

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



BENEFICIOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y PROCESOS DE  
IMPORTACION NACIONALES

Autor  
SERGIO ANDRES OVALLE STOPPEL

INFORME TESIS PRESENTADA A LA  
CARRERA DE ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES DE  
LA UNIVERSIDAD DE VALPARAISO PARA OPTAR AL  
GRADO DE LICENCIADO EN NEGOCIACIONES INTERNACIONALES  
TITULO PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES

PROFESOR GUIA: PATRICIO VICENCIO

Viña del Mar, Enero 2010





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

BENEFICIOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y PROCESOS DE  
IMPORTACION NACIONALES

Autor  
SERGIO ANDRES OVALLE STOPPEL

ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

PROFESOR GUIA: PATRICIO VICENCIO

Viña del Mar, Enero 2010

## AGRADECIMIENTOS

Primero que todo, quiero agradecerle a Dios por guiarme y darme la oportunidad de llegar finalmente a este punto, dentro de un proceso tan esperado, que brinda las herramientas y conocimientos para poder desenvolverme y ser alguien mejor en la vida.

Papá, gracias por todo, que ya es bastante, y por ser la persona que más admiro.

Tía Mané, gracias por brindarme su sabiduría y tranquilidad en los momentos más difíciles de este proceso, por ser mi mano derecha, tanto en las buenas como en las malas, por acogerme y hacerme parte de su vida y darme siempre el consejo exacto.

Elli, mi amor, muchas gracias por ser mi ángel, por traspasarme tus convicciones dentro de todos estos años y por ser la luz al final del camino.

Tía María Rebeca y tío Pepe e hijos, gracias por el amor dedicado, por abrirme las puertas de su casa y brindarme un segundo hogar para desarrollar todas mis tareas, estudios y muchas cosas más.

Muchas gracias a mi madre, Francisco y mis hermanos por brindarme su amor y apoyo incondicional a la distancia, como también a mis abuelos por ser fundamentales en lo que soy hoy en día.

También quiero agradecer a la familia Huerta Pérez por su apoyo, cariño, sonrisas y buenos momentos compartidos, en especial a la tía Liz por su preocupación, detalles y consejos, como también al tío Jorge, por su generosidad, creer en mí y traspasarme su forma tan especial de ver la vida y particularmente los negocios.

Quiero agradecerle a todos mis profesores a lo largo de este proceso, por su paciencia y entereza, en especial a mi profesor guía, Don Patricio Vicencio por su dedicación.

Finalmente quiero agradecer a todo el resto de mi familia que siempre aportaron con un granito de arena, como también a mis amigos que sin ellos nada de esto hubiera sido lo mismo.

## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	Pág. 8
<b>CAPÍTULO N° 1: ASPECTOS METODOLÓGICOS</b>	Pág. 10
1.1 Planteamiento del problema.	Pág. 10
1.2 Objetivos generales y específicos.	Pág. 11
1.3 Justificación.	Pág. 12
1.4 Metodología.	Pág. 13
1.5 Limitaciones.	Pág. 13
<b>CAPÍTULO N° 2: MARCO TEÓRICO</b>	Pág. 14
2.1 ¿Qué es la Globalización?	Pág. 14
2.2 Instituciones Mundiales.	Pág. 15
2.3 Economía y Comercio Internacional.	Pág. 17
2.3.1 Modelo Ricardiano.	Pág. 19
2.3.2 Teoría de Hechker-Ohlin.	Pág. 20
2.3.3 Ventaja Comparativa.	Pág. 21
2.3.4 Frontera de Posibilidades de Producción.	Pág. 22
2.3.5 Teoría del Costo de Oportunidad.	Pág. 22
2.3.6 Curvas de Indiferencia Social y Equilibrio del Consumidor.	Pág. 23
2.3.7 Frontera de Posibilidades de Consumo.	Pág. 24

2.3.8 Ganancias del Comercio.	Pág. 24
2.3.9 Equilibrio Internacional.	Pág. 25
2.3.10 Nueva Teoría del Comercio Internacional.	Pág. 25
2.3.11 Instrumentos de Políticas Comerciales.	Pág. 26
2.3.11.1 Teoría de los Aranceles.	Pág. 26
2.3.11.2 Subsidios.	Pág. 29
2.3.11.3 Cuotas de Importación y Limitaciones Voluntarias de Exportación.	Pág. 29
2.3.11.4 Requisito de Contenido Local.	Pág. 30
2.3.11.5 Políticas Administrativas.	Pág. 30
2.3.11.6 Políticas Contra el Dumping.	Pág. 31
2.3.12 Financiamiento de las Importaciones y Exportaciones.	Pág. 31
2.4 Logística y Transporte en los Negocios Internacionales.	Pág. 34
2.4.1 Transporte y Distribución Física Internacional.	Pág. 36
2.4.1.1 Transporte Marítimo	Pág. 37
2.4.1.2 Transporte Aéreo.	Pág. 39
2.4.1.3 Transporte Terrestre.	Pág. 40
2.4.1.4 Seguro de Transporte.	Pág. 42
2.4.2 Competitividad y Distribución Física Internacional	Pág. 45
2.5 Instituciones y Actores Nacionales en los Negocios Internacionales	Pág. 46
2.6 Certificación, Normas de Origen, Valoración e Incoterms.	Pág. 51

<b>CAPÍTULO N°3: DESARROLLO DEL TRABAJO.</b>	Pág. 57
3.1 Supuestos.	Pág. 59
3.2 Proveedores Internacionales.	Pág. 62
3.2.1 Alemania.	Pág. 62
3.2.2 Argentina.	Pág. 75
3.2.3 China.	Pág. 85
<b>CAPÍTULO N°4: CONCLUSIONES.</b>	Pág. 94
<b>CAPITULO N°5: BIBLIOGRAFÍA</b>	Pág. 101
<b>CAPÍTULO N°6: GLOSARIO DE COMERCIO EXTERIOR</b>	Pág. 103



## INTRODUCCIÓN

Estamos viviendo y experimentando cambios radicales en la Economía Mundial, hoy en día hasta se vuelve difícil hablar de economías autónomas, alejadas y aisladas de las demás por barreras comerciales y de inversión. Nos acercamos a tal punto en que se abaten las barreras comerciales y de inversión, en donde las culturas materiales comienzan a asemejarse en todo el mundo y las economías nacionales se funden en un sistema económico integrado e interdependiente. Gracias a estas economías interdependientes, una persona puede manejar a su trabajo en un automóvil diseñado en Francia y armado en México por Daimler Chrysler, con componentes fabricados en Estados Unidos y Japón a partir de acero coreano y plásticos malasios.<sup>1</sup>

Debido a este proceso que se está viviendo, el cual se puede resumir en una sola palabra Globalización, es que se debe levantar la vista y mirar en 360 grados al momento de comenzar cualquier negocio por muy pequeño que sea, no basta con saber que quizás todos nuestros proveedores pueden ser nacionales, y no necesito más que subirme a mi auto, andar 30 minutos y ya encontré todo lo que necesitaba.

Es mediante este informe que se buscará introducir al lector en el mundo de los Negocios Internacionales, entender el por qué de los beneficios del comercio internacional. Además analizaremos el proceso de importación, utilizando como canal un ejemplo empírico:

---

<sup>1</sup> Charles Hill, *Negocios Internacionales. Competencia en el Mercado Global*, Editorial Mc Graw Hill, 2007, pag.4

Importación de maquinaria para el trabajo del aluminio; y de esta forma se irá dando respuesta a las interrogantes que se nos presenten.

## CAPÍTULO 1: ASPECTOS METODOLÓGICOS

### 1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Qué sucedería si ese mismo producto que estoy adquiriendo a la vuelta de mi oficina, casa, entre otros, se pudiera adquirir directamente de su productor, bueno, quizás tenga que hacer un poquito más que llenar mi auto de combustible pero, ¿será más rentable para mi negocio? ¿Existirá realmente una Economía de Escala del proveedor Nacional que hace irrelevante hacer algo más que llenar mi tanque de combustible?

Como toda idea que comienza, las interrogantes pueden ser muy abrumadoras y decisorias, pero es gracias a ellas que se plasman respuestas en este papel. ¿Dónde debo comprar: América, Unión Europea o quizás Asia?, ¿Qué sucede con la calidad?, ¿Aplicaré Régimen General o se puede adherir la partida arancelaria a un tratado específico en donde se aplica 0% Ad Valorem?, ¿Las traeré por Mar, Tierra o Aire?, ¿Qué cláusula INCOTERM aplica el proveedor y cuál me conviene a mí? Como se puede apreciar, interrogantes hay bastantes, pero aún nos falta una última: ¿Cuál es mi costo final, con la mercancía en la puerta de mi negocio?

Esta última interrogante es la que se pretende responder, como objetivo general, en este informe, mediante un ejemplo concreto, en donde se buscará determinar si la disminución de las barreras al comercio, como también el acercamiento de Chile al mundo, permite la importación de

maquinaria para el trabajo del aluminio a un valor más competitivo que el mercado nacional actual para estos mismos equipos (compra directa).

Producto de lo anterior se pretende entregar, al Demandante de Maquinarias para el Aluminio, una gamma de posibilidades para adquirir el producto de acuerdo a sus necesidades, como también responder finalmente si se puede hacer algo más que sólo llenar el automóvil de combustible.

## 1.2 OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS

- 1) Introducir al lector al Comercio Internacional.
- 2) Proporcionar al lector los conocimientos necesarios para desarrollar el proceso de importación desde un punto de vista teórico y práctico.
- 3) Lograr crear la cadena de valor completa para el producto en desarrollo, desde su punto de origen hasta las dependencias particulares en Chile.
- 4) Brindar las herramientas necesarias para poder discriminar entre proveedores alrededor del mundo en base a sus ventajas comparativas como competitivas.

### 1.3 JUSTIFICACION

La importancia de todo esto es lograr tener una visión más amplia al momento de adquirir productos, no limitarse solo a la compra nacional por comodidad o falta de conocimientos.

Hay que recordar que finalmente el Comercio Internacional se orienta en mejorar la calidad de vida de las personas, brindando productos a precios mundiales de mercado, con la calidad y seguridad que el consumidor final se merece.

Producto de lo anterior, hasta quizás se logre encontrar productos en el extranjero, los cuales no se encuentran presente en nuestro mercado nacional, generándose de esta manera alternativas nuevas de negocios, como también formas nuevas y más eficaces al momento de satisfacer necesidades del mercado nacional.

Puede que las máquinas tratadas en este escrito no tengan interés o incidencia directa en el lector, pero si es una ante sala para abrirse a nuevas ideas, profundizar en la rama del Comercio Internacional, adquirir nuevas herramientas y conocimientos aplicables a otros cientos de productos.

#### 1.4 METODOLOGÍA

Para lograr abordar este trabajo y desarrollarlo, se realizó de forma directa, lo cual significa: cotizaciones en línea con el extranjero, visitas a Agencias de Aduana, Embarcadores, Transportistas Nacionales, Bancos, Aseguradoras, visitas en terreno a puertos marítimos y aeropuertos.

Además de todo el material de apoyo bibliográfico presente en bibliotecas y/o Internet, y claro está, el conocimiento propiamente tal de las cátedras en la Universidad.

#### 1.5 LIMITACIONES.

Las limitaciones para el desarrollo de este trabajo, se manifiestan básicamente en las fuentes de información para generar las cotizaciones reales y/o presupuestos, en donde se deberá contactar a empresas internacionales para tener acceso a sus precios de ventas u otras informaciones, en donde todo dependerá del compromiso y buena disposición de los proveedores.

## CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO

### 2.1 ¿Qué es la Globalización?

Entenderemos la globalización desde el punto de vista de los efectos de las disminución de las barreras (comunicacionales y de mercado), en donde todas las economías comienzan a integrarse y necesitarse mutuamente, para su óptimo funcionamiento, en donde el trastorno de una se refleja en el resto, y su magnitud va acompañada de su tamaño económico. Esta interdependencia es la que se ve reflejada en la crisis Asiática o la crisis de las Sub-Prime en el último periodo.

Existe una gran variedad de autores que definen Globalización de distintas aristas, para efectos de este estudio, se pondrá énfasis a la Globalización de Mercados.

La Globalización de Mercados consiste en la fusión de mercados nacionales, que por tradición eran distintos y estaban separados, en un solo mercado mundial enorme. La supresión de las barreras al comercio entre fronteras facilita las ventas internacionales. Se ha dicho desde hace tiempo que los gustos y preferencias de los consumidores de diversos países convergen en alguna norma mundial, lo que sirve para crear un mercado mundial.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> T Levitt, *The Globalization of Markets*, Harvard Business Review, 1983, pag.92-102.

## 2.2 Instituciones Mundiales

No solo basta con tener la intención de incentivar y fomentar el comercio entre fronteras, si estas prácticas no se ven respaldadas por organizaciones capaces de brindar seguridad, prestar vigilancia y regulación a estas prácticas.

Dentro de esto destaca la **OMC**, la cual supervisa el comercio entre naciones, brindando vigilancia y regulación en temas de tratados, en donde sus estados miembros deben acatar los acuerdos firmados. Es el punto de encuentro para sentarse a discutir y generar nuevos acuerdos multinacionales entre sus integrantes. El enfoque se ha dado principalmente en generar acuerdos, los cuales disminuyan las barreras de comercio e inversión entre naciones, fuera de varios temas, tales como: propiedad intelectual y otros. Como toda organización, ésta tiene sus detractores, ya que la culpan de pasar a llevar la soberanía de algunos estados.

Otro actor en el comercio internacional es el **FMI**, el cual debe velar por el correcto funcionamiento del sistema monetario internacional, ayudando a las naciones, en última instancia, como prestamista para que solucionen sus problemas económicos, como puede ser el devaluó de su moneda frente a otras o problemas monetarios internos desencadenados por crisis interna como también mayores de nivel mundial.

También junto con el FMI se creó el **Banco Mundial**, el cual se preocupa de promover el desarrollo económico entre las naciones.



Posterior a la creación del FMI y el Banco Mundial en 1944, se fundó la **ONU** en 1945, la cual vela por al paz mundial mediante la ayuda y cooperación de las naciones, brindando de esta manera una estabilidad y seguridad, para el desarrollo de las tareas y obligaciones que se comprometen sus estados miembros (Carta de la Organización de las Naciones Unidas), enmarcando de esta manera la base para las relaciones entre las naciones.

La **ONU** tiene cuatro finalidades, las cuales son: mantener la paz y seguridad internacionales; cultivar relaciones cordiales entre las naciones; cooperar para resolver problemas internacionales; y promover el respeto por los derechos humanos y ser el centro para armonizar las actividades de las naciones.

Esta organización es más conocida por su función de conservación de la paz, pero uno de sus principales mandatos es el Fomento de la calidad de vida, de empleo para todos, y del progreso y desarrollo económico y social, temas cruciales para la creación de una economía mundial activa.<sup>3</sup>

Finalmente es importante destacar la **Organización Mundial de Adunas (OMA)**, la cual es un organismo internacional dedicado a ayudar a los países miembros, a estar comunicados y cooperar en materia aduanera. Su sede está en Bruselas, Bélgica y su labor contribuye a desarrollar reglas consensuadas en procedimientos aduaneros, así como prestar asistencia y aconsejar a los servicios de aduanas.

---

<sup>3</sup> Naciones Unidas, *The UN in Brief*, [www.un.org/Overview/brief.html](http://www.un.org/Overview/brief.html), 01.10.2009, 10 AM

La **OMA** ha establecido una clasificación estándar a nivel internacional de productos, el cual es denominado: *Sistema Armonizado para la Descripción y Codificación de Mercancías*.

La OMA no interviene en disputas comerciales o relativas a las tarifas, de esto se encarga la **OMC**.<sup>4</sup>

## 2.3 ECONOMÍA Y COMERCIO INTERNACIONAL

Para lograr entender por qué se produce el intercambio de bienes y servicios entre naciones y debido a qué las organizaciones mundiales y sus esfuerzos se enfocan en la reducción de las barreras del comercio e inversión, se debe entender la economía y comercio internacional.

La economía internacional estudia la manera como interactúan diferentes economías en el proceso de asignar los recursos escasos para satisfacer las necesidades humanas. Ésta se divide en dos grandes ramas: el comercio internacional y las finanzas internacionales. La primera de ellas es una teoría de intercambio de equilibrio estático de largo plazo, el enfoque de ésta es básicamente micro - económico. Por su parte las finanzas internacionales, se centran en los aspectos monetarios de las relaciones internacionales, teniendo un enfoque principalmente macroeconómico.

---

<sup>4</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Organizaci%C3%B3n\\_Mundial\\_de\\_Aduanas](http://es.wikipedia.org/wiki/Organizaci%C3%B3n_Mundial_de_Aduanas), 01.09.2009, 10:30 AM

En toda sociedad, las personas cooperan en el uso de sus escasos recursos por una razón obvia, a través de esta cooperación se produce una mayor cantidad de bienes. El alto grado de especialización existente en nuestra sociedad refleja el hecho de que la especialización incrementa el nivel de vida al poner a disposición del consumo un mayor número de bienes y servicios. La especialización, necesariamente implica comercio, y no puede ocurrir sin él. Los productores especializados utilizan una pequeña parte o casi ninguna de su producción para consumo personal, e intercambian el excedente por los bienes y servicios de otros productores especializados. Aquí nace el comercio internacional, en el intercambio de bienes y servicios, entre residentes de diferentes países.

Los bienes que importa un país pueden dividirse en dos categorías: (1) los bienes que otros países producen más barato que el país importador y (2) los bienes que el país importador definitivamente no puede producir.

Así como la división del trabajo (especialización) dentro de una economía cerrada incrementa el nivel de vida de todos sus residentes, la división internacional del trabajo (especialización entre países) incrementa el nivel de vida de todos los países. Es por esto que la especialización internacional necesariamente implica la existencia de comercio internacional.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Miltiades Chacholiades, *Economía Internacional*, Editorial Mc Hill Segunda Edición, pag.3-5.

### 2.3.1 MODELO RICARDIANO

La principal preocupación de Ricardo, es la tendencia a la baja de la tasa de beneficios, o si se prefiere, la tendencia a la alza de los salarios. Esta tendencia a la alza de los salarios se explica por la tendencia de la alza de los productos alimenticios, a los cuales se consagra esencialmente el ingreso de los trabajadores. Notamos que al referirse a los salarios, Ricardo piensa en el precio “normal” de la fuerza de trabajo, éste es aquel que le permite adquirir los productos necesarios para su sostenimiento.

En este esquema, el comercio exterior (concretamente la importación de cereales baratos) cumplía una función clave al permitir la disminución de los precios de los alimentos y por ese conducto, la reducción de los salarios normales y el aumento de los beneficios.<sup>6</sup>

Como señala Ricardo: “la tasa de utilidades- cuya evolución le preocupa – no podrá ser incrementada a menos que sean reducido los salarios, y que no pueda existir una baja permanente de salario, sino a consecuencia de la baja del precio de los productos necesarios en el que los salarios se gastan. En consecuencia, si la expansión del comercio exterior o el perfeccionamiento de la maquinaria hace posible colocar en el mercado los alimentos y productos necesarios al trabajador, a un precio reducido, las utilidades aumentarán”<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Belaustegui, Ignacio, *Apuntes N°1 Modelo Ricardiano*, Universidad de Valparaiso, 2007

<sup>7</sup> David Ricardo, *Principios de Economía Política y Tributación*; México, Fondo de Cultura Económica, 1973, pag. 103

Finalmente se abstrae que, según Ricardo, las ventajas comparativas (se desarrollará más adelante) se deben únicamente a las diferencias de productividad.

### 2.3.2 TEORÍA DE HECKSCHER-OHLIN

Estos economistas suecos, propusieron otra explicación de la ventaja comparativa. Ellos fundamentan que esta ventaja se basa en que los países tienen distintos factores de producción.

La dotación de factores, es en que cuantía un país, cuenta con recursos como tierra, mano de obra y capital. Ya que las distintas naciones están dotadas de diferentes cantidades de cada factor, determina que tan barato resulten los costos de un factor, ya que a mayor cuantía de factor, menor el costo. Según H y O, los países exportarán bienes, los cuales utilicen los factores que abundan en su tierra versus las importaciones que serán de bienes en los cuales sus factores son escasos.<sup>8</sup>

Esta teoría difiere a la de Ricardo, ya que H Y O finalmente aseveran que el esquema del comercio internacional se determina por la dotación de factores, más que las diferencias que se produzcan en productividad.

