japón.** <sup>13</sup>

Los recursos industriales de Japón fueron destruidos en su mayoría durante la Segunda Guerra Mundial, esto pudo revertirse gracias a un alto porcentaje de inversión del PIB y de técnicas industriales eficientes, lo cual fortalecido con un alto estándar de educación, buenas relaciones entre empresarios y empleados, a demás de las políticas ejercidas por el gobierno para fomentar las diferentes industrias, dieron como resultado altas tasas de crecimiento, especialmente el la época de los 60s

### **2.3.2 Generalidades del entorno cultural.**

#### **Geografía**

Con una superficie total de 377.835 km<sup>2</sup> y un total de 127.433.494 habitantes. El archipiélago japonés se encuentra frente a la costa oriental del continente asiático, está formado por cuatro islas principales: Honshu, Hokkaido, Kyushu y Shikoku (de mayor a menor), una serie de cadenas de islas y unas 3.900 islas menores. Honshu representa, más o menos, el 60 % de la superficie total.

Dentro de los Principales Puertos encontramos: Kawasaki, Kobe, Mizushima, Nagoya, Osaka, Tokio, Yokohama.

Las islas japonesas son parte de una gran cadena montañosa que va desde el Sudeste asiático hasta Alaska, formando así una alargada costa con varios puertos pequeños.

#### **Clima**

---

<sup>13</sup> Fuente: monografias.com

Debido a las corrientes de aire continental del noroeste durante el verano, el clima de Japón cambia constantemente de una región a otra, de todas formas, en general, éste se caracteriza por ser suaves

Existen cuatro estaciones muy bien definidas y diferenciadas en la mayor parte de Japón. El verano, comienza en el mes de julio, se caracteriza por ser cálido y húmedo, comienza a mediados del mes de julio. Los inviernos son diferentes en cada costa, así en la costa del mar de Japón casi todos los días suelen estar cubiertos de nubes, mientras que en la costa pacífico, los inviernos son suaves, con muchos días soleados.

Las mejores estaciones del año son la primavera, se caracterizan por predominar los días soleados en todo el país, aunque en septiembre suele producirse lluvias torrenciales y vientos fuertes por causa de la presencia de tifones. Las lluvias en un año normal varían entre los 1000 y los 2500 milímetros.

### **Religión**

El shintoísmo es una de las principales religiones del país. No existen datos acerca de su origen y fundador. Se basa en una profunda creencia en la divinidad del emperador, así como en difundir fuertemente el respeto hacia la naturaleza, los antepasados y los héroes nacionales.

El Budismo, proveniente de Corea y China, durante el siglo sexto, ejerció una gran influencia en Japón, aportando de sobremanera en la creación de la cultura japonesa.

Estas dos religiones son seguidas por más del 84% de la población japonesa, encontramos también en el país otras religiones como el confucianismo, taoísmo y el cristianismo.

## **El Gobierno**

Su sistema político actual se define como una democracia constitucional. La constitución actual entro entró en vigencia el 3 de mayo de 1947. En ella bajo el principio de “Separación de Poderes” se reconoce la independencia entre el poder legislativo, el ejecutivo y el judicial. Los poderes legislativo y judicial residen en el Parlamento o Dieta. Este Parlamento se define en la Constitución como “el órgano más alto de poder del estado” sus miembros son elegidos por el pueblo, por votación popular.

El Emperador es solo un símbolo del Estado y de la unidad del pueblo, su trono es hereditario, es quien nombra al Primer Ministro y al presidente del Tribunal Supremo, designados por La Dieta, lleva a cabo solo actos de materia de estado previstos en la constitución, no tiene ninguna otra facultad de gobierno.<sup>14</sup>

Entre sus principales representantes encontramos a:

Jefe de Estado: Emperador Akihito

Primer Ministro: Taro Aso, cuya tendencia política es liberar democrático, este es escogido por votación del parlamento (Dieta). Este nombra a su gabinete, entre los cuales la mayoría debe ser escogida entre los miembros de la Dieta. Fuente Casa Asia

---

<sup>14</sup> Fuente: Constitución de Japón en Wikisource

## **Legislatura Nacional**

El parlamento es bicameral, esta compuesto por 480 miembros de la Cámara de Representantes(Cámara Baja), elegidos cada 4 años, y por 242 miembros de la cámara del Concilio(Cámara Alta), elegidos por un periodo de 6 años, la mitad de estos son elegidos cada 3 años. Hay 300 distritos electorales individuales y 180 distritos electorales llenados proporcionalmente en la cámara de representantes.

## **Elecciones Nacionales**

Las últimas elecciones para la cámara baja fueron en septiembre del 2005, las siguientes elecciones para ésta cámara deberán ser realizadas en septiembre del 2009. Las últimas elecciones para la cámara alta fueron el 29 de Julio del 2007 y las próximas se realizaran en Julio del 2010 <sup>15</sup>

## **Algunas Organizaciones Políticas**

Gobierno: La coalición LDP y New Komeito

Oposición: DPJ; partido Comunista de Japón; Partido Social Democrático

## **Seguridad nacional**

De acuerdo con su Constitución pacifista, Japón se está esforzando en desarrollar su política básica de mantener una actitud exclusivamente defensiva y de no llegar a ser una potencia militar que pudiese inquietar a los países vecinos.

---

<sup>15</sup> Fuente: [www.asia.udp.cl/japon.htm](http://www.asia.udp.cl/japon.htm)

El establecimiento de la paz permanente, es considerado por la Constitución como un alto ideal y noble propósito, reflejando así el real deseo del pueblo japonés.

A pesar de ser el único país en el mundo que ha sufrido un bombardeo atómico (las bombas atómicas, que cayeron sobre Hiroshima y Nagasaki en 1945, lanzadas por los Estados Unidos), Japón se adhiere y confirma firmemente a los Tres Principios de No Nuclearización, "no poseer armas nucleares, no producirlas y no permitir su introducción en territorio japonés.

La actual política de seguridad del Japón se basa en tres ejes fundamentales: primero, mantener una firme y estrecha alianza con los Estados Unidos, fundamentada en el Tratado de Mutua Cooperación y Seguridad entre Japón y Estados Unidos; segundo, mejorar paulatinamente la capacidad de autodefensa de Japón, dotando de mejores medios a las Fuerzas de Autodefensa; y tercero, proseguir con una diplomacia activa para favorecer un entorno internacional más pacífico y estable.

### **El Japón de hoy**

Japón, es considerado uno de los principales países industrializados del mundo, producto de su característica insular, este gigante asiático se mantuvo aislado del mundo, creando así una cultura única.

Su modo de vida es bastante elevado. Son exigentes en temas de calidad del producto, no les importa pagar un precio superior si eso significa satisfacer esa necesidad, se debe

considerar que el ingreso per cápita bordea los \$US 38.095<sup>16</sup>, por lo que poseen los medios para satisfacer esas exigencias.

Actualmente, los japoneses se han ido occidentalizando cada vez más en su estilo de vida, adoptando diversas costumbres particularmente en lo que se refiere al mobiliario y a la alimentación. El alto nivel de higiene, al igual que el bajo índice de criminalidad es considerablemente destacable.

### **2.3.3 Generalidades del entorno económico**

#### **Economía**

La economía japonesa se compone por una combinación entre industria, comercio, finanzas, agricultura. Se encuentra en la etapa de industrialización, asistida e impulsada por un constante flujo de información actualizada y redes de transporte altamente desarrolladas.

La agricultura y la pesca forman un sector importante dentro de la economía japonesa. La ganadería se ha expandido, pero deben importarse grandes cantidades de carne para responder a las necesidades de los numerosos consumidores. Desde hace algún tiempo, el modo de vida y el régimen alimentario en Japón se han occidentalizado de una manera significativa, así pues, varios productos alimentarios han tenido que ser importados de muchas partes del mundo.

El centro de la actividad industrial del país esta marcado por la industria de la transformación, productos que en su mayoría son exportados a diversas partes del

---

<sup>16</sup> Fuente: [indexmundi.com/es/japon/](http://indexmundi.com/es/japon/)

mundo, podemos encontrar toda clase de productos como automóviles, barcos, maquinas de coser, herramientas, maquinas fotográficas, relojes, etc.. La mayor parte de esta industria esta compuesta por la producción automovilística.

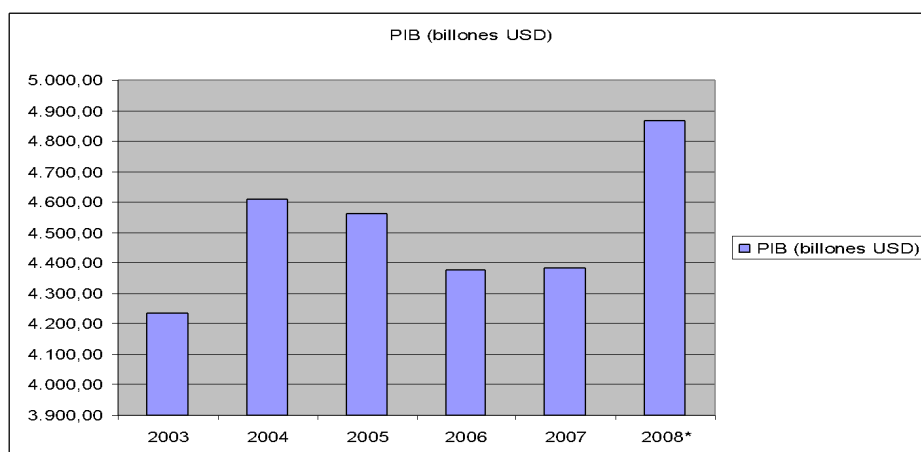
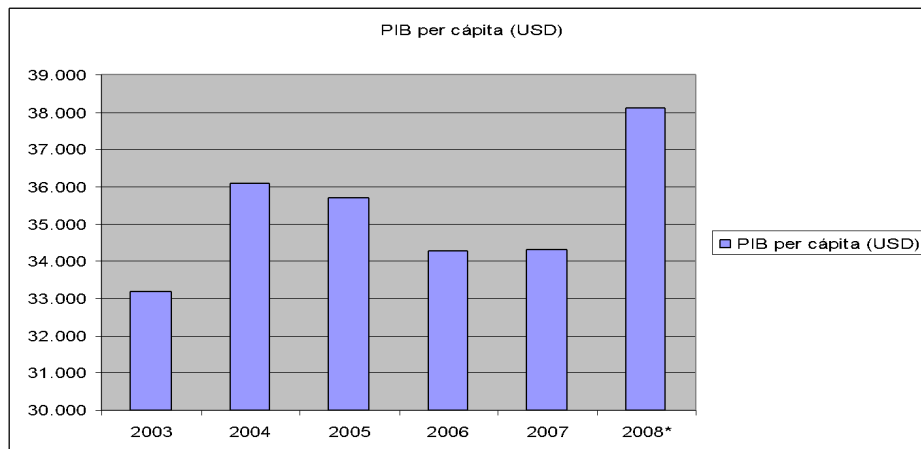
### Principales Indicadores Económicos

Actualmente la economía japonesa se ve enfrentada a un período de contracción, como consecuencia de la caída de un 3,3% del PIB durante ultimo trimestre de 2008, y de un 12,7% en la tasa interanual, lo que representa el mayor y mas fuerte declive en los últimos siete años.

Indicadores económicos	2003	2004	2005	2006	2007	2008*
PIB per cápita (USD)	33.180	36.076	35.699	34.264	34.312	38.095
PIB (billones USD)	4.234,9	4.608,1	4.560,7	4.377,1	4.383,8	4.866,9
Crecimiento PIB real (%)	1,4	2,7	1,9	2,4	2,1	1,4
Cuenta Corriente (millones USD)	136.238	172.070	165.690	170.437	212.815	193.322
Cuenta Corriente (%PIB)	3,2	3,8	3,6	3,9	4,9	4,0
Exportación de bienes y servicios (% PIB)	12,4	13,8	14,9	16,7	17,7	17,6
Total de exportaciones (millones USD)	471.817	565.807	600.582	628.756	676.915	665.700
Total de importaciones (millones USD)	382,930	454,543	497,856	532,879	572,456	571.100
Inflación (%)	-0,3	0,0	-0,3	0,3	0,0	0,5
Tasa de desempleo (%)	5,3	4,7	4,6	4,2	4,5	4,1

\*: Cifras estimadas. Fuente: Austrade, World Banck, Cia Faktbook, FMI<sup>17</sup>

<sup>17</sup> Fuentes: [indexmundi.com/es/japon/](http://indexmundi.com/es/japon/)  
[www.asia.udp.cl/japon.htm](http://www.asia.udp.cl/japon.htm)



### 2.3.4 Relaciones Bilaterales entre Chile y Japón

#### Diplomacia

La política exterior de Japón tiene como principal objetivo contribuir a la paz, al crecimiento y la prosperidad mundial, así como también resguardar los intereses, el bienestar y la seguridad de su nación de manera consecuente y conciente de la posición que tiene dentro del mundo libre.



## **Acuerdos económicos bilaterales y regionales<sup>18</sup>**

Según las propias palabras del Ministro de Relaciones Exteriores, el Sr. Taro Aso, la actual política de apertura económica de Japón se basa en la negociación de acuerdos de Asociación Económica Estratégica (Economic Partnership Agreement (EPA)), los cuales además de incluir la clásica rebaja de aranceles, incluyen mecanismos y normas para una segura inversión en el territorio de la contraparte y mecanismos que aseguren los derechos de propiedad intelectual.

Dentro de los países que han realizado acuerdos con Japón encontramos a: India, México, Australia, Malasia, Tailandia, Singapur, Corea del Sur y Chile, entre otros.

### **Japón y Chile**

Las relaciones bilaterales entre Chile y Japón comenzaron con la firma del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación en el año 1897. Se mantuvo el contacto político hasta 1943, fecha en la que se suspendieron las relaciones diplomáticas. Esta situación perduró en el transcurso de la Segunda Guerra Mundial.

En lo relativo a los asuntos económicos y comerciales, si bien ya se vendía salitre desde el año 1905, con el término de la Guerra, el intercambio económico creció a un ritmo muy superior en comparación con el resto de América del Sur. No solo por la condición de productor de materias primas de nuestro país, sino también a los vínculos duraderos que la empresa chilena forjó con Japón, gracias a su visión de largo plazo que se ajustó muy bien a las políticas empresariales niponas.

---

<sup>18</sup> Fuente: Prochile

El atractivo para las inversiones japonesas que ha diferenciado a Chile del resto de sus pares en América Latina, se ha basado en su sólida economía, así como en su estabilidad política, cultural y social, a demás de su privilegiada ubicación geográfica en la ribera del Pacífico convirtiéndolo en una plataforma segura e ideal para llegar al resto de las economías en desarrollo de Sudamérica.

Actualmente sólo Brasil posee en América Latina un mayor intercambio comercial con Japón que nuestro país, lo cual es significativo considerando que Chile nunca recibió una corriente de inmigración japonesa, como ocurrió en países como Brasil, Perú y México.

Luego de más de un siglo de relaciones bilaterales entre ambas naciones, el año 2007 se firmó el más importante Acuerdo de Asociación y Cooperación Económica entre ellas.

### **2.3.5 Acuerdo de Asociación Económica Estratégica Chile - Japón**

#### **Acuerdo**

Tal como lo indica el preámbulo del AAEE. “Japón y Chile conscientes de su larga amistad y fuertes vínculos económicos y políticos desarrollados a lo largo de muchos años de cooperación fructífera y mutuamente beneficiosa, decidieron crear un marco de comercio e inversión claramente establecido y seguro, mediante reglas mutuamente favorables para regular el comercio y la inversión entre ambas naciones, con el fin de incrementar la competitividad de sus economías, hacer sus mercados más eficientes y

asegurar un entorno comercial previsible para una mayor expansión del comercio y la inversión”.<sup>19</sup>

La firma de este acuerdo quedo estipulada el 27 de mayo de 2007.

