RAMO: TÉCNICA ADUANERA DE EXPORTACIÓN

UNIDAD I

BASES DE LA EXPORTACIÓN

CLASE 01

1. DISPOSICIONES GENERALES DE EXPORTACIÓN

Las operaciones internacionales, no sólo involucran el ingreso de mercancías para su importación, sino que también éstas pueden contemplar su envío hacia países extranjeros, con el fin de que en el exterior puedan disponer de ellas, para su uso o consumo. En efecto, las empresas nacionales de modo tal de incrementar sus ventas y expandir los mercados, pueden iniciarse en la exportación, que de acuerdo al Título Preliminar de la Ordenanza de Aduanas, consiste en "la salida legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso y/o consumo en el exterior".

De esta definición, se destacan diversos conceptos que identifican a la operación de exportación; "salida legal", "mercancía nacional" y "mercancía nacionalizada".

Ya que, como se puede recordar, Uso se entiende como "La utilización de un bien en la actividad para la que fue producido o manufacturado" y Consumo consiste en el "daño, destrucción o enajenación de un bien como consecuencia de su uso u otra actividad ejercida con él".

- Salida Legal

La salida legal es un proceso que contempla una serie de actividades que permiten el envío, temporal o definitivo, de mercancías o servicios hacia el extranjero. Para que la salida de mercancías tenga el carácter de "legal", se deben cumplir tres requisitos copulativos, a saber:

- Que la mercancía salga del territorio nacional por un punto habilitado.
- Que la mercancía no se encuentre sujeta a contingente.
- Que la mercancía cumpla con las disposiciones legales vigentes al momento de su presentación ante el Servicio de Aduanas.

A continuación, se explicarán cada una de las condiciones señaladas anteriormente.

a) Que la mercancía salga del territorio nacional por un punto habilitado; para que la salida de la mercancía sea legal, ésta deberá efectuarse por los puntos habilitados, entendiéndose por éstos a los puertos, aeropuertos y pasos fronterizos de la república, que permiten bajo la fiscalización de Aduanas, el envío legal de mercancías hacia el exterior.

Los puntos habilitados pueden tener el carácter permanente, temporal u ocasional, siendo éstos determinados por el Presidente de la República mediante decreto supremo expedido por medio del Ministerio de Hacienda. En relación al período o época de

funcionamiento de los pasos habilitados temporales u ocasionales, será función del Director Nacional de Aduanas su fijación.

Pese a lo mencionado, el Director Nacional tendrá la facultad de autorizar el paso de mercancías (y personas) por puntos no habilitados, en casos de fuerza mayor.

En relación a la presentación de las mercancías ante Aduana en los puntos habilitados, ésta se encuentra sujeta a los procedimientos especificados en el Compendio de Normas Aduaneras, los cuales se explican en el punto 3.1 del presente material de estudio (Formalización de la Exportación en Chile).

b) Que la mercancía no esté afecta a contingente; los contingentes corresponden a restricciones fijadas por el Ministerio de Economía, y sometidas al control y fiscalización de Aduana, con el fin de proteger la producción Nacional.

Los contingentes pueden tener la forma de tarifas o de cuotas; los contingentes de tarifa consisten en aplicar un arancel determinado a una cantidad específica de importaciones. Cuando las exportaciones hacia dicho mercado sobrepasan el contingente fijado, las mercancías al momento de su ingreso al país extranjero estarán sometidas a tasas discriminatorias que las encarecen en el mercado de destino. En cambio, las cuotas de exportación consisten en cantidades determinadas de un producto dado fijadas por la autoridad para ser enviada al extranjero, en un plazo establecido por disposición legal.

Por Ejemplo

La Unión Europea establece contingentes de exportación al Aceite de Oliva, con el fin de proteger a los productores olivareros (por ejemplo, España) de la competencia externa.

Es así como la Comisión de las Comunidades Europeas en el 2006 estableció límites mensuales sobre la exportación de Aceite de Oliva a Túnez, las que ascendían a: 1.000 ton. en cada uno de los meses de enero y febrero, 4.000 ton. en marzo, 8.000 ton. en abril, y 10.000 ton. al mes en el período comprendido entre mayo y octubre; pudiendo las cantidades que no se utilicen en un mes sumarse a las del mes siguiente, pero no al que siga a este último.

c) Que la mercancía cumpla con las disposiciones legales vigentes en el instante de su presentación ante Aduana; las mercancías, como será explicado más adelante, se presentan documentalmente ante el Servicio de Aduanas a través del Documento Único de Salida (DUS). Este documento de destinación aduanera, formaliza el régimen

jurídico–aduanero[1] al que se somete la mercancía y, por lo tanto, permite conocerla en sus características identificatorias, de modo tal que Aduana podrá aplicar las normas que en ese instante afectan realmente a las mercancía(s) presentada(s) en el DUS, para su posterior embarque al extranjero.

- Mercancía Nacional

La mercancía nacional corresponde a "la mercancía que fue producida o manufacturada en el territorio nacional con insumos nacionales o nacionalizados".

Bajo esta definición, aportada por la Ordenanza de Aduanas, se debe entender que la nacionalidad la otorga el lugar de manufacturación o producción, sin importar la nacionalidad de los insumos, salvo por los extranjeros que no están incluidos. Dado lo anterior, tampoco se distingue si la mano de obra debe o no ser chilena para que se contemple como nacional el resultado del proceso fabril.

Por Ejemplo

Suponga que El León, ubicado en la localidad de Pelequén, fabrica muebles con madera extraída de bosques chilenos, los que serán exportados posteriormente hacia el mercado norteamericano. Se sabe además que el 15% de los trabajadores de la empresa fabricante son de nacionalidad peruana y boliviana.

De acuerdo a lo anterior, y a la definición entregada, la nacionalidad de la mano de obra y de los insumos no son condiciones que determinan la nacionalidad de los muebles (a menos que estos últimos no sean extranjeros), sino que ésta viene dada por su lugar de fabricación, el que en este caso se encuentra dentro del territorio nacional (Pelequén, sexta región).

- Mercancía Nacionalizada

De acuerdo a lo establecido en la Ordenanza de Aduanas, la mercancía nacionalizada corresponde a aquella "mercancía extranjera cuya importación se ha consumado legalmente, es decir, cuando terminada la tramitación fiscal queda la mercancía a disposición de los interesados".

Esta definición establece el término "nacionalizada" como sinónimo de "importada", debido a que el proceso legal de importación es el que cambia la nacionalidad desde extranjero a nacional. En este sentido, la mercancía nacionalizada se denota a aquélla que

[1] Régimen Jurídico-Aduanero es el conjunto de normas legales y reglamentarias que aplica y fiscaliza el Servicio de Aduanas a las destinaciones aduaneras.

fue extranjera, y cuya consumación del trámite legal de importación la transformó en nacionalizada.

De esta forma, la nacionalización de mercancías extranjeras no es un proceso relacionado con pago de gravámenes, sino con la legalización de una situación jurídica-aduanera. Esto significa que el pago de gravámenes al que están sujetas las mercancías durante el proceso de importación no representa su nacionalización, sino que para ello se deben cumplir una serie de requisitos legales de carácter aduanero.

Realice ejercicios nº 1 al 3

1.1 Gravámenes que Afectan a la Exportación

Las exportaciones no están afectas al pago de derechos arancelarios ni de impuestos, pero sí pueden pagar tasas correspondientes a los servicios prestados a la mercancía en zona primaria, tales como: almacenaje, acopio, tasa de verificación de aforo por examen, etc.

Como se puede recordar, la mercancía que es sometida a operaciones de exportación debe ser presentada en los espacios de mar o tierra, como por ejemplo, aeropuertos o puertos, para efectuarles operaciones de carga, descarga, almacenaje, revisión, etc., que permitirán su salida del territorio nacional. En este sentido, las mercancías antes de partir a mercados extranjeros pueden necesitar de servicios que están disponibles en zona primaria, cuyo empleo requiere el pago de tasas.

Por Ejemplo

Suponga que se ingresan al Puerto de Valparaíso, con fecha 20.01.09, dos contenedores con alimentos congelados; los que serán embarcados hacia el mercado europeo el día 22.01.09. En este caso, la mercancía que ha llegado de manera anticipada a zona primaria, deberá ser almacenada en los recintos de depósitos aduaneros, para su posterior salida del territorio nacional, debiendo para ello pagar la tasa de almacenaje correspondiente.

En relación con el IVA, algunos señalan afectaría a esta destinación. Sin embargo, es preciso señalar que esto no es correcto, ya que los exportadores tienen la posibilidad de optar a la devolución del IVA, el cual fue pagado en el proceso productivo del bien de exportación. Por lo tanto, aún cuando se podría invocar a este impuesto como un elemento

que grava las exportaciones chilenas, se debe considerar que éstas a todas luces son incentivadas por el Gobierno, y no castigadas con cargas tributarias.

CLASE 02

1.2 Intervención de Organismos en el Proceso de Exportación

En las operaciones de exportación pueden intervenir diversos organismos, ya sea directa o indirectamente, y cuya participación dependerá del producto a exportar y de la operación a realizar. Es así como para tramitar la operación de exportación ante el Servicio de Aduanas, el exportador deberá emplear los servicios de un agente de aduanas, profesional auxiliar de la función pública aduanera cuya licencia lo habilita para servir como intermediario y representar a su cliente ante Aduana.

En el cuadro que se presenta a continuación, se dan a conocer los distintos organismos que intervienen en las exportaciones y sus principales funciones.

Cuadro Nº 1: Organismos que Participan en las Operaciones de Comercio Exterior

Organismos	Funciones
Servicio Nacional de Aduanas	– Fiscaliza la salida legal de mercancías al exterior. – Autoriza el ingreso de las mercancías a zona primaria. – Determina situación jurídico-aduanera de las mercancías a exportar. – Acepta o rechaza el Documento Único de Salida (DUS). – Autoriza el embarque de las mercancías. – Realiza Aforo, ya sea Físico o Documental a las mercancías. – Habilita almacenes particulares de exportación. – Interviene en los incentivos de exportación. – Genera estadísticas de las exportaciones, datos que son base para realizar la balanza comercial y que son publicadas por el Banco Central de Chile.
Banco Central de Chile	– Autoriza a Bancos Comerciales y personas a realizar intercambio de divisas por concepto de exportaciones. – Realiza estudios sobre la capacidad exportadora del país. – Controla el precio de ciertos productos. – Verifica cumplimiento de contingencias. – Interviene en el retorno y liquidación de divisas ingresadas al país por concepto de exportación. – Sanciona a los exportadores, en caso de que transgredan normas, tales como; atrasos en plazos o no cumplimiento de exigencias.