---

<sup>8</sup> B.Ohlin, *Interregional and International Trade*, Cambridge, Harvard University Press, 1933.

### 2.3.3 VENTAJA COMPARATIVA

Según Ricardo, se dice que un país avanzado tiene una ventaja comparativa en aquel bien en el cual el grado de superioridad del país es mayor, y una desventaja comparativa en aquel bien en el cual su grado de superioridad es menor en relación con el país en desarrollo.

*Ley de la ventaja comparativa:* Cuando un país se especializa en la producción de un bien, en el cual tiene una ventaja comparativa, la producción total mundial de cada bien necesariamente se incrementa (potencialmente), con el resultado de que todos los países obtienen un beneficio (excepto en el caso extremo de un país grande).

Como definimos anteriormente, podremos hablar de ventaja comparativa como todo aquello que beneficie, no tan solo la producción, sino también la cadena completa de valor, he aquí que factores de ventaja comparativa serían: *situación geográfica, estabilidad política del país, las regulaciones económicas*, en fin, todo aquello ajeno a la empresa que la beneficia directamente.

#### 2.3.4 FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN

La frontera de posibilidades de producción de un país muestra la cantidad máxima de combinaciones de bienes que puede generar la economía, dados: (1) sus recursos (dotación de factores) y (2) su conocimiento técnico (tecnología).

*Ley de la escasez:* Es la observación empírica de que ningún país ha sido capaz de producir tantos bienes como desea. Un país nunca puede producir fuera de sus fronteras de posibilidades de producción. Sin embargo, la especialización internacional y el libre comercio pueden permitir a los países consumir fuera de sus fronteras de posibilidades de producción.

#### 2.3.5 TEORÍA DEL COSTOS DE OPORTUNIDAD

¿Cuál es el costo de oportunidad de un bien? Es la cantidad de algún otro bien (distinto) que se debe sacrificar para liberar justamente los recursos suficientes para producir una unidad extra del primero. Todo ello, no solo medido en costo de trabajo, sino que en todos los factores de producción que intervienen en la elaboración del bien.

*Costo de oportunidades crecientes:* Este costo significa que a medida que la producción de un bien continúa incrementándose cada vez en una unidad, se deben sacrificar cantidades crecientes de otro bien, en orden a liberar los recursos necesarios.

### 2.3.6 CURVAS DE INDIFERENCIA SOCIAL Y EQUILIBRIO DEL CONSUMIDOR

Las curvas de indiferencia social resumen los gustos de una sociedad, en oposición a los gustos de un consumidor individual.

Una curva de indiferencia es el lugar geométrico de todas las combinaciones alternativas de, digamos (alimento y tela) que le permiten al consumidor obtener un nivel dado de satisfacción y utilidad. Ésta se utiliza para: (1) describir el comportamiento positivo y (2) mostrar como se modifica el bienestar cuando se presenta un cambio en el consumo.

*Ética paretiana*: Cuando un individuo mejora sin que ningún otro empeore, el bienestar social se incrementa.

En el caso de existir una pérdida, se utiliza el *principio de compensación*, en donde los individuos ganadores utilizan parte de su ganancia para compensar a los perdedores, aquí el bienestar social mejora potencialmente.



### 2.3.7 FRONTERA DE POSIBILIDADES DE CONSUMO

Se entenderá ésta como la línea de presupuesto que posee una comunidad. Si la frontera de posibilidades de consumo se encuentra fuera de la frontera de posibilidades de producción es un resultado notable. Esto quiere decir que el libre comercio internacional hace posible que el país consuma más allá de los límites de su frontera de producción.

### 2.3.8 GANANCIAS DEL COMERCIO

Frecuentemente se cree que las ganancias del comercio las perciben solamente los países avanzados que tienen la capacidad de trasladar factores entre sectores fácilmente. Esto no es cierto. El libre comercio es beneficioso para cada país, incluso para un país atrasado que no tenga la capacidad de transformar su combinación de producción en autarquía. Los economistas dividen la ganancia total del comercio en los siguientes 2 componentes:

- (1) Ganancia en el consumo o del intercambio internacional, que percibe la economía cuando produce el mismo conjunto de bienes en libre comercio o en autarquía.
- (2) Ganancias en la producción o de la especialización, que percibe la economía en adición a la ganancia en el consumo como resultado del desplazamiento del punto de producción desde su localización de equilibrio en autarquía hasta su posición en libre comercio.

### 2.3.9 EQUILIBRIO INTERNACIONAL

El equilibrio internacional ocurre cuando los términos de intercambio (precio relativo del bien exportado) son tales, que el comercio se encuentra balanceado. En este punto la oferta mundial es igual a la demanda mundial en todos y cada uno de los mercados. Todos los productores venden todo lo que desean vender y todos los consumidores compran todo lo que desean comprar. Todos están satisfechos y no tienen ningún incentivo para cambiar su comportamiento.<sup>9</sup>

### 2.3.10 NUEVA TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Esta teoría aparece en la década de 1970, donde varios economistas señalan, que la capacidad que posee una empresa para alcanzar las economías de escala, cambiaría la configuración del comercio internacional. Las economías de escala son reducciones en los costos unitarios gracias a los grandes volúmenes de producción. Ésta posee varios orígenes, como prorratear los costos fijos en un volumen cuantioso, y la de los grandes productores que recurren a trabajadores y equipos especializados más productivos.

---

<sup>9</sup> Miltiades Chacholiades, *Economía Internacional*, Editorial Mc Hill Segunda Edición, pag.21-61

Esta nueva teoría presenta 2 puntos importantes:

- (1) El comercio, por su impacto en las economías de escala aumenta el surtido de productos que se ofrece a los consumidores y reduce sus costos.
- (2) En los sectores en que el requisito es que las producciones alcancen economías de escala, representa una proporción significativa de la demanda mundial total, el mercado mundial solo soporta pocas empresas. De esta manera el comercio mundial de ciertos productos queda dominado por países cuyas empresas iniciaron su producción.<sup>10</sup>

### 2.3.11 INSTRUMENTOS DE POLÍTICAS COMERCIALES

En la actualidad existen siete instrumentos utilizados por las naciones, éstos son los siguientes: aranceles, subsidios, cuotas de importación, limitación voluntaria de las exportaciones, requisitos del contenido local, políticas administrativas y tarifas contra el dumping.

#### 2.3.11.1 TEORIA DE LOS ARANCELES

El arancel es un impuesto, o gravamen, que se impone sobre un bien cuando cruza una frontera nacional. El arancel más común es el a las importaciones, es decir, el arancel que se establece sobre un bien importado. Un arancel menos común es el a las exportaciones, es decir, el

---

<sup>10</sup> Charles Hill, *Negocios Internacionales. Competencia en el Mercado Global*, Editorial Mc Graw Hill, 2007, pag.184-185

arancel que se impone sobre un bien exportado. Los impuestos a las exportaciones generalmente se imponen por los países exportadores de productos primarios, bien sea para incrementar los ingresos o bien para crear escasez en los mercados mundiales y de esta manera elevar los precios mundiales.

Se pueden imponer aranceles en cualquiera de estas tres formas:

- (1) **El arancel ad valorem.** Este impuesto o gravamen se especifica legalmente como un porcentaje fijo del valor del bien importado o exportado, incluyendo o excluyendo los costos de transporte.
- (2) **El arancel específico.** Este impuesto se especifica legalmente como una cantidad fija de dinero por unidad física importada o exportada.
- (3) **El arancel compuesto.** Éste es una combinación de arancel ad valorem y un arancel específico.

Se concluye que el arancel ad valorem es regresivo, en el sentido que impone una mayor carga a las calidades más baratas. El nivel de protección brindado por un arancel específico varía inversamente con el nivel general de precios, en tanto que el arancel ad valorem siempre brinda el mismo nivel de protección.

Un arancel a las importaciones eleva el precio doméstico de los bienes importados. Como resultado, se ensancha la producción doméstica de la industria que compite con las importaciones, en tanto que el consumo doméstico de bienes importados se contrae. Las

importaciones disminuyen, porque se contrae la brecha entre el consumo doméstico y la producción doméstica.

Los defensores del libre comercio siempre hacen énfasis en los efectos nocivos de los aranceles sobre el bienestar mundial. En particular un arancel crea una brecha entre los precios extranjeros y los precios domésticos e interfiere con la maximización del bienestar del mundo, fundamentalmente a través de las siguientes formas:

- (1) El arancel disminuye la producción mundial de bienes al revertir el proceso de la división internacional del trabajo, el cual está regido por la ley de la ventaja comparativa.
- (2) El arancel impone una asignación sub – óptima de bienes entre los consumidores.<sup>11</sup>

Según otros autores, se extraen dos efectos de los aranceles a importaciones:<sup>12</sup>

- (1) Los aranceles favorecen a los productores y perjudican a los consumidores. Protegen a los productores de los competidores foráneos, pero esto también eleva los precios en el interior del país.
- (2) Reducen la eficiencia de la economía mundial, ya que alienta a las empresas nacionales a elaborar bienes, que en teoría se producirían con más eficiencia en el extranjero. Esto al final se traduce en un aprovechamiento ineficiente de los recursos.

---

<sup>11</sup> Miltiades Chacholiades, *Economía Internacional*, Editorial Mc Hill Segunda Edición, pág. 163-181

<sup>12</sup> P.R Krugman y M. Obstfeld, *International Economics: Theory and Policy*, Nueva York, HarperCollins, 2002, cap.8.

### 2.3.11.2 SUBSIDIOS

Es un aporte que realiza el gobierno a un productor nacional, el cual se puede dar en efectivo, préstamos blandos, facilidades fiscales o participación de capital público en empresas privadas.

Al reducir los costos de producción, estos subsidios ayudan de 2 maneras:

- (1) Para competir contra las importaciones foráneas
- (2) Para ganar mercados de exportación.

En la práctica, muchos subsidios no son tan útiles para incrementar la productividad de los productores nacionales, sino más bien protegen a los ineficientes y fomenta los excesos de producción.

### 2.3.11.3 CUOTAS DE IMPORTACIÓN Y LIMITACIÓN VOLUNTARIA DE LAS EXPORTACIONES

La cuota de importación es una restricción directa a la cantidad de un bien que se puede importar en un país. Esta restricción opera mediante la expedición de licencias de importación a grupos de particulares o empresas.

La limitación voluntaria de exportaciones es una cuota impuesta por el país exportador, por lo regular a solicitud del país importador.

Como los aranceles y los subsidios, las cuotas de importación como las **LVE** benefician a los productores nacionales, porque limitan la competencia de las importaciones.

Como se vio anteriormente, ambos instrumentos elevan los precios nacionales.

#### 2.3.11.4 REQUISITO DE CONTENIDO LOCAL

Implica que una fracción específica de un bien sea producido dentro del país, lo cual será expresado en términos físicos (75%).

Los países en desarrollo recurren frecuentemente a estos requisitos con el fin de cambiar su base de manufactura del simple montaje de productos cuyos componentes se fabrican en otras partes, a la manufactura local de esos componentes. También lo aplican los países desarrollados para proteger las fuentes de trabajo e industrias de la competencia foránea.

Como se ha visto con las otras políticas, éstas benefician directamente a los productores y no a los consumidores, ya que se traduce en un precio final más elevado.

#### 2.3.11.5 POLÍTICAS ADMINISTRATIVAS

Instrumento informal el cual tiene como fin fomentar las exportaciones y limitar las importaciones.

Las barreras administrativas al comercio son barreras burocráticas que dificultan la entrada de importaciones al país. Ésta compensa las otras políticas, y como toda política, va en directo desmedro del consumidor final, pues no tiene la opción de comprar productos de mejor calidad.

#### 2.3.11.6 POLÍTICAS CONTRA EL DUMPING

El dumping se define como la venta de bienes en un mercado extranjero a un valor menor a su costo de producción, menos del valor “justo”. El dumping se considera como un método para transferir los excesos de producción a mercados externos. Mediante la utilización de las utilidades nacionales, compensan el menor valor en el extranjero a fin de sacar a sus competidores del mercado. Una vez eliminada la competencia las empresas elevan sus precios y mejoran sustancialmente sus márgenes.

#### 2.3.12 FINANCIAMIENTO DE LA EXPORTACION Y LA IMPORTACION

El financiamiento es una de las aristas del comercio internacional que ha ido evolucionando, ya que lo más complicado es lograr desarrollar la operación en un ámbito de desconfianza, en donde las personas se ven obligadas a confiar en un extraño. Para afrontar este



problema existen una serie de instrumentos financieros, como son la carta de crédito, el giro (letra de cambio), y el conocimiento de embarque,<sup>13</sup> los cuales serán descritos a continuación:

(1) **Carta de crédito (L/C):** Ésta es emitida por un banco a petición de un importador en donde se declara que el banco pagará una suma de dinero específica a un beneficiario, generalmente el exportador, previa presentación de documentos específicos. Una vez que el banco estudia al importador, y si es aceptado el comportamiento crediticio, el banco emitirá una L/C. Ésta dirá que el banco cancelará una suma de dinero determinada al exportador, en tanto se embarquen las mercancías con las instrucciones y condiciones específicas. En este punto la L/C se convierte en un contrato financiero entre él y el exportador. A continuación el banco del importador envía la L/C al banco corresponsal en el país del exportador. El banco corresponsal le avisa al exportador que recibió la carta y que las mercancías pueden ser enviadas, una vez que las mercancías son embarcadas el exportador hace un giro a nombre del banco del importador según las instrucciones de la L/C y adjunta la documentación requerida y presenta todo esto a su banco (exportador) para que le cancelen. Si se cumplieron todos los términos, y el banco del importador acepta el giro, enviará el pago al banco del (exportador). Una vez que éste recibe los fondos le cancela al exportador. Y el banco del importador procederá a cobrarle a éste, también se da la oportunidad de que el banco del importador le de un plazo (préstamo) para el pago, lo cual le da tiempo de mejorar su liquidez.

Lo importante de todo esto es que, tanto el importador como el exportador, confiarán en bancos de reputación, aunque no confien entre ellos mismos.

---

<sup>13</sup> Charles Hill, *Negocios Internacionales. Competencia en el Mercado Global*, Editorial Mc Graw Hill, 2007, pág. 540-545

(2) **Giro:** Éste es una orden escrita por el exportador, donde da instrucciones al importador, para pagar una cantidad específica en un tiempo determinado. En este caso el exportador hace un giro al banco del importador (agente de éste) de pagar por las mercancías enviadas.

Al que inicia el trámite se le conoce como **girador** (exportador) y la persona a la cual se le hace llegar el giro, se le conoce como **girado**. Debido a la desconfianza en las transacciones internacionales, se requiere el pago o la promesa formal de pago antes de que el comprador obtenga las mercancías.

Existen dos tipos de giro, los cuales son: (1) la letra a la vista, ésta se paga al momento de ser entregada al girado, o (2) giro a plazo, el cual permite un retraso en el pago, generalmente 30, 60, 90 y 120 días. Una vez que el girado lo recibe, acepta su obligación por escrito o con un sello de recibido en la carátula del giro. Una vez aceptado el giro, éste se convierte en una promesa de pago por quien lo aceptó.

(3) **Conocimiento de Embarque:** El conocimiento de embarque se emite al exportador por parte del transportista que lleva la mercancía; éste a su vez tiene 3 funciones: (1) *recibo*, el cual indica que el transportista recibió la mercancía descrita en la carátula del documento, (2) *contrato*, el cual especifica que el transporte está obligado a realizar el traslado por un precio determinado, (3) *titulo de propiedad*, sirve para que el exportador obtenga el pago o promesa de pago por escrito antes de liberar las mercancías al exportador.

## 2.4 LOGÍSTICA Y TRANSPORTE EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

La logística es la parte del proceso de la cadena de abastecimiento que planea, coordina y controla el flujo y almacenamiento eficiente y efectivos de bienes y servicios, así como de información relacionada, desde el punto de origen hasta el punto de consumo, con el fin de satisfacer los requerimientos de los clientes.<sup>14</sup>

Por otro lado, los canales de distribución, son el conjunto de organizaciones interdependientes, que hacen posible que los productos estén disponibles para el consumidor. El rol de la distribución es reducir las disparidades entre los lugares, modos y momentos de fabricación y consumo, creando utilidades de lugar, tiempo y estado que conforman su valor agregado.

Dentro de la logística encontraremos tres elementos fundamentales: (1) **gestión de materiales**, que comienza con el suministro y recepción de materias primas, productos semi – elaborados e insumos para su uso posterior, (2) **sistema de flujo de materiales**, que consiste en la planeación de productos terminados para garantizar disponibilidad, (3) **distribución física**, en donde se entrega finalmente el producto al cliente, con adecuado nivel de servicio.

Los objetivos primordiales de la logística son los siguientes: (1) contar con el producto adecuado, (2) la cantidad precisa, (3) el momento exacto, (4) al mínimo costo.

---

<sup>14</sup> Esteban Sefair ; *Diapositivas logística*, año 2007, Universidad de Valparaíso.

Si estos objetivos los medimos desde el punto de vista de los negocios, se debe buscar lo que se presenta a continuación: (1) reducir el costo total de la cadena logística, mediante estrategias efectivas de marketing, producción y distribución, (2) asegurar la respuesta a la demanda de los clientes, (3) minimizar el tiempo entre la fabricación del producto y la entrega final al cliente, (4) asegurar ventajas competitivas al momento de introducción de nuevos productos y finalmente (5) mejorar el servicio al cliente.

Como bien sabemos, la estrategia logística se debe basar en procesos, tales como: variabilidad de demanda, gestión de pedidos o gestión de inventario, y no se debe basar en funciones como las ventas, compras o producción. En donde finalmente la meta será convertir a la empresa en un proceso eficiente de satisfacción del cliente en donde la efectividad de toda la cadena logística es más importante que la efectividad de un departamento por separado.

La cadena de abastecimiento mundial debe cumplir una serie de estándares mínimos para ser competitiva en el entorno actual, dentro de esto destacamos: (1) debe ser lo suficientemente flexible para reaccionar a cambios repentinos en la disponibilidad de piezas, distribución y canales de envío, derechos de importación y cotizaciones de divisas, (2) ser capaces de utilizar el computador y las tecnologías de transmisión más avanzadas para poder dirigir el traslado de las piezas y poder terminar los productos, y (3) tener especialistas locales que se encarguen de los derechos, comercio, aduana, transporte y asuntos políticos.

## 2.4.1 TRANSPORTE Y DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL

Una vez que nos hacemos una idea general de qué trata la logística como tal, profundizaremos un poco más en el transporte, ya que es uno de los puntos primordiales en los procesos de importación.

Entenderemos por **transporte**, desde el punto de vista logístico, como el servicio que posiciona geográficamente el inventario en las distintas etapas de la cadena de abastecimiento.<sup>15</sup>

El transporte es un tema fundamental dentro del proceso de distribución física internacional. A menudo es el factor de mayor costo dentro de la cadena de distribución (40% app), por lo tanto el medio a utilizar es determinante al momento de mantener o buscar un nivel de competitividad en las importaciones y exportaciones. Independiente de los términos de negociación utilizados (INCOTERMS) es necesario conocer las opciones, ya sea para orientar al cliente, ubicar el producto en destino o realizar el estudio de mercado y lograr conocer a qué costo llega el producto.

El modo que debe emplearse para el transporte de sus productos estará determinado por la distancia, tiempo y costos de desplazamiento, como también por las características, requerimientos y valor del producto.

---

<sup>15</sup> JC Galdames, *Diapositivas DFI*, Universidad de Valparaíso, 2007

La conveniencia de emplear uno u otro modo de transporte debe ser evaluada por cada caso en particular, ya que cada uno presenta ventajas y desventajas comparativas frente a los demás en materia de: capacidad de transporte, velocidad, seguridad, costo del servicio y flexibilidad.