Después de EE.UU. y China, Japón es el tercer socio más importante de Chile en el ámbito comercial a nivel mundial, las oportunidades de crecimiento económico y empleo son considerables gracias a la apertura de nuevos mercados a los que accederán con mayores beneficios las exportaciones de nuestro país.

Dentro del acuerdo podemos encontrar capítulos que hablan de: Acceso a Mercados, Servicios Financieros, Comercio de Servicios, Inversiones, Medidas Fitosanitarias, Compras Públicas, Barreras Técnicas al Comercio y Entrada Temporal de Personas, Propiedad Intelectual, Solución de controversias, Normas de Origen entre otros.

Cada uno de lo capítulos define las bases y normas a seguir en cada uno de los tipos de intercambio comercial que resulten de la negociaciones entre particulares o no particulares de ambos países, otorgando así una mayor certeza jurídica para cada parte. Define desde las posibilidades de arbitraje en casos de conflictos, hasta las normas fitosanitarias que deben cumplir los productos negociados para que no se produzcan barreras comerciales.

Coloca los límites para las diferentes medidas de salvaguardia e impulsa los Principios de Trato Nacional y Nación mas favorecida para cada Servicio o Inversión realizada dentro de uno de estos dos países. Establece los principios y procedimientos que regirán

---

<sup>19</sup> Fuente AAEE Chile Japón, DIRECOM

el acceso de proveedores chilenos a las compras que realice el Gobierno japonés. Así como también las normas a seguir en cuanto a protección de la propiedad intelectual, documentación y declaración de originalidad de mercancías.

Las diferentes rebajas arancelarias proporcionaron ventajas competitivas para las exportaciones chilenas hacia Japón permitiendo ampliarlas y diversificarlas, las que durante el año 2007 alcanzaron los 7.091.671.830 dólares FOB, mientras que en el año 2008 estas alcanzaron los 7.230.913.978 dólares FOB.<sup>20</sup>

### **Concesiones arancelarias** <sup>21</sup>

Desde la entrada en vigencia del Acuerdo, un 59% de las exportaciones fueron desgravadas y un 80% quedó sujeto a algún grado de preferencia arancelaria.

El Sector más beneficiado corresponde al sector agrícola quedando un 53% desgravado inmediatamente, mientras que otro 35%, goza de un acceso preferencial a través de cuotas arancelarias desde el primer día de vigencia del Acuerdo. Así un 90% de nuestras exportaciones agropecuarias tienen arancel cero o una preferencia arancelaria importante para ingresar al mercado japonés.

Se contemplan desgravaciones a 5 y 10 años para más o menos el 22% de las exportaciones chilenas<sup>22</sup>

Los Bienes de Capital quedaron liberalizados <sup>23</sup>

---

<sup>20</sup> Fuente Prochile

<sup>21</sup> Fuente : Prochile

AAEE Chile Japón

<sup>22</sup> Ver anexo 01

<sup>23</sup> Ver anexo 02

El 2,5% de las exportaciones chilenas se encuentran a la lista de desgravación a 12 y 15 años;

El 2,6% de las exportaciones se acordó el compromiso de negociación a futuro;

Tan sólo 0,4% de exportaciones chilenas están en listas de excepciones.

### **2.3.6 Negociando con los Japoneses<sup>24</sup>**

#### **Aspectos a tomar en cuenta al momento de hacer negocios con Japón.**

Uno de los requisitos o aspectos a tomar en cuenta antes de aventurarse en la exportación de un producto a un destino extranjero, es estudiar su cultura y costumbres, sus características macroeconómicas y microeconómicas., así como las características del mercado al cual se desea llegar. Luego de tener toda la información necesaria se procede a tomar la decisión de ingresar o no a ese mercado, así surge la nueva interrogante de que estrategia será la más adecuada, Exportación Directa, Indirecta, Joint Ventures, Franquicia o Licencia, independiente de cual sea, es completamente necesario conocer como es que estos empresarios o intermediarios japoneses realizan sus negociaciones, de tal manera de formar lazos duraderos y productivos para la empresa chilena en cuestión.

Japón posee una relación socio-económica con muchas peculiaridades, se caracteriza por una fuerte ideología nacionalista a pesar de su constante occidentalización a través de los

---

<sup>24</sup> Fuentes: ProChile, “Como negociar con los japoneses”  
[www.solonegociadores.com](http://www.solonegociadores.com)

años. Esto se debe a que durante muchos siglos se mantuvo aislado del mundo, manteniendo solo contacto con pocos países en la región, situación acentuada aún mas por su rasgo de insularidad. A pesar de no ser un país fácil, las experiencias de varios empresarios chilenos que han sabido forjar lazos duraderos, nos demuestra que no es imposible si se toman en cuenta los aspectos claves y las señales

“La base de las negociaciones japonesas se encuentra definida por el principio de Niguensei Es por ello que los negociadores japoneses se esfuerzan por el desarrollo y la consolidación del cuidado estratégico en las relaciones personales”.

La opinión que poseen de las empresas chilenas es bastante positiva y se basa en las experiencias personales, salvo pequeñas excepciones aisladas.

### **Pasos a considerar antes de la negociación**

1. En primera instancia se debe considerar los gustos del consumidor final, las opiniones y recomendaciones de los potenciales importadores o socios son una fuente de información bastante valorable en este aspecto, ya que poseen la experiencia y contacto directo con el mercado local.

Dentro de algunas de las características que podemos encontrar, es la homogeneidad del mercado japonés, en el sentido que gran parte de los habitantes poseen el mismo poder adquisitivo, la clase media esta compuesta por más del 80% de la población, a demás de ser un país con una raza, cultura, historia e idioma único. De tal forma se puede destinar un producto a un gran mercado con características homogéneas, que no necesitan tantos cambios internos o focalizaciones en la estrategia de entrada.

También los japoneses poseen una alta valorización en las normas sanitarias y en la calidad de los productos a la hora de elegirlos, así como en su presentación final. De esta manera es posible que observen un producto caro, pero si posee las características adecuadas y exigidas lo comprarán de todas formas.

2. Luego de definir el mercado interno es necesario encontrar las potenciales empresas japonesas que estén interesadas en la importación del producto. En el caso que no se cuente con una base de datos o contactos informales existen diferentes fuentes que pueden otorgarlos y guiar a los interesados exportadores, por ejemplo, ProChile y Jetro.

3. El tercer paso es establecer contacto con el potencial importador, lo más adecuado es el contacto directo, se debe tomar en cuenta, que en los primeros viajes no se hacen negocios, sino que se siembra una relación a largo plazo, quien piensa que un negocio se concretará con la primera visita está muy equivocado, en el caso de no poder realizarse visitas al país se recomienda el uso de video conferencias.

### **Características de la Negociación**

Los empresarios japoneses se caracterizan por ser grandes negociadores, esto, gracias a su personal capacitado, dinámico y con una vasta experiencia en negociar con empresas extranjeras, también se caracteriza por ser una cultura que tiende a cultivar y pensar en las relaciones a largo plazo.

Las relaciones sociales en general en su cultura se basan en el principio ya antes mencionado del *nigensei*, (prioridad en la humanidad) por lo que las relaciones interpersonales son muy importantes, primero se hacen amigos y luego se hacen

negocios. Las reuniones sociales informales como en restaurantes y bares, fuera del horario de trabajo son una importante ocasión para establecer relaciones duraderas, situación que va de la mano con sus políticas de largo plazo.

Quizás la mayor diferencia entre la forma de hacer negocio de los japoneses y los occidentales se encuentra en el proceso de la toma de decisiones, para la mayoría de los occidentales la toma de decisiones de los japoneses es demasiado lenta, lo que conlleva a impaciencia y frustración.

Estas decisiones son tomadas por ellos a través de un sistema denominado ringi, en donde las decisiones se proponen en los niveles bajos de la empresa, la propuesta es discutida a fondo por todos los involucrados en la decisión o proyecto en cuestión, creando así un espíritu de grupo, luego de los análisis y deliberaciones correspondientes la propuesta va subiendo por la jerarquía de la empresa hasta los niveles más altos, donde se aprueban definitivamente y se implementan. Para cualquier situación los miembros del directorio no asumen su responsabilidad frente a las decisiones, ya que esta es asumida por la empresa en su totalidad. En cambio, en occidente, las decisiones relevantes son tomadas en un nivel superior, son los altos directores o ejecutivos de los diferentes departamentos quienes discuten sobre ellas y luego son traspasadas a los mandos medios para su posterior implementación.

Aunque el ringi, es un proceso lento, ya que la idea pasa por muchos análisis y diferentes manos, a la larga es bastante beneficioso ya que gracias a esto se diluye la responsabilidad de quien la inicio, evitando la pérdida del prestigio, a demás funciona



como herramienta motivacional para todos los trabajadores de la empresa y reduce las luchas de poder y sectorización, ya que cuando se llega a cierta etapa, nadie se atreve a ir contra la corriente.

Otra de las causas en la demora del proceso de decisión es que el equipo japonés buscara más un acuerdo general que revisar y aprobar los asuntos punto por punto.

El sistema social japonés es vertical, por lo que la jerarquía en una empresa u organización está relacionada con la edad y la antigüedad en ella. Podemos encontrar dos niveles de toma de decisiones: director general (buccho) y jefe de sección (kacho). Ellos se sienten muy incómodos en una negociación si no les es posible diferenciar el status o el nivel de los ejecutivos con quienes están negociando, se aconseja bastante que estos ejecutivos no sean lo suficientemente jóvenes como para ser considerados irrelevantes en la toma de decisiones.

Las primeras conversaciones y negociaciones se establecen con un ejecutivo de alto nivel y posteriormente siguen con ejecutivos de mandos intermedios. Se debe considerar que quien suele llevar el peso de la negociación no será quien tome la decisión final. Es esencial no realizar compromisos hasta que tenga una visión general de la propuesta.

También es muy importante para el equipo negociador chileno, identificar al miembro del equipo japonés que tome la iniciativa, es esencial mantener buenas relaciones con el, ya que es el impulsor de las ideas innovadoras, suele ser de un mando intermedio que conoce bastante bien el mercado y los competidores, a demás suele poner énfasis y profundizar en los precios y cifras dentro de la negociación.

Se debe considerar que durante la reunión solo se discutirán los puntos que se hayan establecido en la agenda con anterioridad, no dejando cabida para improvisación de nuevos temas aunque sean relacionados, si queda un punto pendiente se acordará en una nueva agenda.

Es importante mostrar en la negociación la mayor cantidad posible de información, se debe poner énfasis en todos los detalles, datos técnicos y cifras que puedan ayudar a la toma de decisiones, estos datos numéricos deben estar bien calculados, a demás las presentaciones y el material escrito no debe tener errores, una buena presentación es un signo de que la empresa es un buen proveedor, a demás se debe tener especial cuidado que las copias de este material alcance para todos los miembros del equipo japonés, estas copias deben estar traducidas al idioma japonés o en última instancia al inglés.

A pesar de ser un país desarrollado, el nivel de inglés no es muy elevado, por lo que se debe ser paciente, hablar lento y evitar palabras demasiado rebuscadas o de uso poco común, la negociación no necesariamente será en inglés por lo que es recomendable la presencia de un traductor.

La palabra “no”, no existe en su idioma, por lo que simplemente la negación de ellos se basa en justificar sutilmente que algo no es posible, siempre otorgando explicaciones. Es por ello que cuando se utilizan preguntas con negación suelen contestarlas afirmativamente, lo que no quiere decir que la respuesta sea “sí”, de esta forma se recomienda no confeccionar este tipo de preguntas.

Su lenguaje a demás se caracteriza por ser demasiado ambiguo, “hai” significa “si” pero no necesariamente indica aceptación, sino más bien que se escucha y entiende la idea.

Otra de las características y diferencias entre la comunicación de occidentales y japoneses es el tema de los silencios. Mientras que para nuestra cultura los silencios prolongados en una conversación significan algo negativo como timidez, inseguridad o torpeza, para ellos son parte de la conversación y totalmente necesarios, significan respeto y reflexión. Existe un viejo refrán japonés que dice “Las palabras separan. El silencio une”. Durante estos lapsos, los japoneses pueden estar meditando su respuesta, encontrarse en desacuerdo con lo que se les plantea o bien tratando de desconcertar a la contraparte. Es por ello que se recomienda observar muy bien el contexto del silencio y evitar llenarlos con frases trilladas.

Con su constante actitud de mirar a largo plazo, buscan proveedores confiables, manteniendo un nivel de fidelidad mutuo bastante alto, con el transcurso del tiempo los vínculos entre las empresas se van estrechando para lograr resultados óptimos en la comercialización del producto. Es por esto, que si surgen problemas de interés comercial sobre todo en los primeros envíos, se debe otorgar una solución expedita, para ellos es más importante la capacidad de las empresas para resolver problemas que la ausencia de los mismos.

### **Normas de Protocolo**

Así como es de suma importancia, conocer y entender las características de su cultura a la hora de entablar una negociación, también es necesario familiarizarse con las normas

protocolares en sus relaciones interpersonales, tanto fuera como dentro de la negociación. Es bastante probable que la mayoría de sus costumbres nos puedan parecer exageradas o contrarias a nuestra manera de actuar, pero si se desea entablar relaciones provechosas y duraderas se deben aprender y aplicar, puesto que el solo interés demostrado en ellas, representa un profundo respeto y valoración de su cultura.

Nuestro lenguaje corporal es tanto o más importante que la comunicación verbal. Los japoneses están constantemente leyendo nuestras expresiones, gestos y no necesariamente nuestras interpretaciones pueden ser las mismas. Por ejemplo, en occidente al momento de sentarnos en un sillón a conversar mientras estamos negociando nos acomodamos de tal forma que nuestro cuerpo entregue señales de relajación, comodidad y seguridad, sin embargo para ellos la posición de control y relajación es mantener un cuerpo erguido, con los pies bien puestos en el suelo y una voz calmada, ya que creen que un cuerpo que no este recto no puede mantener el espíritu en alerta y armonía.

Otro de los ejemplos lo encontramos en el contacto visual, para nosotros una persona que no nos mire directamente a los ojos en una conversación nos inspira desconfianza, en cambio para ellos es todo lo contrario, consideran que los ojos son las ventanas del alma y por respeto uno no debe mirar en el alma de los demás.

Los japoneses son estrictos y tienen una forma correcta para hacer todo, comer, beber, saludar a un jefe etc. A continuación mencionaremos algunas normas de etiqueta:

A la hora de presentarse o saludar son bastante ceremoniosos, se recomienda esperar a que ellos tomen la iniciativa. Los occidentales solemos utilizar un fuerte apretón de manos, en cambio ellos esperan que alguien los introduzca, esta persona suele ser la de menor rango y realiza la presentación de ambos miembros de la comitiva indicando su nombre, apellido y rango, así como también el motivo de su presencia en la reunión, cada miembro responde a su presentación con una venia, esta debe ser realizada con la espalda recta, el grado de inclinación varía dependiendo del status de la otra persona. Para los occidentales lo más adecuado es responder con una pequeña inclinación, se debe mantener la mirada baja, en el caso de los hombres las palmas de las manos van al lado de las piernas y las mujeres deben colocarlas cruzadas al frente.

En el caso de los nombres también recurren a la formalidad, a diferencia de muchos de nosotros, los japoneses consideran una falta de respeto utilizar los nombres propios, ellos nombran a las personas por su apellido anteponiendo el Mr. o Mrs., cuando existe una mayor confianza es posible utilizar el sufijo “san” que significa señor.