Organismos	Funciones
Ministerio de Agricultura	– Da aprobaciones en relación a condiciones de envases, rotulación, calidad, etc. – Otorga certificaciones de origen. – Colabora directamente con el Ministerio de Economía a través de la fijación de contingencias. – De este organismo dependen; el Servicio Agrícola y Ganadero, Servicio Nacional de Pesca, y la Corporación Nacional Forestal (CONAF).
Ministerio de Economía	– Elabora Tratados Comerciales Internacionales. – Realiza las políticas de fomento a las exportaciones. – Crea las contingencias.
Ministerio de Relaciones Exteriores	– Armoniza la política de comercio exterior a través de embajadas, consulados, y ferias internacionales. – Promueve las exportaciones. – Se relaciona con organismos internacionales, tales como: Organización Multilateral de Comercio, Capítulo Aduanero de APEC, Organización Mundial de Aduanas, etc.
ProChile	– Fomenta las exportaciones no tradicionales. – Realiza recomendaciones industriales a los exportadores. – Asiste técnicamente a los exportadores. – A través de su asesoría, logra precios de exportación competitivos, buena calidad y presentación de productos.
Comisión Chilena del Cobre	– Comercializa cobre, sus productos, subproductos, chatarra y sus desperdicios. – Autoriza exportaciones de cobre, excepto el cobre semi-elaborado, manufacturado, aleaciones y artículos de cobre. – Otorga certificados de origen. – Informa al Banco Central de Chile acerca de las exportaciones de cobre, con el objetivo de generar estadísticas para la balanza comercial.
Empresas Transportistas	– Están constituidas por empresas de transporte marítimo, aéreo y terrestre. – Reserva espacio para la carga de los exportadores con la emisión del booking note, el que posteriormente dará origen al conocimiento de embarque, o documento que haga sus veces. – Informar la secuencia de embarques. – Emitir el conocimiento de embarque o documento que haga sus veces. – Presentar el manifiesto de carga de las mercancías embarcadas, ante la Unidad de Control y Tránsito de la Aduana respectiva.

Organismos	Funciones
Servicio Agrícola Ganadero	– Revisa mercancías agrícolas exportadas. – Otorga certificaciones fitosanitarias. – Certifica origen. – Realiza análisis de vinos y alcoholes. – Controla la fumigación. – Extrae muestras. – Exige ciertos rotulados y etiquetas.
Corporación Nacional Forestal	– Participa en exportaciones de silvicultura. – Protege especies y decide cuáles se pueden exportar. – Certifica calidades y medidas de maderas. – Emite certificados de origen.
Servicio Nacional de Pesca	– Ejecutar la política pesquera nacional. – Fiscalizar el cumplimiento de la normativa pesquera, acuícola y ambiental. – Controlar el cumplimiento de los acuerdos internacionales que regulan la actividad pesquera. – Velar por la calidad sanitaria de los productos pesqueros destinados a mercados internacionales. – Proponer planes de desarrollo para la pesca deportiva. – Ejercer la tuición de parques y reservas marinas. – Proveer las estadísticas pesqueras oficiales del sector pesquero chileno.
Consulados	– Visa documentos, tales como; certificados fitosanitarios, de origen, conocimientos de embarque.
Despachadores de Aduana	– Presenta las mercancías ante la aduana. – Confecciona el Documento Único de Salida (DUS) – Tramita el DUS. – Obtiene permisos para habilitar un Almacén Particular de Exportación. – Recupera incentivos.
Tesorería General de la República	– Recepciona documentos para devoluciones. – Interviene en el pago o reintegro de derechos por concepto de la Ley 18.708 (*) y de la Ley 18.480 (**)

(*) La ley 18.708 estableció un sistema de reintegro de los derechos pagados por importación de insumos; siempre que éstos sean incorporados en los productos exportados.

(**) La ley 18.480 estableció un sistema simplificado de reintegro para productos exportados no tradicionales de origen nacional. El reintegro corresponde a un valor único del 3% sobre el valor de los productos exportados, entendiéndose por éste el valor FOB de la mercancía. Las mercancías beneficiadas deben contener, a lo menos, un 50% de insumos importados.

Servicio de Impuestos Internos	– Interviene al momento de diferir el IVA. – Recibe Declaraciones. – Participa en devoluciones por concepto de leyes de incentivo.

Realice ejercicios nº 4 y 5

CLASE 03

1.3 La Decisión de Exportar

La exportación generalmente marca el inicio de la empresa en las operaciones internacionales. No obstante, comenzar a exportar no es una decisión que se tome de la noche a la mañana, ya que este proceso contempla la participación de la empresa en mercados desconocidos, que incrementan el riesgo de la compañía. Existen diversos motivos que influyen sobre la decisión de internacionalizar las operaciones de la compañía, siendo clave el tipo y calidad de la administración.

De acuerdo a lo anterior, durante los primeros pasos de la empresa a nivel internacional, es importante que ésta se encuentre dirigida por una administración capacitada y dinámica, que impulse el cambio, ya que la organización deberá adecuar su estructura y estrategia al ámbito internacional (por ejemplo, es probable que se deba crear un departamento de comercio exterior). En este aspecto, es fundamental que se delimiten las funciones, puesto que sólo así "alguien" asumirá la responsabilidad de la exportación, quien tendrá la facultad de desarrollar la orientación requerida para el éxito internacional.

Asimismo, para asegurar el éxito de la exportación, será necesario que en el largo plazo se genere un compromiso administrativo, que ponga especial énfasis y dedicación a las actividades de marketing internacional[2].

A pesar de que la administración es un factor que impulsa la penetración de la empresa a los mercados internacionales, rara vez un factor por sí solo determinará la decisión de exportar. Esto se debe a que la empresa está influenciada por un conjunto de motivos que la incentivan o presionan a la internacionalización. En el cuadro que se presenta a continuación, se pueden observar los "principales motivos —proactivos y reactivos— que fomentan a las pequeñas y medianas empresas a internacionalizar sus operaciones por medio de la exportación".

[2] El marketing internacional consiste en un conjunto de actividades de negocios que permiten dirigir el flujo de bienes y servicios de la empresa hacia los diversos mercados internacionales, con el objeto de generar utilidades.

Cuadro Nº 2: Motivos para Internacional las Operaciones de la Pequeña y Mediana Empresa

Motivos Proactivos	Motivos Reactivos
- Ventaja de utilidades - Beneficios fiscales - Productos únicos o ventaja tecnológica - Información exclusiva - Impulso administrativo - Economías de escala	- Sobreproducción - Caída de las ventas locales - Proximidad con clientes y puertos - Presiones competitivas - Mercado local saturado - Exceso de capacidad -

Como se puede observar, existen motivos proactivos y reactivos que influyen sobre la decisión de internacionalización de la empresa local; los motivos proactivos son iniciados por la administración de la empresa, y por ende, se constituyen en estímulos para intentar el cambio estratégico. En cambio, los motivos reactivos son iniciados por factores externos que incitan a la empresa a responder ante las presiones y cambios ambientales, ajustándose a ellos a través de alteraciones de sus actividades.

En el cuadro que se presenta a continuación, se explican a grandes rasgos cada uno de los motivos que influyen sobre la internacionalización de la empresa local.

Cuadro Nº 3: Motivos Proactivos v/s Motivos Reactivos

Motivos Proactivos	Motivos Reactivos
• *Ventaja de utilidades;* las ventas realizadas en mercados extranjeros pueden generar márgenes de utilidad más altos o adicionales. No obstante, con frecuencia se producen diferencias entre los márgenes de utilidad percibidos y los reales, sobre todo en los inicios de la actividad exportadora, cuando a pesar de existir una planeación detallada de las operaciones, surgen cambios ambientales imprevistos que alteran los pronósticos de utilidades. • *Beneficios fiscales;* corresponden a todos aquellos incentivos tributarios que fomentan las operaciones de exportación.	• *Sobreproducción;* cuando las ventas a nivel local están sujetas a ciclos o fluctuaciones de la demanda, la empresa durante los períodos de baja acumulará inventarios, incluso por encima de los niveles deseados, lo que lleva a la empresa a expandirse a mercados externos para deshacerse de la sobreproducción. No obstante, generalmente esta estrategia es de corto plazo, pues cuando los niveles de venta interno alcanzan niveles óptimos, la empresa reduce las actividades de carácter internacional e incluso las termina; acción que para los clientes extranjeros no es atractiva, pues estos esperan establecer relaciones de largo plazo (no se interesan por relaciones esporádicas).

Motivos Proactivos	Motivos Reactivos
• *Productos únicos o ventaja tecnológica;* cuando el producto a ofrecer al mercado presenta características únicas que lo diferencian de sus competidores, existirán estímulos para internacionalizar las operaciones, puesto que el mercado podrá disponer de un producto al que no tenía acceso. En este caso, pueden existir diferencias entre las ventajas reales y percibidas. No obstante, cuando realmente la empresa posee un producto único o una ventaja tecnológica, éstos le proporcionarán una ventaja competitiva, entendiéndose por ésta la mejor posición que detenta la empresa respecto de sus rivales, lo cual le permite asegurar a los clientes y defenderse de las fuerzas competitivas. • *Información exclusiva;* corresponde a aquél conocimiento que detenta la empresa sobre el mercado extranjero, y que no se encuentra disponible para el resto de los competidores. Esta información puede provenir de investigaciones o estudios de mercado, contactos especiales o de la detección de oportunidades visualizadas por los propios administradores al encontrarse en el momento y lugar oportuno. • *Impulso administrativo;* como se señaló anteriormente, éste corresponde a los deseos y entusiasmo de la administración de la empresa para desarrollar operaciones a nivel internacional. Este deseo o entusiasmo puede provenir del estatus que perciben los directivos de pertenecer a una empresa que detenta presencia internacional; sin embargo, en general se constituye en el reflejo de la motivación general empresarial por fomentar el crecimiento continuo y la expansión de sus mercados.	• *Caída de las ventas locales;* cuando los productos están en la etapa de su ciclo de vida en que sus ventas comienzan a declinar (declinación), la empresa puede estar motivada a expandir sus mercados hacia aquéllos en que el producto se encuentra en etapas anteriores del ciclo de vida (introducción, crecimiento o madurez), con el fin de prolongar la vida del producto, en vez de intentar recuperarlo a nivel interno. • *Proximidad con clientes y puertos;* este motivo debe ser evaluado en relación a la distancia física y psicológica; en donde la cercanía juega un rol importante en la decisión de internacionalizar las operaciones. La distancia física corresponde a aquélla que está dada por la geografía; por ejemplo, 2000 millas. En cambio, la psicológica está constituida por las diferencias socio-culturales, legales, etc., existentes entre los países. • *Presiones competitivas;* cuando los competidores penetran en mercados extranjeros, favoreciéndose de las economías de escala y de mayores niveles de participación de mercado, la empresa puede decidir ingresar en ellos para no perder de manera permanente dichos mercados. Esto porque generalmente la primera empresa que adquiere la participación de mercado, la retendrá. Debido a ello, la empresa deberá penetrar a mercados extranjeros con un cambio total. • *Mercado local saturado;* tiene el mismo efecto que el motivo "caída de las ventas locales", por lo que se prolongaría la vida del producto (y de la empresa) al expandir sus mercados a nivel internacional.