Cualquiera sea el modo empleado, los principios son los mismos, siendo éstos los siguientes: (1) manipulación y cuidado, las sacudidas y movidas deben reducirse al mínimo, debe evitarse el sobrecalentamiento y si son productos perecibles hay que estar midiendo la pérdida de agua, y una vez alcanzada la condición óptima hay que ir midiendo la temperatura, humedad y circulación del aire. (2) Tiempo, continuidad o integridad del tránsito, en donde la duración del viaje debe ser lo más corta posible, como también hay que evitar los transbordos. (3) Preparación de la carga, en donde el producto debe ser protegido en base a susceptibilidad al daño físico.

#### 2.4.1.1 TRANSPORTE MARÍTIMO

Éste es el principal medio utilizado en el comercio internacional, es considerado el más económico y especializado, en particular para la exportación de grandes cantidades de producto. Dependiendo del tipo de carga se determina el tipo de nave (porta contenedores, car carrier, tanquero, granelero, entre otros).

Para realizar una cotización de transporte marítimo se deben considerar los siguientes factores: el tipo de producto, su valor, peso, puerto de embarque, puerto de destino y fecha prevista de embarque.

Dentro del transporte marítimo, los contenedores juegan un papel primordial cuando se trata de naves porta contenedores, pues se debe recordar que la mayor parte del tráfico marítimo es de contenedores.

Los contenedores tienen tamaños ISO estándares, los cuales son: (1) 20'x 8'x 8 ISO (2) 40'x 8'x 8' ISO. Además el 15% del parque mundial de contenedores está conformado por unos de mayor tamaño denominados High Cube, cuyas dimensiones son: (1) 20'x 8'x 9,6' ISO (2) 40'x 8'x 9,6' ISO. Tienen volúmenes que van desde los 38 a 77 metros cúbicos, y pesos máximos autorizados entre los 24 a 30 toneladas respectivamente.

Fuera de los contenedores convencionales, existen los llamados **Refrigerados**, los cuales se utilizan para el movimiento de frutas y productos hortofrutícolas preferentemente. Cada contenedor está construido con materiales térmicos y puede contar con conductos especiales para la circulación del aire suministrado por el sistema de refrigeración del barco (Sistema Con-Air) o un sistema de refrigeración independiente, el cual se conecta al sistema de electricidad del barco denominado (Sistema Refeer). Existen también los contenedores refrigerados de atmósfera controlada, la cual permite controlar la cantidad de CO<sub>2</sub>, humedad relativa y la temperatura.

Para la óptima utilización del contenedor, el exportador debe considerar lo siguiente: (1) solicitar con anticipación el contenedor que se ajuste a su producto. La disponibilidad de contenedores refrigerada, no es inmediata debe solicitarse con semanas de anticipación, (2) inspeccionar las unidades al momento de recibo en caso de FCL, (3) conocer los tiempo libres de cargue y descargue que ofrecen las compañías, (4) chequear el llenado sin espacios vacíos para impedir que la carga se mueva y se deteriore.

Para poder analizar las tarifas de transporte marítimo hay que saber que existen de bases de cálculo: (1) **tarifa básica**, donde se asigna a cada producto o a un grupo de estos y se liquida al peso o al volumen según más le convenga a la naviera, dependiendo de la relación de estiba (peso/volumen) del producto, (2) **los recargos**, que son aquellos sobre costos en los que se incurre para el transporte y que no son manejados por el naviero, como por ejemplo: el combustible, recargos portuarios, recargos por manejo de la carga, comisión por flete pre pagado, documentación, ajuste monetario y otros ajustes, como en el caso de carga sobredimensionada.

#### 2.4.1.2 TRANSPORTE AÉREO

Este medio de transporte ofrece una serie de ventajas, como puede ser la velocidad de entrega, mayor cobertura geográfica y mayor frecuencia en el transporte. Claro está que esto se ve opacado por su elevado costo y también la restricción de movilización de algunas cargas.



En cuanto a las tarifas, ésta varía dependiendo de la distancia y de la forma en la cual se contrata el servicio, ya sea vuelos regulares o vuelos fletados (charter) y también de la magnitud del embarque. Cada aerolínea determinará sus valores según la demanda y oferta del mercado y se liquidarán en dólares, por peso bruto o volumen según la conveniencia de la aerolínea. Para el transporte aéreo la medida “6m<sup>3</sup>” equivalen a 1 tonelada.

Adicionalmente de la tarifa básica también cobran recargos por combustible, seguridad y una serie de cobros dependiendo del país de origen donde es embarcada la carga.

Hay que tener en cuenta que cerca del 35% del movimiento mundial se hace mediante esta vía, haciendo posible cerca de 3 billones de dólares en negocios internacionales.

#### 2.4.1.3 TRANSPORTE TERRESTRE

El transporte por camión dada su flexibilidad (desplazamiento puerta a puerta) es un modo generalmente complementario a los demás y apropiado para la movilización de pequeños volúmenes en distancias cortas.

En el transporte internacional, el medio terrestre se utiliza generalmente para la movilización de productos a países fronterizos y como complemento del transporte marítimo para movilizar carga o contenedores a puertos de embarque.

El transporte terrestre también cuenta con sistemas para la movilización de carga refrigerada con el sistema (Con Air), ya sea en remolques o contenedores. Cuando la unidad de frío está ubicada en la parte delantera del contenedor, la circulación del aire frío va desde la parte delantera hacia la trasera de éste, y luego hacia abajo por los lados y parte superior. Luego el aire retorna a la parte delantera, a la unidad de refrigeración, el cual es su punto de origen. Hay que recordar que estas unidades sirven para mantener el frío una vez que las cargas fueron enfriadas en otra unidad.

Un contenedor de 40' tiene una capacidad para transportar internamente un total de 23 pallets europeos (120x80 cms) o 20 pallets americanos (120x100 cms), aprovechando la superficie del contenedor en un 80% y 87% respectivamente.

En cuanto a las recomendaciones del transporte de contenedores refrigerados, se debe tener presente: (1) pre enfriar la carga, ya que el contenedor mantiene la temperatura, (2) revisar antes de cargar, tanto las condiciones de aseo, como mecánicas, (3) impedir la entrada de insectos, sobre todo cuando se carga de noche, ya que se ven atraídos por la luz, (4) pre-enfriar el contenedor a la temperatura recomendada del transporte, (5) evitar que los pallets estén en contacto con las paredes para evitar el corte en la circulación del aire, (6) ubicar la carga retirada de las puertas traseras, para que el aire pueda llegar hasta atrás, (7) revisar las fugas en puertas y paredes.

Las tarifas varían con la distancia, y la relación peso/volumen para cálculo del flete en el transporte terrestre es de 1 tonelada por 2 metros cúbicos con un desplazamiento puerta a puerta.

#### 2.4.1.4 SEGURO DE TRANSPORTE

El seguro de transporte tiene como función reponer al asegurado, tras un siniestro, en una situación patrimonial lo más próxima posible a la anterior a sufrirlo; o, si ello no es posible, darle una compensación económica que atenúe los efectos del daño.

Debe observarse que se habla de compensación económica, nunca de negocio, ya que la naturaleza del seguro rechaza que de él pueda obtenerse beneficios, pues incrementaría el fraude. El seguro se basa en la existencia de la cadena “riesgo – siniestro – daño” que consiste en:

- 1) **Riesgo:** la posibilidad o incertidumbre que suceda un evento futuro que pueda dañar al objeto del seguro.
- 2) **Siniestro:** la materialización del riesgo. Es la ocurrencia intempestiva que daña físicamente la mercancía.
- 3) **Daño:** el perjuicio producido a consecuencia del siniestro, susceptible de cuantificación (en mercancías se les conoce también como avería).

El contrato de seguro de transporte puede definirse como aquel, en virtud del cual, una de las partes (asegurador), a cambio de una prima, se obliga a pagar hasta el límite fijado, una

indemnización o una suma a la otra parte (asegurado) o a un tercer beneficiario, en el caso de que ocurra un riesgo o acontecimiento cubierto e incierto, a la mercancía que se asegura.

Quien contrata un seguro persigue resarcirse en caso que ocurra el siniestro. Al documento en que se formaliza el contrato se le denomina póliza de seguro. Los elementos personales del contrato de seguro son:

- **Asegurador:** es la compañía de seguro que contrata y cubre el riesgo.
- **Asegurado:** es la otra parte contratante, es decir, la persona que se compromete al pago de la prima al asegurador, a cambio de obtener la correspondiente indemnización, caso de producirse el riesgo asegurado.
- **Tomador del seguro:** persona natural o jurídica que pacta el contrato de seguro con el asegurador por cuenta de otro, asumiendo las obligaciones que de dicho contrato se deriven.
- **Beneficiario:** quien se beneficia de la posible indemnización en caso de que se produzca el siniestro. No tiene por que coincidir con el asegurado.

Las figuras de asegurado, tomador y beneficiario pueden concurrir en una sola que cumpla los tres requisitos, pero existen situaciones en la que podemos encontrar personas distintas para cada posición.

En el proceso de contratación del seguro, al margen de los elementos personales, confluyen como operadores:

- 1) **El Broker o corredor de seguro**, quien asesora y representa al asegurado, quien puede ser el exportador o el importador. El broker, efectuado el análisis, formula la solicitud (pedido de cotización) que responde el asegurador con la liquidación de primas (oferta de la compañía de seguros) perfeccionándose el contrato con la aceptación de la liquidación y se formaliza con la póliza de seguro que emite el asegurador.
- 2) **La Agencia Exclusiva de Seguro**, que trabaja en exclusividad para la compañía de seguros.
- 3) **El ajustador de seguro o liquidador de averías.**
- 4) **El perito de seguro o comisario de averías.**
- 5) **La Compañía de Reaseguros, que presta** respaldo al asegurador.

Cabe destacar que existen distintos tipos de pólizas, como también de cláusulas, que irán variando en su utilización de acuerdo al modo de transporte seleccionado.

## 2.4.2 COMPETITIVIDAD Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

Según Michael Porter (1990), existen tres formas clásicas para competir, siendo éstas: (1) tener costos bajos, (2) ofrecer productos diferentes al de la competencia y (3) elegir un nicho de mercado donde se estime posible competir <sup>16</sup>

Para alcanzar estos objetivos, las empresas deberán confrontar dos tipos de variables: (1) **intra-empresarial**, donde destacan la productividad, diferenciación y el posicionamiento de mercado, y (2) **extra-empresarial**, como las facilidades brindadas por los gobiernos, servicio de apoyo de calidad y distribución física.

Los costos de la Distribución Física Internacional son los siguientes:

- 40% transporte.
- 30% almacenaje.
- 20% protección física del producto.
- 10% seguros, manipulación y costos administrativos.

La generalización de los estándares de calidad de los productos del comercio exterior, exigen a las empresas que busquen permanentemente otros elementos o factores que logren diferenciarla de la competencia, y de esta manera lograr generar un valor agregado para el producto.

---

<sup>16</sup> Porter Michael, *La Ventaja Competitiva de las Naciones*, CECSA; 1990

Estos nuevos elementos se centran principalmente en: (1) *productividad*, como puede ser la aplicación de patrones de calidad total, reduciendo los errores en todos los procesos empresariales y diligencia de solución de incidencias mediante la aplicación de diferentes técnicas<sup>17</sup> (2) *flexibilidad*, en cuanto a diseños y volúmenes y (3) *velocidad de llegada al mercado*, en donde las mercancías deben llegar en el tiempo previsto. También la velocidad servirá para llegar antes y cubrir mercados o clientes, y solucionar los imprevistos que se presenten.

## 2.5 INSTITUCIONES Y ACTORES NACIONALES EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

1) **Servicio Nacional de Aduanas**, el cual es un organismo público autónomo, que depende del Ministerio de Hacienda, en donde sus funciones principales son:

- Vigilar y fiscalizar el paso de mercancías por las costas, fronteras y aeropuertos de la República.
- Intervenir en el tráfico internacional, para el fin de recaudación de los impuestos a la importación o exportación y otros que determinen las leyes.
- Generar las estadísticas del tráfico por las fronteras.
- Otras funciones que le encomiende la ley.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> Peter Drucker, *Management Challenges for the 21<sup>st</sup> Century*, 1999

<sup>18</sup> [http://www.aduana.cl/prontus\\_aduana/site/artic/20070705/pags/20070705152826.html](http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/artic/20070705/pags/20070705152826.html)

2) **Agente de Aduana**, los cuales según el Artº195, es un auxiliar de la función pública aduanera, cuya licencia lo habilita ante la aduana para prestar servicios a terceros como gestor en el despacho de mercancías.<sup>19</sup> Como funciones se pueden destacar:

- Conocer el detalle documentado de los productos del negocio internacional, su origen y destino.
- Asesorar al cliente en la gestión aduanera, a fin de perfeccionar la nacionalización o desnacionalización de productos de acuerdo a las leyes y reglamentos.
- Asesorar al cliente y gestionar la documentación para el pago de los impuestos a los que están afectos los productos internacionales.<sup>20</sup>

3) **Servicio de Impuestos Internos**, el cual es responsable de administrar con equidad el sistema de tributos internos, facilitar y fiscalizar el cumplimiento tributario, propiciar la reducción de costos de cumplimiento, y potenciar la modernización del Estado y la administración tributaria en línea; lo anterior en pos de fortalecer el nivel de cumplimiento tributario y del desarrollo económico de Chile y de su gente.<sup>21</sup>

Este organismo es de vital importancia para generar la cadena de costo, ya que otorga el crédito fiscal para las exportaciones, como también impone los tributos a pagar por importaciones.

---

<sup>19</sup> [http://www.aduana.cl/prontus\\_aduana/site/artic/pags/20070705155648.html](http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/artic/pags/20070705155648.html), 06.09.2009, 13:10 PM

<sup>20</sup> Galo Lopez, Diapositivas Gerencia Internacional, Universidad de Valparaiso, 2007

<sup>21</sup> [http://www.sii.cl/sobre\\_el\\_sii/acerca/historia.html](http://www.sii.cl/sobre_el_sii/acerca/historia.html), 06.09.2009, 15:20 PM



- 4) **Banco Central**, creado bajo el decreto de ley n° 486 en 1925, sus principales funciones son: (1) velar por la estabilidad del valor de la moneda, (2) regular el circulante, en donde se le otorga el monopolio de la emisión de moneda, (3) velar por el normal funcionamiento de los pagos internos y externos.

En cuanto a las atribuciones en materia internacional, “El Banco Central tiene la potestad para formular y administrar las políticas cambiarias. No obstante, las políticas de comercio exterior corresponden al Presidente de la República, las cuales son implementadas a través de diversos Ministerios y el Servicio Nacional de Aduanas. El Banco Central mantiene, sin embargo, sistemas de información de las operaciones de comercio exterior en relación con sus implicancias cambiarias (retorno y liquidación de exportaciones y cobertura de importaciones).”<sup>22</sup>

- 5) **Seremi de salud**, “Esta Secretaría de Salud, se preocupa de cumplir y desarrollar todas las funciones del antiguo SESMA, es decir, de la prevención, promoción, fiscalización, atención de denuncias y evaluación sanitaria ambiental de actividades productivas.”<sup>23</sup> Éste, en materia de comercio exterior, visará aquellas mercancías que deseen ingresar al país y que sean de consumo humano, tiene la facultad de tomar muestras y realizar análisis.

---

<sup>22</sup> <http://www.bcentral.cl/acerca/funciones/07.html>, 06.10.2009, 18:00 PM

<sup>23</sup> <http://www.asrm.cl/Menu/Institucion.aspx>, 06.09.2009, 18:30 PM

- 6) **Pro Chile**, la Dirección de Promoción de Exportaciones, es una agencia que pertenece a la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, que desarrolla tareas con el fin de profundizar y proyectar la política comercial del país. La labor de Pro Chile se basa en cuatro conceptos fundamentales: el apoyo a la pequeña y mediana empresa en su proceso de internacionalización; el aprovechamiento de las oportunidades que generan los Acuerdos Comerciales que tiene el país; la asociatividad público-privada y el posicionamiento de la imagen de Chile en otros mercados.<sup>24</sup>
- 7) **CORFO**, apoya a las empresas chilenas para que estén en condiciones de competir en los mercados actuales. Su acción abarca desde el ámbito individual de cada empresa y grupos empresariales que trabajan asociativamente, hasta cadenas de producción, incluyendo clusters o concentraciones geográficas de empresas e instituciones en torno a una actividad productiva.<sup>25</sup>
- 8) **SAG**, en materia de negocios internacionales, se encarga de fiscalizar la entrada de mercancías, las cuales estén dentro de su ámbito de fiscalización, las cuales contemplan todo aquello relacionado con la flora y fauna de nuestro país. Además si

---

<sup>24</sup> [http://www.prochile.cl/quienes\\_somos/que\\_es\\_prochile.php](http://www.prochile.cl/quienes_somos/que_es_prochile.php), 07.09.2009, 10:30 AM

<sup>25</sup> [http://www.corfo.cl/acerca\\_de\\_corfo/que\\_es\\_corfo](http://www.corfo.cl/acerca_de_corfo/que_es_corfo), 07.09.2009, 10:40 AM

se tratan de exportaciones, el SAG emite los certificados de origen que estén dentro de su ámbito de acción.

9) **Embarcadores**, es un agente que le presta sus servicios expertos a los exportadores e importadores, gracias a su conocimiento cabal sobre las reglas y regulaciones en esta materia, tanto del país de origen como de los países de destino, así como de los métodos de envío y los documentos relacionados con el comercio exterior. Además, pueden impulsar el intercambio comercial entre economías en etapas muy diferentes de desarrollo, ya que pueden evitar barreras artificiales que retrasan la entrega y aumentan el costo para el cliente final.

10) **Almacén Extra portuario**, Artículo 56. Se entiende por almacén extra portuario, el recinto de depósito aduanero destinado a prestar servicios a terceros, donde puede almacenarse cualquier mercancía hasta el momento de su retiro, para importación, exportación u otra destinación aduanera.<sup>26</sup>

11) **Cámara de Comercio de Santiago (CCS)**. A nivel internacional, la CCS cuenta con una importante Red de Convenios, con Cámaras de Comercio e instituciones afines de los cinco continentes. Cabe mencionar que la CCS ha sido designada como Eurocentro por la Comisión Europea, lo que implica administrar recursos de esta entidad destinados a promover los negocios entre Chile y la Unión Europea, lo que

---

<sup>26</sup> [http://www.aduana.cl/prontus\\_aduana/site/artic/pags/20070705155208.html](http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/artic/pags/20070705155208.html), 07.10.2009, 15:30 PM

contempla financiamiento de misiones empresariales, búsqueda de socios potenciales, entre otros.<sup>27</sup> Otro aspecto importante es la visación de tarifarios internacionales.

## 2.6 CERTIFICACIÓN, NORMAS DE ORIGEN, VALORACIÓN E INCOTERMS

“El documento "Certificado de Origen" tiene como principal objetivo acreditar el origen nacional de un producto que se destina a la exportación, de acuerdo con las Normas de Origen pactadas en los respectivos Acuerdos Comerciales.”<sup>28</sup>

Esto es de vital importancia para acreditar la procedencia de las mercancías, y de este modo apearse a los acuerdos pactados por Chile, en el contexto de abrir y reducir las barreras comerciales, complementarse y beneficiarse mutuamente.

“Por la inserción de Chile en los mercados internacionales, a través de la firma de los convenios suscritos en el marco de ALADI (Acuerdos de Alcance Regional -PAR-, Acuerdos de Complementación Económica -ACE- y del Acuerdo de Alcance Parcial suscrito con India) y los Tratados de Libre Comercio con Canadá, México, Centroamérica (en la actualidad se encuentran vigentes los Protocolos de Costa Rica y El Salvador), Unión Europea, Corea, EFTA, Estados

---

<sup>27</sup> <http://www.portalcomexccs.cl/sitio/QuiénesSomos/tabid/2653/Default.aspx>, 07.09.2009, 16:00 PM

<sup>28</sup> <http://www.sofofa.cl/sofofa/index.aspx?channel=4221>, 07.09.2009, 16:15 PM

Unidos, P-4, China y Japón, este documento es fundamental para los efectos de acogerse a las preferencias arancelarias que se han alcanzado”.

Es de este mutuo beneficio pactado por los países, que en este caso (importación de maquinaria) se verá beneficiada la importación de productos originarios de países acogidos a tratado, logrando suscribir las partidas arancelarias a un régimen distinto al general, ya que cumpliría con las normas de origen pactadas entre los distintos convenios, y claro está bajo la fiscalización e intervención del Servicio Nacional de Aduanas.