Es muy importante vestir de la forma adecuada, los japoneses son muy conservadores en ese aspecto, utilizan colores sobrios y poca alhajaría, en el caso que lleven algún objeto de valor, es considerado de muy mal gusto hacer comentarios sobre ello.

Otro aspecto muy relevante es el tema de la puntualidad, se debe por lo menos llegar con 5 minutos de anticipación a la reunión ya que es considerado una completa falta de respeto y de seriedad de la empresa.

Si bien podemos considerar solo una trivialidad, para ellos la entrega de tarjetas personales o corporativas (meishi) es de suma importancia, estas se intercambian al comienzo de la reunión. Se aconseja que estén escritas en inglés por un lado y japonés por el otro. Cuando se entreguen se debe realizar una suave reverencia y ocupar ambas manos de tal forma que cada pulgar sostenga una esquina de la tarjeta por el lado escrito en japonés, de esta manera, el miembro de la comitiva japonesa que la reciba pueda alcanzar a leer la información cuando realice la reverencia.

Al momento de recibirla se debe leer detenidamente y asentir con el objeto de mostrar haber comprendido la información, es muy bien visto realizar alguna pregunta relacionada o un comentario que manifieste interés. El no llevar tarjetas profesionales de presentación se considera un acto de desprecio, tampoco es recomendable guardarlas antes que termine la reunión o realizar anotaciones en ellas.

Entre los temas a tratar durante la negociación los japoneses suelen dejar para las reuniones de técnicos inferiores las cuestiones de dinero, a niveles de reuniones superiores este tema no se trata, esto va de la mano con el énfasis en el espíritu de grupo y negociación conjunta, dejando que quienes cierren el acuerdo sean los mandos medios, evitando a toda costa el menosprecio de ellos mismos.

Se debe evitar durante la conversación hablar acerca de uno mismo o exponer opiniones personales, como ya se ha dicho los japoneses priman al grupo sobre el individuo. Tampoco deben tratarse temas controversiales como la Segunda Guerra mundial o el proteccionismo comercial. Si se desea conversar de asuntos distintos a la negociación se

recomienda preguntar acerca de la cultura, el arte o las costumbres. También disfrutan mucho de temas triviales como la gastronomía, los viajes o los deportes.

Disfrutan mucho de los actos sociales, les encanta acudir a restaurantes y karaokes, estas reuniones informales a demás de servir para estrechar lazos personales se utilizan también para profundizar negocios. Es bastante bueno esperar que sean ellos quienes inviten a estas reuniones, lo cual es un indicio que las negociaciones van por buen camino.

Los japoneses almuerzan normalmente entre 12:00 y 13:00 hrs.

La comida japonesa trata de diferentes platos, acompañados por arroz y sopa, los cuales se deben ir alternando mientras se comen uno a uno, por lo que el arroz y la sopa no deben acabarse sino hasta que se termine la comida. En algunos restaurantes lujosos suelen servirse al final. Si desea pedir más es necesario tomar el plato con ambas manos.

Normalmente en los restaurantes entregan un juego de palillos envueltos en papel, si se desea tomar comida de una misma bandeja se deben girar los palillos de tal forma que el extremo que tuvo contacto con la boca no toque la bandeja. Una vez terminada la cena los palillos no deben dejarse en la mesa o en el plato, sino en una fuente a un costado determinada para ello.

Es bastante común que durante la cena o comida se hagan muchos brindis, a cada brindis del anfitrión, el invitado debe corresponder con otro, “kanpai” es el más usado, significa seca tu copa. Cuando se bebe alcohol se acostumbra servir a otros y esperar que otra persona nos sirva, ya que es mal visto servirse uno mismo. Se debe tener cuidado con la

cantidad que se bebe, ya que habrá muchos brindis, de todas formas no es mal visto brindar con una copa con agua.

Uno de las invitaciones más honrosas es a una casa japonesa tradicional. Los invitados acostumbran a quitarse los zapatos en la puerta y ocupar zapatillas para entrar en el comedor, donde se las quitaran nuevamente, en el caso de movilizarse hasta otro punto de la casa es necesario volver a ponerse las zapatillas. Los comensales se sientan arrodillados alrededor de la mesa sobre un tatami, los hombres deben separar las rodillas unos 10 centímetros y las mujeres colocarlas juntas. Durante la sobremesa todos se sientan con las piernas cruzadas.

Se utilizan mucho los obsequios a nivel empresarial. Esto constituye toda una ceremonia y ritual, en donde la forma de envolverlo y entregarlos es tan importante como el mismo regalo. Se recomienda utilizar papel de arroz como envoltorio o colores sobrios, con excepción del rojo que significa suerte. Estos no suelen abrirlos delante de quien los entrego, es considerado descortés, aunque si lo hacen no son muy entusiastas en elogios, aunque les haya gustado muchísimo. Cuando se crean vínculos con la empresa, es casi una obligación realizar regalos al menos dos veces al año, en la segunda quincena de Diciembre (Oseibo) y la mitad de Julio (Ochugen).

Debido a la enorme cantidad de habitantes viviendo en las ciudades, son bastantes ordenados en el tema del transito peatonal, ellos no caminan por cualquier parte, transitan por la derecha de ida y por la izquierda de vuelta. También es usual que en las



escaleras mecánicas las personas se sitúen al lado derecho de ésta, puesto que si alguien va apurado pueda avanzar por el lado izquierdo.

Estas son solo algunas de las normas más importantes al momento de socializar y reunirse en diferentes circunstancias con los japoneses, de todas formas lo más recomendado y básico a nivel universal, es observar detenidamente el comportamiento general y seguir su ejemplo.

### **Contratos<sup>25</sup>**

Debido a su inclinación hacia la confianza mutua, al compromiso verbal y a las relaciones personales entre las empresas, es muy común en Japón que los acuerdos comerciales no se realicen bajo ningún tipo de contrato escrito. En el caso de tenerlos, estos tienen solo un carácter indicativo, señalando las condiciones en que el negocio quedó establecido. Sin embargo en los acuerdos internacionales optan por los contratos escritos con el fin de evitar cualquier tipo de malentendido.

En el caso de firmar un contrato, es recomendable que éste sea redactado por un abogado local de la parte japonesa, de tal manera de disminuir los riesgos de contradicciones con las leyes de ese país.

En casi todos ellos se incluye una cláusula especial (jijo benko), que permite modificar los puntos establecidos si las circunstancias cambian, renegociando así cada una de las cláusulas por mutuo acuerdo.

---

<sup>25</sup> Fuente: Prochile

Entre los tipos de contratos comerciales internacionales podemos encontrar Joint Venture, distribución de productos, manufactura de productos, utilización de marcas, contrato de compra y ventas, acuerdos técnicos, entre otros.

Cuando surgen controversias entre las partes, se recurre a este contrato que puede otorgar ciertas soluciones para algunos tipos de conflictos, tratando así de solucionarlas sin recurrir a un litigio judicial. Son bastantes reacios a asistir a la corte, prefieren discutir con la contraparte y llegar a un acuerdo satisfactorio para ambos. Para ello existe un Cité de Conciliación, conformado por un Juez y dos ciudadanos con conocimiento en la materia, sino es posible conciliar un arreglo se puede acudir a la Corte.

### **2.3.7 Proceso de importación en Japón<sup>26</sup>**

#### **Régimen de importación japonés**

Cuando las mercancías hayan llegado a territorio nipón y una vez almacenadas en una zona especial determinada por el Ministro de Hacienda para la recepción de ellas llamada zona Hozei, por decreto de la actual Ley de Aduanas en Japón, los importadores deben presentar una declaración de aduana que contenga detalles acerca de bultos, cantidad y valor de las mercancías importadas, adjuntando a su vez los documentos que respalden esa declaración, a demás de certificados de flete, seguro, origen y sanitario según corresponda al tipo de mercancía y beneficio preferencial al que se desee optar.

El permiso de importación puede obtenerse una vez que se verifique la documentación en la Oficina de Aduanas o tan pronto como se confirme la entrada de la mercancía con

---

<sup>26</sup> Fuente: Prochile

arreglo al “sistema de autorización de importación inmediata a la llegada”. Para lograr conseguir este beneficio, el importador debe presentar una declaración preeliminar a través del Sistema Nipón de Despacho de Aduana Automatizado de la Carga (NACCS) y es la Oficina de Aduanas la encargada de chequear los documentos antes de que la carga ingrese, entregando luego su autorización.

Los derechos de aduana son cancelados a través de un sistema de redes de pagos múltiples conectados a las autoridades gubernamentales encargadas del cobro. Todas las mercancías son valoradas basándose en su valor C.I.F.

Cualquier tipo de reclamo en relación a las determinaciones de las autoridades aduaneras, se puede presentar ante el Director General de Aduanas dentro de un plazo de dos meses contados a partir de la fecha de importación. Posteriormente es posible realizar apelaciones ante el Ministro de Hacienda dentro de un mes contado a partir de la fecha de decisión del Director general de Aduanas.

### **Normas necesarias a seguir<sup>27</sup>**

Estas normas de calidad para los productos que ingresan al mercado japonés se clasifican en Normas Voluntarias y Reglamentos Técnicos, vigilados por distintas entidades en un sistema de certificación que inspecciona y determina si estas reglas son cumplidas a fin de entregar la marca de calidad. Esta certificación es necesaria incluso para las mercancías que ingresan a Japón con fin de participar en ferias comerciales.

---

<sup>27</sup> Fuente: Prochile

Dentro de las entidades involucradas en el proceso de certificación y normalización japonés podemos encontrar:

### **Comité de Normas Industriales Japonesas (JISC)**

**Ministerio Japonés de Agricultura, Silvicultura y Pesca (MAFF)**, es quien entrega la etiqueta JAS, trata sobre los estándares de calidad y correcto etiquetado de los productos agropecuarios y forestales.

**Ministerio de Salud, Trabajo y Bienestar (MHLW)**, elabora estándares obligatorios para la calidad y correcto etiquetado de alimentos procesados, bebidas y cosméticos. Además de establecer un sistema de notificación para la importación de animales, con el objeto de cuidar a la población de posibles enfermedades infecciosas como la EEB y la gripe aviar en el caso de carnes de bovino y aves de corral

### **2.3.8 Análisis del Mercado Japonés**

#### **Intercambio Comercial.**

##### **Balanza comercial**

Japón es el tercer socio comercial más importante para nuestro país, esto se refleja en el aumento sostenido que ha tenido el intercambio comercial entre ambos países en los últimos años, hasta Diciembre del 2008 las importaciones alcanzaron una cifra de US\$ 2.660.176.604 y las exportaciones alrededor de US\$ 7.230.913.978.<sup>28</sup>, reportando así un crecimiento de un 67,7% y 1,96% para importaciones y exportaciones respectivamente con respecto al periodo anterior.

---

<sup>28</sup> Ver anexo 03

Si evaluamos los resultados obtenidos a un año de vigencia del AAEE, cuyo periodo comprende entre septiembre del 2007 y agosto del 2008 las exportaciones alcanzaron US\$ 7.702.074.670 y las importaciones US\$ 2.525.162.372<sup>29</sup> alcanzando un crecimiento de 15,16 % las exportaciones y un 95,90% las importaciones con respecto al periodo anterior<sup>30</sup>

La Balanza Comercial con Japón, se ha mostrado favorable a Chile desde el año 2003, alcanzando en el año 2008 un monto de US\$. 4.570.737.374. El Intercambio Comercial sumó US\$ 9.891.090.582<sup>31</sup> lo que se traduce en un crecimiento de 13,98% con respecto al periodo anterior.

Después de un año de vigencia del AAEE el intercambio Comercial alcanzó US\$ 10.227.237.042 con un incremento de 28,21% con respecto al periodo anterior; y una Balanza Comercial de US\$ 5.176.912.298, la que se sigue manteniendo favorable para Chile.<sup>32</sup>

### **Crecimiento de las exportaciones chilenas con destino a Japón**

(Tabla 1)

Años	Importación	Crecimiento	Exportación	Crecimiento
2003	634.461.418	18,7 %	2.237.212.632	16,0 %
2004	797.119.631	25,6 %	3.696.577.503	65,2 %
2005	1.016.982.991	27,6 %	4.535.777.210	22,7 %
2006	1.146.565.959	12,7 %	6.038.095.682	33,1 %
2007	1.586.017.078	38,3 %	7.091.671.829	17,4 %
2008	2.660.176.604	67,7 %	7.230.913.978	2,0 %
A un año de entrada en Vigencia	2.525.162.372	95,9 %	7.702.074.670	15,2 %

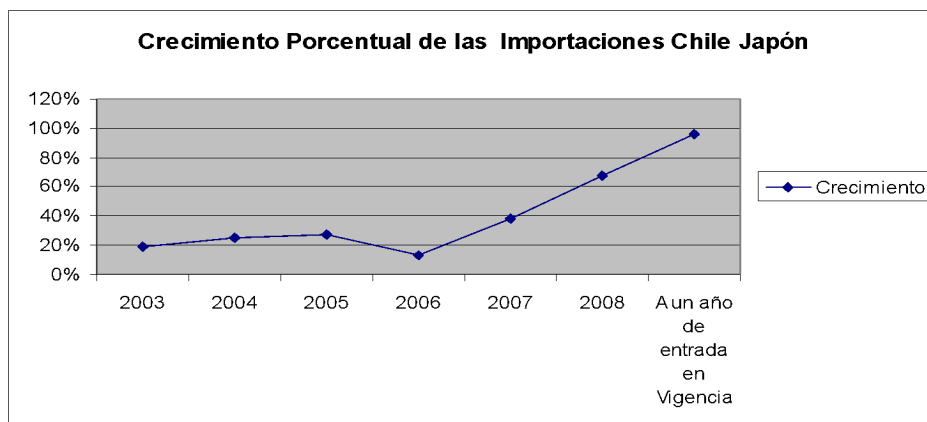
<sup>29</sup> Ver anexo 03

<sup>30</sup> Fuente: Prochile

<sup>31</sup> Ver anexo 03

<sup>32</sup> Ver anexo 03

Fuente ProChile



Durante el año 2008 participaron un total de 558 Empresas, exportando una variedad de 522 diferentes productos<sup>33</sup>, a pesar de haber una disminución en el número de empresas y productos exportados podemos observar que el monto final en dólares FOB fue superior al ejercicio anterior.<sup>34</sup>

(Tabla 2)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
--	------	------	------	------	------	------	------

<sup>33</sup> Tabla 02

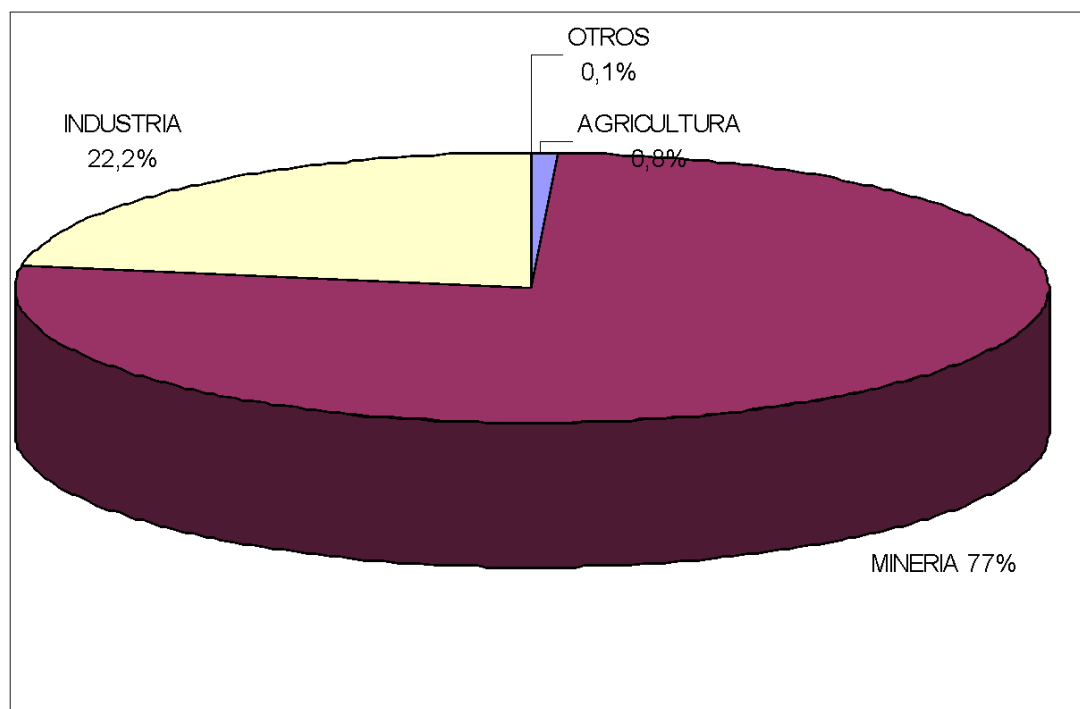
<sup>34</sup> Tabla 01

<b>Productos</b>	547	449	577	478	467	541	522
<b>Empresas</b>	478	543	540	552	567	570	558

## Exportaciones Chilenas a Japón

### Exportaciones por Sector productivo

El desglose de las exportaciones por sector productivo es el siguiente: 77% representado por la suma de US\$5.457.140.000 corresponde al Sector Minero, el Sector Industrial con un 22,2% que esta dado por la suma de US\$1.572.140.000, para el Sector Agrícola 0,8% cuya suma asciende a US\$57.640.000, para los Otros sectores corresponde un 0,1% con una suma de US\$4.740.000.