Motivos Proactivos	Motivos Reactivos
• *Economías de escala;* la empresa al comercializar sus productos a nivel internacional enfrenta una demanda local y otra externa, lo cual significa que sus ventas se incrementan. Esto produce que requiera de mayores niveles de producción, a fin de poder satisfacer dicha demanda. La empresa al producir más, altera su estructura de costos, puesto que a mayor cantidad producida los costos de producción disminuyen a nivel doméstico, lo que favorece su competitividad a este nivel.	• *Exceso de capacidad;* cuando la empresa no está produciendo a su plena capacidad, puede ver en la expansión la forma de desarrollar economías de escala, distribuyendo sus costos fijos en una mayor cantidad de productos. En este sentido, la empresa puede a nivel internacional (en el corto plazo) ofrecer los productos a un precio basado en los costos variables. Sin embargo, bajo este esquema de precios se debe tener cuidado con las leyes antidumping, que pretenden proteger la industria nacional de la competencia extranjera que ingresa productos a precios bajo los costos de producción (costos totales = c. fijos + c. variables).

En términos generales, aquellas empresas que son estimuladas principalmente por motivos proactivos tienen mayor probabilidad de penetrar en los mercados internacionales de una manera agresiva y exitosa.

Además de los diversos motivos proactivos y reactivos, los administradores al momento de tomar la decisión de exportar deben evaluar diversos factores que influyen en el éxito de la operación. Es así como un empresario o productor puede tomar la decisión de exportar considerando las oportunidades que ofrecen los mercados externos, la necesidad de incursionar en mercados de mayor tamaño, o bien, debido a situaciones provocadas por crisis económicas internas. Sin embargo, si la empresa no tiene la capacidad gerencial o productiva para enfrentar el reto de la exportación, difícilmente podrá tener éxito en dicha actividad.

Por lo tanto, al tomar la decisión de exportar, se deben analizar los siguientes factores:

- *Análisis ambiental de la empresa;* consiste en realizar un diagnóstico del ambiente interno y externo de la empresa, con el fin de detectar oportunidades y amenazas, y definir las fortalezas y debilidades que presenta la organización respecto a su competencia.

- *El mercado objetivo;* en términos generales, el mercado está compuesto por todos aquellas personas u organizaciones que tienen necesidades por satisfacer, dinero que gastar y el deseo de gastarlo. Considerando lo anterior, y teniendo presente que el mercado total está formado por grupos de consumidores que entre sí presentan características heterogéneas, pero que en su interior éstas son homogéneas, el mercado objetivo o meta, corresponde a aquellos grupos de consumidores a los cuales atenderá la empresa, y para quienes ésta diseña una determinada *mezcla de marketing (*).*

- *El producto o servicio potencial a exportar;* es el elemento tangible o intangible de la mezcla de marketing que permite satisfacer las necesidades del consumidor, y cuyas características lo distinguen de aquéllos ofrecidos por la competencia.

(*) La mezcla de marketing es un conjunto de herramientas que permiten darle alcance a los objetivos de la compañía; e involucran cuatro elementos particulares a través de los cuales se desarrolla la estrategia de marketing de la empresa: el producto, el precio, la plaza (distribución) y la promoción.

A continuación, se analizarán cada uno de los factores mencionados precedentemente.

CLASE 04

a) Análisis Ambiental de la Empresa

Las empresas que deseen expandir sus mercados a nivel internacional deben analizar su ambiente interno, definiendo fortalezas y debilidades de la organización; además de detectar las oportunidades y amenazas que surgen del ambiente externo, y que permiten adecuar los recursos de la empresa para aprovechar las oportunidades y contrarrestar las amenazas.

Lo anterior se conoce como “Análisis FODA” —Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas—, herramienta a través del cual la empresa puede elaborar un

cuadro de la situación actual que enfrenta, permitiendo de esta forma generar un diagnóstico exacto que ayuda a tomar decisiones coherentes con los objetivos y políticas planteadas.

En términos generales, al realizar el análisis FODA la información que deberá desprenderse contempla lo siguiente:

- Análisis de los Estados financieros de la empresa (rentabilidad, solvencia, liquidez, etc. de la empresa).
- Determinar los modos de financiamiento a los que puede acceder, ya sean internos o externos; por ejemplo, el financiamiento interno puede contemplar los créditos para financiar exportaciones; y los medios de financiamiento externo pueden involucrar los anticipos de compradores del exterior (*).
- Disponer de la infraestructura adecuada.
- Contar con la capacidad de producción óptima; se debe determinar si la empresa es capaz de atender tanto al mercado doméstico como al externo, además de evaluar la calidad de los productos, la adaptación requerida para satisfacer los gustos y preferencias del mercado extranjero, etc.
- Analizar las fortalezas y debilidades de los competidores.
- Determinar si los compradores extranjeros (y nacionales) presentan poder de negociación, lo cual podría influir sobre el precio de venta de los productos.
- Determinar si los proveedores detentan poder de negociación, lo cual influiría en el precio pagado por las materias primas, insumos o mercancía para la venta.
- Contar con sistemas de información que permitan su manejo oportuno y fidedigno, para una toma de decisiones acertada.
- Contar con una administración preparada, que sea capaz de emprender el proceso de exportación.

(*) Anticipos de comprador, son los dineros que el comprador (importador) envía al proveedor (exportador) con anterioridad al embarque de las mercancías transadas, para su producción y/o posterior envío. El exportador debe liquidar el anticipo en cualquier empresa bancaria, el que no devengará intereses.

b) Selección del Mercado Objetivo

La empresa que desea operar en los mercados internacionales, deberá identificar el mercado meta que pretende atender, debiendo para su selección evaluar un conjunto de factores de carácter cuali y cuantitativos que provienen del entorno internacional, de manera tal de determinar la conveniencia de invertir esfuerzos y recursos para penetrar en ese mercado.

Los factores que deben analizarse para poder determinar el mercado objetivo al que se abocará la empresa a nivel internacional contempla a aquellos de índole económico, físico y logístico, socio-culturales, legales, de mercado, geográficos, y políticos.

- *Factores económicos;* la elección de los productos y de las cantidades que los consumidores deseen comprar, dependerá en gran medida del poder adquisitivo que tengan dichos consumidores. Si gran parte de la población de un país es pobre, el mercado potencial para muchos productos será probablemente más reducido, que si la mayoría de sus habitantes viviera en la prosperidad. Si se prevee que un país experimentará un rápido desarrollo económico y que grandes sectores de su población tendrá mayores ingresos, es indudable que las perspectivas de venta para muchos productos serán más prometedoras, que si hubiera probabilidades de un estancamiento en la economía.

  Por lo tanto, para establecer la proyección de la demanda de un país para un determinado producto, se deben considerar factores asociados a las perspectivas económicas generales, tales como: nivel de inflación, tasas de crecimiento, PIB, niveles de empleo y de ingresos, distribución de la renta, etc.

  Además de lo anterior, se deben identificar las políticas comerciales establecidas en el país de destino, que permitan definir si el producto a ofrecer estará sometido a tratos preferenciales al momento de su ingreso al país extranjero; tales como: barreras arancelarias y no arancelarias, beneficios que el país concede para los productos originarios de Chile otorgados a través de Tratados de Libre Comercio u otros acuerdos comerciales internacionales.

- *Factores físicos y logísticos;* deben analizarse los datos sobre infraestructura vial y de las comunicaciones mediante las cuales la empresa pueda conectarse con el mercado potencial; tales como principales instalaciones portuarias, servicios de transporte marítimo, aeropuertos nacionales e internacionales, vías rodoviarias y ferroviarias disponibles, servicios de carga dentro del país, costos asociados a los medios de transporte, etc.

- *Factores socioculturales;* existen muchos factores, tanto sociales como culturales que condicionan las perspectivas que ofrece el mercado para un producto y la manera de comercializarlo. Entre ellos se encuentran las actitudes, las creencias religiosas, las tradiciones y las costumbres.

  Puede suceder que ciertas personas tengan una actitud negativa en relación con un determinado país y sus productos, o que no estén habituadas a ciertas costumbres, por ejemplo: terminar sus comidas con un postre dulce, o que la frecuencia con que hagan las compras, influya en sus preferencias respecto del tamaño de los envases en que se presente el producto, etc. Factores intangibles de esta índole pueden influir, en mayor grado, en la suerte que corra un producto en el mercado, que los obstáculos presentados por el comercio o los precios.

- *Factores legales;* a través de su análisis se podrán identificar las normas y reglamentaciones de importación establecidas por el país de destino que podrían influir sobre las exportaciones de la empresa, tales como leyes de fomento y protección a la inversión extranjera; además de aquéllas que regulan los contratos con importadores, representantes, y distribuidores.

  Por lo tanto, resulta vital el análisis de los reglamentos comerciales vigentes en el país exportador, ya que éstos pueden impedir u obstaculizar las exportaciones a todo el mundo o a ciertos países. Además, es posible que los exportadores se vean obligados a seguir largos y complicados procedimientos que impliquen la preparación de muchos documentos y un sinnúmero de requisitos.

  Junto con lo anterior, es importante identificar los derechos de aduana y situaciones de contingencias aplicados por los países extranjeros a las importaciones provenientes de terceros países, esto con el objetivo de conocer sí:

  - Los derechos de aduana pueden afectar la competitividad del producto de la empresa en relación a los fabricados en ese mercado.
  - Pueden influir en la competitividad del producto, en relación con otros productos de terceros países, que pueden estar sujetos a otros aranceles más favorables.
  - Se les debe tener en cuenta para calcular los posibles precios de venta.

  Es importante considerar que la mayor parte de los países imponen barreras proteccionistas a las importaciones, siendo su aplicación más selectiva y reajustándose con más frecuencia que los aranceles. En cuanto a las situaciones de contingencia, éstas pueden ser modificadas como resultado de la adhesión a una comunidad mercantil multinacional o a negociaciones comerciales multilaterales.

  También, bajo el aspecto legal se deben evaluar las restricciones en materia de divisas; muchos gobiernos controlan o restringen los gastos en divisas para la importación de bienes o servicios. Con tales restricciones, se puede cerrar efectivamente un mercado a todos los abastecedores y a todas las mercancías, salvo las más esenciales. Los países recurren a estos procedimientos con el objetivo de influir en la estructura de las importaciones, tanto en lo que se refiere a productos, como a su procedencia.

  Generalmente las restricciones en materia de divisas se emplean como medidas temporales, aunque algunos países han estado recurriendo a ellas regularmente como medio para controlar las importaciones en el largo plazo.

Sumado a lo anterior, la empresa deberá identificar las reglamentaciones sanitarias que podrían afectar la exportación; en muchos países se imponen estrictas reglamentaciones sanitarias a la importación o venta de mercancías con fines de protección humana, animal o vegetal. Asimismo, las reglamentaciones para la protección y cuidado del medio ambiente están adquiriendo cada vez mayor importancia. Estas reglamentaciones pueden referirse tanto a las materias primas, a la elaboración, el envasado o etiquetado, o a la composición química de los productos, tales como: vajilla, juguetes, alimentos, etc.

El proveedor que desconozca estas reglamentaciones se verá excluido del mercado, por lo que esta información debe ser obtenida antes de decidirse a entrar en el mercado. Asimismo, este tipo de reglamentaciones es de gran importancia para los exportadores, debido a que en caso de materializarse la exportación, éstas conformarán la documentación base para la elaboración del Documento Único de Salida.