Las Normas de Origen irán variando de acuerdo al tipo de acuerdo y alcance de éste mismo y lo finalmente pactado, claro está señalar que siguen patrones comunes como “Acuerdo sobre Valoración Aduanera significa el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, contenido en el Anexo 1A del Acuerdo de la OMC”, lo que se intentará inicialmente en todo acuerdo es definir los actores dentro de un contexto, ver como se considera originaria una mercancía, su contenido regional, ver la valoración de ésta misma, como es el procedimiento para la emisión de los certificados, y todo aquello relacionado con la finalidad de aplicar y beneficiarse de los alcances pactados.

Según el SNA (Servicio Nacional de Aduanas), “El origen a que se refiere el inciso precedente se fijará de acuerdo a las reglas y sujeto a los requisitos y exigencias que se establezcan en el decreto supremo que dicte el Presidente de la República, a través del Ministerio

de Hacienda y/o del Ministerio de Relaciones Exteriores o en su caso de acuerdo a lo que sobre dicha materia se fije en los tratados o convenios internacionales suscritos por Chile.

Según el Artículo 67, se extrae que en la importación de mercancías sujetas al cumplimiento de reglas de origen, el importador deberá acreditar el origen de acuerdo a los requisitos y exigencias que establezcan los ordenamientos aplicables, conforme a lo dispuesto en el artículo anterior. DFL Hacienda 1/97 Art. 74”<sup>29</sup>

En el caso de las importaciones, la valoración se verá sujeta, como vimos anteriormente, al “ACUERDO RELATIVO A LA APLICACIÓN DEL ARTÍCULO VII DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO GATT/1994 y sus Anexos, en adelante “el Acuerdo”, así como de su Reglamento, Decreto Supremo de Hacienda N° 1134/01 (D.O. 20.06.2002), en adelante “el Reglamento”. Se extrae de éste que la base de la valoración es el “valor de transacción” del mismo.

Finalmente por el Valor Aduanero entenderemos: “De conformidad al artículo 19° de la Ley 19.912, que sustituye artículo 7° de la Ley 18.525, el Valor Aduanero de las mercancías importadas incluirá los gastos efectivos de transporte hasta su lugar de entrada al territorio nacional, los gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados por dicho transporte, y el costo del seguro. Se entenderá por lugar de entrada de las mercancías aquél por donde ingresen

---

<sup>29</sup> [http://www.aduana.cl/prontus\\_aduana/site/artic/pags/20070705155208.html](http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/artic/pags/20070705155208.html), 08.09.2009, 11:00 AM

para ser sometidas a una destinación aduanera y por gastos efectivos, los que consten en los respectivos contratos.

Cuando los gastos necesarios para la entrega de las mercancías en el puerto o lugar de entrada en el país de importación, se realicen gratuitamente o por cuenta del comprador, dichos gastos se incluirán en el valor aduanero, calculados de conformidad con las tarifas y primas habitualmente aplicables para los mismos medios de transporte y servicios que se utilicen, de conformidad a lo dispuesto por el Acuerdo sobre Valoración Aduanera en el artículo 8.3 y en su respectiva Nota Interpretativa. Las tarifas y primas habitualmente aplicables serán aquellas correspondientes a operaciones idénticas o similares, acreditables mediante certificados emitidos por las respectivas compañías que presten dichos servicios.”<sup>30</sup>

Entenderemos el valor CIF como el valor aduanero, sobre el cual se deducirán los gravámenes e impuestos o cualquier tributación que se devengue (IVA).

Los Incoterms (acrónimo del inglés International Commercial Terms, "Términos Internacionales de Comercio") son normas acerca de las condiciones de entrega de las mercancías. Se usan para dividir los costos de las transacciones, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan prácticas modernas de transporte. Son muy similares a la Convención sobre Contratos para la venta internacional de Mercancías de las Naciones Unidas (en inglés U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods).

---

<sup>30</sup> [http://www.serviciodeaduanas.cl/prontus\\_aduana/site/artic/pags/20070215153316.html](http://www.serviciodeaduanas.cl/prontus_aduana/site/artic/pags/20070215153316.html), 08.09.2009, 12:00PM

La Cámara Internacional de Comercio (ICC) se ha encargado desde 1936 de la elaboración y actualización de estos términos, de acuerdo con los cambios que va experimentando el comercio internacional. Actualmente están en vigor los Incoterms 2000, plasmados en la *Publicación 560* de la ICC.

**ESTOS TÉRMINOS SON LOS SIGUIENTES:**

**EXW = EX FÁBRICA** Significa que la única responsabilidad del vendedor, es poner su mercancía a disposición del comprador en su propio local.

**FCA = FRANCO EN EL MEDIO DE TRANSPORTE** El vendedor debe entregar la mercancía lista para su exportación al transportista en el lugar indicado en las condiciones de embarque.

**FAS = FRANCO AL COSTADO DE LA NAVE** El vendedor se hace responsable de colocar la mercancía al costado de la nave en el muelle o en las barcazas, en el lugar indicado en la cotización.

**FOB = FRANCO A BORDO** Cuando el vendedor se responsabiliza de colocar la mercancía a bordo de una nave en el puerto indicado en el contrato de venta.

**CFR = COSTO Y FLETE** El vendedor debe hacer el despacho de la mercancía para su exportación y pagar los Costos y el Flete necesario para transportarla al destino indicado.

**CIF = COSTO, SEGURO Y FLETE** Es un término similar al CFR, pero en este caso, el vendedor también debe contratar un seguro marítimo para la mercancía del comprador.

**CPT = TRANSPORTE PAGADO HASTA** Es un término equivalente al CFR, pero que se utiliza para el transporte que no sea marítimo.



**CIP = TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA** Es un término equivalente a CIF, pero se utiliza para el transporte que no sea marítimo.

**DAF = ENTREGADO EN LA FRONTERA** El vendedor cumple con sus obligaciones, cuando la mercancía para su exportación se pone a disposición del comprador, antes del punto fronterizo aduanero de destino.

**DES = ENTREGADO EX NAVE** Término usado normalmente para el envío de mercancías por vía marítima. El comprador actúa cuando la nave llega al punto de destino indicado.

**DEQ = ENTREGADO EX MUELLE** Término utilizado también normalmente para envíos por vía marítima. El comprador actúa en el muelle del punto de destino indicado.

**DDU = ENTREGADO CON LOS DERECHOS ADUANEROS NO PAGADOS**  
Cuando el vendedor se encarga de todo lo necesario para entregar la mercancía en el lugar convenido, a excepción del desaduanamiento en el país de destino.

**DDP = ENTREGADO CON LOS DERECHOS ADUANEROS PAGADOS**  
Significa que el vendedor se hace cargo de todo, incluyendo los procedimientos necesarios para el despacho de la mercancía y el pago de los derechos aduaneros<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup> [http://www.aduana.cl/prontus\\_aduana/site/artic/pags/20070228113214.html](http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/artic/pags/20070228113214.html) 08.09.2009, 12:30 PM

### **CAPÍTULO N° 3: DESARROLLO DEL TRABAJO**

Una vez visto los beneficios del comercio internacional desde el punto de vista teórico, como también la definición de algunos temas que no se pueden dejar de lado (incoterms, formas de pago, entre otros), prepararemos la importación de maquinaria para trabajar el aluminio, donde desarrollaremos con mayor detención los pasos a seguir para realizar una compra internacional, partiendo desde el contacto inicial hasta el desaduanamiento en puerto Chileno.

Para lo anterior, se realizará la búsqueda de tres proveedores mundiales, claro está con el respaldo de ser número uno en sus respectivos países, en la producción de maquinaria para trabajar el perfil de aluminio. Estos tres proveedores nos enfrentarán a escenarios muy diversos como puede ser la cláusula de venta, tratados vigentes, formas de pago, medio de transporte entre otros.

Trataremos de desarrollar ampliamente la documentación internacional y principalmente la necesaria para poder importar las máquinas en Chile, para ello se verán los conocimientos de embarque de distintos medios de transporte, certificados de origen, confección de DIN, seguros y la mayor cantidad de documentación la cual se ve involucrada en los procesos de importación nacional.

Hay que recordar que este trabajo es una guía para el desarrollo del proceso de importación, además de ser un medio para introducir a las personas al comercio internacional, por lo cual no se puede plasmar toda la información, como puede ser la Ordenanza de Aduana, como

tampoco los tratados internacionales, ya que es demasiado extenso. Debido a esto que se muestran las aristas con cierta profundidad pensando además en que el lector posteriormente profundizará sus conocimientos donde él estime conveniente.

Todo proceso de importación parte de una idea de negocio o más bien una necesidad, en este caso, de un bien en particular para satisfacer esta necesidad, la cual es poder contar con una cortadora de perfiles de aluminio de primera calidad con la seguridad y respaldo que solo compañías internacionales de trayectoria pueden ofrecer. Esta máquina se buscará en el mercado internacional no solo por el respaldo y calidad, también pueden haber infinidad de razones por la cual buscar proveedores extranjeros, como por ejemplo: la idea que generalmente, es lo primero en lo que se piensa “su valor monetario” de esto se esperaría que el valor final de la máquina, una vez importada y liberada, fuera menor a que si la compramos a un distribuidor nacional (se busca la fuente directa). Otra razón puede ser tan simple como que esta máquina no está disponible en el mercado nacional, ya sea por su tecnología, valor u otra razón.

Entenderemos como Negocio a “Emprendimiento comercial que logra crear y desarrollar clientes por medio de la capacidad para satisfacer determinadas necesidades de consumo y el establecimiento de un mecanismo de intercambio (de “bienes / servicios” a un precio convenido, aceptado o asumido); que permite al emprendedor obtener una ganancia económica, a la sociedad satisfacer las necesidades de la gente y a la economía orientar la asignación de recursos.”<sup>32</sup> A esto si le agregamos que el proveedor es extranjero, tendremos un acuerdo

---

<sup>32</sup> Galo Lopez, *Diapositivas Gerencia Internacional*, Universidad de Valparaiso, 2007

comercial entre dos partes de nacionalidad distintas, los cuales pactan una compra-venta internacional partiendo de la base de la Bona Fide y utilizando como canales y facilitadores a las diversas instituciones y agentes del comercio internacional.

### 3.1 SUPUESTOS

A) Todos los embarques se realizan sin contratiempos y sin gastos extras.

B) Toda tramitación DIN se realizara normal.

C) Toda documentación se encontrará bien emitida y en originales, especialmente los certificados de origen.

D) Todo pago se realiza normalmente de acuerdo a los contratos.

E) Tipo de Cambio SNA Octubre 2009 equivalente a 545,44. Este se aplica para la conformación de IVA GCP, Gastos AGA. También se aplicará una equivalencia de 0,6848 Euro, correspondiente a este mismo mes por el SNA. Éste se utilizará para valorizar el flete y gastos hasta FOB en importación desde Europa.

F) Tipo de Cambio al Euro del Banco Central de Chile equivalente a 824,11 del 15/10/09.

Utilizada para calcular el valor de compra de Maquinaria Europea. Del mismo modo el T/C a la misma fecha es de 552,48 por USD.

G) Tomar en cuenta que las equivalencias utilizadas por el SNA son para determinar los cobros correspondientes a IVA, GCP, entre otros: por otra parte existe el valor real a pagar por las mercancías que por tipos de cambio difieren de la valorización para efectos de importación. Estas equivalencias también difieren en el momento de tomarlas para cálculos de transporte, ya que si

realmente se cancela, se utilizaría la equivalencia real, de no ser cancelado, la equivalencia utilizada es para efectos SNA determinada por este mismo.

Lo mismo sucede con el seguro y otros cobros en moneda extranjera.

Además entenderemos como CLP a Pesos Chilenos.

H) Para cálculo de transportes, IVA y aranceles, las cotizaciones reales son las siguientes:

**Aéreo:**

2 pcs. 1770 kgs / 13.26 m3 (2214.25 k/vol)

Desde FOB Frankfurt, Alemania hasta CFR Aeropuerto de Santiago:

Tarifa aérea    euro  1.70 x kg/vol.

FSC            euro  0.45 x kg/vol

SSC            euro  0.18 x kg/vol.

AWB           euro 25.00 x embarque

Desconsolidación    \$ 25.000 + IVA

Seguro            usd    43

**Marítimo:**

Desde FOB Shanghai, China hasta CFR Puerto de Valparaíso:

Tarifa Marítima    Usd 1975.00 x contenedor de 20' std.

B/L                Usd    35.00 x embarque

Gastos en destino    \$ 42.500 + IVA x embarque

Servicio Semanal, Transito 38/40 días vía MANZANILLO, México

**Terrestre:**

Desde EXW Bs.As Argentina hasta Bodega Destino

Pick Up            Usd 50 + IVA

Origen-Frontera   Usd 250 + IVA

Frontera-Destino   Usd 250 + IVA

**AGA:**

Honorarios:                            0,45% CIF + IVA

Gastos de Despacho:                30 Usd. + IVA

I) No se tratarán estas mercancías como activos de capital, para términos de presentación ante el SNA.

J) Los valores de seguro son aproximados, a valores reales de bultos con semejante peso, volumen y valor CIF por 3 días. Los valores de almacenaje se obtuvieron de Depocargo y TPS para aéreo y marítimo respectivamente.

## 3.2 PROVEEDORES INTERNACIONALES.

### ANTECEDENTES:

En el contexto económico internacional, Chile se muestra como un mercado interno reducido, el cual necesita su inserción en el comercio internacional para alcanzar una mejor asignación de sus recursos, como también mejorar y alcanzar un mayor crecimiento interno. Para estos efectos Chile se ha hecho partícipe con una serie de iniciativas que buscan un mejor y óptimo desarrollo, dentro de estas iniciativas destacan la eliminación de barreras cuantitativas de comercio mediante la eliminación de aranceles y suscripción de tratados.

Aproximadamente un 50% de los bienes y servicios que se transan anualmente en el país forman parte del comercio exterior chileno.

### 3.2.1 ALEMANIA

**Estado** Estado federal democrático y parlamentario desde 1949.

**Capital** Berlín, 3,4 millones de habitantes.

**Bandera nacional** Tres bandas horizontales de color negro, rojo y amarillo. Águila estilizada.

**Himno** Tercera estrofa de la “Canción de los Alemanes”, de August Heinrich Hoffmann von Fallersleben, con música de Joseph Haydn (Cuarteto Emperador)”

**Fiesta nacional** 3 de octubre, Día de la Unidad Alemana.

**Parlamento** Bundestag (16º período de sesiones: 613 diputados)

**Zona horaria** CET/CEST.

**Moneda** Alemania pertenece a la Eurozona, 1 Euro = 100 céntimos.

**Prefijo telefónico** +49

**Lengua oficial** Alemán. El alemán es la lengua materna de 100 millones de personas. Por número de hablantes nativos, el alemán es la lengua más hablada de la Unión Europea.

## **EMPRESA**

- **ELUMATEC ALEMANIA**

Empresa de nivel mundial especializada en la fabricación de máquinas para el trabajo de perfiles de Aluminio y PVC, cumpliendo con los más altos estándares técnicos de fabricación y de trabajo de material.

“Elumatec es una empresa familiar con su casa matriz en la localidad Suava de Mühlacker-Lomersheim en Alemania y cuenta con más de 40 delegaciones y representaciones en el mundo entero, en las que trabajan más de 620 personas.”



## **Máquinas:**

### **1. Trozadora doble DG 79**

**Características:** Capacidad pivotante de los cabezales de 0° hasta 45°, regulación de forma continua hacia la izquierda y la derecha. Debido a esto es posible cortar con medidas interiores y medidas exteriores. Aprietes verticales y horizontales, neumáticos aseguran una fijación óptima de perfil.

La construcción sólida con mesa circular integrada da la garantía de una perfecta colocación del perfil y cortar medidas.

**Variantes del largo de corte:** 3.000, 4.500, 6.000 mm.

Regulación manual del largo de corte ó automática con posicionador electrónico.

**Valor:** 23.700 EUROS.

**Peso Neto:** 1.100 kilogramos aproximadamente.

**Dimensiones:** 3.93\*1.2\*1.5 metros.

## 2. **Tronzadora MGS 245**

**Características:** Capacidad pivotante manual del cabezal hasta 22,5° hacia la derecha e izquierda, con indicador digital para ángulos.

**Capacidad de inclinación:** 90° - 45° neumático.

Valor: 10.100 EUROS.

Peso Neto: 550 kilogramos aproximadamente. Incluye regla.

Dimensiones: 1.9\*1.55\*2.1 metros.

**Vía de Transporte:** Aérea.

**Cláusula de Venta:** CIP.

**Forma de Pago:** Cobranza 30 días desde la fecha de embarque.

**Régimen de Importación:** TLC Chile- Unión Europea.

## **CADENA DE VALOR**

Según el acuerdo comercial, nuestro proveedor deberá proceder a la carga de las maquinarias en el medio de transporte aéreo, previa contratación de la póliza de seguro que cubrirá los riesgos de pérdida de esta misma en caso de algún eventual siniestro, además el flete aéreo será cancelado por el exportador, por ende nuestra guía aérea vendrá prepaid.

En este caso el proveedor cuenta con su embarcadora de confianza, siendo en este caso Rohlig, su corresponsal en Chile con los cuales posteriormente tendremos que retirar la documentación pertinente para realizar nuestra importación, que se verá más adelante, claro está, cancelando los cargos correspondientes generados en el país de destino final.

El valor a cancelar por este movimiento es el siguiente:

- 1) Valor maquinarias CIP: 27.854.918 CLP
- 2) Gastos Roligh: Desconsolidacion: 29.750 IVA INCLUIDO CLP.
- 3) Gastos de Almacenaje en aeropuerto: 83.200 CLP IVA INCL. APROX. 1ER Tramo
- 4) IVA GCP: 5.115.043 CLP

FOB: 41.780 USD

FLETE: 7534 USD

SEGURO: 43 USD

Para calcular IVA GCP y Gastos AGA

5) Gastos AGA: 144.163 IVA INCLUIDO CLP

6) Flete interno: 80.000 IVA INCLUIDO CLP

7) Otros gastos: 50.000 CLP

***VALOR EN BODEGA DESTINO: 33.357.074 CLP***

***\*No incluye los gastos incurridos para la formalización del pago de maquinaria.***

## **PROCESO DE IMPORTACIÓN**

El proceso para realizar la nacionalización de las mercancías, no varía en demasía entre un modo de transporte y otro; claro, se verán modificaciones de códigos, parámetros valores y tipos de documentación en las tramitaciones aduaneras, pero a grandes rasgos son muy similares.

En este caso se realizará una importación aérea CIP, en donde nuestros gastos serán principalmente locales, en realidad el gasto en el exterior existe, ya que de todas maneras en el valor de la factura, el exportador contempla los gastos de flete, seguro y gastos locales. Lo importante de esto es más que todo delimitar las responsabilidades en la tramitación de ciertos aspectos de la compra-venta. El vendedor es el responsable de contratar el flete, ver los temas del seguro, realizar el pick up en sus bodegas, contratar el flete nacional de origen hasta aeropuerto y preocuparse del embarque propiamente tal. Realizar la presentación en aduana de origen y claro está, preocuparse de la confección de toda documentación y adjuntarla junto con la guía aérea en

destino para que éstos sean retirados junto con la guía aérea en el aeropuerto Arturo Merino Benítez y de esta manera poder presentar nuestro despacho con todos los documentos originales.

Una vez realizado el embarque y éste arribado en nuestro país, se retiran los documentos originales, cancelando los gastos de desconsolidación. Con estos documentos originales más la papeleta de recepción, se desarrolla la DIN (Declaración de Ingreso Nacional), para ser presentada. Al mismo tiempo el Agente de Aduana genera su remesa incluyendo sus cobros y sus gastos de la tramitación, agregando claramente el IVA a cancelar. Una vez que la DIN es aceptada a trámite y con la remesa en su poder, la agencia procede a cancelarla y enviarla al aeropuerto. Una vez recibida, ya aceptada y pagada, el tramitador aduanero se presenta en la bodega correspondiente con su DIN y comprobante de pago. Solicita la factura de almacenaje y procede a coordinar el retiro con el transportista nacional.