Fuente ProChile

### Cuadro de Exportaciones por sector productivo

Sector	2006(millones US\$)	2007(millones US\$)	%Var. Período	% del total
<b>AGRICULTURA</b>	<b>57,61</b>	<b>57,64</b>	<b>0,06</b>	0,8
Agricultura, fruticultura, ganadería	45,26	46,42	2,57	0,7
Silvicultura	4,14	1,97	-52,47	<b>0,0</b>
Pesca Extractiva	8,21	9,25	12,73	0,1
<b>MINERIA</b>	<b>4.426,19</b>	<b>5.457,14</b>	<b>23,29</b>	77,0
Cobre y hierro	3.674,34	4.472,38	21,72	<b>63,1</b>
Resto de minería metálica	751,86	984,76	30,98	13,9
<b>INDUSTRIA</b>	<b>1.545,97</b>	<b>1.572,14</b>	<b>1,69</b>	22,2
Industria Alimenticia	1.182,56	1.137,78	-3,79	<b>16,0</b>
Industria Textil	0,11	0,43	279,04	0,0
Forestales	260,41	305,63	17,36	4,3
Celulosa y derivados	50,94	66,28	30,13	<b>0,9</b>
Productos químicos	52,02	50,07	-3,74	0,7
Productos de barro, loza, porcelana, vidrio	0,01	0,39	2.805,05	0,0
Industria básica de hierro, acero y no ferrosos	1,63	9,9	507,78	<b>0,1</b>
Productos metálicos, maquinaria, equipos	2,12	1,62	-23,87	0,0
Industria manufacturera no expresada	0,02	0,03	68,01	0,0
<b>OTROS</b>	<b>4,46</b>	<b>4,74</b>	<b>6,17</b>	<b>0,1</b>
<b>Total</b>	<b>6038,09</b>	<b>7091,65</b>	<b>17,44856403</b>	<b>100,0</b>

*Fuente ProChile*

### Exportaciones por producto

Los veinte principales productos destinados a Japón concentraron el 95,5% en el 2007 y un 94,62% en 2008 del total exportado. En los tres primeros lugares figuran Cobre, Minerales de molibdeno tostados, concentrados, salmones y truchas, que en total acumularon 82,3% en el 2007; para el 2008 estos siguen estando en los primeros lugares de la lista con un total acumulado de 79,50%.



Productos	2007	% del	2008	% del
	(Millones US\$)	total	(Millones US\$)	total
Cobre	4.392,32	61,94	4263,38	58,96
Minerales de molibdeno tostados, concentrados.	789,39	11,13	781,28	10,80
Salmones y truchas	638,10	9,00	704,19	9,74
Las demás carnes de la especie porcina deshuesada.	166,37	2,35	115,31	1,59
Maderas en plaquitas o en partículas de eucaliptus globulus.	166,02	2,34	224,61	3,11
Ferromolibdeno.	72,22	1,02	122,78	1,70
Celulosa	65,94	0,93	69,82	0,97
Carbonato de litio.	65,69	0,93	68,20	0,94
Minerales de hierro y sus concentrados, "pellets", aglomerados.	65,46	0,92	112,01	1,55
Maderas en plaquitas o en partículas de eucaliptus nitens.	46,04	0,65	82,20	1,14
Vinos	41,01	0,58	55,53	0,77
Lenguas (gónadas) de erizo de mar (loxechinus albus), congeladas.	40,14	0,57	57,17	0,79
Madera de pino insigne simplemente aserrada.	39,09	0,55	55,86	0,77
Harina de pescado con un contenido de proteínas superior al 6 en peso (súper prime).	37,81	0,53	35,23	0,49
Minerales de plata y sus concentrados.	33,12	0,47	8,33	0,12
Harina de pescado con un contenido de proteínas superior o igual al 66% pero inferior o igual al 68%, en peso (prime).	29,43	0,41	14,60	0,20
Madera de pino insigne cepillada ya sea en todas sus caras y cantos o solamente en alguno (s) de ellos.	25,28	0,36	14,67	0,20
Minerales de hierro y sus concentrados, finos, sin aglomerar.	23,24	0,33	25,09	0,35
Limonos (citrus limón, citrus limonum), frescos o secos	18,33	0,26	16,47	0,23
Agar agar	16,83	0,24	15,27	0,21
Subtotal	6.771,83	95,49	6842,01	94,62
Otros	322,69	4,55	388,91	5,38
Total	7.091,67	100,00	7.230,91	100,00

Fuente: ProChile

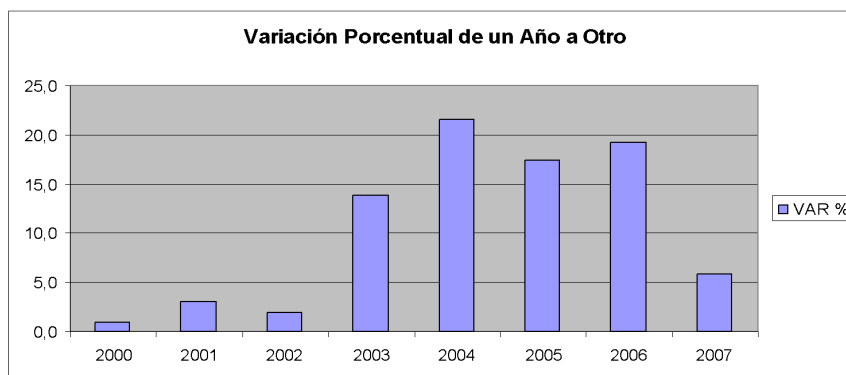
### Exportaciones no tradicionales Chilenas.

Se consideran no tradicionales todos los productos, excepto: Cobre, Harina de pescado, Celulosa, Hierro, Salitre, Plata metálica, Oxido y Ferromolibdeno, Minerales de oro, Rollizos de madera, Madera aserrada y cepillada y Metanol.

Con respecto a las exportaciones no tradicionales destinadas al mundo durante el 2007, alcanzaron a US\$ 15.979.9 millones, lo que representó una caída de 13,3% respecto al año anterior.

(MM US\$)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Export. No Tradicionales	7.396,1	7.622,4	7.778,1	8.851,9	10.767,9	12.653,5	15.086,4	15.979,9
VAR %	1,0	3,1	2,0	13,8	21,6	17,4	19,2	5,9

Fuente: Analisis de las Exportaciones chilenas 2007 Prochile

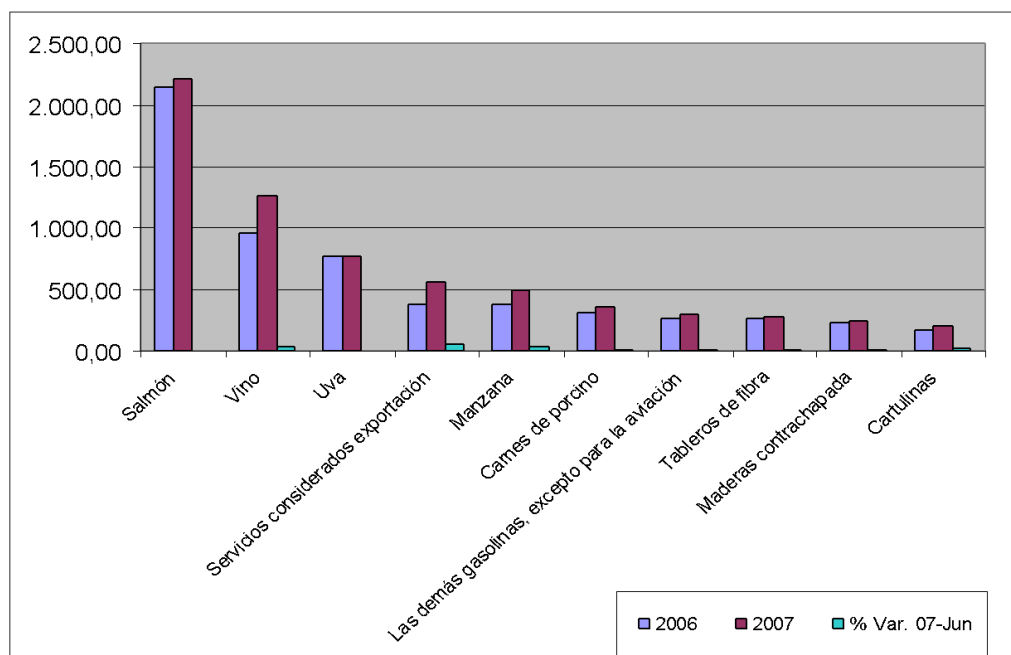


## Productos No Tradicionales exportados por Chile

Dentro de los productos no tradicionales chilenos más exportados al mundo entero encontramos salmones, vinos y uvas:

Producto	2006 (MMUS\$)	2007 (MMUS\$)	% Var. 07-jun
Salmón	2.146,02	2.213,25	3,1
Vino	956,51	1.261,59	31,9
Uva	772,09	774,47	0,3
Servicios considerados exportación	373,99	563,41	50,6
Manzana	381,37	489,22	28,3
Carnes de porcino	311,64	360,22	15,6
Las demás gasolinas, excepto para la aviación	266,28	305,66	14,8
Tableros de fibra	264,29	280,7	6,2
Maderas contrachapada	230,08	250,23	8,8
Cartulinas	168,51	206,11	22,3
<b>Subtotal</b>	<b>5.870,80</b>	<b>6.704,85</b>	<b>14,2</b>
<b>Total</b>	<b>15.086,40</b>	<b>15.979,87</b>	<b>5,9</b>

Fuente Prochile



## Principales destinos de nuestras exportaciones No Tradicionales

El destino de las exportaciones chilenas durante el año 2007 fue en primer lugar hacia Estados Unidos, con un total de MM (US\$) 3.537,60 y en segundo lugar encontramos a Japón con un monto de MM (US\$) 1.221,20, luego siguen México y Perú con un valor de MM (US\$) 1.143,00 y 953,2 respectivamente.

Ranking		Mercados	(MMUS\$)	(MMUS\$)	%sobre total	% Var. 07-jun
2006	2007		2006	2007		
1	1	Estados Unidos	3.474,40	3.537,60	22,1	1,8
2	2	Japón	1.439,20	1.221,20	7,6	-15,2
3	3	México	1.044,20	1.143,00	7,2	9,5
4	4	Perú	864	953,2	6	10,3
6	5	Argentina	636,2	703,9	4,4	10,6
9	6	Venezuela	457,4	620,4	3,9	35,7
5	7	Brasil	675,6	603,3	3,8	-10,7
8	8	Inglaterra	458,7	552,4	3,5	20,4
13	9	España	337,9	486,6	3	44
11	10	Colombia	382,8	453,3	2,8	18,4
10	11	Ecuador	406,8	436,6	2,7	7,3
7	12	Alemania	478,3	417,3	2,6	-12,8
12	13	Holanda	358,3	390,4	2,4	9
14	14	Canadá	295,7	316,1	2	6,9
15	15	Bolivia	285,5	296,8	1,9	4
16	16	Corea del Sur	256,2	269,7	1,7	5,3
17	17	Francia	249,8	256,5	1,6	2,7
24	18	Guatemala	145,9	240,5	1,5	64,8
19	19	China	176,7	232,4	1,5	31,5
23	20	Rusia	156,6	225,8	1,4	44,2
		<b>Subtotal</b>	<b>12.580,10</b>	<b>13.356,90</b>	<b>83,6</b>	<b>6,2</b>
		<b>Total</b>	<b>15.086,40</b>	<b>15.979,90</b>	<b>100</b>	<b>9,6</b>

Fuente: "Análisis de las Exportaciones Chilenas 2007", Documento Prochile

## Exportaciones No Tradicionales a Japón

En cuanto a las exportaciones chilenas no tradicionales con destino al mercado japonés, alcanzaron a US\$ 1.221,2 millones durante el 2007, lo que representó una caída de 15,16% respecto al año anterior y un crecimiento de 26,4%, al compararlas con las exportaciones del año 2003.

(millones de US\$)	2003	2004	2005	2006	2007
<b>Export. No Tradicionales</b>	966,18	1.234,44	1.385,82	1.439,35	1.221,17
<b>% Crecimiento</b>		27,76	12,26	3,86	-15,16

Fuente: ProChile





### **Exportaciones No tradicionales a Japon por producto**

Los principales veinte productos No Tradicionales exportados a Japón durante el año 2007, registraron una concentración de 88,8%. Entre estos productos destacaron: Salmón y truchas, Las demás maderas en plaquitas y Las demás carnes de porcino, que en conjunto alcanzaron un porcentaje cercano al 70% del total exportado durante el año 2007.