– *Factores asociados al mercado importador;* es evidente que las importaciones constituyen el objetivo más directo en el estudio de un mercado de exportación. De este factor se necesitan conocer:

- En qué cantidades se importa actualmente el producto.
- La procedencia de las importaciones.
- Cómo se ha ido modificando la participación en el mercado de los distintos abastecedores extranjeros y cuál será su probable evolución.
- Los precios unitarios de las exportaciones, según sus distintas procedencias.

Además de conocer el detalle de las importaciones, es necesario saber qué cantidades del producto se consumen realmente en el mercado, y prever su consumo en el futuro. Para conocer esta información se debe estudiar lo siguiente:

- El volumen y las tendencias de la producción en ese mercado.
- Las exportaciones que efectúe dicho mercado.
- Los factores que influirán en el consumo de productos importados, y especialmente los factores que podrían influir en el producto que se desea exportar.

Al estudiar el volumen y la estructura del consumo de un producto, se tienen que considerar otros factores, tales como:

- Qué cantidad del producto se consume anualmente.
- Quiénes los consumen.
- Dónde se consume el producto.
- Con qué frecuencia compra el cliente el producto de la empresa.
- Cómo se utiliza el producto.
- Cuáles son los demás productos que compiten en el mismo uso.

De acuerdo a lo anterior, también deben ser analizados aquellos factores relacionados con los destinatarios del producto a exportar, es decir, los consumidores; de modo tal de conocer sus características, hábitos de compra —en función de rigidez de costumbres, estratificación social y estacionalidad de la demanda—, motivos de compra, etc.

Asimismo, se deben analizar las adaptaciones que requiere el producto a fin de obtener la aceptación del mercado objetivo. Además de determinar los mecanismos de promoción de las exportaciones a las que puede acceder la empresa para dar a conocer sus productos en el mercado de destino, tales como: ferias y exposiciones comerciales.

- *Factores asociados al mercado competidor;* en todo mercado los productos deben hacer frente a la competencia. La fuerza de ésta es un factor clave que el exportador debe tomar en consideración, antes de decidirse a entrar en un mercado. Una vez en él, el exportador advertido no dejará de vigilar a sus competidores.

  La competencia puede ser directa o indirecta, y es difícil trazar el límite que las separa. Un competidor directo es el que vende un producto parecido al que se trata de colocar en el mercado, mientras que el indirecto vende un artículo sustancialmente diferente, pero que compite por los mismos compradores, quienes dan a ambos productos el mismo uso. Por ejemplo, Coca cola y Pepsi son competidores directos, mientras que las empresas de jugos y aguas se constituyen en competidores indirectos de las primeras (Coca cola y Pepsi).

  Del análisis de la competencia, se deben determinar tres aspectos básicos: la estructura y la fuerza de la competencia; los motivos del éxito de los competidores importantes; y la posibilidad de competir con ellos.

En relación a la estructura de la competencia y la fuerza de la competencia, resulta importante tratar de responder las siguientes interrogantes:

- ¿Existe competencia directa? Si la hubiese, hay que determinar cuáles son los abastecedores importantes, y si son nacionales o extranjeros.
- ¿A qué competencia indirecta se debe enfrentar la empresa?
- ¿Qué porción de mercado corresponde a cada proveedor importante, y cómo se ha ido modificando esta participación en el mercado?
- ¿En el mercado existe algún punto débil?, por ejemplo, existe algún segmento de mercado que no esté siendo atendido con eficacia por los proveedores existentes.

En relación a los motivos del éxito de los abastecedores importantes, el analista puede calcular con más precisión las probabilidades que tiene de entrar en el mercado y, también puede programar mejor la manera de actuar en él. Entre los factores de éxito de dichos competidores, se encuentran los siguientes:

- Elevada calidad del producto.
- Precio competitivo.
- Ventajas en materia de costos.
- Buena ubicación del establecimiento.
- Producto con características únicas y amparadas por patente.
- Envergadura y poderío de la empresa.
- Dominio de los circuitos de distribución; métodos de venta y de distribución.
- Publicidad y promoción.

- *Factores geográficos;* el clima influye en el consumo de muchos productos, por ejemplo; el tipo de ropa, los productos que se comen, etc. Además, la geografía de un país afecta la estructura del consumo. Los obstáculos geográficos al transporte o a las comunicaciones de un país, pueden determinar que los medios de vida de los habitantes de las distintas regiones sean muy diferentes, y lo mismo sucederá con su forma de vida o con los productos que consuman.

  Además de lo anterior, los factores geográficos pueden tener considerable influencia sobre los medios o canales de distribución que utilizará una empresa para hacer llegar el producto al mercado objetivo. Esto se refiere a ¿cómo se hará llegar el producto al consumidor o comprador?

Por lo tanto, los factores geográficos que se deben considerar en el análisis incluyen a la geografía, extensión, clima y población, ciudades principales con su cantidad de habitantes, densidad demográfica, etc.

– *Factores políticos;* además de conocer todos los aspectos anteriormente estudiados, el empresario debe conocer los posibles cambios en el mercado. Este es el caso de las fuerzas políticas que pueden influir en el intercambio de bienes y/o servicios. Algunos productos pueden ser políticamente muy sensibles por las repercusiones que su importación tiene en los intereses laborales o financieros del país. En otros casos, la presión ejercida por grupos religiosos o por razones ideológicas pueden dar como resultado la introducción de restricciones a la importación de ciertos productos.

CLASE 05

c) Identificación del Producto y/o Servicio a Exportar

Una vez que se han identificado las variables del entorno interno y externo que influyen sobre las operaciones de la empresa a nivel internacional, se puede desarrollar el plan de internacionalización mediante el cual se determinan las ventajas competitivas de la empresa y las oportunidades que se le ofrecen en el exterior.

En este punto, el exportador tendrá que determinar la viabilidad de exportar el producto al extranjero, debiendo considerar para ello sus respectivas adaptaciones, de modo tal de ajustarlo a las necesidades, gustos y preferencias del consumidor extranjero, así como a las exigencias externas en caso de requerirlo. En otras palabras, la empresa deberá determinar si el producto a exportar cumple con las condiciones requeridas por el mercado objetivo, y en caso de no ser así, tendrá que definir las adaptaciones que necesitará el producto para tener la aceptación del consumidor externo.

En el cuadro que se presenta a continuación, se pueden observar los principales aspectos que deben considerarse para determinar si la exportación del producto es factible.

Cuadro Nº 4: Aspectos a Considerar del Producto para Determinar su Factibilidad de Exportación

- *Determinación de ventajas comparativas en los mercados externos;* se deben identificar las ventajas que presenta la empresa en relación a su competencia en los mercados extranjeros; dichas ventajas pueden provenir de los costos de los productos a exportar, de sus características, del grado de satisfacción que otorga a los consumidores finales, o de una mezcla de dichos factores.

- *Determinación de la oferta exportable;* consiste en especificar los volúmenes a exportar, las líneas de productos a ofrecer, los surtidos más populares, la calidad del producto, y, si es necesario, indicar su estacionalidad.

  Respecto a los estándares de calidad, es fundamental que el producto de cumplimiento a los niveles de calidad exigidos en los mercados externos, así como a las exigencias establecidas por el importador.

  Respecto a los requisitos técnicos y ambientales, el producto debe brindar la seguridad respecto al cumplimiento de requisitos técnicos, ambientales, fitosanitarios (pesticidas permitidos cuando corresponda) y otras exigencias requeridas para el ingreso a cada mercado de destino.

- *Ventajas relativas al abastecimiento del producto en sí o a las materias primas o insumos necesarios para su producción;* la disponibilidad y el precio del bien exportable, deben garantizar condiciones iguales o superiores de competencia con respecto a sus similares en el exterior.

  En relación a la disponibilidad del producto a exportar; la empresa deberá mantener abastecido al mercado externo de manera oportuna, respetando los acuerdos y dando cumplimiento a los plazos solicitados.

  En relación a la determinación del precio; deberá ser fijado de acuerdo a las características que presenta el producto (si es diferenciado o no, niveles de calidad, etc.), considerando además el mercado objetivo al cual se dirige.

– *Diseño del Envase;* el envase es un elemento del producto que se utiliza para llamar la atención del consumidor y proteger el producto; de acuerdo a ello, en la elaboración de su diseño se debe considerar tanto el aspecto estructural como el visual. Lo anterior es fundamental puesto que envases con diseños promocionales atractivos pueden ingresar al mercado en condiciones defectuosas debido a un mal diseño estructural; asimismo, el producto (y su envase) puede llegar al mercado en buenas condiciones, pero pueden no ser atractivos para el consumidor, debido a un mal diseño visual.

En base a lo anterior, es común que los especialistas en marketing afirmen *"el envase debe proteger lo que vende y vender lo que protege".*

Realice ejercicios nº 6 al 13

2. HERRAMIENTAS PARA LA PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES Y LA DIRECCIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTADORES (PROCHILE)

Una vez que se ha seleccionado el mercado objetivo mediante el análisis de los distintos factores ambientales (políticos, sociales, culturales, económicos, etc.), y la empresa local decide iniciar su proceso de internacionalización mediante la exportación, se deberán establecer mezclas promocionales a través de las cuales se de a conocer el producto exportable, que logren atraer al mercado objetivo. Ésta es una de las tareas más difíciles en el mercado de exportación, debido a que todas las actividades promocionales involucran al proceso de comunicación, el que muchas veces puede no ser eficiente y eficaz debido a las diferencias sociales y culturales. Por ejemplo, un mensaje publicitario puede ser mal interpretado por diferencias en el idioma, estética, religión, etc.

Definición de Mezclas Promocionales

Corresponde a un conjunto de herramientas de comunicación de las que puede disponer la empresa con orientación internacional para elaborar un programa total de promoción, pudiendo a través de ella establecer contacto con el mercado objetivo, y darle alcance a sus propios objetivos.

De acuerdo a la definición anterior, las estrategias de promoción involucran diversas herramientas que pueden ser utilizadas por los exportadores para establecer comunicación

con el mercado extranjero desde su base nacional, entre ellos se encuentran: la publicidad, la promoción de ventas, las relaciones públicas, el marketing directo, y la venta personal; cada uno de los cuales será estudiado a continuación.

- Publicidad

La publicidad, es una herramienta que forma parte de la mezcla promocional del marketing, y que se puede definir como "cualquier forma de presentación no personal de ideas, bienes o servicios por parte de un patrocinador identificado, con un uso predominante de los medios de comunicación masiva"[3]. Este elemento es uno de los factores más importantes con respecto al apoyo a la comercialización, debido a que es una de las técnicas que el fabricante puede controlar muy de cerca, ya que se especifica por adelantado el costo que tiene para la empresa un determinado tipo de publicidad.

El propósito de la publicidad es: "atraer la atención del mercado meta e informarles de una forma persuasiva sobre los beneficios, atractivo y ventajas de un producto". De acuerdo a ello, el efecto de una campaña publicitaria es el cambiar o reforzar las actitudes o creencias de los consumidores para con el producto, con el fin de aumentar el deseo de comprarlo. Hoy en día, existe una amplia gama de medios de publicidad, tales como; televisión, radio, periódicos, revistas, carteles, etc.