## **DOCUMENTACIÓN**

La documentación para esta importación es la siguiente:

### **1) Factura Comercial y Packing List**

Como sabemos la factura plasma el acuerdo comercial final, de compra y venta. En ella tienen que venir nombrados explícitamente estos alcances, lo que finalmente se traducirá en una mayor facilidad al momento de necesitar confeccionar los documentos para nuestra importación. En este caso debe venir señalado la cláusula CIP, la forma de pago la cual será cobranza a 30 días, además debe dentro de lo posible señalar el seguro de carga ya que esto vendría CIP, recordar que el seguro no solo puede venir nombrado en la factura, además puede ser nombrado en el

documento de transporte y si no finalmente en la DIN, en donde se aplicará una regla para la conformación de este valor.

En este caso especial, ya que estamos tratando con la Comunidad Europea, también existe la posibilidad de que la factura presente una resolución de origen, la cual también haría valer esta factura como Certificado de Origen, sin importar el monto de la transacción.

En cuanto al packing list, se puede decir que es un detalle más acabado de la presentación física de las mercancías. Generalmente acá se detallan pesos unitarios como dimensiones, y finalmente sus totales. También puede mencionar el tipo de bulto o tipo de presentación de las mercancías.

## **2) EUR 1.**

Documento que certifica el origen de las mercancías en cuestión, éste debe ser emitido por las entidades correspondientes ya sean privadas o públicas.

Como sabemos la partida 8467.22.10 se encuentra con un arancel AD valorem correspondiente al 0% al ser maquinaria originaria de la Unión Europea.

Para apegarnos al tratado en caso en donde la factura no hace de certificado de origen, hay que cerciorarse de que este documento se encuentre en original al momento de realizar la presentación ante el Servicio Nacional de Aduanas, como también bien emitido. Dentro de la información destacamos:

- a) Fabricante, productor final o exportador (nombre, domicilio, país, teléfono y fax).
- b) Denominación de la mercadería cuyo origen se certifica.
- c) Puerto o Lugar de embarque.
- d) Medios de transporte.
- e) Cantidad y unidad de medida correspondiente.
- f) Importador en la REPUBLICA DE CHILE.
- g) Organismo o entidad certificante (nombre, domicilio, país, teléfono y fax); si fuera una entidad pública, nombre del organismo público del que depende; si fuera una entidad privada, fecha en la que fue autorizada a extender certificaciones de origen y nombre del organismo público habilitante.
- h) Firma, aclaración y sello de quien certifica.
- i) Lugar y fecha de emisión y de la correspondiente certificación.

En cuanto a la forma de envío de la documentación original se estilán dos formas, primero mediante un envío courier de éstos, en donde vendrían las facturas originales junto con su certificado de origen. Otra forma es que el exportador al momento de expedir las mercancías anexe en conjunto con la guía aérea los documentos del importador para su tramitación.

Según mi parecer es mejor optar por la primera opción, ya que se ganaría un poco de tiempo en solucionar problemas de origen en caso de que este certificado hubiera sido mal emitido. Hay que recordar que un envío aéreo nos deja un mínimo de rango para errores, ya que en el transcurso de una semana como máximo, nuestras mercancías ya estarían en destino

esperando a ser nacionalizadas y cualquier error en el corto plazo se puede traducir en costos de almacenaje u otros problemas.

También hay que tomar en cuenta que el Agente de Aduanas tiene la posibilidad de presentar las mercancías en régimen general y con futura devolución de gravámenes, todo esto plasmado en la DIN, pero al importador le atrae una serie de costos y tiempos que no debería por que costear.

Es en base a estos errores en donde quizás, el importador podría optar por un nuevo régimen para sus mercancías como puede ser un DAPI (declaración de almacén particular de importación) debido a que no cuenta con el origen y tampoco con el dinero para cancelar los gravámenes, ya que no estarían contemplados. Se debe tener presente que para realizar esta acción hay que considerar una serie de situaciones como garantías u otros requisitos.

### **3) Guía Aérea.**

Corresponde al documento emitido por la empresa de transporte, en este caso el embarcador Rohlig, este documento certifica la recepción de los bienes, como también hace de contrato de transporte y además concede el título de los bienes al poseer las copias firmadas de este.

En este caso la guía se encuentra prepaid (cancelada) por el exportador. En términos prácticos ésta viaja junto con la carga (ver proceso de importación), además posee un a serie de gastos los cuales se utilizan para confeccionar la DIN como también un master de identificación, para temas de confección DIN su utilizarán los ocho dígitos del hijo (h), y en cuanto a gastos, hay que determinar qué gastos corresponden a FOB y qué gastos corresponden al flete.



En este caso en particular se aplicó lo siguiente:

FSC Y SSC, gastos al flete.

AWB, gastos al FOB

Debemos tomar en cuenta que existen variados gastos que varían entre países, aeropuertos, transportistas y otros. Por lo que siempre nos encontraremos con diferentes tipos de gastos, por lo cual su interpretación será decisión netamente de la persona que realiza la documentación de importación.

#### **4) Papeleta de recepción.**

Este documento certifica que las mercancías fueron recibidas por el almacenista extraportuarios en puerto de destino, en la papeleta se plasma lo que finalmente realmente se recibió, pesos, número de bultos, si la mercancía se encuentra adulterada, reparchada, o qué tipo de bulto concretamente es y en donde se encuentran físicamente, además de su origen. En base a estos datos, el pedidor arancelario correspondiente, confeccionará la DIN, ya que la información de la papeleta está por sobre la AWB, claro que en conjunto se determinan todas las decisiones, ya que frecuentemente en países de origen se parcializan envíos, por lo cual la AWB puede decir tres bultos, pero la papeleta un bulto, es en base a esto que me refiero a que las decisiones se toman de acuerdo a toda la documentación existente.

Cabe destacar que finalmente la procedencia que se colocará en la DIN es la que se presenta en esta papeleta, no necesariamente coincide con la Guía Área.

## 5) DIN (Declaración de Ingreso Nacional)

Entenderemos por Declaración: “Documento mediante el cual se formaliza una destinación aduanera, el que deberá indicar la clase o modalidad de la destinación de que se trate”<sup>33</sup>

Documento mediante el cual el Agente de Aduana a petición del consignatario solicita al Servicio Nacional de Aduanas la nacionalización de las mercancías (en este caso) ahí señaladas. Importación normal con origen EU.

Su confección se encuentra normada en el Compendio de Normas, Anexo 18<sup>34</sup> del Servicio Nacional de Aduanas.

En términos prácticos el alcance de este documento no es tan solo a nivel nacional aunque en estricto rigor si, pero hay que destacar que en el se encuentra toda la información de la transacción comercial, quien vende, a cuanto, direcciones, formas de transporte, formas de packing, formas de pagos entre otros. Es en base a esto, que en mi caso particular le doy mayor relevancia que a un simple documento de carácter interno. Imagínense si todos pudiéramos tener acceso a esta información, sin duda mucha gente se quedaría sin trabajo ya que no se necesitarían estudios ni búsqueda de proveedores internacionales, ya que sabríamos donde y a cuanto compran los importadores mas importantes. Es por toda la informaron contenida en esta simple hoja la que la hace de gran valor, la cual claro puede ser objeto de espionaje industrial entre otras cosas.

---

<sup>33</sup> [http://www.aduana.cl/prontus\\_aduana/site/artic/pags/20070228112848.html](http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/artic/pags/20070228112848.html), 15.10.2009, 10:00 AM

<sup>34</sup> [http://www.aduana.cl/prontus\\_aduana/site/artic/pags/20070220173341.html](http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/artic/pags/20070220173341.html), 15.10.2009, 10:10 AM

## **6) Guía Despacho Agencia de Aduana.**

La guía de despacho, es emitida por el Agente de Aduana, el cual retira finalmente las mercancías de bodega, y emite este documento para traslado nacional hacia la dependencia final de las mercancías.

El importador al tomar la decisión de transporte para su retiro, siempre tiene que estar consiente del numero de bultos como también de los pesos, ya que mucha gente al no observar bien los documentos contrata un transporte o simplemente utiliza un vehiculo de su empresa para retiro, el cual seria insuficiente para abarcar tal magnitud de carga lo cual nos genera un retraso de entrega y/o modificación del vehiculo de retiro.

## **7) Remesa.**

Documento mediante el cual, el Agente de Aduanas solicita a su cliente, los dineros necesarios para cubrir los gastos y sus cobros.

Ésta además debe decir que siempre el agente de aduana solicitará un monto superior al que realmente se cancela finalmente, todo esto para cubrir eventuales gastos, atrasos y otros inconvenientes en el retiro de la carga.

En este caso solicitará los dineros por concepto de IVA, desconsolidacion, almacenaje y en caso de realizar el transporte lo incluirá también, finalmente agregara sus honorarios y gastos de despacho.

### 3.2.2 ARGENTINA.

**Estado** República Federal Democrática Argentina.

**Capital** Buenos Aires, 3.042.581 habitantes aprox.

**Bandera nacional** Tres bandas horizontales de color: 2 celestes, blanco y un sol al centro.

**Himno** Denominado Canción Patriótica, publicada en 1847. La forma de ejecución y el texto están establecidas en el decreto 10.302 de 1944.

**Fiesta nacional** 1° de Mayo, Día de la Constitución Argentina.

**Parlamento** Palacio del Congreso de la Nación Argentina, 257 miembros (diputados) y 72 miembros en el senado.

**Zona horaria** UTC-03:00.

**Moneda** Nuevo Peso Argentino, Fracción: 100 centavos.

**Prefijo telefónico** +54.

**Lengua oficial** No ha sido definido por ninguna norma legal, el español es de uso general en la administración del Estado.

## **Empresa**

- **OK INDUSTRIAL SRL.**

“Somos una empresa que se adapta a los nuevos mercados en expansión debido a los avances modernos que nos empujan a innovar constantemente para satisfacer las nuevas exigencias.”

Empresa Argentina que se dedica a la construcción de máquinas y herramientas para el mecanizado de perfiles de aluminio y PVC. Buscando siempre mediante el mejoramiento de productos y procesos la entrega de nuevas ofertas.

Las exigencias y necesidades de los clientes varían continua y conjuntamente con el mercado. Mediante tecnologías de producción, innovaciones y proyecciones de mercado, estamos en posición de satisfacer y proveer productos con los más altos Estándar de calidad.

## **Máquinas:**

### **SOK 450 DC AUTOMATIC.**

Ingreso de nombre de obra organizado por códigos de perfil, largos y cantidades a cortar, ángulos, entre otros para que a medida que se completan las secuencias de corte, el cabezal se repositone en la medida siguiente y recline el cabezal al ángulo programado sin intervención de operario.

Permite impresión de listado de cortes con todas las características de los perfiles ingresadas.

**Valor EXW:** USD 29.000, Por acuerdo el vendedor se encarga de Aduana Argentina.

**Peso Neto:** 1.700 kilogramos aproximadamente.

**Dimensiones:** 5,5\*1.5\*1.4 metros (“LARGO \* ANCHO \* ALTO”)

- **SIERRA SOK 350-45 EXTRA**

**Características Generales:**

- Corte a 90° y 45° girando plato y cabezal. Corte a 45° reclinando cabezal. Uso industrial de servicio continuo
- Capacidad de corte 90x160mm (permite corte hasta del perfil de 4 guías de A30New)
- Sistema de respaldos de morzas rebatibles para evitar enganches en despuntes.
- Apriete y respaldo de perfil con protectores plásticos para ayudar a la protección del perfil.
- Eje con doble rodamiento blindado asegurando óptima calidad.
- Transmisión por correa multi V otorgando larga vida útil, suavidad y menos ruido al proceso de corte.
- Arranque y paro de motor automático junto con subida y bajada de cabezal. Bajada de cabezal automática.
- Mando a dos manos otorgando máxima seguridad operativa.
- Inicio/paro de lubricación por micro gota sincronizado con arranque automático de motor.

- Acoplada a mesa digital de medición de posicionamiento automático programable a través de pantalla digital.
- Visualización digital de la distancia del tope.
- Posibilidad de conexión a PC para sincronizar con sistema de optimización de cortes.
- Programación de medidas con indicación de cantidad de cortes para que el tope se posiciones solo a medida que va terminado las secuencias programadas sin que el operador intervenga.

**Valor EXW:** USD 13.500.

**Peso Neto:** 250 kilogramos, INCLUYE REGLA.

**Dimensiones:** 10\*1.6\*1.4 metros.

**Vía de Transporte:** Terrestre.

**Cláusula de Venta:** EXW.

**Forma de Pago:** Anticipado, Transferencia SWIFT.

**Régimen de Importación:** MERCOSUR.

## **CADENA DE VALOR**

1) Valor maquinarias EXW: 23.480.400 CLP

2) Transporte terrestre,

Pick Up: 32.872 IVA INCL. CLP

Origen-Frontera: 164.362 IVA INCL. CLP

Frontera-Origen: 164.362 IVA INCL. CLP

3) Seguro de Carga: Sin seguro. Se utiliza 2% Teórico.

4) IVA GCP: 4.549.618 CLP

FOB: 42.550 USD

FLETE: 500 USD

SEGURO (2%): 851 USD

Para calcular IVA GCP y Gastos AGA

5) GASTOS AGA: 128.227 IVA INCL. CLP

6) OTROS GASTOS: 50.000 CLP

***VALOR EN BODEGA DESTINO: 28.569.841 CLP***

## **PROCESO DE IMPORTACION**

Una vez que se definen los alcances y acuerdos de la compra-venta, previas cotizaciones, conversaciones comerciales, definición de la forma de pago, como serán despachada las máquinas, garantías, servicios de puesta en marcha en caso de ser necesario, además de ver los



temas del transporte, ya que en este caso el comprador está a cargo, se realizan cotizaciones de éste y se coordina junto con él y nuestro vendedor el retiro de la carga en origen.

Teniendo todos los términos claros, y ya que una de las condiciones es el pago anticipado, procedemos a contactarnos con nuestro ejecutivo en el Banco de nuestra preferencia, al cual le solicitamos un Formulario de Pagos al Exterior. De esta manera el Banco realiza la transferencia SWIFT a la cuenta bancaria señalada por el vendedor. Una vez que estamos en regla enviamos por e-mail o fax el comprobante de la transacción ya realizada, buscando apresurar el despacho, ya que se demorará un par de días en ser notificado el vendedor por su Banco.

A continuación el transportista seleccionado deberá presentarse en bodega de origen para proceder a la carga del camión, claro está una vez confirmado por el vendedor que está todo listo para su retiro. Una vez realizado esto y emitido todos los documentos, el transportista procede a realizar su travesía y presentarse en aduana argentina para su liberación y posterior presentación en aduana chilena.

Mientras el camión está en su trayecto, los documentos son enviados a nuestro agente de aduanas para que comience a desarrollar la DIN y solicite su remesa correspondiente a este embarque. Una vez presentada y aceptada esta DIN, confeccionada con toda la documentación correspondiente, tanto de origen como la emitida por el Puerto al momento de arribar el camión, se envía a puerto para su tramitación final. Un aspecto muy importante en esta DIN es el tema del seguro, como vemos acá realmente no existe un seguro de carga de por medio lo cual obviamente

es un riesgo pero al mismo tiempo es muy común que se realicen tramitaciones aduaneras sin seguro de por medio, es por esto que se ejemplifico acá. Cuando sucede esto se aplicara el 2% Teórico sobre el valor FOB para poder conformar de esta manera el valor CIF.

Cuando el transportista arriba a puerto San Antonio para hacer Aduana, por su puesto que con la DIN aceptada y pagada, y si ésta no tiene servicios (SAG o SNS) se procede a despachar a la unidad UCD y ODAS según donde haya sido designado el estacionamiento del camión. A continuación se emite la guía de despacho y se entrega a la compañía transportadora junto con la papeleta de entrega emitida por el Puerto. Una vez con estos documentos en su poder el camión puede proceder a salir del recinto portuario y dirigirse al lugar de descarga en destino final.

## **DOCUMENTACIÓN.**

### **1) Factura Comercial y Packing List.**

En este caso la factura deberá señalar la cláusula EXW, y se emitirá una nota de gastos hasta FOB para hacer Aduana en Argentina. Este gasto será el pick up que se encuentra en nuestro CRT.

Además la factura deberá mencionar la forma de pago anticipada y en conjunto con el packing list, el detalle de los pesos y dimensiones de los bultos.

Generalmente además la factura de exportación, tomando en cuenta que se realizara una transferencia Swift, identificara en esta misma el numero de IBAN para la realización del movimiento bancario. Debemos saber además que al momento de emitir el pago los gastos

bancarios se pueden cubrir en conjunto con los 2 bancos o el destinatario sino finalmente el remitente. Generalmente se expresa como “our” “yours” siglas en ingles que seria “nuestro” “suyo” quien cubre el gasto bancario que origina la transacción.

2) **Certificado de Origen.**

En este caso, el documento corresponde la Acuerdo de Complementación Económica, Celebrado entre los Gobierno de los Estados Partes del MERCOSUR y el Gobierno de la Republica de Chile.

En caso de cumplir con las normas de origen, estas maquinarias ingresaran al país con un Arancel AD Valorem correspondiente al 0% para la partida 8467.22.10. Los datos a contener mínimos son los mismos presentados en el EUR 1.

En los terrestres, es el transportista el que porta la documentación original, entonces una vez arribado el camión uno se tiene que cerciorar con el tramitador en puerto, que los originales (certificado de origen) están disponibles, como el resto de la documentación, para recién ahí presentar la DIN.

3) **CRT.**

Al igual que la AWB, la Carta de Porte Internacional por Carretera, certifica la recepción de los bienes, como también hace de contrato de transporte y además concede el titulo de los bienes, al poseer las copias firmadas de este (Negociables).

Como la AWB esta carta de porte viaja junto con las mercaderías, en este caso el camionero, el cual entregara los originales al tramitador de puerto correspondiente a la agencia de aduanas contratada.

4) **MIC.**

El Manifiesto Internacional de Carga; Declaración de Transito Aduanero, el cual es emitido por el agente transportista y presentado mediante vía electrónica a la aduana correspondiente (en este caso Los Andes), como todo manifiesto contempla la relación completa de todos los bultos de cualquier clase al interior del vehículo de transporte.

Una vez que el camión se presenta para hacer aduana se le asignara un número, el cual se utilizara para la preparación de la DIN con su número de manifiesto correspondiente.

5) **DIN.**

En este caso tenemos una DIN terrestre, presentada en puerto Los Andes, sin mayores inspecciones. Uno de los detalles en el envío de mercaderías por tierra es que existirá un descuento según el lugar de procedencia de las maquinas, este descuento se mide en base a tramos por kilómetros y se aplicara al valor CIF, reduciendo su base para el calculo de IVA GCP y Aranceles.

6) **Papeleta de Entrega.**

Esta es emitida por el Puerto, la cual es igual a la papeleta de recepción (ver aéreo), pero en este caso esta papeleta es para darle salida al camión del puerto para que continúe su camino para descargar en destino.

7) **Guía de Despacho y Remesa.**

Emitida por la Agencia de Aduanas para darle salida al camión del Puerto Los Andes. Como toda Guía de Despacho plasma lo que se esta despachando de algún punto físico determinado. Y como vimos anteriormente se emitirá una remesa para solicitar al cliente los dineros necesarios para cubrir esta nacionalización.

### **3.2.3 CHINA**

**Estado** República popular China, Consejo del estado de la república Popular China.

**Capital** Pekin o Beijing

**Bandera nacional** Roja con tres estrellas doradas, más una estrella mayor dorada.

**Himno** La marcha de los voluntarios.

**Fiesta nacional** 1° de octubre, Establecimiento de La República Popular China.

**Parlamento** Asamblea Popular Nacional, formado por más de tres mil delegados.

**Zona horaria** UTC 8.

**Moneda** Yuan Chino.

**Prefijo telefónico** +86.

**Lengua oficial** chino, Putunghua

**Proveedor.**

#### **JINAN BAIMA PLASTICS MACHNERY CO LTDA**

Esta empresa, se encuentra localizada en la famosa ciudad de la primavera Jinan City, en donde es la más importante en desarrollo, manufacturación y distribución de maquinaria especializada en PVC y Aluminio para puertas, ventanas y termolaminados.

En 1999 esta empresa fue recomendada como una “Empresa especializada en la producción de equipamiento para PVC y Aluminio para puertas y ventanas” por el Jefe de Maquinara para la Construcción del Departamento de Construcción Nacional.