Las cifras que pudimos rescatar desde Prochile del año 2008 nos permiten estimar un porcentaje de crecimiento con respecto al año anterior de 14,38%, 44,68% y -33.99% para el Salmón, Las demás maderas y plaquitas y Las demás carnes de porcino respectivamente

(Millones de US\$)

Productos	2005	2006	Var. % 2005 2006	2007	Var. % 2006-20 07	2008	Var. % 2007-2 008
Salmones y truchas	587,53	653,78	11,28	388,07	-40,64	443,86	14,38
Las demás maderas, en plaquitas	154,88	179,19	15,70	212,06	18,34	306,81	44,68
Las demás carnes de porcino, congeladas.	185,04	173,97	-5,98	184,58	6,10	121,84	-33,99
Los demás pescados ahumados	31,47	37,67	19,70	34,56	-8,26	31,92	-7,64
Lenguas de erizo de mar, congeladas.	38,97	35,55	-8,78	40,14	12,91	57,17	42,43
Minerales de cinc y sus concentrados.	5,43	30,86	468,32	10,89	-64,71	3,97	-63,54
Vinos	29,33	30,6	4,33	35,97	17,55	46,54	29,39
Agar agar	20	20,45	2,25	16,83	-17,70	15,27	-9,27
Minerales de plata y sus concentrados.	27,68	15,45	-44,18	33,12	114,37	8,33	-74,85
Las demás preparaciones y conservas de pescado	15,18	12,97	-14,56	2,48	-80,88	0	-100,00
Limonos y lima agria, frescos o secos.	9,65	11,96	23,94	18,33	53,26	16,47	-10,15
Erizos de mar, preparados o conservados.	8,91	11	23,46	10,74	-2,36	10,25	-4,56
Los demás moluscos e invertebrados acuáticos, código 03079190	12,32	9,93	-19,40	7,37	-25,78	6,77	-8,14
Coseta de remolacha	11,46	9,59	-16,32	5,32	-44,53	4,46	-16,17
Jugos de las demás frutas, legumbre u hortalizas	5,31	8,42	58,57	8,9	5,70	9,15	2,81
Jugo de uva (incluido el mosto), sin fermentar	7,09	8,31	17,21	11,96	43,92	9,15	-23,49
Las demás algas, frescas o secas	5,98	7,77	29,93	8,9	14,54	14,43	62,13
Uvas.	8,24	6,93	-15,90	5,74	-17,17	5,9	2,79
Lenguas de bovinos, congeladas.	10,45	6,7	-35,89	5,57	-16,87	6,97	25,13
Los demás moluscos e invertebrados acuáticos, código 03079990	5,21	6,52	25,14	0,03	-99,54	1,44	4700,00
Subtotal	1180,13	1277,61	8,26	1041,57	-18,48	1120,71	7,60
Otros	205,69	161,75	-21,36	179,6	11,04		
Total	1385,82	1439,35	3,86	1221,17	-15,16		

Fuent: Prochile

## Mercado Actual japonés. Estadísticas de importaciones de Japon

### Países de los que se importan los productos agrícolas forestales y pesqueros

Dentro del ranking y participación que tiene Chile en el mercado agrícola, forestal y pesquero nipón durante el 2007, éste se encuentra en la posición número 9, aunque, es el penúltimo país de la lista solo por sobre Francia, es el único país Latinoamericano dentro de esta lista de 10, dándole así una clara ventaja competitiva por sobre los diferentes estados de la región.

Unidad: 1 Millón US\$

Ranking						2007	
2006	2007	País	2005	2006	2007	Participación del total importaciones	Var. Periodo
1	1	USA	15,819	15,221	16,655	9,4	23,6
2	2	China	9,557	9,808	9,446	3,7	13,4
3	3	Australia	5,497	5,325	5,52	3,7	7,8
4	4	Canadá	4,495	4,22	4,425	4,9	6,3
5	5	Tailandia	3,441	3,765	3,713	1,4	5,3
6	6	Indonesia	2,452	2,79	2,718	2,6	3,8
7	7	Malasia	1,797	2,244	2,257	0,6	3,2
8	8	Rusia	1,886	1,882	1,991	5,8	2,8
9	9	Chile	1,804	1,851	1,887	1,9	2,7
10	10	Francia	1,568	1,717	1,824	6,2	2,6
		Total de primeros Países	48,316	48,823	50,436	3,3	71,3
		Tota mundial	68,27	67,856	70,707	4,2	100,0



*Fuente: Ministry of Finance, trade statistics<sup>35</sup>*

### **Primeros 10 productos que mas importa Japón**

De las variedades de productos que Japón más importa de los diferentes países en el mundo, según cifras encontradas de los años 2006 y 2007 encontramos en primer lugar la carne de cerdo, seguido por cigarros, madera y maíz. Las variaciones porcentuales más notorias de un año en comparación al otro en cuanto a crecimiento fueron de el maíz con un 47.2%, los Chips de madera con un 15,7% y la carne comestible en un 5,2%.

El declive más notorio fue sufrido por Langostinos y camarones en un 9,8%, El Atún y bonito en un 6,8% y en tercer lugar los Puros y Cigarros en un 6,6%

Unidad 1.000 US\$

Ranking	Ítem	Valor		Var. (%)	Cantidad		Var. (%)
		2006	2007		2006	2007	
1	Cerdo	3.320.978	3.447.451	3,8	734.926	771.929	5,0
2	Puros cigarros	3.192.608	2.982.583	(-6,6)	98.920	92.394	(-6,6)
3	Madera	3.049.005	2.928.669	(-3,9)	8.858.766	7.672.744	(-13,4)
4	Maíz para alimento	1.858.396	2.735.048	47,2	12.396.728	12.060.741	(-2,7)
5	chips de madera	2.111.231	2.441.852	15,7	13.775.994	14.336.641	4,1
6	carne comestible (excluyendo las viseras)	1.943.072	2.043.227	5,2	460.618	473.652	2,8
7	Carne procesada	1.937.017	2.002.407	3,4	576.302	580.244	0,7
8	Langostinos/camarones	2.132.866	1.922.874	(-9,8)	238.020	214.575	(-9,9)

<sup>35</sup> Fuente Jetro

9	Atún, bonito	2.038.646	1.899.891	(-),6,8	337.738	278.765	17,5
10	Caucho natural	1.835.522	1.796.124	(-),2,1	891.674	855.790	(-),4,0

Fuentes Ministry of Finance, trade statistics<sup>36</sup>

### Productos agrícolas que Japón importa

Los principales productos agrícolas según cifras encontradas hasta el 2007 son Productos ganaderos, Maíz, alimentos y bebidas, Frutas y sus preparaciones, Vegetales y sus derivados.

(Unit: \$1 millón, %)

	2005	2006	2007	Variación % 2006 2007
Productos Agrícolas	31,24 4	32,044	35,243	10.0
Maíz/granos y preparaciones de granos	6,116	6,1	8,096	32.7
Frutas y sus preparaciones	2,867	2,804	2,996	6.8
vegetales y sus derivados	3,52	3,556	3,469	(-),2.4
Azúcar y sus derivados	736	893	942	5.5
Café, cocoa, te, especias	2,099	2,194	2,402	9.5
Otros alimentos y bebidas	4,209	4,324	4,359	0.8
Aceites vegetales	3,635	3,389	4,34	28.1
Tabaco	3,296	3,432	3,301	(-),3.8
caucho natural	1,199	1,836	1,796	(-),2.2
Algodón	246	216	216	0.0
Otros productos agrícolas	3,32	3,301	3,353	1.6
Productos Ganaderos	12,52 5	11,058	11,688	5.7
Carne/aves de corral y sus productos procesados	9,936	8,519	8,808	3.4
Lácteos y huevos	1,497	1,416	1,702	20.2
Lanas de todos los tipos	352	393	388	(-),1.3
Otros productos Ganaderos	740	730	763	4.5
Seda	42	52	30	(-),42.3
Total	43,81 1	43,154	46,962	8.8

<sup>36</sup> Fuente Jetro

---

(Fuente) Ministry of Finance, trade statistics<sup>37</sup>

---

<sup>37</sup> Fuente Jetro

### **Capítulo III “Proyecciones para la exportación nacional”**

#### **Análisis Subjetivo. Opiniones de expertos:**

El escenario financiero mundial cambio abruptamente desde mediados del 2008, esto a causa de la caída y quiebras de las entidades prestamistas de hipotecas de alto riesgo conocidas como “Subprime”, la causa directa fue el impago de estos créditos hipotecarios estadounidenses debido a un aumento sostenido de las tasas de interés, que llevo a una creciente morosidad por parte de los diferentes deudores, así como un sinnúmero de inversiones inmobiliarias especulativas, que terminaron con una caída en el valor de las propiedades quedando estas muy por debajo del valor de la deuda contraída para comprar las mismas.

Estos créditos por contar con la característica de ser más riesgosos, el interés asociado es mucho más elevado, así como también mayores las comisiones a los bancos comerciales y entidades financieras. En el mercado estadounidense la deuda hipotecaria puede transarse y venderse mediante la compra de bonos o títulos de crédito, de esta forma las hipotecas subprime pueden sacarse del pasivo de las entidades que las facilitan y traspasarse a fondos de inversión. El problema surgió cuando estas entidades y las clasificadoras de riesgo no supieron identificar el riesgo real de las hipotecas entregadas, confiando en que la sola plusvalía de la propiedad podía cubrir las deudas y tomando riesgos que excedían su tamaño y capacidad de respuesta, el deterioro de estas hipotecas basura, llevaron a los inversionistas a retirarse causando una escasez de liquidez a un punto tal de provocar un sinnúmero de quiebras de estas entidades financieras que

actuaban como garantes, produciendo así, el congelamiento del mercado interbancario por la pérdida de confianza entre ellos mismos.

Todo esto llevó al deterioro de las bolsas mundiales provocando miles de millones de dólares en pérdidas para las diferentes acciones transadas en el mercado financiero, provocando un colapso en el sistema financiero de magnitudes globales.

La reacción por parte de los diferentes gobiernos no esperó en hacerse presente principalmente por parte de Estados Unidos, así por ejemplo el 20 de Septiembre del 2008 anunció un millonario plan de rescate al sistema financiero, con cientos de miles de millones destinados a diferentes posibles medidas como la compra de deudas de mala calidad, la intervención en el mercado de activos hipotecarios y la ejecución de un plan que sirva para garantizar los fondos mutuos en el mercado de dinero en el país, la medida consiste en garantizar todos aquellos activos que caigan por bajo de un dólar, todo esto con el fin de evitar que el pánico adquirido en los grandes de Wall Street se expandiera a la economía general.

A pesar de los conflictos a nivel político para la aprobación de destinar (US\$) 700.000 millones de fondos públicos al rescate financiero de las entidades aporlemadas con la crisis subprime, éste finalmente fue aprobado por la cámara de representantes (equivalente a la camarada diputados). El plan de rescate económico de esta potencia se ha basado específicamente en respaldar la liquidez del mercado y de las grandes compañías.

Actualmente se están considerando nuevas opciones en el gobierno de Barack Obama, dentro del plan para reactivar la economía esta considerando recortes impositivos por un monto de US\$ 300.000 millones, donde la mayor parte beneficiara a trabajadores y posteriormente al sector empresarial

La crisis así mismo también se ha hecho sentir en las bolsas de nuestro país, el Ministro de Hacienda Andrés Velasco ya se refería a ello en una entrevista durante el ultimo trimestre del 2008, donde se refiere a la solvencia que en este minuto tenemos en el país para afrontar esta crisis, gracias a la liquidez que mantenemos con superávit fiscal producto de los excedentes del cobre resguardados. Según un capítulo del Informe de Finanzas Públicas del Presupuesto del 2009(DIPRES) y el Fondo de Estabilización Económica y Social, Chile tendría reservas para sortear al menos cinco años de vacas flacas, también tenemos reservas del Banco Central con mas de (US\$) 23 mil millones acumulados y una deuda pública mínima. Tal como otros expertos, Velasco, considera esta crisis mundial solo comparable e incluso mayor que la vivida en los años 30.

Esta crisis que finalmente se ha traspasado a la economía real haciéndose sentir en las principales firmas mundiales, con la reducción de sus ventas y utilidades, a un punto tal de solicitar ayuda al gobierno para no declararse en quiebra y causar un colapso real en la economía provocando despidos masivos y caídas insostenibles en el PIB mundial tal y como ha pasado con los gigantes automotores General Motors en Estados Unidos quien hace unas pocas semanas reporto perdidas para el año 2008 por US\$ 30.900 millones y ha anunciado que necesita un rescate adicional al que le otorgo EE.UU, un aumento de US\$ 13.400 millones a US\$ 30 mil millones para poder salvar la compañía, también el

gigante japonés Toyota a solicitado al gobierno una inyección económica por US\$ 2 mil millones, así mismo otras compañías niponas como Mazda, Nissan y Honda están considerando seguir el mismo camino para sobrellevar la caída de sus ventas.

La contracción económica mundial es un hecho en países desarrollados, ya varios gigantes lo han confirmado y las economías en desarrollo ya están sintiendo los efectos con crecimientos menores durante el 2008 y pronósticos aun inferiores para el 2009, esta recesión en países desarrollados afecta directamente a nuestro país, afectando las exportaciones hacia esos países debido a una baja en el consumo y en la demanda interna de los mismos, a pesar de ello el Ministro Velasco se muestra optimista en aquella entrevista declarando que gracias a un tipo de cambio alto y flexible que posee actualmente nuestro país, el cual es capaz de adaptarse a estos escenarios inciertos, la industria no se resentirá demasiado, así como también la ventaja de tener un comercio muy diversificado, aunque se debe considerar la variable que esta crisis no responde a factores locales de una determinada región, sino que afecta a un nivel globalizado a todos los mercados en mayor o menor medida.

En un análisis realizado por el presidente del Banco Santander Mauricio Larraín, donde expone los efectos que esta crisis causaría sobre la economía chilena, encontramos la baja en los precios de los principales productos de exportación de nuestro país, los commodities, así como también las dificultades para obtener financiamiento externo y el mayor costo de este mismo para la realización de proyectos, otro de los efectos negativos en el país es la contracción de la demanda interna por las expectativas negativas de los consumidores y el posible aumento del desempleo. De todas formas

considera que nuestro país gracias a las considerables arcas fiscales, la solidez y eficiencia de la economía, la diferencia de nuestra banca comparada con los problemas que se originaron en la banca norteamericana y el accionar responsable de los profesionales en la materia, el país se encuentra preparado para hacer frente a este escenario de volatilidad.

En Octubre del 2008 ya se comenzó a especular acerca de la llegada de la falta de liquidez en nuestro país, esto a causa de las medidas adoptadas por diferentes bancos nacionales al momento de buscar capital para financiar sus operaciones, llevando las tasas de depósito a largo plazo en un par de semanas de un piso de 0% al 3%, casi duplicando en un solo mes las tasas de captación. Para los expertos en la materia esto no fue más que la necesidad de las entidades financiera de conseguir dinero.

Paula Vicuña, de Santander GBM, explica que los “bancos ante un problema de liquidez salen a buscar financiamiento a través de premios para que las personas depositen su dinero en las arcas de los bancos y lo hacen a través de tasas más altas”.

Natalia Aránguiz, analista de Fit Research, agrega que “hoy las instituciones de la plaza local están realizando una mayor captación ya que necesitan atraer más recursos, ya que endeudarse afuera está siendo caro para los bancos.”

El ex presidente del Banco Central, Carlos Massad, en un seminario organizado por Corpbanca, dijo que en Chile los problemas de iliquidez ya se estarían sintiendo, pero descartó un estancamiento del sistema local. "(Los problemas de liquidez) ya han llegado, renovar un crédito ahora afuera es mucho más difícil que antes, pero para eso



tenemos reservas y es ahí donde tienen que actuar nuestras autoridades para proveer la liquidez suficiente".

Así mismo las empresas chilenas comenzaron a sentir los efectos en las dificultades para conseguir créditos y realizar las inversiones necesarias para expandirse, de esta manera diversos ejecutivos comentan que proyectos que necesitaban endeudamiento y que eran viables con un retorno del 9% ya no lo son.

No solo las empresas en sí se han visto afectadas, diversos proyectos de inversión se han visto paralizados como fue el caso del la puesta en marcha Planta de Agrosuper en Huasco, Región de Atacama, que se atrasó al menos hasta mediados de este año, todo esto producto del cambio brusco en el escenario económico, otro ejemplo claro son los canadienses Coro Mining quienes declinaron en la compra de la minera Cerro Negro en nuestro país, esto debido al menor precio de cobre y a las dificultades en la obtención de créditos para realizar esta inversión, así mismo, la nueva Planta de Arauco, el proyecto de tableros de mediana densidad en Paillaco, Valdivia, era una inversión que significaba al menos un monto de US\$ 200 millones de dólares y la creación de al menos 1.450 puestos de trabajo también quedó paralizada ya que la crisis impacta negativamente al sector inmobiliario y de construcción, principal comprador de estos paneles, a demás del aumento en el costo de los insumos.