La publicidad siempre involucra dos problemas fundamentales; la creación del mensaje y la selección de los medios a utilizar. No obstante lo anterior, antes de decidir sobre un mensaje publicitario o la utilización de un medio, debe existir consenso sobre el grupo-objetivo al cual tiene que llegar y el objetivo de la publicidad.

Definición de Mensaje Publicitario

Corresponde a los anuncios que se dan a conocer al público meta y que tienen por finalidad atraer y convencer al consumidor a que compre el producto del anunciante. Una regla respetada en publicidad dice que cualquier mensaje publicitario debe corresponder a la regla "A-I-D-A", es decir, *"debe conseguir la Atención, mantener el Interés, crear el Deseo y llevar a la Acción".*

Existen tres tipos básicos de mensajes publicitarios, ellos son:

a) *Mensajes informativos:* usan hechos y comparaciones, y están dirigidos principalmente a la razón y al entendimiento. Este tipo de mensaje proporciona información factual, sujeta a verificación, y que permite a los consumidores valorar los méritos del producto después de haberse expuesto al anuncio.

[3] Czinkota, Michael & Ronkainen, Ilkka; "Marketing Internacional", Editorial McGraw Hill, México, 1996, cuarta edición, p.324.

b) *Mensajes evocativos:* se basan en los estados de ánimo, las asociaciones y las imágenes, y atraen principalmente los sentimientos y el subconsciente. En otras palabras, está constituida por aquellos mensajes que evocan algún tipo de emoción, ya sea alegría, tristeza, nostalgia, etc.

c) *Mensajes promocionales:* prometen una ventaja o ganancia material inmediata y directa, un ahorro o un trato especial, a menudo deja en claro que la oferta es limitada o no siempre se encuentra disponible.

Además, se debe conocer el comportamiento del grupo-objetivo y sus actitudes, esto incluye información acerca de los cálculos y cantidades de sus adquisiciones, el conocimiento existente sobre el producto y sus beneficios, las imágenes y prejuicios que podrían influenciar las ventas, y cuán confiables consideran las distintas fuentes de información, es decir, la confiabilidad que presenta el mercado meta, con respeto a los medios de publicidad existentes.

CLASE 06

- La Promoción de Ventas

La promoción de ventas incluye todas las actividades comercializadoras que atraen la atención hacia un producto y, por lo tanto, lo hacen más atractivo para un potencial comprador en el extranjero, induciéndolo a la compra. Esta herramienta se puede definir como "cualquier actividad que ofrece un incentivo para inducir una respuesta deseada por los vendedores, los intermediarios y/o los clientes finales"[4].

La promoción de ventas incluye diversas actividades que tienen como finalidad agregar valor al producto, puesto que los incentivos no lo acompañan comúnmente; dichas actividades básicas son:

a) Incentivos para comprar: comprende pagos en efectivo, bienes o intangibles que se usan para aumentar temporalmente el valor del producto al distribuidor o consumidor. Este método incluye descuentos en la cantidad, reducciones temporales de precios, ofertas, premios, etc.

b) Material de comercialización: incluye material de promoción, diseñado para dirigir la atención hacia el producto en el punto de venta, tales como; tarjetas de muestras, catálogos, demostraciones del uso del producto, etc.

[4] Shoell & Guiltinan, "Mercadotecnia: Conceptos y Prácticas Modernas", Editorial Prentice Hall Hispanoamericana S.A., México, 1991, tercera edición, p.572.

c) Muestras y pruebas gratis: se utilizan preferentemente en productos nuevos, con el fin de darlo a conocer; o bien, para atraer nuevos grupos de usuarios hacia un producto ya existente.

No obstante lo anterior, se debe tener presente que la promoción de ventas puede estar dirigida a los consumidores finales y a los intermediarios (distribuidores), cuyas principales actividades de promoción de ventas se distinguen entre sí. En el siguiente cuadro se pueden identificar cada una de ellas.

Cuadro Nº 5: Actividades de Promoción de Ventas Orientadas al Consumidor v/s Actividades de Promoción de Ventas Orientadas a Intermediarios

Promoción de Ventas Orientada al Consumidor	Promoción de Ventas Orientada a Vendedores e Intermediarios
• *Cupones;* corresponden a aquellos descuentos de dinero que se efectúan al precio de lista del producto al momento de presentar el cupón en la compra, los cuales comúnmente se sitúan en revistas o periódicos, o bien, son enviados por correo tradicional a la dirección del cliente. • *Ofertas de descuento de dinero;* son aquellas reducciones al precio de lista que se imprimen, adjuntan o incluyen en el envase del producto. • *Muestras;* consiste en entregar el producto de manera gratuita o a un precio muy bajo. Debido a ello, generalmente el producto se presenta en tamaños de prueba, lo cual significa que son más pequeños que el tamaño del envase normal. • *Reembolsos en efectivo;* consiste en descontar un monto de dinero a aquellos consumidores que comprueban al fabricante la compra anterior del producto, mediante el envío de una o más pruebas de compra (por ejemplo, la boleta). • *Premios;* existen varias clases de premios, una de ellas consiste en ofrecer junto al producto principal un obsequio adicional, o bien, que sea el mismo vendedor quien lo entregue.	• *Juntas de venta;* consiste en motivar al equipo de ventas a través de la entrega de descansos disimulados o del reconocimiento. • *Concursos de venta;* consiste en aquellos incentivos que se ofrece al mejor(es) vendedor, en base al cumplimiento de metas. • *Exhibiciones en el punto de venta;* consiste en que el fabricante o proveedor proporcione a los minoristas: folletos, banderas, rótulos de la tienda u otros materiales impresos, con el fin de que éstos los exhiban en el punto de compra, conduciendo al comprador hacia el fabricante sin necesidad de que éste requiera de un vendedor. • *Muestras comerciales;* consiste en que el fabricante entregue muestras del producto a los intermediarios (los que presentan tamaños en tamaño de prueba), de modo tal de que sean exhibidos al consumidor. De esta forma, se incentiva su compra y los fabricantes se pueden asegurar futuros pedidos. • *Demostraciones de tienda;* los fabricantes planifican en conjunto con el distribuidor demostraciones del producto en el punto de compra, a fin de mostrar su forma de uso al consumidor.

Promoción de Ventas Orientada al Consumidor	Promoción de Ventas Orientada a Vendedores e Intermediarios
• *Concursos para consumidores;* consiste en que los consumidores compitan entre sí para obtener el producto en promoción, mediante la demostración de una habilidad. • *Sorteo para consumidores;* consiste en que los consumidores participen en un sorteo a través del llenado de una forma, que puede estar incluida en periódicos, revistas, o ser entregada por el vendedor o promotores. Esta forma es ingresada a un buzón para luego participar en una rifa de premios. • *Tratos adicionales del producto;* consiste en entregar un producto extra por el precio regular; por ejemplo, 15 gramos gratis de café. • *Estampillas de promoción;* consiste en que los vendedores entreguen estampillas por la compra de productos, las que posteriormente son canjeadas por productos o dinero en efectivo. • *Exhibición para los consumidores;* consiste en montar de manera colectiva exhibiciones o muestras de productos.	• *Servicios especiales;* éstos son ofrecidos por los fabricantes a los minoristas, con el fin de que éstos no tengan que realizar la actividad en sus locales; por ejemplo, marcar el precio en el producto. • *Concursos y premiso para distribuidores;* consiste en entregar incentivos a los distribuidores que tengan un mejor desempeño respecto a la venta del producto. Por lo tanto, son similares a los concursos de venta –en los que participan vendedores–, pero cuya diferencia se basa en el costo del incentivo, el cual tiende a ser más caro o de mayor valor. • *Incentivos para los vendedores de los distribuidores;* involucra la entrega de incentivos monetarios a los vendedores del distribuidor, constituyéndose en mecanismos de promoción más económicos, por ejemplo, el dinero estimulante, es dinero suministrado por el fabricante al distribuidor para ser entregado a sus vendedores al momento de la venta de los productos; tal es el caso de dinero entregado a parte de la comisión normal de venta.

En términos comparativos, la publicidad y la promoción de ventas tienen las mismas funciones básicas de atraer la atención, mantener el interés, estimular el deseo y guiar al consumidor hacia la acción de comprar. La publicidad lo realiza mediante la comunicación, a través de mensajes y de los medios. Mientras que la promoción de ventas lo hace a través de ofertas específicas suplementarias, hechas al comercio, consumidores o usuarios finales.

- Relaciones Públicas

Corresponden a aquél elemento promocional que intenta repercutir positivamente en la imagen de la empresa y sus productos, mediante formas de comunicación que influyan en los sentimientos, opiniones o creencias de los clientes, accionistas, potenciales compradores, proveedores, empleados, etc. Por lo tanto, se puede decir que "las relaciones públicas consisten en aquellas formas de comunicación que están diseñadas para corregir impresiones erróneas, mantener la voluntad de los públicos de la organización, y explicar las metas y propósitos de ésta".

Como se puede observar, las relaciones públicas no necesariamente están dirigidas al mercado objetivo, sin embargo, puede incluirlos.

En base a lo anterior, las relaciones públicas son consideradas un importante servicio de apoyo, ya que realizan numerosas funciones interrelacionadas, que van dirigidas a ayudar al esfuerzo comercializador de la organización. Sin embargo, se pueden resumir todas estas actividades bajo tres encabezamientos:

- Pasos positivos para lograr buen crédito: consiste en hacer surgir y mantener el buen crédito y el interés público en las actividades de una organización, para facilitar la exitosa operación y expansión de esas actividades.

- Acción para salvaguardar la reputación: es importante mirar el interior de una organización, eliminando costumbres y prácticas que posiblemente ofendan a la opinión pública o interfieran en la comprensión mutua.

- Relaciones internas: es importante usar internamente las técnicas de relaciones públicas para que el personal y los empleados de la empresa, quieran identificar sus propios intereses con aquéllos de la organización, tal como son representados por la administración.

Una de las principales herramientas utilizadas en relaciones públicas para mejorar la imagen pública de la empresa es la publicidad no pagada, también conocida como propaganda, la cual contempla noticias o artículos periodísticos de la empresa o de sus productos presentados en algún medio masivo. En este sentido, la principal diferencia que existe entre la propaganda y la publicidad es el pago, ya que en la primera la empresa no efectúa un pago por el espacio en el medio masivo de comunicación, sino que busca conseguir que el propio medio publique un artículo favorable sobre la empresa.

Por Ejemplo

El Mercurio online publicó (www.elmercurio.com), en octubre del 2005, un artículo en donde se da a conocer la acción emprendida por VTR en el ámbito educativo, lo cual busca demostrar la responsabilidad social que asume la empresa con sus públicos.