**Máquinas.**

- **Cortadora LJZ 500X4200.**

**PARÁMETROS TÉCNICOS.**

VOLTAJE IMPUT	380V 50 Hz
PODER IMPUT	4.4KW
PRESION DE AIRE	0.5-0.8MPa
CONSUMO DE AIRE	200L/min
SECCION MXIMA DE CORTE	140X200mm
LONGITUD MAXIMA DE CORTE	400-4200mm
ESPECIFICACION HOJA DE CORTE	TP500X4.4X30-120

**Valor:** 24.000 USD

**Peso Neto:** 1600 kilogramos.

**Dimensiones:** 5,5X1.5X1.7 metros.

● **Trozadora. LJB-335**

PARÁMETROS TÉCNICOS.

VOLTAJE IMPUT	380V 50Hz
PODER IMPUT	1.5Kw
PRESION DE AIRE	0.4-0.6Mpa
CONSUMO DE AIRE	5L/min
DIAMETRO HOJA DE CORTE	355

**Valor:** 11.200 USD

**Peso Neto:** 120 kilogramos. INCLUYE REGLA.

**Dimensiones:** 10\*1.8\*1.5 metros.

**Vía de Transporte:** Marítima.

**Cláusula de Venta:** Fob.

**Forma de Pago:** L/C

**Régimen de Importación:** TLC Chile- China.



## **CADENA DE VALOR**

- 1) Valor maquinarias FOB: 19.447.296 CLP
- 2) Valor del Flete Marítimo: 1.321.476 CLP IVA INCL.
- 3) Corrección, canje y valoración B/L: 50.575 CLP IVA INCL.
- 3) Valor Seguro Marítimo: 75 USD = 49.308 CLP IVA INCL.
- 4) IVA GCP: 3.863.978 CLP

FOB: 35.200 USD

FLETE: 2.010 USD

SEGURO: 75 USD

- 5) Gastos AGA: 108.903 CLP IVA INCL.
- 6) Cobro Almacenaje: 72.319 CLP IVA INCL. Por 3 días en TPS.
- 7) Seguro de Contenedor: 50.000 IVA INCL APROX.
- 8) Get In: 45.000 IVA INCL APROX.
- 9) Flete Nacional: 120.000 IVA INCL.

***VALOR EN BODEGA DESTINO: 25.128.855 CLP***

***\*No incluye cobros bancarios por concepto de apertura de L/C.***

## **PROCESO DE IMPORTACIÓN**

Como sabemos, en este caso tenemos un embarque marítimo FOB. Nuestro proveedor se encargara de dejar nuestras maquinarias sobre la borda de la motonave. Una vez embarcada las mercancías el exportador se encarga de enviarnos la documentación original (factura, BL, Packing y certificado de origen). Una vez que recibimos la documentación y documentamos el flete, el agente de aduanas se encargara de corregir, canjear y valorar el BL. Generalmente además el agente de aduana realiza la toma de seguro marítimo.

Con esta documentación el agente confecciona su remesa y realiza su solicitud.

Una vez llegada la motonave en puerto de destino existen 2 formas de retirar el contenedor en este caso FCL/FCL. Primero se puede realizar un retiro directo de contenedor y segundo retirar el contenedor de piso. En esta oportunidad realizaremos un retiro de piso.

Par realizar este retiro primero el tramitador aduanero deberá retirar la papeleta de recepción y de esta manera poder terminar la confección y presentación, para poder tramitar la DIN de piso. El contenedor deberá ser garantizado en la compañía naviera con el B/L corregido como también se deberá adjuntar la póliza de seguro al momento de garantizar el contenedor.

Debemos estar en conocimiento de que todos los retiros de piso (carguio) se solicitan con un día de anticipación. Al momento del retiro se le deberá presentar al almacenista la DIN cancelada al igual que la garantía de este.

En cuanto al transportista encargado de retirar el contenedor (Puerto Valparaíso) este se deberá presentar inicialmente en Zeal ingresando por camino la pólvora. En este lugar deberá retirar la documentación para retirar la carga (incluye la guía de despacho).

Luego de retirar la documentación y si los permisos del chofer y el camión están OK, se le autoriza la bajada para ingresar al sitio de retiro y despachar a la calle, siempre y cuando no tenga ningún tipo de inspección.

## **DOCUMENTOS**

### **1) Factura Comercial y Packing List.**

Documento el cual plasma el acuerdo comercial de compra-venta.

En este caso debe venir nombrado cláusula FOB y forma de pago L/C.

### **2) Certificado de Origen**

Documento mediante el cual certificamos el origen, según el TLC CHILE-CHINA.

En caso de cumplir con las normas de origen, estas maquinarias ingresaran al país con un Arancel AD Valorem correspondiente al 0% para la partida 8467.22.10.

Los datos a contener mínimos son los mismos presentados en el EUR 1.

Es muy común ver certificados de origen chinos con operaciones triangulares, lo cual hace que además se llenen el casillero de remarcas.

Una operación triangular se da cuando se compra en un país distinto al país de origen de las mercancías. Por eso podemos cerrar un negocio en Austria con factura austriaca pero con despacho desde China con mercaderías originarias de China.

### **3) B/L.**

Corresponde al documento emitido por la empresa de transporte, en este caso el embarcador Rohlig, este documento certifica la recepción de los bienes, como también hace de contrato de transporte y además concede el título de los bienes al poseer las copias firmadas de este.

Este documento posee un manejo un poco mas complejo que el resto, ya que una vez que se recibe el B/L de origen, acá en Chile se necesita documentar el flete, para proceder a realizar las modificaciones correspondientes a este, al mismo tiempo se valora, en donde se colocan los cargos de flete y finalmente se canjea, este mismo una vez endosado por el Agente de Aduana según (Art.197 inciso 2 del D.F.L N°30/2004)

Este canje certifica que la empresa que emitió, recibió el original y entrego a cambio una copia legalizada con la cual el Agente de Aduana procede a realizar su tramitación.

Los pasos se pueden resumir en retiro, endoso, valoración, corrección y canje.

Es también mediante este documento que se procede a realizar la garantización del contenedor.

Otro detalle no menor es que el B/L debe venir consignado al banco el cual abrió la carta de crédito no al consignatario directamente.

#### 4) **DIN.**

En este embarque veremos que la DIN es con régimen TLC Chile-China, con presentación normal. Es una motonave con un contenedor de 20'. Proveniente de Manzanillo México. En este caso dentro de la documentación existirá un documento el cual certifica que las mercancías en este puerto no sufrieron ningún tipo de modificación y que su origen es China.

#### 5) **Papeleta de Recepción.**

En este caso el documento es emitido por el almacenista donde manifieste la carga para su almacén, en el Puerto de Valparaíso. La cual certifica que la carga fue recibida por el almacenista. Este documento nos entregara información sobre el manifiesto, pesos reales, tipo de bulto, motonave y origen entre otros datos. Datos con los cuales el Pedidor Aduanero procederá a confeccionar la DIN y posteriormente presentarla.

#### 6) **Guía de Despacho.**

En este caso la guía de despacho será emitida por Zeal al momento de presentarse el camión para solicitar la autorización de retiro (Ver proceso de importación).

Además se emitirá una segunda guía de despacho por parte del agente de aduanas al momento de despachar el camión en el sitio designado.

### **7) Certificado de Traslado.**

Este documento se utiliza generalmente con cargas provenientes de China, ya que se estila mucho embarcar en Hong Kong, llevando las mercancías vía terrestre desde China. Además generalmente los servicios marítimos no son directos pasan por puerto de Manzanillo en México, como es el caso puntual que estamos analizando. Como se menciona anteriormente este certificado se utiliza para que la mercancía no pierda su origen al poseer un origen distinto de salida, como también para cerciorarse que la carga no sufrió ningún tipo de modificación, alteración o cualquier cosa distinta de cómo salió de China.

## **CAPÍTULO N°4: CONCLUSIONES**

Como podemos apreciar, en el Capítulo N°3 existe una gama de proveedores para solucionar una misma necesidad, en este caso, maquinaria para el aluminio.

Al investigar y realizar las cotizaciones, he visto que existen una serie de limitantes para poder realizar una compra – venta internacional aprovechando al máximo los beneficios del acercamiento y reducción de barreras entre países.

En el caso de nuestro proveedor alemán, al momento de solicitar las cotizaciones vía e-mail, éstos fueron redirigidos a un representante de la marca acá en Chile.

Como caso especial, él brindo los valores Europeos (mostrados en el CAPITULO 3), aseverando que el valor comercial de las mismas máquinas poseen diferencias de 100.000 CLP realizando la misma compra en Chile.

En primera instancia esto se debería a que el valor del flete es muy alto, ya que es aéreo, y además estas maquinarias vendrían con una rebaja de fábrica en los embarques para su representante.

Otro punto, no menos importante, es que los temas de servicios de post-venta, no son cubiertos por su representante nacional, en caso de una compra directa, en donde temas de garantías y capacitaciones, entre otros, se tendrían que ver en el extranjero directamente.

Por ende en este primer punto, si analizamos el benéfico, desde el punto de vista del valor comercial, veremos que no tiene mayor relevancia, debido a economías de escala tanto en volumen de compra como costos indirectos y acuerdos de representación. Finalmente inferimos, que el costo es muy alto para el benéfico final recibido, ya que se tendría que tomar responsabilidades extras, gestionar toda una operación para ahorrarse un dinero insignificante si tomamos en cuenta la falta, además de servicios locales en caso de problemas técnicos y garantías al tomar esta opción de compra directa.

Tema muy similar es el que vemos con nuestro proveedor de China, ya que no existiría un respaldo real en caso de problemas al corto plazo para temas de servicios de post-venta. Ya que no existen representantes y hablamos de una compra directa. Acá no solo nos enfrentamos a fallas mecánicas en las maquinas, sino además electrónicos, de software lo cual complica de cierta medida las soluciones a problemas en el corto plazo.

Este proveedor no cuenta con representantes en Chile, por lo que es posible comparar el valor de venta de estas mismas maquinarias en el mercado nacional y poder determinar la magnitud (en términos de valor comercial), del beneficio en la relación de ambos países.



Pero al mismo tiempo podemos detectar una diferencia en el valor comercial de las maquinarias chinas comparadas con las alemanas y argentinas, en donde como se menciona en este informe, la determinación final de qué es lo que realmente conviene, lo determinará el encargado de abastecimiento de acuerdo a sus necesidades específicas.

Al momento de pensar en la maquinaria argentina, vemos que tampoco cuenta con un representante local o distribuidor, por lo que no se puede comparar desde el punto de vista comercial, en el mercado nacional chileno. Toda compra se realiza de manera directa. En este caso también tenemos que tomar en cuenta los servicios post-venta, claro que comparado con los otros países existe un beneficio en términos geográficos, para soluciones de problemas y recepción de piezas en garantía o cualquier otro concepto en caso de una compra directa.

Finalmente al momento de tomar la decisión de compra vemos que no solo la persona encargada se deberá basar en el valor comercial, ya que como vimos anteriormente existen una serie de servicios post-venta que son de real importancia al momento de poner en uso estas maquinarias, hay que recordar que en una mediana empresa de este rubro en donde uno de los procesos de producción se basa en dos trozadoras, y además tomando en cuenta que los plazos y tiempos de entrega son de vital importancia para el avance de las obras, uno no se puede dar el lujo de tener una máquina parada y esperar la solución en dos semanas, ya que la producción se reduce a un 40% o más, considerando que la otra máquina se utilizará con sobrecarga para compensar la descompuesta.

Es en base a estas conclusiones de primera instancia, que la persona encargada de adquisiciones, deberá tomar la mejor decisión al momento de realizar su compra, y determinar el valor agregado que realmente le es útil para su necesidad, ya sea tiempos de entrega, valor comercial, servicios post-venta, formas de pago, calidad y rendimiento entre otros, deberá analizar su compra en base al país, su productor y el producto en sí. Como además definir hasta que punto tomará responsabilidades en temas de movimiento de la carga internacional.

Es muy importante además dejar bien en claro que la formulación de la cadena de costos desde su punto de venta hasta bodega en destino final, y la obtención de este valor es solo la primera instancia para una toma de decisión en temas de adquisición, como lo puede ser también la determinación de responsabilidades internacionales, logística, seguros, agentes de aduana entre otros. En este trabajo se brindan aspectos y herramientas a tomar en cuenta, dentro de varias mas que se deberán tomar en consideración al momento de tomar la decisión final, cabe destacar que una vez obtenido este valor final ahora debemos preguntarnos ¿Cuál es la forma mas económica para financiar esta compra? ¿Financiamiento bancario o patrimonio? ¿Qué tasas manejan las distintas opciones? ¿Cuál es mi costo de capital, tasa de interés de retorno y valor presente neto? ¿Cuáles son mis flujos futuros esperados gracias a esta adquisición? Como ven estamos donde comenzamos con muchas interrogantes, ahora des el punto de vista de una Evaluación del Proyecto desde área financiera, pero queda claro que mientras mas tiempo le dediquemos a la evaluación de una adquisición ya sea financieramente, operacionalmente, desde el punto de vista del marketing y de los recursos humanos entre otros, tendremos la certeza de que reduciremos en mayor intensidad ese riesgo e incertidumbre, de lo que finalmente esperamos y/o proyectamos.

En cuanto a las maquinarias tratadas, finalmente se puede decir que no es el mejor ejemplo para determinar la magnitud de los beneficios del comercio internacional, desde el punto de vista del valor comercial de las maquinarias, ya que no cuentan con proveedores o distribuidores locales (chinos y argentinos) por lo cual no se pueden comprar con valores a precios de mercado local (de estas mismas máquinas, no otras en el mercado local) y además en el caso de la maquinaria europea vemos que por temas de representación, descuentos y volumen es irrelevante el diferencial comercial, tomando en cuenta que además estas tres máquinas necesitan servicios de post-venta que limitan aún más las decisiones y el valor real. Al mismo tiempo no tendría mucho sentido la compra en el extranjero de estas maquinarias sin un respaldo físico real en el mercado local.

Si nos enfocamos en los esfuerzos de los países por reducir las barreras comerciales y entregar productos a menor costo, debemos partir de la base, que estos tres países gozan de aranceles de importación equivalentes al 0% para la partida arancelaria trabajada, al ser productos originarios de estos países o comunidades.

Además, si tomamos en cuenta que estas maquinarias pueden ser clasificadas como activos de capital al momento de importación, también gozarían de un arancel de importación equivalente al 0%. Por ende, en este ejemplo vemos dos casos que promueven la importación de estos productos a nuestro país. Tanto en un esfuerzo como país, como también en alianza con otros.

Podemos concluir finalmente que el impacto del comercio internacional variara no solo en términos de reducción de barreras, acercamiento de las economías, de los tiempos de viaje y comunicaciones, este impacto además se debe traducir en términos operativos prácticos para poder ampliar la gamma de productos que se pueden traspasar entre fronteras sin necesidad de tener que volver a intervenir en el país de origen para una mayor autonomía de las compras internacionales.

Además debemos plantear y enfocar las energías en como hacer las empresas nacionales mas competitivas y que logren ser rentables, una vez que los acuerdos y tratados internacionales abran completamente sus puertas en Chile a empresas extranjeras, en términos de barreras de entrada y tasas arancelarias iguales al 0%, para prácticamente todos los productos.

Estas empresas deberán encontrar la manera de seguir funcionando frente a la entrada de competencia realmente potente, en términos de recursos monetarios, de conocimiento de sus productos, gran poder en economías de escala y procesos productivos entre otros.

Quizás debamos mirar hacia afuera y enfocarse en pequeños nichos de mercados en economías extranjeras donde seamos capaces de competir y subsistir, como además mejorar procedimientos internos, tanto de producción como manejo y desempeño del personal para ser lo mas eficientes dentro de la cadena de valor de los productos ofrecidos.

De una cosa si estamos seguros, y es que toda esta apertura y acercamiento de mercados tienden finalmente a mejorar la calidad de vida de las personas tanto en términos de la búsqueda de satisfacción de necesidades, como también en término de precios finales de productos para sus consumidores finales. He aquí la importancia y la visión del libre mercado en donde la oferta y la demanda serán los fijadores de precios a lo largo del mundo.

## CAPÍTULO N°5: BILIOGRAFÍA.

- Charles Hill, *Negocios Internacionales. Competencia en el Mercado Global*, Editorial Mc Graw Hill, 2007
- David Ricardo, *Principios de Economía Política y Tributación*; México, Fondo de Cultura Económica, 1973
- T Levitt, *The Globalization of Markets*, Harvard Business Review, 1983
- Miltiades Chacholiades, *Economía Internacional*, Editorial Mc Hill Segunda Edición
- Naciones Unidas, *The UN in Brief*, [www.un.org/Overview/brief.html](http://www.un.org/Overview/brief.html).
- Belaustegui, Ignacio, *Apuntes N°1 Modelo Ricardiano*, Universidad de Valparaiso, 2007
- P.R Krugman y M. Obstfeld, *International Economics: Theory and Policy*, Nueva York, HarperCollins, 2002, cap.8.
- Esteban Sefair ; *Diapositivas logística*, año 2007, Universidad de Valparaíso
- Galo Lopez, *Diapositivas Gerencia Internacional*, Universidad de Valparaiso, 2007
- Peter Drucker, *Managment Challenges for the 21<sup>st</sup> Century*, 1999
- JC Galdames, *Diapositivas DFI*, Universidad de Valparaíso, 2007
- Porter, Michael (1990) *La Ventaja Competitiva de las Naciones*, CECSA

- Paginas Web.

- [www.aduana.cl](http://www.aduana.cl)
- [www.corfo.cl](http://www.corfo.cl)
- [www.bcentral.cl](http://www.bcentral.cl)
- [www.prochile.cl](http://www.prochile.cl)
- [www.sofofa.cl](http://www.sofofa.cl)
- [www.direcon.cl](http://www.direcon.cl)
- [www.segurosaduana.com](http://www.segurosaduana.com)
- [www.tps.cl](http://www.tps.cl)
- [www.depocargo.cl](http://www.depocargo.cl)

## CAPÍTULO N°6: GLOSARIO DE COMERCIO EXTERIOR.<sup>3536</sup>

**Abreviaturas:** Es común que en las guías aéreas los almacenistas indiquen SIGLAS para representar el estado de los bultos. Las mas utilizadas son:

P.V. = Peso Verificado (bultos se pesaron)

P.D. = Peso Documental (bultos no se pesaron)

R/C = Bultos reparchados por la compañía

C/P = Bultos con un piquete (con un hoyo menor)

R/D = Bultos fueron reparchados en destino

R/O = Bultos se recibieron reparchados de origen

APL = Bultos Aplastados

EMB.M/C = Embalaje en Malas Condiciones

S/O = Bultos recibidos sin observaciones

FILT = Bultos filtrando

**Admisión Temporal:** Ingreso al territorio nacional o al resto del país de ciertas mercancías provenientes del extranjero o de zonas de tratamiento aduanero especial, con un fin determinado y para ser importadas, reexportadas o devueltas a su lugar de origen dentro de un plazo establecido.

**Aduana:** Servicio público encargado de vigilar y fiscalizar el paso de mercancías por las costas, fronteras y aeropuertos de la República, de intervenir en el tráfico internacional para los efectos

---

<sup>35</sup> [http://www.aduana.cl/prontus\\_aduana/site/artic/pags/20070228112848.html](http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/artic/pags/20070228112848.html), 29.12.2009, 11:00 AM

<sup>36</sup> <http://www.pollmann.cl/Resoluciones/glosario.pdf>, 29.12.2009, 13:15 PM



de la recaudación de los impuestos a la importación, exportación y otros que determinen las leyes, y de generar las estadísticas de ese tráfico por las fronteras, sin perjuicio de las demás funciones que le encomienden las leyes.

**Aforo:** Operación única en que el Servicio, a través del funcionario designado, verifica y determina al examinar la declaración y/o la mercancía, que su clasificación arancelaria, su evaluación, la fijación de la cuota de los derechos e impuestos y la aplicación de las leyes correspondientes hayan sido correctamente propuestas por el declarante.

**Agente de Aduana:** Profesional auxiliar de la función pública aduanera, cuya licencia lo habilita ante la Aduana para prestar servicios a terceros como gestor en el despacho de mercancías.