No obstante el Banco Central y el gobierno chileno han adoptado medidas para mitigar los efectos de esta crisis, dentro de estas medidas se encuentran la inyección de liquidez al mercado por parte del Banco Central (US\$ 503 millones) incluso mayor que la

inyección líquida en dólares (US\$ 388 millones) que realizó con anterioridad el pasado año. Dentro de las recomendaciones que realiza el instituto emisor se encuentra en primer instancia la calma, ya que las turbulencias económicas pueden causar sobrerreacciones muy perjudiciales para los diferentes sectores, se deben también monitorear los costos de producción, analizar las decisiones de inversión incorporando las nuevas variables

A pesar de todo este escenario adverso, hay quienes piensan que en estos tiempos de crisis no todo es negro, muchos se pueden beneficiar de los vaivenes del mercado y de las oportunidades que se presentan, nuestro país, de algún modo, a demás de sacar una lección de todo esto, puede aprovechar la solidez, estabilidad y confiabilidad en la que se encuentra actualmente en comparación con las otras economías de la región y convertirse en una atractiva opción de inversión en materia de energía, concesiones y otros sectores como lo señala Alejandro Alarcón de la ABIF, de todas formas hay muchas tareas pendientes, como reforzar y promover la flexibilidad y modernización del sector laboral, tal como expone George Lever de la CCS. "Se debe invertir en desarrollar nuestra capacidad de crecimiento futuro e ir más allá de los recursos naturales, apuntando a los servicios", así como también avanzar en materias de competitividad, ambiente de negocios y eficiencia.

Durante Marzo de este año, observamos que producto de una caída significativa de la inflación, el Banco Central bajó en 250 puntos base la TPM, llevándola de 4.75% a 2,25%, esto respondiendo a las características macroeconómicas que se presentan en el país y en el exterior, ya en Febrero y Enero se realizaron recortes de 250 y 100 puntos

base respectivamente. En el Informe presentado expone que los datos de desaceleración de la economía global se han acentuado más de lo esperado, el escenario de incertidumbre persiste, así como las condiciones crediticias estrechas, la desaceleración del empleo, los patrones históricos salariales se han mantenido y la disminución en los precios de los productos básicos también se han hecho presente. Ante estos factores se justificaba una baja en la tasa de interés, todo con el fin que mantiene el Banco Central de mantener la inflación en la meta en torno del 3%.

Las expectativas de crecimiento para este año se han recortado muchas veces, llegando a solo un 0.2%, las estimaciones prevén una caída de un 1% para el primer trimestre de este año, las expectativas de inflación para diciembre ya van en un 2,3%, otro cambio drástico fueron las expectativas de la tasa de interés de política monetaria (TPM), expertos consideran que esta se encontrará en Diciembre en alrededor del 2%, así mismo las proyecciones del dólar que en febrero hablaban de un valor promedio de \$640 en los próximos 11 meses, hoy se estima que será alrededor de \$630, este sondeo mensual fue realizado por el Banco Central, en cual fueron consultados 20 connotados académicos, economistas, consultores, ejecutivos o asesores de instituciones financieras.

Finalmente las economía nacional durante el cuarto trimestre del 2008 se situó en torno en un 0,2%, dejando así un crecimiento anual del 3,2%, muy por debajo de las expectativas del mercado de un 1,1% para el último trimestre y de un 3,4% anual, todo esto según el informe de datos de Las Cuentas Nacionales del 2008 entregado el pasado 18 de Marzo por el Banco Central.

En el viejo continente también se han sentido los efectos de la crisis, no solo a nivel financiero, donde diferentes países han debido salir al rescate de entidades financieras, tal como lo ha hecho el gobierno británico con Bradford & Bingley, y los gobiernos de Holanda, Bélgica y Luxemburgo con el gigante financiero Fortis, sino también se ha sentido en la economía real como es el ejemplo de la declaración de recesión de Irlanda y posteriormente Francia donde el Ministro de Presupuesto Eric Woerth reconoció encontrarse en una recesión técnica, tras haber tenido dos trimestre de crecimiento negativo. La Cámara de Comercio británica también estimó que su economía ya se encuentra en recesión. El Presidente francés Sarkozy, enfatizo en la necesidad de unir a los gobiernos Europeos del G8 (Francia, Alemania, Reino Unido e Italia) para analizar y fijar las medidas comunes en el bloque ante esta compleja situación financiera vivida.

Tras esta situación los 27 gobiernos de la Unión Europea acordaron garantizar los ahorros de las personas, de tal forma de provocar un estado de tranquilidad en los ciudadanos y calmar a los diferentes inversionistas, para si evitar una mayor crisis de confianza. A pesar de los esfuerzos realizados por estas economías la situación no ha sido fácil, la ausencia de una entidad supranacional que determine leyes, políticas y regule ante estas situaciones fortuitas como lo es una crisis económica, ha hecho aún mas difícil concordar con las medidas a adoptar, a pesar de ser un bloque económico no son un país, por lo que lo intereses de cada uno en forma independiente tienden a primar ante esta situación, donde cada cual intenta proteger lo suyo.

No solo esta coalición económica se ha reunido para tratar este tema, el grupo del G7 compuesto por EE.UU., Alemania, Canadá, Francia, Reino Unido, Japón e Italia se

reunió en la Casa Blanca para fijar una serie de medidas y comprometerse a utilizar todas las herramientas disponibles para impedir más quiebras de Instituciones Financieras, así como el realizar una revisión de instituciones, mercados e instrumentos financieros que hoy no están regulados, de tal forma de evitar que esta crisis se vuelva a repetir en algún momento.

En Japón la situación se ha hecho sentir, la economía nipona ha sufrido su mayor contracción desde 1974 retrocediendo el PIB durante el último trimestre del 2008, este cayó en un 12,1% en tasa interanual y un 3,2% respecto al trimestre anterior, después de obtener un PIB negativo entre Octubre y Diciembre del 2008, este país ya anota 3 trimestres de crecimiento negativo, esto causado por el fuerte descenso de las exportaciones hacia Estados Unidos su principal destino de exportaciones, todo esto como resultado de la contracción del consumo interno en aquel país como consecuencia de la crisis. La industria más resentida ha sido la automotriz y de artículos electrónicos, ambos han reducido muchísimo sus ventas por el menor consumo en Estados Unidos y Europa. De esta forma las exportaciones han caído un 13,9% en el trimestre.

El yen ante esta situación se ha revalorizado fuerte por sobre el dólar, por lo que ha tenido un impacto negativo sobre las exportaciones, ya se han escuchado rumores en cuanto a alguna intervención del Gobierno japonés para intervenir en el mercado y debilitar la moneda.

Esta caída en las exportaciones esta teniendo consecuencias internas, ya se han anunciado recortes por al menos 65.000 puestos de trabajo por parte de las grandes

compañías niponas Panasonic, Pioneer Nissan y NEC, una decisión que ya han tomado otros gigantes como Sony.

Por su parte el FMI prevé en su informe de perspectivas económicas mundiales que Japón solo crecerá en un 1,5% durante el 2009, ya que espera que el crecimiento sea afectado por la menor confianza empresarial y de los consumidores, además de las señales de disminución en las exportaciones. De todas formas el organismo advierte que producto de un aumento de precio en los productos y combustibles, así como el aumento de desempleo y los bajos salarios afectarían directamente el consumo, provocando una caída en la inversión empresarial, esto intensificado aún más por las turbulencias en los mercados mundiales que empeora los mercados de crédito.

Ante toda esta situación es de esperarse que el consumo interno de Japón disminuya, afectando directamente a las exportaciones de nuestro país hacia ese mercado, sobre todo en materia de commodities como es el caso del cobre, cuyo precio estimado para el 2009 ha disminuido considerablemente de US\$ 3,10 la libra a US\$ 1,65 la libra y para el 2008 la perspectiva bajo de US\$ 3,50 la libra a 3,20 la libra. La contracción de la industria constructora en el país, así como la baja en las exportaciones de las grandes compañías niponas que demandaran menos cobre muestra un escenario bastante negativo para este producto. No obstante el sector exportador agrícola se muestra optimista ante diferentes variables, un dólar alto y un petróleo a la baja son algunas de las variables que más favorecen a este sector de la industria chilena, a demás de considerar un clima en un Invierno del 2008 bastante perfecto para la calidad de sus productos.

Otras de las variables que los favorecen directamente es que, ante periodos de crisis las familias a nivel mundial disminuyen el consumo de productos suntuarios, pero aumentan el consumo de bienes de primera necesidad, tratando de mantener una dieta balanceada, así mismo las familias salen menos a comer a restaurantes por el gasto que significa y al contrario aumentan sus compras en supermercados, especialmente los de los precios más bajos, principal destino donde se venden los productos agrícolas.

Aunque los precios no se encuentran fijados y pueden verse afectados por la estrechez económica, no todos los productos se ven afectados de la misma manera, sobre todo los productos más masivos como las uvas y manzanas, a demás, con tipo de cambio alto puede casi no sentirse la diferencia. Muchos exportadores que trabajan directamente con supermercados han sostenidos que incluso han aumentado sus pedidos en alrededor de un 20% como es el caso de la Sociedad San Francisco Lo Garces, así lo declara Eduardo Castro.

De todas maneras diversos expertos recomiendan mantener la calma y quizás resguardarse y asegurar un tipo de cambio con un forwards en el caso que se crea que el tipo de cambio puede disminuir, que es quien finalmente apalea los efectos de menores retornos por menores precios en el mercado internacional.

## **Capítulo IV Conclusiones**

A pesar de que constantemente estamos interrelacionados y desde pequeños nos enseñan a comunicarnos, en el núcleo familiar, en el colegio, en la Universidad y en la sociedad misma y, que esa educación haya resultado tan positiva en nosotros que jamás faltemos a una norma de etiqueta en nuestra sociedad, de nada nos servirá en una cultura diferente a la de nuestro seno. En los negocios hay que tenerlo presente, darse el tiempo de investigar, conocer y aprender de la cultura con la cual deseamos forjar lazos económicos y empresariales, la cultura Oriental tal como lo hemos expuesto en gran parte de uno de los capítulos de este Informe tiene grandes y profundas diferencias con la nuestra, saber reconocer esas diferencias y adaptarlas a nuestro entorno empresarial pueden resultar la clave para llegar a acuerdos fructíferos y duraderos, en este caso con empresas japonesas. No obstante, la sola adaptación a su cultura y formas de negociación, si bien pueden dar resultados muy positivos al momento de concretar acuerdos, no nos aseguran el éxito absoluto, para ello, debe reconocerse como viable el negocio en cuestión, es por ello que se deben tomar en cuenta los aspectos económicos y políticos imperantes, los datos históricos y las proyecciones futuras del mercado, así como las características macroeconómicas existentes. Es por ello que se desarrollo el siguiente análisis.

Las exportaciones dirigidas hacia Japón han mantenido una constante a través de los años, en cuanto a un aumento en su valor, de igual manera se estima que el 2009 presentara un aumento de un 21,93% alcanzando una cifra de 8.815.172.994 dólares FOB, reafirmando así la tendencia al alza; para esto se ha tomado en consideración



cifras de exportaciones totales hacia Japón desde el año 2004 en adelante, podemos observar así un porcentaje de variación desde el 2004 al 2008 en un 95,61 % y una variación de 138,47% tomando en cuenta las cifras proyectadas para el 2009, de esta misma manera tenemos que el año 2006 tuvo un total de exportaciones de US\$ 6.038.095.682 FOB, muy por debajo de la cifra completada en el 2007 de US\$ 7.091.671.829 FOB, año en que entro en vigencia el AA.EE., en esta estimación no se consideran la actual situación económica mundial, puesto que el método de estimación utilizado se basa en el método de los modelos causales, los cuales intentan proyectar el mercado sobre la base de antecedentes cuantitativos históricos, para ello supone que las variables condicionantes de comportamientos pasados, se aplican para el futuro sin considerar que las exportaciones son afectadas por otras variables macroeconómicas.

Si bien, el análisis basado en el método estadístico objetivo de regresión lineal puede suponer un avance positivo en materia de exportación, tanto en cantidad física como monetaria durante el 2009, los escenarios internacionales y las variables externas e internas macroeconómicas pueden cambiar las perspectivas, ante crisis mundiales no se pueden determinar conclusiones basándose en datos históricos de exportación, si bien son una guía para cuantificar las posibilidades futuras no lo son todo, al momento de evaluar las posibilidades de aventurarse a un mercado externo, en este caso específico, al mercado japonés, se deben considerar todas las variables.

Es por esta situación que se recopiló información y opiniones de expertos en la materia, en cuanto a los pronósticos futuros mundiales, considerando el escenario actual de contracción y crisis económica mundial, de esta manera, junto con la información

histórica de exportaciones y las proyecciones realizadas para el 2009 basadas en esa misma información, se puede tener una visión mucho más clara al momento de tomar la decisión de exportar hacia Japón.

La situación económica mundial no es fácil, aventurarse en el negocio exportador en este momento no es lo más recomendable, ante los escenarios tan adversos que podemos encontrar, las empresas existentes están dando su mayor esfuerzo para sobrellevar la situación y si se toman las cosas con calma, sin sobrerreacciones, podrán salir airoso de esta situación, en tiempos de crisis siempre hay industrias que pueden aprovechar las oportunidades que se presentan, como es el caso del Sector Agrícola, ya que por producir bienes de primera necesidad, la demanda mundial, incluida la de Japón, no disminuye en gran escala, en tiempos de crisis los consumidores abandonan los productos suntuarios, pero siguen alimentándose, dejan de visitar restaurantes y aumentan su abastecimiento comprando en supermercados locales. De todas formas se debe considerar que incluso la demanda de productos de primera necesidad se contraerá de todas formas, el aumento de la tasa de desempleo en Japón y en el resto de los países del mundo es un hecho, la caída en su crecimiento en el último trimestre de un 12,7% así lo demuestra y los anuncios de recortes de personal por las grandes firmas niponas que han visto disminuidas sus exportaciones también lo demuestra. Si, es que existe un crecimiento en las exportaciones del sector agrícola durante el 2009 se maneja dentro de las empresas existentes en La Industria, con alguna experiencia adquirida en aquel mercado, aventurarse en estas aguas sin mayor experiencia, con la tormenta que puede vislumbrarse solo puede terminar en un naufragio seguro e innecesario, más vale tener

calma y esperar a que la economía mundial vuelva a recuperarse. La mayoría de los expertos lo afirman, nadie puede decir con certeza las magnitudes que llegará a tener esta crisis, ni cuanto durará, ante este escenario tan incierto solo vale la pena esperar.

En cuanto a nuestra posición como país, Chile se encuentra en un buen pie para enfrentar esta situación, el gobierno y las entidades económicas están haciendo lo suyo, las empresas también. Estamos frente a un claro ejemplo de la conexión y globalización en que nos encontramos hoy en día, las diferentes enfermedades del sector económico-financiero se esparcen casi al segundo, debemos mantener los ojos abiertos y adaptarnos a las condiciones que se nos presentan en los diferentes escenarios, tomando en cuenta de sobremanera las condiciones mundiales y sobre todo del país al cual dirijamos nuestras exportaciones, no solo en materia de cifras, sino es características macroeconómicas, políticas y culturales.