VTR lanza dos sitios educativos
Domingo 16 de octubre de 2005

"Con la presencia de representantes de diversas instituciones ligadas al mundo de la educación, la tecnología y los medios, como el Consejo Nacional de TV, Fundación País Digital, Educar Chile, Acción RSE, Conacep y Adimark, VTR lanzó oficialmente dos sitios educativos: Guía de TV Infantil y Portal Tareas. La Guía de Televisión Infantil entrega herramientas para que los padres orienten el consumo de TV de sus hijos según rango de edad, mientras que el Portal Tareas apoya a los escolares a hacer sus trabajos de acuerdo con el currículo del Mineduc. Ambos proyectos se enmarcan en su programa de responsabilidad social empresarial: VTR Banda Ancha en la Educación. Los dos sitios son gratis y están disponibles en forma abierta en el sitio VTR (www.vtr.cl)".

En relación a la promoción de exportaciones, las relaciones públicas tienen como función mejorar la reputación de los bienes que provee una empresa determinada, además de proteger la reputación general de los bienes y servicios de un país en el exterior.

En la actualidad, las exhibiciones modernas y las ferias comerciales han llegado a ser un medio aceptado para las relaciones públicas y la promoción comercial, proporcionando al departamento de relaciones públicas una poderosa herramienta para proyectar la imagen de una firma hacia el público. No existe una diferencia notable entre una exhibición y una feria comercial. No obstante, esta última está orientada a vender mercancías o demostrar nuevas ideas y técnicas; mientras que la exhibición está dirigida al público y puede ser; una muestra de prestigio internacional como una Feria Mundial, o una pequeña exhibición de pueblo.

CLASE 07

- Marketing Directo

Se trata de comunicaciones directas con consumidores cuidadosamente escogidos, y que tienen como objetivo generar respuestas inmediatas. De acuerdo a ello, el proceso de comunicación se realiza directamente con los clientes, generalmente de manera interactiva, uno a uno.

Por Ejemplo

Cuando las empresas envían tarjetas de saludo, información sobre eventos especiales o regalos pequeños a miembros selectos de su base de clientes, están empleando el marketing directo.

Existen diversos mecanismos de marketing directo, sin embargo, los principales son: el marketing en línea, por catálogo, por correo directo, por quioscos, por televisión de respuesta directa, telemarketing, y ventas cara a cara.

En el cuadro que se presenta a continuación, se darán a conocer a grandes rasgos cada una de las formas de marketing directo mencionadas.

Cuadro Nº 6: Formas de Marketing Directo

Formas de Marketing	Definición
Marketing en línea	Consiste en ponerse en contacto con el cliente mediante sistemas computaciones interactivos en línea que relacionan al cliente y al proveedor; entre éstos se encuentran los servicios comerciales en línea, los cuales ofrecen información y servicios de marketing en línea a los suscriptores, quienes pagan una cuota mensual; e Internet, que es una red de computadores conectados entre sí, a través de los cuales se obtiene, comparte e intercambian mensajes sobre cualquier tema.
Marketing por catálogo	Consiste en ofrecer por medio de un folleto una serie de productos, los cuales son enviados a clientes previamente seleccionados; o bien, son proporcionados en las propias tiendas al cliente.
Marketing por correo directo	Consiste en enviar al domicilio de una persona determinada ofertas, anuncios, muestras, folletos, etc., utilizando para ello el correo tradicional, u otros medios más rápidos, como lo es el fax, el correo electrónico o el correo de voz (teléfono).
Marketing por quioscos	Consiste en situar en puntos clave, máquinas que permiten solicitar información sobre el producto (o la empresa), o hacer pedidos. Por ejemplo, Tower Records, cadena de tiendas de música, cuenta con quioscos que permiten a los clientes potenciales escuchar la música antes de comprarla.

Formas de Marketing	Definición
Marketing por televisión de respuesta directa	Consiste en ponerse en contacto con el consumidor a través del medio televisivo y utilizando el teléfono. Este mecanismo puede contemplar dos formas: (a) publicidad de respuesta directa; en ésta se exhiben avisos publicitarios por televisión, en donde se indica un número telefónico 800 para que el consumidor pueda realizar el pedido. Asimismo, existen programas de televisión que comúnmente tienen una duración de 30 minutos, a los que se conocen como "infomerciales", mediante los cuales se da a conocer el producto al consumidor, y se le entrega un número telefónico para que se contacte con el proveedor para realizar el pedido. (b) canales de compra en casa; se basan en canales de televisión o programas completos dedicados a la venta de productos. Tal es el caso de Ripley Channel.
Telemarketing	Consiste en contactar al potencial cliente por medio del teléfono. En estas llamadas, los telefonistas (vendedores) ofrecen los productos de la compañía directamente al consumidor o a negocios. Junto con lo anterior, es preciso señalar que las empresas cuentan con determinados números mediante los cuales pueden recibir llamadas, sin costo por larga distancia, y que se utilizan para tomar pedidos; es el caso de los números 800. También las empresas disponen de los números 900, a través de los cuales venden información, entretenimiento o la oportunidad de expresar alguna opinión sobre un tema determinado.
Venta cara a cara	Consiste en aquellas visitas de venta efectuadas por los equipos de venta, quienes tienen por función encontrar prospectos, transformarlos en clientes, desarrollar y establecer relaciones, y generar mayores ventas. A nivel internacional, las empresas tienden a utilizar representantes o agentes de venta, quienes se hacen cargo de efectuar la venta directa en el país extranjero.

- Venta Personal

De las herramientas promocionales disponibles, ésta se constituye en la más efectiva, sin embargo, el costo por contacto es elevado. La venta personal se puede definir como "el flujo de comunicación bidireccional entre comprador y vendedor, estando diseñadas para influir en el proceso de decisión de compra de una persona o grupo". De acuerdo a ello, en la venta personal, entre el emisor y receptor se genera un contacto directo, en persona, pudiendo el vendedor controlar a quién le hace la presentación.

La venta personal, a nivel internacional, se hace latente por medio de intermediarios, o bien, a través de un esfuerzo directo —caso en el que la empresa cuenta con su propia fuerza de ventas—. Los intermediarios involucran: representantes de fabricantes, agentes de venta o distribuidores.

El establecimiento de comunicación con los intermediarios debe garantizar que estos se encuentren satisfechos con el arreglo, y que posean las habilidades para comercializar y promover el producto adecuadamente. Debido a lo anterior, en ciertos casos el exportador debe entregar incentivos a los intermediarios, como una forma de motivarlos y comprometerlos en los esfuerzos de publicidad local.

Realice ejercicios nº 14 al 19

RAMO: TÉCNICA ADUANERA DE EXPORTACIÓN

UNIDAD I

BASES DE LA EXPORTACIÓN

2.1 Dirección de Promoción de Exportaciones: ProChile

La Dirección de Promoción de Exportaciones, ProChile, es una agencia dependiente de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, creada en noviembre de 1974 por medio del DL-740 del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción.

La constitución de ProChile la define como una persona jurídica de derecho público autónoma y con patrimonio propio, cuyo domicilio se encuentra ubicado en la ciudad de Santiago, independiente de las agencias que se instalen en otras localidades situadas en el país o en el extranjero.

Respecto a lo anterior, se deben destacar los siguientes conceptos:

- *Persona jurídica:* según el Código Civil chileno, son personas ficticias, creadas por ley o por la voluntad de las partes, capaces de ejercer derechos y generar obligaciones civiles, y de ser representadas judicial y extrajudicialmente.

  De acuerdo a lo mencionado, a esta entidad ficticia se le reconoce una individualidad distinta de aquéllas que presentan las personas que componen su cuerpo colectivo, que las administran o a las cuales se destinan los bienes (personas naturales); y por ende, como persona goza de todos los atributos de la personalidad: nombre, domicilio, nacionalidad, capacidad y patrimonio.

- *De derecho público:* esto significa que la persona jurídica nace en virtud de una ley. En este caso, del DL 740 de 1974. Sus principales características son:

  i. No requieren de la autorización del Presidente de la República para existir, puesto que son creadas por medio de una ley.
  ii. Se encuentran reguladas por reglamentos y decretos especiales.
  iii. Persiguen fines de carácter colectivo.

  Por lo tanto, son personas jurídicas de derecho público aquéllas que representan a la autoridad pública en las funciones de índole administrativo que deben desempeñar, así como también las Iglesias y Comunidades Religiosas que ejercen actividades de carácter público.

- *Autónoma:* ésta se encuentra orientada sólo a la gestión, cuyo fin es otorgar una mayor independencia respecto al poder central, fomentando su eficiencia para la realización de sus actividades.

- *Patrimonio propio:* esto significa que posee recursos ajenos a los que poseen los miembros que la componen; por lo tanto, lo que pertenece a ProChile, no pertenece ni en todo ni en parte a ninguno de los individuos que la conforman; asimismo, las deudas que contraiga la agencia no dan derecho a nadie a demandarlas, total o parcialmente, a ninguna de las personas que integran la entidad.

  En relación a lo anterior, para dar cumplimiento a los fines por los cuales fue creada, la agencia de promoción dispondrá de los recursos provenientes de:

  i. Aportes estatales provenientes del Presupuesto de la Nación.
  ii. Ingresos provenientes de comisiones u otras participaciones.
  iii. Ingresos provenientes de sus actos comerciales, y de retribuciones que obtenga por los servicios prestados.
  iv. Donaciones, erogaciones y aportes, independiente de su naturaleza.
  v. Créditos externos que obtenga con apego al sistema legal vigente.

Las actividades en las que se orienta ProChile para profundizar y proyectar la política comercial del país se basan en cuatro aspectos básicos; 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 mercados extranjeros. En efecto, ProChile se

orienta hacia la detección de oportunidades comerciales en los mercados extranjeros, lo que se logra por medio del conocimiento de éstos; presentando dichas oportunidades a la producción nacional, de manera tal de ayudar a la pequeña y mediana empresa a aprovecharlas y a proyectarse a nivel internacional.

Por lo tanto, esta agencia tiene como principal objetivo "contribuir en la diversificación, promoción y estímulo de las exportaciones de bienes y servicios, especialmente los no tradicionales[1], proveer de información al sector exportador y apoyar los contactos con potenciales compradores extranjeros".

ProChile, actúa a través de tres líneas de acción estratégica, a saber:

a) Ampliación de la base exportadora nacional: se refiere a la incorporación de nuevas empresas al proceso exportador en un trabajo conjunto de ProChile y los instrumentos de fomento productivo, en especial con la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO).

b) Consolidación de la base exportadora: ProChile apoya a los exportadores en el fortalecimiento de su presencia en los mercados externos, el desarrollo de los canales de comercialización y el ajuste de la oferta exportable, mediante innovaciones tecnológicas, mejoramiento en la calidad y del diseño de sus productos, y adecuación a las normas ambientales vigentes.

c) Profundización de la base exportadora: dice relación con empresas que cuentan con un buen posicionamiento externo, pero que requieren apoyo en la detección de nuevas oportunidades comerciales, promoción de inversiones y creación de alianzas estratégicas.