**ALCA:** Área de Libre Comercio de las Américas, corresponde a la zona de libre comercio e inversiones que están negociando 34 países democráticos del continente americano, en el marco del proceso de Cumbre de las Américas. Los países participantes son: Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, El Salvador, Ecuador, Estados Unidos, Granada, Guatemala, Guayana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Santa Lucía, San Cristóbal y Nevis, San Vicente y Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay, y Venezuela.

**ALADI:** ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION, organismo intergubernamental que, continuando el proceso iniciado por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en el año 1960, promueve la expansión de la integración de la región, a fin de asegurar su desarrollo económico y social. Su objetivo final es el establecimiento de un mercado común latinoamericano.

**Almacén Particular:** Recinto de depósito perfectamente deslindado e individualizado en el documento de destinación, donde las mercancías extranjeras permanecen bajo potestad aduanera, sin pagar los derechos e impuestos que causen en su importación.

**APEC:** (Asia Pacific Economic Cooperation) Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico, nace en el año 1989 en respuesta a la creciente interdependencia de las economías del Asia Pacífico.

**Aprovisionamiento:** El embarque de mercancías nacionales o nacionalizadas, de rancho, destinadas a las naves o aeronaves, nacionales o extranjeras, que no efectúen transporte internacional.

**Arancel Aduanero:** Ordenamiento sistemático de mercancías con los respectivos tributos que les son aplicables en las destinaciones de importación o de exportación.

**ASEAN:** Asociación de Naciones del Asia Sudoriental. Los siete países de la ASEAN que son Miembros de la OMC – Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, Singapur y Tailandia – se expresan con frecuencia en la OMC como un solo grupo cuando se trata de cuestiones generales. Los demás miembros de la ASEAN son Cambodia, la República Democrática popular Laos y Vietnam.

**Bultos Sobrantes:** Cuando las marcas físicas de uno o varios bultos no concuerdan con las marcas que señalan los documentos, se entregan a la empresa portuaria como SOBRANTES. En este caso es la Aduana la única que puede revisar su contenido para asignar a que importador corresponden.

**Cabotaje:** Transporte por mar de mercancías nacionales o nacionalizadas o la simple navegación entre dos puntos de la costa del país, aunque sea por fuera de sus aguas territoriales, pero sin tocar puerto extranjero.

**Cambio de Condición:** Multa que aplica la empresa portuaria por no retirar un contenedor que, previamente, había sido Inscrito para retiro directo.

**Canje de B/L:** Conforme al Código de Comercio, el original del documento de embarque debe entregarse al emisor de este, como prueba de la recepción conforme de la carga en el puerto de destino.

**Carta de Porte:** Documento equivalente al conocimiento de embarque en el transporte caminero y ferroviario.

**Certificado de Origen:** Documento particular que identifica las mercancías y en el cual la autoridad u organismo habilitado para expedirlo certifica expresamente que las mercancías a las cuales se refiere son originarias de un país determinado. Este certificado puede igualmente incluir una declaración del fabricante, productor, abastecedor o exportador o cualquier otra persona competente.

Notas: 1. En esta definición el término “país” puede comprender igualmente un grupo de países, una región o una parte de un país. 2. Los formularios determinados de origen han sido establecidos en el Anexo D.2 de la Convención de Kyoto y en el marco del sistema generalizado de preferencias, así como en cada acuerdo comercial, sea, acuerdo de complementación económica o tratado de libre comercio.

**Cierre de inscripciones:** El puerto recibe, normalmente hasta 48 horas hábiles antes de la llegada de la nave los solicitudes de inscripción para retiro directo. Hay que considerar que el plazo se cierra aún cuando la nave se atrase, y en los puertos donde hay mas de un terminal, hay que inscribir en todos ellos. (Valparaíso = TPS, SEPSA, Emporva y Sitrans Curauma; San Antonio = STI, Seaport, Emporsa, SAAM y Columbus).

**Coche Barredor, Regador y Análogo para el aseo de vías públicas:** Vehículo automotriz utilizado para la limpieza de calles, plazas públicas, alcantarillas, pistas de aeropuertos, etc., a

cuyo fin disponen de los elementos necesarios, tales como tanques de agua, cepillos fregadores, aspiradores para recoger el polvo y la basura, etc., incluyendo la cabina del conductor con los correspondientes acondicionamientos para que dirija el movimiento y funcionamiento del vehículo.

**Coche Blindado para el transporte de valores:** Vehículo automotriz cuya carrocería ha sido dispuesta como caja blindada con protección contra robos, provistas sus puertas de cerraduras de seguridad con pestillos, destinados al transporte de dinero, valores, joyas, documentos, metales preciosos, etc.

**Coche Bomba para incendios:** Vehículo automotriz provisto de una bomba para impulsar el agua, accionada en la mayoría de los casos, por el mismo motor del vehículo. Lleva, además especialmente acondicionado extintores, bombas auxiliares, mangueras, hachas y otros elementos indispensables para la extinción de incendios.

**Coche Celular:** Vehículo automotriz cuya carrocería está acondicionada como celda para el transporte de personas detenidas.

**Coche Escala:** Vehículo automotriz provisto de una escalera que puede contar de varios tramos extensibles que se acoplan y se levantan mediante un dispositivo mecánico de elevación, compuesto de cables y poleas que generalmente son accionados por el motor del mismo vehículo.

**Coche Esparcidor:** Vehículo automotriz con dispositivos para esparcir alquitrán, hormigón asfáltico, grava, etc., para lo cual está provisto, según el caso, de sistema de calentamiento, tanque, bomba de asfalto, caja basculante con los implementos necesarios, etc., montados sobre el chasis.

**Coche Grúa:** Se trata de un conjunto formado por un chasis automotor de características especiales, una superestructura giratoria que se acopla sobre dicho chasis y una pluma-grúa montada sobre la estructura. El chasis automotor es de gran resistencia, presentándose equipado con un motor de la potencia necesaria. La constitución del chasis está reforzada para soportar las sobrecargas del trabajo de grúa, por lo que es más pesado que los chasis de camiones de tipo comercial.

**Coche Mortuorio:** Se comprenderá en la denominación de coche mortuorio el vehículo automotriz destinado exclusivamente al transporte de féretros que presentan las siguientes características copulativas: a) Dos o cuatro puertas laterales y una trasera. b) Exteriormente la caja de carga forma un solo cuerpo con la cabina del conductor. c) Deben poseer implementos fijos, permanentes, necesarios y adecuados tanto para facilitar la carga y descarga del féretro, como asimismo para su ubicación en el interior del vehículo. d) Poseen una sola corrida de asientos. e) Interiormente cuenta con una separación entre la caja de carga y la cabina del conductor.

**Coche para el arreglo de averías:** Vehículo automotriz constituido por un chasis normal cabinado de camión o camioneta, con o sin plataforma, equipado con aparatos elevadores, tales como grúas, cabrias, polipastos, tornos, etc.

**Coche Proyector:** Vehículo automotriz que lleva un proyector luminoso montado sobre el chasis, que funciona generalmente con la energía eléctrica producida por un generador accionado por el motor del coche.

**Coche Quitanieve:** Vehículo automotor constituido por una infraestructura motriz (vehículo automóvil o tractor de ruedas), especialmente diseñado para el accionamiento de una turbofresa montada en la parte frontal del tractor e íntimamente unida al mismo. El manejo del conjunto se efectúa desde una cabina situada en el elemento tractor.

**Coche Radiológico:** Vehículo automotriz sobre el cual va montado en forma permanente una sala de reconocimiento con laboratorio de revelado e instalación completa de radiología.

**Coche Taller:** Vehículo automotriz cuya carrocería está compuesta por un compartimiento equipado con máquinas y herramientas tales como tornos, tornillos mecánicos, soldadores, etc., que permiten labores propias de un taller.

**Comunidad Andina:** Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

**Concesionario:** Persona natural o jurídica habilitada por ley o por el Servicio para operar recintos de depósito.

**Conocimiento de Embarque:** Escritura privada en que el capitán y cargador reconocen el hecho del embarque de las mercancías y expresan las condiciones del transporte convenido.

**Consignante o Consignatario con licencia para despachar:** Personas naturales o jurídicas que, por cuenta propia y habitualmente, remiten mercancías o las reciben a su nombre o a su orden como sus destinatarios finales en los conocimientos de embarque, cartas de porte o guías aéreas y en los manifiestos. Su nombramiento es atribución privativa del Director para ante una o varias Aduanas.

**Consolidación:** Acto de introducir en un contenedor toda la carga que se va a transportar en éste hasta el puerto de destino.

**Contenedor:** Artefacto de transporte (caja de embalaje, cisterna amovible u otro artefacto análogo): a) Que constituye un compartimiento total o parcialmente cerrado, destinado a contener mercancías; b) Que tiene el carácter permanente y que es suficientemente resistente para permitir su uso repetido; c) Especialmente concebido para facilitar el transporte de mercaderías, sin ruptura de carga, por uno o varios modos de transporte; d) Concebido de manera de ser fácilmente manipulado, especialmente con ocasión de su trasbordo de un medio de transporte a otro; e) Concebido de manera de ser fácil para llenar y vaciar; y f) De un volumen interior de, por lo menos un metro cúbico.



**Control a Bordo y visita a los medios de transporte:** Operaciones por las cuales la Aduana se constituye a bordo de un medio de transporte para: a) Recoger las informaciones de la persona responsable del medio de transporte, controlar los documentos comerciales, los documentos de transporte o los otros documentos concernientes al medio de transporte y su cargamento, los productos de aprovisionamiento (rancho), la tripulación y los pasajeros; y b) Visitar, registrar e inspeccionar el medio de transporte.

**Control de la Aduana:** Conjunto de medidas tomadas con vistas a asegurar la observancia de las leyes y reglamentos que la Aduana está encargada de aplicar.

Nota: Estas medidas pueden tener un carácter general y aplicarse, por ejemplo, a todas las mercancías que entran al territorio nacional, o presentar un carácter particular, en razón especialmente de:

- a) Una localización geográfica (zona de vigilancia aduanera, etc.);
- b) La naturaleza de las mercancías (mercancías posibles de derechos elevados, etc.); y
- c) El régimen aduanero aplicado a las mercancías (tránsito aduanero, etc.).

**CUADERNO ATA:** Documento que sirve como pasaporte para mercancías, administrado por la Oficina Internacional de Cámaras de Comercio con sede en Paris. Es de fácil uso tanto para importadores como para exportadores y permite resguardar los derechos e impuestos en cualquier país en que las mercancías se encuentren.

**Chasis:** Estructura de un vehículo automotriz que comprende el conjunto del mecanismo motor, de los órganos de transmisión y de dirección de los ejes (con o sin ruedas) montados sobre el marco del bastidor o sobre la osamenta sin carrozar de los conjuntos de chasis carrocerías. Se trata, en realidad, de vehículos motorizados o de tracto-camiones, no equipados con su caja (carrocería) ni con su cabina.

**Chasis Cabina:** Es el chasis provisto del compartimiento destinado al conductor o cabina de conducción, la cual puede estar completamente equipada, por ejemplo, con todos sus accesorios y guarniciones diversas, tales como tableros de mando (salpicadores), asientos y cojines, alfombrillas, accesorios eléctricos, etc., o pueden presentarse incompletas, por ejemplo, sin asientos.

**Declaración:** Documento mediante el cual se formaliza una destinación aduanera, el que deberá indicar la clase o modalidad de la destinación de que se trate.

**Demurrage:** Cobro por mayor utilización de contenedor una vez que es descargado en puerto de destino. Lo normal es que estos sean devueltos hasta 5 días una vez descargados en puerto, en el depósito asignado.

**Desaduanamiento:** Cumplimiento de las formalidades aduaneras necesarias para exportar, importar o para colocar las mercancías bajo otro régimen aduanero.

**Depósito Aduanero:** Lugar destinado al almacenamiento o guarda de mercancías bajo potestad del Servicio, con exclusión de los almacenes particulares.

**Derecho ad-valorem:** Tributo que grava la importación de mercancías y que se fija en porcentaje sobre el valor aduanero de ellas.

**Derechos de Aduana:** Derechos establecidos en el Arancel Aduanero y/o en la legislación nacional, a los cuales están sujetas las mercancías que entran al territorio nacional o que salen de él.

**Derecho Específico:** Tributo que grava la importación de mercancías en una cantidad fija de dinero por cada unidad de medida previamente establecida, que puede ser kilogramo, litro, docena, metro, etc.

**Desconsolidacion:** Acto de abrir un contenedor para retirar los bultos que éste contiene, y así entregar a cada importador su carga.

**Despachador de Aduana:** Los Agentes de Aduana y los consignantes o consignatarios con licencia para despachar.

**Despacho de Mercancías:** Gestiones, trámites y demás operaciones que se efectúen ante el Servicio en relación con las destinaciones aduaneras.

**Destinación Aduanera:** Manifestación de voluntad del dueño, consignante o consignatario que, expresada en la forma prescrita por ley, indica el régimen aduanero que debe darse a las mercancías bajo potestad del Servicio.

**Director:** El Director Nacional del Servicio Nacional de Aduanas.

**Director Regional:** El Director de la Dirección Regional de Aduanas del territorio jurisdiccional correspondiente.

**División de Mercancías:** Separación física a que pueden ser sometidas las mercancías que se encuentran amparadas por un mismo conocimiento de embarque u otro documento que haga sus veces.

**Empresas de Correo Rápido:** Denominadas usualmente “courier”, son aquellas personas jurídicas legalmente establecidas en el país, cuyo giro o actividad principal sea la prestación de los servicios de transporte internacional expreso a terceros, por vía aérea o terrestre, de correspondencia, documentos y envíos de mercancías que requieran de traslado urgente y disposición inmediata por parte del destinatario.

**Encomiendas o Envíos Postales:** Envíos de mercancías por intermedio de la Empresa de Correos de Chile, cuya internación esté o no afecta al pago de derechos, impuestos, tasas u otros gravámenes aduaneros.

**Efectos Personales:** Dentro de este término quedan comprendidas las siguientes mercancías:

- Los artículos de viaje, prendas de vestir, artículos eléctricos de tocador y artículos de uso personal o de adorno, gastados o usados y que sean apropiados al uso y necesidades ordinarias de la persona que los importe o exporte y no para su venta.

Quedan expresamente excluidos de la enumeración anterior, el mobiliario de casa de todo orden, servicio de mesa, mantelería, lencería, cuadros, instrumentos musicales, aparatos o piezas de radiotelegrafía o telefonía, instrumentos o aparatos para reproducir la voz, la música y la visión, las instalaciones de oficinas, repuestos y artefactos eléctricos y, en general, todo aquello que pueda reputarse como mercancía susceptible de vender, como las piezas enteras de cualquier tejido u otros artículos.

- Los objetos de uso exclusivo para el ejercicio de profesiones u oficios, usados.
- Hasta una cantidad que no exceda, por persona adulta, de 400 unidades de cigarrillos, 500 gramos de tabaco de pipa; 50 unidades de puros y 2.500 centímetros cúbicos de bebidas alcohólicas.

**Envíos de Socorro:** Todas las mercancías tales como productos alimenticios, medicamentos, vestimentas, mantas, carpas, casas prefabricadas u otras mercancías de primera necesidad, expedidas para ayudar a las víctimas de catástrofes naturales o de siniestros análogos.

**Envíos por Correspondencia:** Envíos de mercancías por intermedio de la Empresa de Correos de Chile, cuya internación esté o no afecta al pago de derechos, impuestos, tasas u otros gravámenes aduaneros.

**Equipaje de Viajero(a):** Dentro de este término quedan comprendidas las siguientes mercancías:

- Cámara de video portátil y sus accesorios; teléfono móvil, tipo celular, u otros; cámara fotográfica portátil, tipo digital u otros, y sus accesorios; un aparato portátil para grabación o reproducción de sonido, imagen o mixto (mp3, mp4 o similares), junto a su juego de audífonos portátiles y sus accesorios; un reproductor de sonido digital portátil o reproductor portátil de discos compactos (CD) y/o DVD o similares, junto a su juego de audífonos portátiles y sus accesorios; un computador portátil de uso personal; artículos deportivos de uso personal; libros y folletos que se editen en rústica y en encuadernación común, así como diarios, revistas y composiciones musicales impresas, siempre que no sean ediciones de lujo; medicamentos de uso personal (en cantidades apropiadas al tiempo de permanencia en el país); prismáticos o binoculares usados; obsequios, nuevos o usados, por un monto aproximado US\$ 300, por cada viajero mayor de 12 años en el caso de las mujeres y 14 años en el caso de los varones, de conformidad con el artículo 26 del Código Civil.

- Los objetos descritos, incluidos en el concepto de equipaje, se beneficiarán de esta franquicia exclusivamente, cuando sean portados por residentes y no residentes, que tengan la calidad de pasajeros, con exclusión de aquellas mercancías que por su cantidad o valores hagan presumir su comercialización.

- Los objetos de uso exclusivo para el uso de profesiones u oficios, usados. Lo anterior, con la limitación de que corresponda a objetos portátiles que normalmente son llevados de un lugar a otro por profesionales y artesanos, y no a máquinas, aparatos u otros objetos que requieran alguna instalación para su uso.

- Hasta una cantidad que no exceda, por persona adulta, de 400 unidades de cigarrillos, 500 gramos de tabaco de pipa; 50 unidades de puros y 2.500 centímetros cúbicos de bebidas alcohólicas.

**Examen:** Reconocimiento material de una mercancía a fin de verificar sus características en relación con las señaladas en la destinación aduanera que las ampara.

**Exportación:** Envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior.

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

**FCL/FCL:** Sigla que se utiliza cuando la compañía naviera recibió el contenedor con carga y sellado, y en esas condiciones debe entregarlo al consignatario. Normalmente en los B/L's se señala STC, que son las siglas en inglés de Que Dice Contenedor.

**Furgón:** Se entenderá por vehículo Furgón, al que cumpla con las siguientes condiciones:

a) Vehículo para transporte de mercancías, provisto de dos puertas delanteras que dan acceso a la única corrida de asientos, para conductor y acompañante.

b) La caja de carga debe formar un solo cuerpo con el sector del conductor, cerrada por sus costados en un solo panel, sin vidrios (ni su alojamiento predispuesto), ni asientos traseros; con puertas que permitan la carga y descarga de las mercancías que transportan.

La condición exigida, que la caja de carga forme un solo cuerpo con el sector del conductor, se refiere a que la carrocería sea unitaria, es decir, que no esté formada por dos partes totalmente separadas, como acontece por ejemplo, con las camionetas Pick-up; de manera tal, que la colocación de una división intermedia entre el espacio destinado a las mercancías y los asientos del chofer y acompañante, en nada afecten la forma de la carrocería propiamente tal, que sigue siendo de fabricación unitaria.

Se excluirán de la presente definición, los vehículos similares de automóviles o station wagon.

**G-7:** Grupo de los siete principales países industrializados: Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y Reino Unido.

**G-20:** Agrupa a representantes de países en desarrollo con motivo de la Ronda Doha en la OMC en el marco de las negociaciones agrícolas (Sudáfrica, Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, China, Cuba, Egipto, Filipinas, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Tanzania, Venezuela y Zimbabwe).



**Garantía:** Obligación accesoria que se asume con el objeto de asegurar el pago de los derechos, impuestos, multas y demás gravámenes o el cumplimiento de otras obligaciones contraídas ante el Servicio.

**Garantía de contenedor:** Póliza que debe rendirse ante la compañía naviera, y cubre los eventuales daños una vez que se retira del puerto.

**Gate control:** Puerta de acceso al puerto para los camiones con mercancía de exportación, en la que se le solicita al chofer la documentación de la carga que transporta.

**Gate In:** Cobro que realizan las compañías navieras, que corresponde al uso de una grúa para descargar un contenedor vacío una vez que es devuelto al depósito que le asignaron. Se utiliza en las importaciones.

**Gate Out:** Cobro que realizan las compañías navieras, que corresponde al uso de una grúa para cargar el contenedor vacío en el depósito que le asignaron. Se utiliza en las exportaciones.

**Gravámenes Aduaneros:** Derechos establecidos en el Arancel Aduanero y/o legislación nacional, a los cuales están sujetas las mercancías que entran al territorio nacional o que salen de él.