Las diferencias entre ambos análisis, objetivo y subjetivo son claras, pero ambos no son menos importantes, las cifras ayudan a cuantificar, los análisis generales macroeconómicos ayudan a tomar las mejores decisiones ante escenarios adversos como el que vivimos hoy en día, finalmente la experiencia y la solidez económica de cada compañía es la que finalmente determinara cuales son las mejores decisiones a seguir. Aún así hay mucha materia en que debemos avanzar, la dependencia de los commodities nos esta pasando la cuenta, se debe cambiar el enfoque, entregar valor agregado y tecnología a nuestros productos de exportación.

## **Bibliografía**

PROCHILE

“Como negociar con los japoneses”, documento Prochile

Análisis de las Exportaciones chilenas 2007, documento Prochile

JETRO Chile

Ministry of Finance, trade statistics, Documentos Jetro

DIRECOM

AAEE Chile Japón, DIRECOM

Servicio Nacional de Aduana

Ordenanza de Aduana DFL n° 30, DO 04.06.2005 Autor Benjamín Prado Rosas y

Ramón Elizalde Aldunate

Compendio de Normas Aduaneras

Agencia de Aduanas “Carlo Rossi”

Archivo de Presentación Agencia de Aduanas “Carlo Rossi”

Diario El Mercurio

Diario La Tercera

Constitución de Japón en Wikisource

Wikipedia.com

Monorafias.com

[www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+l-B+p-717+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/bill+of+lading.htm](http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+l-B+p-717+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/bill+of+lading.htm)

<http://mx.answers.yahoo.com/question/>

[www.businesscol.com/productos/glosarios/comercio\\_exterior/glossary.php?word=PAC](http://www.businesscol.com/productos/glosarios/comercio_exterior/glossary.php?word=PAC)

**KING%20LIST**

[www.asia.udp.cl/japon.htm](http://www.asia.udp.cl/japon.htm)

[www.solonegociadores.com](http://www.solonegociadores.com)

<http://indexmundi.com/es/japon/>

## **Anexos**

## Anexo 01-A

### Rebaja de los Principales Productos Agrícolas

Producto	Rebaja Arancelaria
<b>Carne de pavo</b>	Inmediata. Arancel 3%
<b>Hortalizas frescas</b>	
• Achicorias, alcachofas y espárragos	Inmediata
• Tomates y ajos	5 años
• Cebollas	15 años
<b>Hortalizas congeladas</b>	
• Espinacas	5 años
• Arvejas y los demás porotos	7 años
<b>Frutas frescas</b>	
• Arándanos, frambuesas y paltas	Inmediata
• Frutillas	5 años
• Cerezas, peras, damascos	7 años
• Duraznos, ciruelas y kivi	7 años
• Uvas (noviembre-febrero)	10 años
<b>Frutas congeladas</b>	
• Frambuesas	Inmediata
• Frutillas con azúcar	7 años
• Duraznos y peras sin azúcar	7 años
• Frutillas sin azúcar	10 años
<b>Frutos secos</b>	
• Pasas y ciruelas	Inmediata
• Nueces	5 años
• Manzanas	7 años

Fuente : Direcom

## Anexo 1-B

### Rebaja de los Principales Productos de la Agroindustria

Producto	Rebaja Arancelaria
Pastas de tomates	Cuota inicial de 3.700 toneladas. con arancel cero. El 5° año 5.000 TN



Duraznos en conserva y cerezas en conserva	10 años
Jugo de uvas	10 años
Jugo de manzanas	Se negociará durante el año 5 del TLC.
Mermeladas y confituras	15 años y negociación a futuro.
Vinos embotellados y champaña	12 años. El piso del arancel específico se elimina durante los 3 primeros años
Vino a granel	Inmediata

Fuente : Direcom

### Rebaja de los Principales Productos de Otros Sectores

Producto	Rebaja Arancelaria
<b>Productos sector pesca</b>	
• Aceite de pescado	Inmediata
• Agar agar	7 años
• Salmones, truchas, choritos congelados, mero congelado	10 años
• Erizos congelados	15 años
<b>Forestal</b>	
• Tableros de partículas	10 años
• Tableros de fibras (MDF)	5 años
<b>Productos industriales</b>	
• Cátodos de cobre	10 años
• Ferrómolibdeno	Inmediata
• Textil y confecciones	Inmediata

Fuente : Direcom

### Anexo 02

Principales bienes de capital liberados en TLC con Japón

(Cifras en millones de dólares)

	Imp. 2008
Excavadoras	66,47
Bulldozers	25,34
Instrumental médico	14,00
Motores de émbolo	8,52
Turboreactores	12,53
Rodamientos de bolas, radiales	3,64
Centros de mecanizado	0,38

*Fuente: cifras obtenidas en sitio Web de Prochile*

### Anexo 03

Año	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Exportaciones	2.237.212.632	3.696.577.503	4.535.777.210	6.038.095.682	7.091.671.829	7.230.913.978
Importaciones	634.461.418	797.119.631	1.016.982.991	1.146.565.959	1.586.017.078	2.660.176.604
Intercambio Comercial	2.871.674.050	4.493.697.134	5.552.760.201	7.184.661.641	8.677.688.907	9.891.090.582
Balanza Comercial.	1.602.751.214	2.899.457.872	3.518.794.219	4.891.529.723	5.505.654.751	4.570.737.374

A un año de vigencia

Año	09/06- 08/07	09/07 - 08/08
exportaciones	6.687.984.041	7.702.074.670
Importaciones	1.289.011.241	2.525.162.372
Intercambio Comercial	7.976.995.282	10.227.237.042
Balanza Comercial	5.398.972.800	5.176.912.298

### Crecimiento

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
exportaciones	16,04	65,23	22,70	33,12	17,45	1,96
Importaciones	18,71	25,64	27,58	12,74	38,33	67,73
Intercambio Comercial	16,62	56,48	23,57	29,39	20,78	13,98
Balanza Comercial	15,02	80,91	21,36	39,01	12,55	-16,98

A un año de vigencia

Año	9/06- 08/07	09/07 - 08/08
exportaciones	21,84	15,16
Importaciones	22,43	95,90
Intercambio Comercial	21,94	28,21

Balanza Comercial	-17,47	-4,11
-------------------	--------	-------

\* Fuente: cifras obtenidas en sitio Web de Prochile

### Anexo 04

#### Exportaciones Chile Japón

Meses	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Enero	269.253.636	368.609.853	426.896.266	497.002.124	524.063.195	608.568.432
Febrero	270.675.934	279.177.270	358.589.781	506.963.009	632.226.478	703.473.397
Marzo	314.878.042	421.459.788	491.174.908	612.604.487	724.868.399	816.334.749
Abril	234.206.197	390.141.100	397.037.403	565.117.882	785.920.850	858.006.513
Mayo	367.977.520	301.847.467	530.896.280	535.848.246	399.633.184	716.948.800
Junio	307.700.643	370.216.489	468.889.976	631.734.936	719.789.474	825.375.136
Julio	292.518.390	376.900.214	651.913.607	654.218.836	746.183.865	899.741.854
Agosto	347.235.606	429.893.830	566.013.273	537.810.333	619.017.249	695.437.995
Septiembre	267.157.616	296.471.043	544.816.539	621.596.689	588.262.411	753.861.430
Octubre	260.162.466	368.790.195	573.294.545	742.687.412	603.826.820	828.120.065
Noviembre	345.796.910	444.655.149	476.646.812	754.214.097	514.390.110	701.164.220
Diciembre	419.014.544	487.614.812	551.926.292	431.873.778	372.731.943	408.140.403
Total	3.696.577.503	4.535.777.210	6.038.095.682	7.091.671.829	7.230.913.978	8.815.172.994

Fuente: cifras obtenidas en sitio web de prochile

#### Desarrollo:

Año	x	Exportaciones	y	Enero	x * y	x <sup>2</sup>
1 2004	-2,00	269.253.636	-538.507.272,00	4,00		
2 2005	-1,00	368.609.853	-368.609.853,00	1,00		
3 2006	0,00	426.896.266	0,00	0,00		
4 2007	1,00	497.002.124	497.002.124,00	1,00		
5 2008	2,00	524.063.195	1.048.126.390,00	4,00		

0,00	2.085.825.074,00	638.011.389,00	10,00
------	------------------	----------------	-------

$$b = \frac{n \cdot \sum x \cdot y - \sum x \cdot \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

	3.190.056.945,00	50,00
	0,00	0,00
	3.190.056.945,00	50,00

63.801.138,90
---------------

$$a = \frac{\sum y - b \cdot \sum x}{n} = \frac{417.165.014,80}{3} = 139.051.671,60$$

$$a = 139.051.671,60$$

$$y = a + b \cdot x$$

$$y(2009) = 608.568.431,50$$

	Año	x	Exportaciones	Febrero	x''
		x	y	x * y	x''
1	2004	-2,00	270.675.934	-541.351.868,00	4,00
2	2005	-1,00	279.177.270	-279.177.270,00	1,00
3	2006	0,00	358.589.781	0,00	0,00
4	2007	1,00	506.963.009	506.963.009,00	1,00
5	2008	2,00	632.226.478	1.264.452.956,00	4,00
			0		

0,00	2.047.632.472,00	950.886.827,00	10,00
------	------------------	----------------	-------

$$b = \frac{n \cdot \sum x \cdot y - \sum x \cdot \sum y}{n \cdot \sum x^2 - (\sum x)^2} = \frac{4.754.434.135,0}{50,00} = 95.088.682,70$$

$$b = 95.088.682,70$$

$$a = \frac{\sum y - b \cdot \sum x}{n} = \frac{409.526.494,40}{3} = 136.508.831,47$$

$$a = 136.508.831,47$$

$$y = a + b \cdot x$$

$$y(2009) = 694.792.542,50$$

	Año	x	Exportaciones	Marzo	x''
		x	y	x * y	x''
1	2004	-2,00	314.878.042	-629.756.084,00	4,00
2	2005	-1,00	421.459.788	-421.459.788,00	1,00
3	2006	0,00	491.174.908	0,00	0,00
4	2007	1,00	612.604.487	612.604.487,00	1,00
5	2008	2,00	724.868.399	1.449.736.798,00	4,00
			0		

0,00	2.564.985.624,00	1.011.125.413,00	10,00
------	------------------	------------------	-------

$$b = \frac{n \cdot \sum x \cdot y - \sum x \cdot \sum y}{n \cdot \sum x^2 - (\sum x)^2} = \frac{5.055.627.065,0}{50,00} = 101.115.413,00$$

$$\begin{aligned}
 nZx'' - (Zx)'' & \qquad \qquad \qquad \frac{0,00}{5.055.627.065,0} \qquad \frac{0,00}{50,00} \qquad \boxed{101.112.541,30} \\
 a = \quad \underline{y - b * x} & \qquad \qquad \qquad \frac{512.997.124,80}{0,00} \\
 & \qquad \qquad \qquad \boxed{512.997.124,80} \\
 y = \quad \underline{a + b * x} & \\
 y(2009) = \quad 816.334.748,7 & \\
 & \qquad \qquad \qquad 0 \\
 & \qquad \qquad \qquad 3
 \end{aligned}$$

**Exportaciones Abril**

Año		x	y	x * y	x''
1	2004	-2,00	234.206.197	-468.412.394,00	4,00
2	2005	-1,00	390.141.100	-390.141.100,00	1,00
3	2006	0,00	397.037.403	0,00	0,00
4	2007	1,00	565.117.882	565.117.882,00	1,00
5	2008	2,00	785.920.850	1.571.841.700,00	4,00
		0,00	2.372.423.432,00	1.278.406.088,00	10,00

$$\begin{aligned}
 b = \quad \underline{n * Zx * y - Zx * Zy} & \qquad \qquad \qquad \frac{6.392.030.440,0}{0} \qquad \frac{50,00}{0,00} \\
 & \qquad \qquad \qquad \frac{6.392.030.440,0}{0} \qquad \frac{50,00}{0} \qquad \boxed{127.840.608,80} \\
 a = \quad \underline{y - b * x} & \qquad \qquad \qquad \frac{474.484.686,40}{0,00} \\
 & \qquad \qquad \qquad \boxed{474.484.686,40} \\
 y = \quad \underline{a + b * x} & \\
 y(2009) = \quad 858.006.512,8 & \\
 & \qquad \qquad \qquad 0 \\
 & \qquad \qquad \qquad 3
 \end{aligned}$$

Año		x	Exportaciones y	x * y	x''
1	2004	-2,00	367.977.520	-735.955.040,00	4,00
2	2005	-1,00	301.847.467	-301.847.467,00	1,00
3	2006	0,00	530.896.280	0,00	0,00

4	2007	1,00	535.848.246	535.848.246,00	1,00
5	2008	2,00	399.633.184	799.266.368,00	4,00

0,00	2.136.202.697,0	297.312.107,00	10,00
	0		

$$b = \frac{n \cdot \sum x \cdot y - \sum x \cdot \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

	1.486.560.535,00	50,00
	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>
	1.486.560.535,00	50,00

29.731.210,70
---------------

$$a = \frac{\sum y - b \cdot \sum x}{n}$$

	427.240.539,40
	<u>0,00</u>

427.240.539,40
----------------

$$y = a + b \cdot x$$

$$y(2009) = \frac{516.434.171,50}{3}$$

	Año	x	Exportaciones	Junio	x * y	x <sup>2</sup>
			y			
1	2004	-2,00	307.700.643	-615.401.286,00		4,00
2	2005	-1,00	370.216.489	-370.216.489,00		1,00
3	2006	0,00	468.889.976	0,00		0,00
4	2007	1,00	631.734.936	631.734.936,00		1,00
5	2008	2,00	719.789.474	1.439.578.948,0		4,00

0,00	2.498.331.518,0	1.085.696.109,0	10,00
	0	0	

$$b = \frac{n \cdot \sum x \cdot y - \sum x \cdot \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

	5.428.480.545,0	50,00
	0	
	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>
	5.428.480.545,0	50,00

108.569.610,90
----------------

$$a = \frac{\sum y - b \cdot \sum x}{n}$$

	499.666.303,60
	<u>0,00</u>

499.666.303,60
----------------

$$y = a + b \cdot x$$

$$y(2009) = \frac{825.375.136,30}{3}$$

	Año	x	Exportaciones	Julio	x * y	x <sup>2</sup>
			y			

1	2004	-2,00	292.518.390	-585.036.780,00	4,00
2	2005	-1,00	376.900.214	-376.900.214,00	1,00
3	2006	0,00	651.913.607	0,00	0,00
4	2007	1,00	654.218.836	654.218.836,00	1,00
5	2008	2,00	746.183.865	1.492.367.730,0	4,00
0					

0,00	2.721.734.912,0	1.184.649.572,0	10,00
0		0	

$$b = \frac{n \cdot \sum x \cdot y - \sum x \cdot \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2} = \frac{5.923.247.860,0}{5.923.247.860,0} = 50,00$$

118.464.957,20

$$a = \frac{\sum y - b \cdot \sum x}{n} = \frac{544.346.982,40}{3} = 181.448.994,13$$

$$y = a + b \cdot x$$

$$y(2009) = 899.741.854,0$$

Año	x	Exportaciones	Agosto	x <sup>2</sup>	
	x	y	x * y	x <sup>2</sup>	
1	2004	-2,00	347.235.606	-694.471.212,00	4,00
2	2005	-1,00	429.893.830	-429.893.830,00	1,00
3	2006	0,00	566.013.273	0,00	0,00
4	2007	1,00	537.810.333	537.810.333,00	1,00
5	2008	2,00	619.017.249	1.238.034.498,0	4,00
0					

0,00	2.499.970.291,0	651.479.789,00	10,00
0			

$$b = \frac{n \cdot \sum x \cdot y - \sum x \cdot \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2} = \frac{3.257.398.945,0}{3.257.398.945,0} = 50,00$$