Realice ejercicios nº 20 y 21

CLASE 08

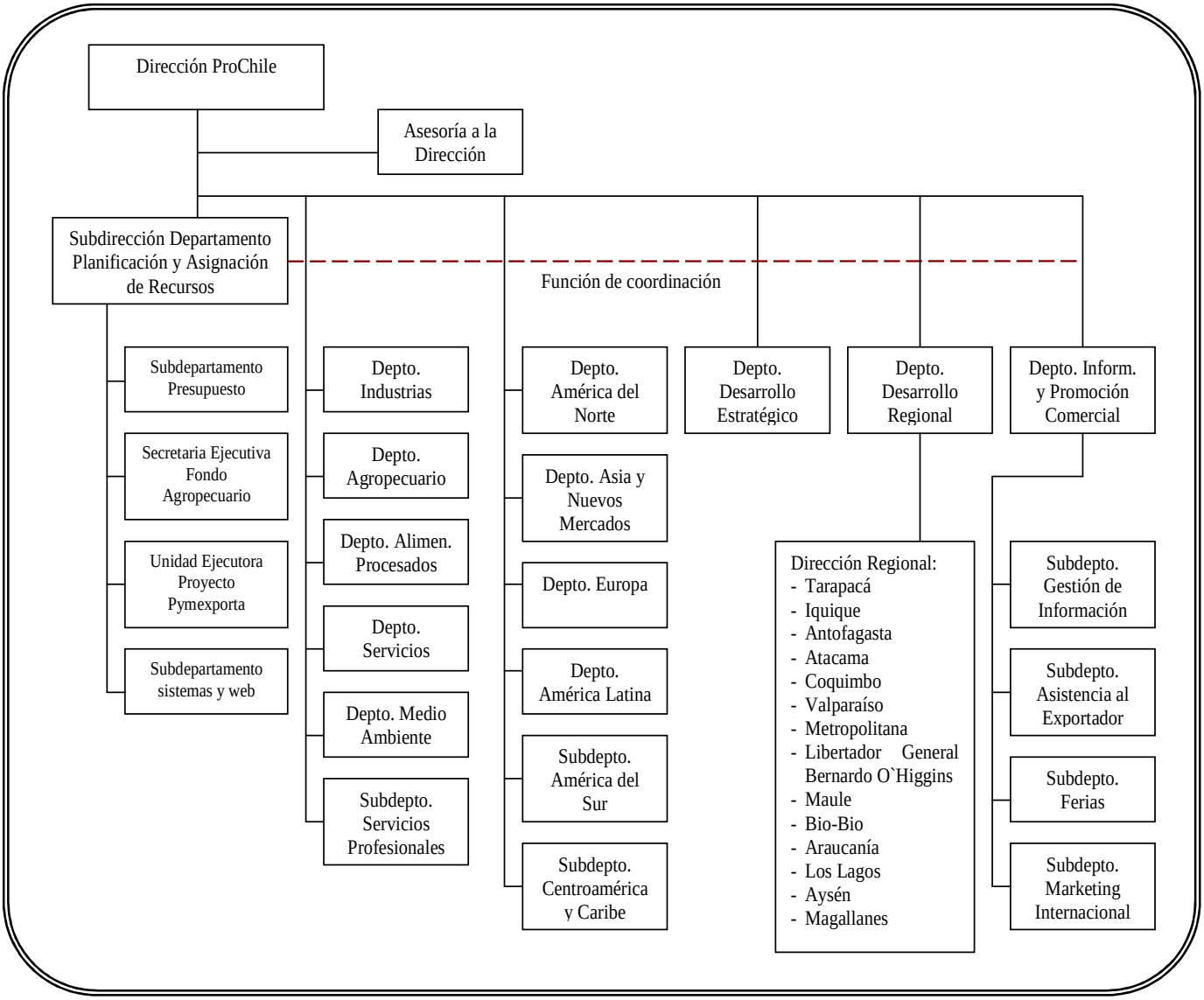
2.1.1 Organización de la Dirección de Promoción de Exportaciones

ProChile se encuentra organizado en base a una combinación de estructura funcional y geográfica, puesto que sus departamentos están encargados de realizar funciones específicas como: planificar y asignar recursos, ejecutar proyectos de exportación orientados a las Pymes, elaborar el presupuesto, etc.; asimismo, ProChile se encuentra ubicado en

[1] Las exportaciones no tradicionales corresponden a aquellos bienes y servicios que no superen el 1.5% del total de exportaciones registradas en la balanza de pagos del año anterior o aquéllas que la agencia determine como tal por su potencial de exportación.

diversas regiones nacionales e internacionales, por lo cual existen departamentos encargados de gestionar sus funciones en las diferentes áreas geográficas, es así como a nivel internacional está el departamento Asia y Nuevos Mercados, Europa, América del Norte, etc.; y a nivel nacional existen departamentos de desarrollo en las diversas regiones del país, tales como: Maule, Iquique, Coquimbo, Valparaíso, etc.

Figura Nº 1: Organigrama de ProChile



La autoridad máxima de ProChile es el Consejo —quien representa la Dirección de la agencia—, y se encarga de su "administración", estando compuesto por[2]:

- El Ministro de Coordinación Económica.
- El Ministro de Economía, Fomento y Reconstrucción, que lo presidirá.
- El Ministro de Hacienda.
- El Ministro de Relaciones Exteriores.
- El Director de la Oficina Nacional de Planificación.
- El Presidente del Banco Central de Chile.
- El Vicepresidente Ejecutivo de la Corporación de Fomento de la Producción.
- El Secretario Ejecutivo del Instituto, que sólo tendrá derecho a voz.
- Un representante y un suplente, de los exportadores designados por el Supremo Gobierno, a proposición de la Confederación de la Producción y el Comercio.
- Un representante titular y uno suplente, designado en la misma forma que el anterior, a propuesta de la Sociedad Nacional de Agricultura.
- Un representante titular y uno suplente, designado también por el Supremo Gobierno, a propuesta de la Sociedad Nacional de Minería.
- Un representante titular y uno suplente, de igual designación que el anterior, a propuesta de la Sociedad de Fomento Fabril.
- Un representante titular y uno suplente, designado en la misma forma que el anterior, a propuesta de la Confederación Única de la Pequeña Industria y Artesanado (CONUPIA).

El consejo tendrá diversas atribuciones, además de estar encargado de ejercer las funciones que le han sido asignadas a ProChile mediante decreto, siendo las principales:

- Fijar la política general del Instituto y sus programas de acción.
- Aprobar presupuestos y balances anuales que someta a su consideración el Secretario Ejecutivo de ProChile, sin perjuicio de la aprobación por decreto supremo, tratándose de los presupuestos.
- Nombrar y remover a los Jefes del Servicio a propuesta del Secretario Ejecutivo del Instituto.
- Aprobar anualmente la planta del Servicio sin perjuicio de la autorización por decreto supremo.
- Fiscalizar el correcto cumplimiento de las funciones que se encomiendan al Instituto.
- Aprobar la Memoria Anual, a proposición del Secretario Ejecutivo. El Consejo podrá delegar sus atribuciones de administración en Comités integrados por sus miembros o en el Secretario Ejecutivo.

[2] Ministerio de Economía, Fomento y reconstrucción; DL.740: Instituto de Promoción de Exportaciones de Chile, noviembre de 1974.

Quien representa legalmente a ProChile y tiene la calidad de Jefe Superior es el Secretario Ejecutivo de la agencia, quien es designado por el Presidente de la República a propuesta del Consejo, y cuyas funciones a ejercer son:

- Ejecutar la política general y los programas de acción, de acuerdo a las directrices establecidas por el Consejo.
- Someter a la aprobación del Consejo, los presupuestos, balances, plantas, nombramientos o remociones de personal.
- Ejercer las demás atribuciones que le encomiende el Consejo, el reglamento o que le sean delegadas.
- Delegar la representación que tiene de ProChile y las facultades que le hayan sido delegadas por el Consejo, en funcionarios superiores del Servicio.

En relación a las funciones que le corresponde efectuar a ProChile; éstas se orientan a tres ámbitos de acción; entre ellos: fomentar y diversificar las exportaciones; tener un conocimiento cabal de los mercados extranjeros y aprovechar las oportunidades que son detectadas en éstos; y guiar la política de fijación y control cuanti y cualitativo de los créditos destinados al fomento de las exportaciones.

En el cuadro que se muestra a continuación, se observan las funciones específicas que le corresponde ejercer a ProChile en sus distintos ámbitos de acción, y que han sido asignadas por decreto.

Cuadro Nº 7: Funciones que Ejerce ProChile

Ámbitos de Acción	Funciones
Fomentar y diversificar las exportaciones.	- Capacitar y emplear equipos de promotores especializados. - Realizar actividades de fomento, divulgación, contacto y asesoría, en el territorio nacional y en el extranjero, utilizando para ello (preferentemente), oficinas de servicios o empresas del Estado, o en que éste tenga aportes mayoritarios. - Analizar la aplicación y aprovechamiento de los estímulos a las exportaciones, sin perjuicio de las atribuciones del Banco Central y del Ministerio de Hacienda. - Impulsar la creación de organizaciones de exportadores, y contribuir en el funcionamiento. - Desarrollar las funciones establecidas para la "Comisión Técnica", creada por el artículo 5° de la ley Nº 16.528. - Cuando sea necesario, intervenir en la definición de calidades y condiciones requeridas para los productos que se exportan, a través de su informe favorable.

Ámbitos de Acción	Funciones
Tener un conocimiento cabal de mercados externos y aprovechar las oportunidades que se detectan en éstos.	- Investigar los mercados extranjeros en todos sus aspectos. - Comunicar y difundir las oportunidades detectadas en mercados extranjeros, así como las características que presenten. - Brindar asesoría en todas las materias vinculadas con procedimientos, trámites y regulaciones aplicables a exportaciones. - Formular propuestas a sectores públicos y privados. - Participar en negociaciones relativas a acuerdos comerciales internacionales.
Guiar la política de fijación y control cuanti y cualitativo de los créditos destinados al fomento de las exportaciones.	- Sugerir el otorgamiento de créditos, sea al exportador o a los importadores, en el exterior para sus compras en el país, en la forma de líneas de crédito, préstamos con letras o documentos, mutuos o descuentos. - Recomendar a los entes o servicios públicos autorizados el otorgamiento de avales, fianzas o cauciones solidarias en las operaciones de exportaciones. - Recomendar la dictación y aplicación de normas para el otorgamiento de seguros de crédito a las exportaciones a través de la Superintendencia de Compañías de Seguros, Sociedades Anónimas y Bolsas de Comercio. - Informar sobre la conveniencia de contratar créditos en el extranjero, orientados al estímulo de las exportaciones. - Informar sobre la conveniencia de contratar créditos en el país con bancos de fomento, con empresas u organismos financieros públicos o privados, orientados al fomento de las exportaciones. - Recomendar, cuando proceda, la emisión de bonos y/o debentures, en moneda nacional y reajustables, destinados al fomento de las exportaciones. - Servir de intermediario, en la colocación de créditos externos de promoción de exportaciones en Chile. - Servir de intermediario en la colocación de los bonos nacionales o extranjeros destinados a promover las exportaciones.