**Guía Aérea:** Documento equivalente al conocimiento de embarque, utilizado en el transporte aéreo de mercancías.

**Guía Courier:** Documento que da cuenta del contrato entre el expedidor y la Empresa de Correo Rápido o Courier, que hace las veces de Conocimiento de Embarque, por cada envío, debiendo especificar detalladamente el contenido de cada uno de los bultos que ampara.

**Guía de Correos:** Lista de los efectos postales entregados o recibidos por Empresa de Correos.

**Importación:** Ingreso legal al territorio nacional de mercancía extranjera para su uso o consumo en el país.

**Importador:** Cualquier persona que importe mercancías y que cumpla con las Normas de Importación del Banco Central de Chile y con las demás disposiciones legales, reglamentarias y administrativas vigentes.

**Interchange:** Documento en el cual se establecen los daños al contenedor la momento del retiro del puerto y que tiene directa relación con los cobros por daños y limpieza de este mismo.

**Inscripción Retiro directo:** Avisar a la empresa portuaria la voluntad del importador de retirar el contenedor sin incurrir en gastos de almacenaje.

**IVA (Impuesto al Valor Agregado):** Tributo que, en la importación de mercancías se fija, calcula y percibe en porcentaje sobre el valor aduanero de ellas más los derechos de Aduana.

**LCL/LCL:** La compañía naviera recibió bultos sueltos, y por conveniencia de transporte los transporto dentro de un contenedor. En el puerto de descarga debe entregar bultos sueltos.

**Legalización:** Acto por el cual el Administrador o los funcionarios en quienes éste delegue esta facultad constatan que el respectivo documento ha cumplido todos los trámites legales y reglamentarios, otorgándole su aprobación y verificando además, la conformidad de la garantía rendida, en aquellas declaraciones en que sea exigible.

**Legislación Aduanera:** Conjunto de disposiciones legales y reglamentarias concernientes a la importación y demás destinaciones aduaneras de mercancías que la Aduana está expresamente encargada de aplicar, y las reglamentaciones eventuales dictadas por la Aduana en virtud de atribuciones que le han sido otorgadas por ley.

**Levante:** Acto por el cual la Aduana permite a los interesados disponer de las mercaderías que son objeto de su desaduanamiento.

**Liquidación:** Operación mediante la cual, en base al aforo, se practican los cálculos aritméticos a fin de determinar el monto de los derechos, impuestos, tasas y gravámenes que afectan a una mercancía y que corresponde aplicar al Servicio.

**Lista de Pasajeros y Tripulantes:** Nómina que contiene la individualización de los pasajeros y tripulantes que y transporta un vehículo al ingreso o salida del territorio nacional.

**Manifiesto de Carga:** Documento 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 tripulantes y pasajeros, suscrito por el conductor.

**Manifiesto Courier:** Documento que debe contener la individualización de cada una de las Guías Courier que transporta un vehículo o un mensajero internacional, sea por vía aérea o terrestre, mediante el cual las mercancías se presentan y entregan a la Aduana a fin de acceder al tratamiento courier.

Dicho documento podrá ser presentado en forma manual o vía electrónica, pudiendo aceptarse su presentación por parte de las Aduanas en forma anticipada, esto es, antes que el respectivo vehículo o mensajero arribe al país y, ser suscrito por el representante autorizado de la respectiva empresa, según Formato y Formalidades establecidas en el Anexo N° 70.

**Matriz de B/L:** Borrador definitivo del Bill of Lading (Conocimiento de Embarque) que se debe presenta a la compañía naviera, antes del término del plazo fijado por ellos.

**Mensajero Internacional (Mensajeros Courier):** Persona natural que actúa como portador de mercancías por cuenta de una Empresa de Correo Rápido o Courier.

**Mercancía:** Todos los bienes corporales muebles sin excepción alguna.

**Mercancía Courier:** Se entenderá que son susceptibles de importarse o exportarse a través de las Empresas de Correo Rápido o Courier los Documentos y Envíos o Encomiendas.

Los Documentos a ser transportados por estas empresas consistirán en cualquier mensaje, información o datos enviados a través de papeles, cartas, fotografías o a través de medios magnéticos o electromagnéticos de índole bancaria, comercial, judicial, de seguros, de prensa, catálogos entre otros, excepto software.

Las Mercancías (Envíos o Encomiendas) consistirán en aquellas que requieran de un despacho expreso. A vía de ejemplo: medicamentos que correspondan a prescripciones médicas, prótesis, muestras de todo tipo, semillas, perfumes, cosméticos y partes, piezas y elementos de reposición de maquinaria industrial, agrícola o de transporte.

Todas aquellas mercancías que no se enmarquen dentro del concepto anterior, deberán someterse al tratamiento normal.

**Mercancías decomisadas:** Aquellas a las cuales se les ha aplicado la pena de comiso establecida en el artículo 184° de la Ordenanza de Aduanas, las que han adquirido esta condición por aplicación de lo dispuesto en el artículo 189° y siguientes de la misma Ordenanza, como asimismo, aquellas que en virtud de otras normas legales incurren en comiso.

**Mercancías expresamente abandonadas:** Aquellas, que por declaración expresa del consignatario o dueño, son a beneficio fiscal.

**Mercancía extranjera:** La que proviene del extranjero y cuya importación no se ha consumado legalmente, aunque sea de producción o manufactura nacional; o que habiéndose importado bajo condición, ésta deje de cumplirse.

**Mercancía Nacional:** Es la producida o manufacturada en el país con materias primas nacionales o nacionalizadas.

**Mercancía nacionalizada:** Es la mercancía extranjera cuya importación se ha consumado legalmente, esto es cuando terminada la tramitación fiscal, queda a la libre disposición de los interesados.

**Mercancía presuntivamente abandonada:** Aquellas a que se refiere el número 2.1 del Capítulo VII de la presente Resolución.

**MERCOSUR:** Acuerdo de Complementación Económica (ACE) suscrito entre Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay y creado el 25 de junio de 1996. El convenio, que entró en vigencia el 1 de octubre, se planteó como objetivos liberalizar la circulación de bienes y servicios y facilitar la plena utilización de los factores productivos en el espacio económico ampliado.

**MIC/DTA:** Es el Manifiesto Internacional de Carga / Documento de Trámite Aduanero, que sirve para unificar en las Aduanas de los países de tránsito un trámite simplificado para el transporte por carretera.

**Muestras sin valor comercial:** Artículos considerados por la Aduana como de mínimo valor y utilizados sólo para obtener pedidos de mercancías del tipo de aquellas que representan, sujetos al cumplimiento de las exigencias establecidas en la partida 00.19 de la Sección 0, del Arancel Aduanero y demás instrucciones impartidas.

**NAFTA:** Siglas en inglés del North America Free-Trade Agreement (ver Tratado de Libre Comercio de América del Norte-TLCAN).

**País de origen:** País en el cual las mercancías han sido extraídas, cosechadas, criadas, fabricadas o armadas total o parcialmente a partir de productos originarios del mismo, y/o de un porcentaje o el total de insumos importados a él, bajo las condiciones que en cada oportunidad convengan los Estados contratantes de un Acuerdo Internacional.

**Papeleta:** También se le conoce como DRES o DRT, y es el documento que emite la empresa portuaria, como comprobante de carga recibida en sus almacenes.

**Partida:** Código de clasificación arancelaria del Sistema Armonizado.

**Perímetro fronterizo de vigilancia especial:** Porción de territorio ubicado en las zonas secundarias, en el cual la existencia y tráfico de mercancías se encuentran sujetos a las prohibiciones y restricciones que establezca el Servicio.

**Peso Verificado:** Condición que se establece en la Papeleta cuando la empresa portuaria determino pesar uno o mas bultos.

**Plazo:** Época que se fija para el cumplimiento de una obligación.

**Póliza de Carga:** Escritura privada en que el capitán y cargador reconocen el hecho del embarque de las mercancías y expresan las condiciones del transporte convenido.

**Porte: Cobro** que hace la compañía naviera por movilizar la carga.

**Potestad Aduanera:** Conjunto de atribuciones que tiene el Servicio para controlar el ingreso y salida de mercancías hacia y desde el territorio nacional y para hacer cumplir las disposiciones legales y reglamentarias que regulan las actuaciones aduaneras. Quedan también sujetas a la potestad aduanera las personas que pasen o hagan pasar mercancías por los límites del territorio nacional.

**Precinto:** Hilo, bramante, banda o artículos similares, destinados a ser utilizados en combinación con un sello.



**Presentación de las mercancías a la Aduana:** Acto que se perfecciona mediante la entrega a la Aduana de ciertos documentos, entre los cuales se incluye el manifiesto de carga, que hace la persona a cargo de un vehículo.

**Producto Originario:** Bienes que cumplen con la regla de origen establecida en los Anexos de reglas de origen específicas de los TLC u otros acuerdos comerciales.

**Prueba documentaria de origen:** Certificado de origen, declaración certificada de origen o declaración de origen.

**Rancho:** Los combustibles, lubricantes, aparejos y demás mercancías, incluyendo las provisiones destinadas al consumo de pasajeros y tripulantes que requieren las naves o aeronaves destinadas al transporte internacional y en estado de viajar para su propio mantenimiento, conservación y perfeccionamiento.

Estas mercancías por su naturaleza deberán estar destinadas a ser consumidas o incorporadas a una nave o aeronave determinada en el sentido que su uso implique un agotamiento de su utilidad y la consecuente necesidad de reposición.

**Recinto de depósito aduanero:** Lugar habilitado por la ley o por el Servicio Nacional de Aduanas donde se depositan las mercancías bajo su potestad.

Se excluyen de esta definición los recintos habilitados como Almacén Particular.

**Reconocimiento:** Operación por medio de la cual el despachador con mandato para despachar o el interesado, revisa o inspecciona las mercancías en los recintos de depósito aduanero antes de someterlas a una destinación aduanera.

**Recurso:** Acto por el cual una persona (física o moral) directamente involucrada, que se considera lesionada por una decisión o una omisión de las autoridades aduaneras, recurre a una autoridad competente.

Nota:

El recurso en materia aduanera es objeto del Anexo H.1 de la Convención de Kyoto.

**Redestinación:** Envío de mercancías extranjeras desde una Aduana a otra del país, para los fines de su importación inmediata o para la continuación de su almacenamiento.

**Reembalaje:** Operación consistente en la modificación del acondicionamiento interno y/o externo de las mercancías a fin de subsanar desperfectos de sus envases, facilitar su transporte y almacenamiento.

**Reexpedición:** Envío de mercancías extranjeras desde una Zona Franca a otra, al extranjero, a Depósito Franco Aeronáutico o a una Zona Primaria con el objeto de trasladarlas a un Almacén Particular de Exportación.

**Reexportación:** Retorno al extranjero de mercancías ingresadas legalmente al territorio nacional sin que se haya consumado legalmente su importación.

**Reglas de origen:** Disposiciones específicas aplicadas por un país para determinar el origen de las mercaderías, recurriendo a los principios establecidos por la legislación nacional o por acuerdos internacionales (criterios de origen).

Nota:

Las reglas de origen son objeto del Anexo D.1 de la Convención de Kyoto.

Reingreso: Retorno al territorio nacional de mercancías nacionales o nacionalizadas.

**Retiro:** Acto por el cual la Aduana permite a los interesados disponer de las mercaderías que son objeto de su desaduanamiento.

**Reparchado de origen:** Carga que es recibida del medio que las transporta (camión, avión o barco) con su embalaje en malas condiciones; aplastado, con un hoyo, el bulto abierto, entre otros.

**RORO: Roll on/ Roll of.** Se utiliza para designar el movimiento de carga en buques especializados que transportan vehículos motorizados.

**Salida Temporal:** Salida al extranjero de mercancías nacionales o nacionalizadas con un fin determinado y para ser exportadas o reimportadas dentro de un plazo establecido.

**Secuencia:** Una vez descargados los contenedores en el puerto, y conforme el orden en que fueron descargados, la empresa portuaria genera una lista con el horario en que cada contenedor estará disponible para ser retirado. No retirarlo en ese momento genera un Cambio de Condición.

**Sello:** Pieza de metal o de otra materia que sirve para unir los dos extremos de un precinto en condiciones tales que ofrezcan total seguridad.

**Servicio:** El Servicio Nacional de Aduanas.

**Sistema Armonizado:** Nomenclatura internacional establecida por la Organización Mundial de Aduanas, basada en una clasificación de las mercancías conforme a un sistema de códigos de 6 dígitos aceptado por todos los países participantes. Estos pueden establecer sus propias subclasificaciones de más de 6 dígitos con fines arancelarios o de otra clase. Se entiende que los países que suscriben el sistema deberán utilizar descripciones de bienes idénticas a nivel de subpartida arancelaria.

**Station Wagon:** Vehículo automóvil de uso mixto para pasajeros y carga ocasional, cuya carrocería forma una sola unidad entre el sector del conductor y el espacio reservado a los pasajeros y a la carga, con un máximo de nueve asientos incluido el del conductor y provisto de dos o cuatro puertas laterales y una trasera con amplias ventanillas. El espacio destinado a la carga puede ampliarse abatiendo o retirando los asientos.

**TACT:** Título de importación temporal de contenedores. Es una admisión temporal para contenedores que llegan con carga de importación, cuyo ingreso se autoriza temporalmente para el efecto del transporte de la carga que contiene. Lo tramita la compañía naviera.

**Tracto Camión:** Vehículo automotor que se desliza sobre ruedas, de construcción especialmente robusta, de corta distancia entre ejes, provisto de cabina de conducción, construidos exclusiva o esencialmente para remolcar, con un dispositivo para arrastrar semi-remolques (quinta rueda).

**Transbordo:** Traslado directo o indirecto de mercancías, de un vehículo a otro, o al mismo en diverso viaje, incluso su descarga a tierra con el mismo fin de continuar a su destino, y aunque transcurra cierto plazo entre su llegada y su salida.

**Tránsito:** Paso de mercancías extranjeras a través del país cuando éste forma parte de un trayecto total comenzado en el extranjero y que debe ser terminado fuera de sus fronteras. Igualmente se considerará como tránsito el envío de mercancías extranjeras al exterior que se hubieren descargado por error u otras causas calificadas en las zonas primarias o lugares habilitados, con la condición de que no hayan salido de dichos recintos y que su llegada al país y su posterior envío al exterior se efectúe por vía marítima o aérea.

**Transporte Internacional:** El tráfico de naves o aeronaves, nacionales o extranjeras, de carga o pasajeros hacia o desde el exterior, autorizadas por la Dirección de Aeronáutica Civil o por la

Dirección General del Territorio Marítimo y Marina Mercante según corresponda. También se considerará “Transporte Internacional”, para estos efectos los siguientes tráficos:

a) El de tránsito que realicen las naves o aeronaves de carga o de pasajeros y las plataformas petroleras, de perforación o de explotación, flotantes o sumergibles incluido el remolcador que las arrastre, cuando no posean un sistema de autopropulsión, siempre que en uno y otro caso sean extranjeras.

b) El que realicen naves o aeronaves extranjeras que no efectúen transporte de pasajeros o de carga, que hayan convenido con instituciones nacionales la realización de actividades de desarrollo que sean de interés para el país, calificadas por el Ministerio de Hacienda.

Transporte interno: Transporte de personas embarcadas o de mercancías cargadas en un lugar situado dentro del territorio nacional para ser desembarcadas o descargadas en un lugar situado dentro del mismo territorio nacional.

Transportista: Persona que transporta efectivamente las mercaderías o que tiene el mando o la responsabilidad del medio de transporte.

Turista: Dentro de este término se comprende:

- Los extranjeros que ingresan al país con fines de recreo, deportivos, de salud, de estudios, de gestiones de negocios, familiares, religiosos u otros similares, sin propósito de inmigración, residencia o desarrollo de actividades remuneradas.

- El término turista designa a toda persona, sin distinción de raza, sexo, lengua o religión, que entre en el territorio de un Estado Contratante distinto de aquel en que dicha persona tiene su residencia habitual y permanezca en él 24 horas cuando menos y no más de seis meses,

en cualquier período de doce meses con fines de turismo, recreo, deportes, salud, asuntos familiares, estudios, peregrinaciones religiosas o negocios, sin propósito de inmigración.

- Para los efectos aduaneros, también se considera turista, el chileno que tiene su residencia permanente en el extranjero y que ingresa al territorio nacional por motivos que no signifiquen su retorno definitivo al país.

**Usuario:** Persona natural o jurídica que haya convenido con la Sociedad Administradora el derecho a desarrollar actividades instalándose en la Zona Franca.

**Valor Aduanero:** En las ventas en que no se dan condiciones de independencia, es el precio que se considera podrían alcanzar las mercancías en el momento en que los derechos de Aduana son exigibles y en una compraventa efectuada en condiciones de mercado libre entre un comprador y un vendedor independiente entre sí. En las ventas que se realizan en condiciones de mercado libre se determina a partir del precio de transacción, esto es, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su ingreso al país.

**Valor CIF:** Cláusula de compraventa que incluye el valor de las mercancías en el país de origen, el flete y seguro hasta el punto de destino.

**Valor FOB:** Cláusula de compraventa que considera el valor de la mercancía puesta a bordo del vehículo en el país de procedencia, excluyendo seguro y flete.

**Vehículo:** Cualquier medio de transporte de carga o de personas.

**Vehículo Casa rodante:** Vehículo automotriz que ha sido originalmente construido para ser usado como tal, al estar dotado de elementos tales como: cama, baño, cocina y otros propios de una casa habitación. Este vehículo está construido originalmente, de tal forma que su caja de carga (casa-habitación) constituye un solo cuerpo con el sector del conductor.

**Vehículo Hormigonero:** Vehículo automotriz especialmente construido, que en el lugar de la plataforma lleva montado en forma permanente una hormigonera con sus dispositivos de accionamiento.

**Vehículo para el transporte fuera de carretera:** Vehículo automotriz originalmente construido para faenas fuera de carretera, aun cuando puedan transitar por ésta. Tales como: vehículos para el transporte en la nieve, vehículos denominados duneros, coches anfibios, auto-oruga, etc.

**Vehículo procedente del extranjero:** Cualquier vehículo proveniente del exterior, como asimismo, el que provenga de una zona del territorio nacional afecta a tratamiento tributario preferencial.

**Vehículo tipo Jeep:** Se entenderá por vehículo tipo Jeep y similar al vehículo que cumpla con las siguientes condiciones:

- a) Tracción cuatro ruedas, caja de cambios manual o automática y caja de transferencia.
- b) De uso mixto, para pasajeros y carga ocasional, con un máximo de seis asientos, incluido el del conductor.



c) La carrocería debe formar un solo cuerpo entre la cabina del conductor y la caja de carga, la cual debe estar montada sobre chasis (bastidor); y contar con dos puertas laterales y una trasera completa.

d) Altura mínima desde el suelo a la parte baja del diferencial, 19 cms.

e) Estar equipado con dos de los siguientes elementos:

1. Barra de tiro o ganchos, argollas o bolas para remolque, ya sean delanteras o traseras.
2. Toma de fuerza o eje estriado delantero o trasero.
3. Carrete para cable o cabrestante, ya sea eléctrico o accionado por motor, con una capacidad de arrastre mínima equivalente al Peso Bruto Vehicular (P.B.V.), incrementado en un 25%.

Viajero o viajera:

1. Toda persona que entra temporalmente en el territorio de un país en el cual no tiene su residencia habitual (no residente), así como
2. Toda persona que regresa al territorio de un país donde tiene su residencia habitual, luego de haberse trasladado temporalmente al extranjero (residente de regreso a su país).

Nota:

Las facilidades aduaneras aplicables a los viajeros son objeto del Anexo F.3 de la Convención de Kyoto.

**Visación:** Revisión por parte de la Aduana de los datos consignados en la DIN, versus los datos consignados en el manifiesto de carga.

**Zona Franca:** Área o porción unitaria de territorio perfectamente deslindado y próximo a un puerto o aeropuerto amparado por presunción de extraterritorialidad aduanera.

**Zona Franca de extensión:** Ciudad o región situada adyacente a la Zona Franca delimitada por el Presidente de la República en uso de sus facultades.

**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, transbordo, cabotaje o cualquier otra operación aduanera.

**Zona Secundaria:** Parte del territorio nacional, fijada por el Director, que le corresponde a cada Aduana para los efectos de ejercer su competencia.