65.147.978,90

$$a = \frac{\sum y - b \cdot \sum x}{n} = \frac{499.994.058,20}{3} = 166.664.686,07$$



$$y = a + b * x$$

$$y(2009) = \frac{695.437.994,9}{3}$$

	Año	x	Exportaciones y	Septiembre x * y	x''
1	2004	-2,00	267.157.616	-534.315.232,00	4,00
2	2005	-1,00	296.471.043	-296.471.043,00	1,00
3	2006	0,00	544.816.539	0,00	0,00
4	2007	1,00	621.596.689	621.596.689,00	1,00
5	2008	2,00	588.262.411	1.176.524.822,00	4,00

0,00	2.318.304.298,00	967.335.236,00	10,00
------	------------------	----------------	-------

$$b = \frac{n * \sum x * y - \sum x * \sum y}{n \sum x'' - (\sum x)''}$$

$$b = \frac{4.836.676.180,0}{50,00} = 96.733.523,60$$

$$a = \frac{\sum y - b * \sum x}{n}$$

$$a = \frac{463.660.859,60}{3} = 154.553.619,87$$

$$y = a + b * x$$

$$y(2009) = \frac{753.861.430,40}{3}$$

	Año	x	Exportaciones y	Octubre x * y	x''
1	2004	-2,00	260.162.466	-520.324.932,00	4,00
2	2005	-1,00	368.790.195	-368.790.195,00	1,00
3	2006	0,00	573.294.545	0,00	0,00
4	2007	1,00	742.687.412	742.687.412,00	1,00
5	2008	2,00	603.826.820	1.207.653.640,00	4,00

0,00	2.548.761.438,00	1.061.225.925,00	10,00
------	------------------	------------------	-------

$$b = \frac{n * \sum x * y - \sum x * \sum y}{n \sum x'' - (\sum x)''}$$

$$b = \frac{5.306.129.625,0}{50,00} = 106.125.925,00$$

$$\begin{aligned}
 & nZx'' - (Zx)'' && \frac{0,00}{5.306.129.625,0} && \frac{0,00}{50,00} && \boxed{106.122.592,50} \\
 a = & \frac{\sum y - b \sum x}{n} && \frac{509.752.287,60}{3} && \frac{0,00}{509.752.287,60} && \boxed{509.752.287,60} \\
 y = & a + b \cdot x \\
 y(2009) = & 828.120.065,1 \\
 & 0 \\
 & 3
 \end{aligned}$$

	Año	x	Exportaciones y	Noviembre x * y	x''
1	2004	-2,00	345.796.910	-691.593.820,00	4,00
2	2005	-1,00	444.655.149	-444.655.149,00	1,00
3	2006	0,00	476.646.812	0,00	0,00
4	2007	1,00	754.214.097	754.214.097,00	1,00
5	2008	2,00	514.390.110	1.028.780.220,00	4,00
		0,00	2.535.703.078,00	646.745.348,00	10,00
			0		

$$\begin{aligned}
 b = & \frac{n \sum Zx''y - \sum Zx'' \sum y}{n \sum Zx'' - (\sum Zx)''} && \frac{3.233.726.740,0}{3.233.726.740,0} && \frac{50,00}{50,00} && \boxed{64.674.534,80} \\
 a = & \frac{\sum y - b \sum x}{n} && \frac{507.140.615,60}{3} && \frac{0,00}{507.140.615,60} && \boxed{507.140.615,60} \\
 y = & a + b \cdot x \\
 y(2009) = & 701.164.220,0 \\
 & 0 \\
 & 3
 \end{aligned}$$

	Año	x	Exportaciones y	Diciembre x * y	x''
1	2004	-2,00	419.014.544	-838.029.088,00	4,00
2	2005	-1,00	487.614.812	-487.614.812,00	1,00
3	2006	0,00	551.926.292	0,00	0,00
4	2007	1,00	431.873.778	431.873.778,00	1,00
5	2008	2,00	372.731.943	745.463.886,00	4,00

0,00	2.263.161.369,0	-148.306.236,0	10,00
	0		

$$b = \frac{n \cdot \sum x \cdot y - \sum x \cdot \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

-741.531.180,00	50,00
<u>0,00</u>	<u>0,00</u>
-741.531.180,00	50,00

-14.830.623,60

$$a = \frac{\sum y - b \cdot \sum x}{n}$$

452.632.273,80
<u>0,00</u>
<div style="border: 1px solid black; display: inline-block; padding: 2px;">452.632.273,80</div>

$$y = a + b \cdot x$$

$$y(2009) = 408.140.403,0$$

3

## Glosario

- o **A Firme:** Es aquella modalidad en la cual el precio de la mercancía queda fijado al momento de efectuarse la venta, la cual queda cumplida con la orden de compra confirmada por el comprador. La venta se finiquita antes del envío al exterior de la mercancía, por lo cual en este caso el precio unitario de venta de la mercancía no admite ajustes con posterioridad a la legalización de la operación.

En este tipo de modalidad de venta la factura debidamente autorizada por el SII deberá emitirse en el momento de la entrega real o simbólica de la mercancía o servicio, es decir antes de la fecha del embarque de ellas, entendiéndose como tal la fecha de puesta a bordo de las mercancías en el caso marítimo, el día del vuelo en el caso de tráfico aéreo, la fecha de cumplido en el caso terrestre y ferroviario.

En el caso de servicios de exportación se deberá contar con la factura de exportación antes de la legalización del DUS. Consecuentemente al momento de la Legalización del DUS, se deberá contar en todos los casos con la factura definitiva. Fuente: Compendio de Normas. Anexo 51

- **Aforo:** Operación única que consiste en practicar en una misma actuación el examen físico y la revisión documental, de tal manera que se compruebe la clasificación de las mercancías, su avaluación, la determinación de su origen cuando proceda, y los demás datos necesarios para fines de tributación y fiscalización aduanera. Fuente: Compendio de Normas. Capítulo 1: Normas generales definiciones
  
- **Bill of Lading:** conocimiento de embarque, documento que se emplea en el transporte marítimo, emitido por el naviero o el capitán del buque, sirve para acreditar la recepción o carga a bordo de las mercancías a transportar, en las condiciones consignadas. Suelen emitirse tres originales y varias copias no negociables. Es necesario presentar un original para retirar la mercancía. Ya que este acredita la posesión de ellas. Fuente: <http://www.comercio-externo.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+l-B+p-717+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/bill+of+lading.htm>
  
- **DIN:** Declaración de Ingreso, documento que se confecciona para ingresar mercancías al país, o sea cuando se realiza una importación

- o **DUS AT:** Documento Único de Salida (DUS) Aceptación a Trámite (AT) o primer mensaje, es el documento que se presenta ante la Servicio Nacional de Aduanas certifica la salida legal de la mercadería, y muestra la información y valor de los productos que se exportan o de los servicios que se prestarán cual deberá ser emitido antes de solicitar el ingreso de las mercancías a zona primaria. Fuente Compendio de Normas. Capítulo 4: Salida de Mercancías definiciones generales
  
- o **DUS –Legalización:** cuando la DUS AT es aceptada esta es numerada y fechada por el Servicio Nacional de Aduanas y el exportador estará en condiciones de solicitar el ingreso de las mercaderías a los recintos de depósito aduanero para su posterior envío al exterior. La Legalización será solicitada a través de un segundo mensaje del DUS, una vez cumplidos todos los trámites legales y reglamentarios que permiten la salida legal de las mercancías del país. Una vez autorizada por la Aduana, queda formalizada la destinación aduanera y el DUS-Legalización o segundo mensaje constituye la Declaración de Aduana. Fuente: Compendio de Normas. Capítulo 4: Salida de Mercancías definiciones generales

- o **Franquicia:** es un tipo de contrato utilizado en comercio por el que una parte llamada franquiciante cede a otra llamada franquiciado la licencia de una marca así como métodos de hacer negocios a cambio de una tarifa periódica o royalty. La franquicia consiste en aprovechar la experiencia de un empresario que ha conseguido una ventaja competitiva destacable en el mercado. Dicha ventaja puede consistir en una marca de prestigio, productos o métodos patentados o, simplemente, un profundo conocimiento del negocio que le hace conocedor de la fórmula de obtener beneficios. Mediante el contrato de franquicia, el franquiciador -o franquiciante- se compromete a transmitir parte de esos valores al franquiciado -o franquiciatario- y éste consigue una sensible reducción de los requisitos de inversión así como el riesgo. Fuente [www.wikipediacom](http://www.wikipediacom)
- o **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. Las personas que se encargan de la importación/exportación y del tránsito de mercancías por cuenta del cargador también puede ser conocidas como agentes de aduana. Sus funciones están claramente definidas en el comercio internacional y se agrupan en la FIATA (Federation Internationale

des Associations de Transitaires et Assimilés). Fuente:  
<http://mx.answers.yahoo.com/question/>

- **F-09:** Giros Comprobantes de Pago, para la cancelación de derechos ante la Tesorería de la Republica. Cuando existen diferencias en la declaración, presunción de abandono(art.154 Ordenanza de Aduana), pago por vencimiento del plazo de admisión temporal de mercancías o almacén particular, vencimiento del plazo de almacenaje,), IVA diferido.
- **Hokkaido:** (literalmente "camino del mar del Norte"), conocido anteriormente como Yezo o Ezo, es la segunda isla más grande de Japón. El estrecho de Tsugaru la separa de Honshu, la más grande, aunque permanecen unidas a través de un túnel ferroviario submarino. La mayor ciudad de Hokkaidō es Sapporo, su capital. Fuente [www.Wikipedia.com](http://www.Wikipedia.com)
- **Inconterm:** (INternational COmmercial TERMS) **Términos internacionales de comercio** son una serie de términos internacionales de comercio usados en todo el mundo; podemos decir que son las normas sobre las condiciones de entrega de las mercancías, se usan para dividir los costos de las transacciones y las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan prácticas modernas de transporte.



La Cámara Internacional de Comercio (ICC) es quien se ha encargado desde 1936 de su elaboración y actualización de acuerdo con los cambios que va experimentado el comercio internacional. Actualmente están en vigor los Incoterms 2000. Fuente: [www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com)

- **Intershav:** chequeo visual del contenedor
- **JETRO** (Japan External Trade Organization) La Organización oficial de Japón para el Comercio Exterior, fue creada por Ley aprobada por la Dieta-Parlamento de Japón - en 1958.  
Su misión es apoyar el desarrollo de los lazos comerciales y económicos de Japón en el exterior. Dentro de sus actividades están recoger, sistematizar y proveer en forma abierta información de datos económicos y comerciales. En la actualidad también se dedica a la promoción de importaciones desde Japón, la cooperación industrial y el apoyo a los intercambios tecnológicos y de inversiones, el desarrollo de nuevas exportaciones por parte de países en vías de desarrollo y el impulso a las relaciones económicas de regiones del Japón con el exterior. Fuente [www.jetro.go.jp/chile/](http://www.jetro.go.jp/chile/) -
- **Jijo benko:** cláusula especial incluida den los contratos que permite modificar los puntos establecidos si las circunstancias

cambian, renegociando así cada una de las cláusulas por mutuo acuerdo

- o **Joint Ventures:** (**empresa conjunta**) es un tipo de alianza estratégica, y supone un acuerdo comercial de inversión conjunta a largo plazo entre dos o más personas (normalmente personas jurídicas o comerciantes). Una *joint venture* no tiene por qué constituir una compañía o entidad legal separada.

El objetivo de una *joint venture* puede ser muy variado, desde la producción de bienes o la prestación de servicios, a la búsqueda de nuevos mercados o el apoyo mutuo en diferentes eslabones de la cadena de un producto. Se desarrollará durante un tiempo limitado, con la finalidad de obtener beneficios económicos. Para la consecución del objetivo común, dos o más empresas se ponen de acuerdo en hacer aportaciones de diversa índole a ese negocio común. La aportación puede consistir en materia prima, capital, tecnología, conocimiento del mercado, ventas y canales de distribución, personal, financiamiento o productos, o, lo que es lo mismo: capital, recursos o el simple *know-how*. Dicha alianza no implicará la pérdida de la identidad e individualidad como persona jurídica. Fuente [www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com)

- o **Meishi:** Tarjeta de presentación

- **Naves Liner:** Se llama así a las naves cuentan con un horario y rutas previamente establecidas y que deben cumplir.
- **Naves Fruterías:** son naves que se contratan para que realice una ruta específica, de acuerdo a la carga que llevan.
- **Manifiesto de carga:** Documento suscrito por el conductor o por los representantes de la empresa de transporte, que contiene la relación completa de los bultos de cualquier clase a bordo del vehículo con exclusión de los efectos postales y de los efectos de los tripulantes y de los pasajeros.
- **Packing List:** (Lista de Empaque). Documento que proporciona datos sobre la forma de embalaje de las mercancías, el contenido de los diferentes envases, y especifica los pesos y dimensiones. Se debe usar, de preferencia, cuando se trate de bultos con mercancía surtida. El PACKING LIST guarda estrecha relación con la factura y normalmente la acompaña. Fuente: [www.businesscol.com/productos/glosarios/comercio\\_exterior/glosary.php?word=PACKING%20LIST](http://www.businesscol.com/productos/glosarios/comercio_exterior/glosary.php?word=PACKING%20LIST)
- **Principio de Niguensei:** (prioridad en la humanidad), prioridad en la conversación, comportamiento y relaciones interpersonales dentro del proceso de negociación.

- **Ringi:** sistema en donde las decisiones conjunta entre todos los que serán afectados por la decisión, creando así un espíritu de grupo.
- **SMDA:** Solicitud de Modificación de Documento Aduanero, la cual se presenta cuando; hay diferencia en los manifiestos (art.173 Ordenanza de Aduana), diferencia en las destinaciones aduaneras (art.174 Ordenanza de Aduana), errores estadísticos o de información (art.175 Ordenanza de Aduana), para la modificación de una DIN O DUS
- **Stacking:** horario de recepción de la carga.
- **Zona Hozei:** zona en la que se almacena las mercancías hayan llegado a territorio nipón.
- **Zona primaria:** Espacio de mar o tierra en el cual se efectúan las operaciones materiales, marítimas o terrestres de la movilización de las mercancías; para los efectos de su jurisdicción es recinto aduanero y en él han de cargarse, descargarse o recibirse las mercancías, para constituir, con los demás requisitos y formalidades establecidas, un acto legal de importación, exportación, tránsito, trasbordo, cabotaje o cualquier otra operación aduanera. Glosario aduana. Fuente: Compendio de Normas. Capítulo 1: Normas generales definiciones

## **Glosario Siglas**

- **AAEE:** Acuerdo de Asociación Económica Estratégica
- **ABIF:** Asociación de Bancos e Instituciones Financieras
- **ASOEX:** Asociación de Exportadores de Chile
- **B/L:** Bill of Loading
- **CCS:** Cámara de Comercio de Santiago
- **DIN:** Declaración de Ingreso
- **EPA:** Economic Partnership Agreement, Acuerdo de Asociación Económica Estratégica
- **Export.:** Exportación
- **F-09:** Giros Comprobantes de Pago, para la cancelación de derechos ante la Tesorería de la Republica
- **IVV:** Informe de Variación de Valor
- **MM:** Miles de Millones
- **NACCS:** Nippon Automated Cargo Clearance System  
Sistema Nipón de Despacho de Aduana Automatizado de la Carga
- **SAG:** Servicio Agrícola Ganadero
- **SMDA:** Solicitud de Modificación de Documento Aduanero
- **SOFOFA:** Sociedad de Fomento Fabril
- **TPM:** Tasa de Interés de Política Monetaria

- **Var.:** Variación