Realice ejercicios nº 22 y 23

CLASE 09

3. DESARROLLO DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN

Como se dijo anteriormente, la decisión de exportar y por ende, de internacionalizar las operaciones de la empresa no surge de la noche a la mañana, constituyéndose en un proceso gradual, que involucra una serie de etapas secuenciales. Es así como en general, las empresas en sus inicios no están interesadas en cubrir mercados extranjeros, puesto que dedican sus esfuerzos en consolidar su posición al interior del mercado nacional; es por ello que si recibiesen pedidos provenientes del exterior, lo más probable es que no los cubran.

No obstante lo anterior, cuando estos pedidos del exterior permanecen en el tiempo, la empresa podrá convertirse en una "empresa parcialmente interesada en la actividad de exportación", caso en el cual ésta comenzará a cubrir aquellos pedidos que reciban y que no han sido solicitados por la empresa[3].

En la siguiente etapa, la empresa comienza a estudiar los mercados extranjeros, de manera tal de explorar el ambiente que los rodea; por tal razón, se dice que la empresa está dispuesta a considerar la factibilidad de exportar. Luego de la fase de exploración, la empresa se transforma en un exportador experimental, cuyos envíos se dirigen principalmente a países que presentan cercanía psicológica. Pese a ello, la administración de este tipo de empresas aún no asume un compromiso real con las actividades de marketing internacional.

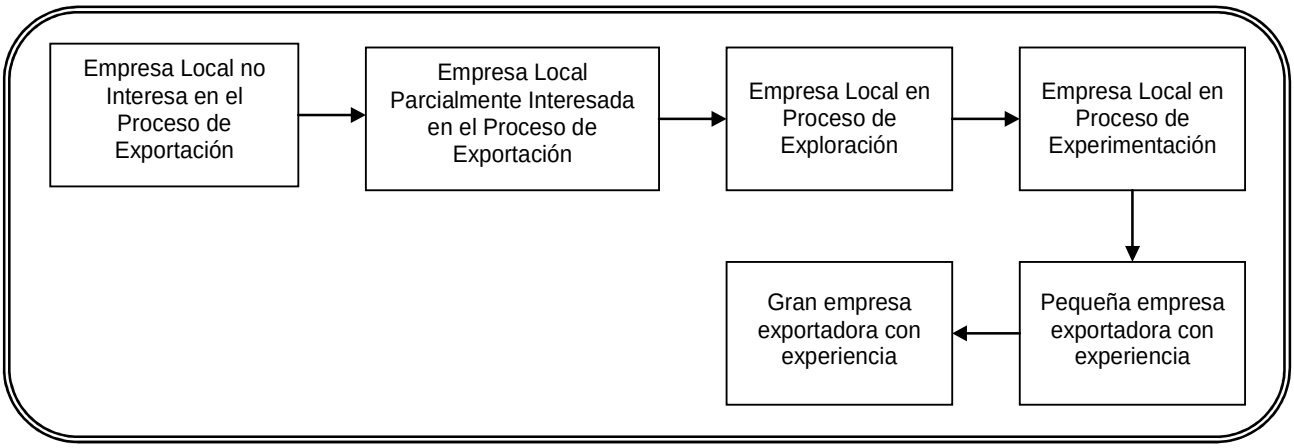
Una vez que la empresa analiza el desempeño que ha tenido en los mercados internacionales, pasa a la siguiente etapa de pequeño exportador experimentado; sin embargo, se debe destacar que, en caso de que la evaluación arroje resultados negativos, es probable que su administración decida no seguir en el mercado internacional, y se retire de la actividad exportadora.

Finalmente, cuando la empresa logra alcanzar un determinado nivel de ventas externas (aproximadamente 50 millones de dólares) y número de clientes (alrededor de 140), se habrá convertido en un exportador grande y experimentado, en donde la exportación se adapta a los requerimientos del mercado externo, y la empresa está preparada para exportar hacia lugares que están distantes psicológicamente.

En la siguiente figura, se visualizan las etapas secuenciales por las que atraviesa la empresa local, desde que se inicia en el proceso exportador.

[3] Los pedidos no solicitados se refieren a aquellas solicitudes que surgen por iniciativa del cliente externo, por lo que no existe en ello una búsqueda activa por parte de la empresa para conseguir su primer pedido.

Figura Nº 2: Desarrollo del Proceso de Internacionalización en la Pequeña Empresa Local



3.1 Formalización de la Exportación en Chile

Independiente del tipo de exportador de que se trate (grande, pequeño, experimentado o no), para iniciar el proceso de exportación se requiere llevar a cabo "negociaciones internacionales", proceso que deriva en la búsqueda de la mejor combinación de los términos comerciales que darán origen al "contrato de compraventa internacional", haciendo más segura y rentable la operación.

- *Proceso de Negociación Internacional*

En términos generales, la negociación se puede definir como el conjunto de acuerdos orientados hacia la conclusión de un convenio o pacto; en el ámbito del comercio exterior, la compraventa internacional.

- *Contrato de Compraventa Internacional*

La compraventa se define como el contrato por el que uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un cierto precio, en dinero o signo que lo represente.

La condición de internacional del contrato de compraventa, puede basarse en diversos criterios, a saber:

a) *El relativo al domicilio de los contratantes,* de manera que si éstos, independientemente de su nacionalidad, tienen su domicilio comercial en países distintos, la compraventa pactada entre ellos será internacional, pues las obligaciones derivadas del contrato se ejecutarán en el marco de Estados diferentes.

b) *El del objeto del contrato,* considerándose internacional la compraventa que comparte la entrega de la cosa vendida, sea nacional o extranjera, en país distinto al que se encuentre la misma en el momento de la conclusión del contrato, de manera que implique la salida efectiva de un país (exportación) y la entrada en otro (importación).

c) *Criterio mixto,* basando el carácter internacional de la compraventa en el hecho de que los contratantes tengan su domicilio o establecimiento mercantil en el territorio de Estados diferentes y, además, se produzca el traslado de la cosa vendida de un país a otro.

No obstante lo anterior, de acuerdo a lo estipulado en la Convención de Viena, el contrato de compraventa tendrá el carácter de internacional cuando los establecimientos de las partes contratantes se encuentren ubicados en Estados diferentes.

De acuerdo a lo anterior, el proceso de exportación se inicia cuando se ponen en contacto vendedor (exportador) y comprador (o su representante). En esta etapa el contacto puede surgir mediante dos acciones; una iniciada por el comprador u otra emprendida por el proveedor.

a) La primera consiste en que el proveedor reciba un pedido del comprador, sin haber sido éstos solicitados por la empresa (acción iniciada por el comprador).

b) La segunda se basa en que el proveedor busque activamente sus pedidos, lo que involucra que sea la empresa exportadora quien inicie el contacto con el comprador para incentivarlo a solicitar un pedido.

Una vez que el comprador y vendedor establecen contacto, para llegar a un acuerdo de compra, el proveedor local (exportador) deberá dar a conocer sus productos mediante el envío de muestras (por vía postal, marítima, aérea o courier), listas de precios, costos de transporte, período de validez de oferta, etc., datos que son consignados en una factura pro forma, documento en donde se detallan todas las condiciones y costos que tienen incidencia sobre el precio del producto a exportar.

Definición de Factura Pro Forma

Es un documento que se utiliza como cotización internacional; por tal razón, en ella se deben considerar aquellos requisitos esenciales que contempla toda oferta enviada al exterior. Por lo tanto, en la factura el proveedor especifica las mercancías a ofrecer, junto al precio asignado a cada una de ellas, definiendo el período de vigencia de la cotización. Esto implica que este documento es de índole informativo, pero además representa un compromiso firme del proveedor, pues durante el plazo de validez de la oferta, estará obligado a respetar las condiciones que ha estipulado libre y unilateralmente en ella.

Asimismo, la factura pro forma puede utilizarse como elemento auxiliar para la obtención o tramitación de licencias de importación, en caso de ser necesarias; así como también pueden ser empleadas en la apertura de créditos documentarios (cartas de crédito). En este sentido, viene a complementar la oferta cursada mediante una vía alternativa, como es la carta oferta o el télex.

Además de lo anterior, una de las principales características de este documento es que siempre tiene el carácter de “nominativo”; esto significa que es destinado a un comprador potencial determinado, quien no podrá extenderlo libremente a un tercero, bajo las mismas condiciones de oferta, a menos que el proveedor lo permita.

En el cuadro que se muestra a continuación, se puede observar el formato tipo de una factura pro forma.

Figura Nº 3: Factura Pro Forma

Empresas XXX Ltda.
Exportadores
Santiago
Chile

FACTURA PROFORMA

Fecha, de de

Señor (es):		
Dirección:		
RUT	Cuidad	País
Giro	Fono	Forma de Pago:
Cláusula de venta**:**	Número de Embarques:	Plazo de Entrega:
País de Origen:	País de Destino:	Vía de Transporte:

Código	**Cantidad**	**Descripción**	**Precio Unit.**	**TOTAL**
			Total FOB	

Oferta Válida por 30 Días

Una vez que el comprador ha recibido la oferta de parte de su proveedor y ha aceptado las condiciones estipuladas en ella, la factura pro forma será devuelta —firmada— a su oferente, junto con una solicitud de pedido, lo que se constituye en la aprobación a los términos de la oferta; acto que deberá ser formalizado mediante su escrituración, quedando posteriormente detallado en la carta de crédito, si ésta fuese la forma de pago convenida entre las partes.

Respecto a la forma de pago de los productos a exportar, ésta debe ser negociada entre las partes en función de las condiciones establecida en el contrato de compraventa internacional, debiendo el exportador, para ello, considerar el nivel de confiabilidad que le inspire el comprador. Entre las formas de pago disponibles se encuentra la carta de crédito, la cobranza extranjera y el pago contado, siendo la primera quien genera un mayor nivel de seguridad en la transacción internacional, tanto al exportador como al importador.

En el siguiente cuadro se pueden observar las principales características que presentan las formas de pago internacionales mencionadas anteriormente.

Cuadro Nº 8: Formas de Pago Internacional

Formas de Pago	Características
Carta de crédito; también conocido como crédito documentario o acreditivo.	Es un instrumento por medio del cual el banco emisor (banco comercial ubicado en el país del comprador-importador), se compromete a pagar a un tercero (exportador) por intermedio del banco notificador/negociador (banco comercial ubicado en Chile) la importación -en forma irrevocable-, siempre que el exportador cumpla con las condiciones establecidas en el acreditivo. Por lo tanto, el principal beneficio de este instrumento es entregar una doble seguridad; para el importador que el pago de las mercancías se efectuará una vez que éstas sean enviadas y tan pronto el exportador cumpla con los términos previamente estipulados; para el exportador que el pago de la exportación se realizará (previo cumplimiento de condiciones), pues existen bancos intermediarios que asumen dicho compromiso. Las condiciones que se estipularán en la carta de crédito deberán estar definidas en el contrato de compraventa internacional, el cual puede formalizarse haciendo uso de la factura pro forma, télex o mediante un simple llamado telefónico; entre dichas condiciones se debe contemplar: - Clase, tipo y monto del acreditivo. - Plazos de embarque de las mercancías, para presentar en el banco comercial los documentos exigidos en el acreditivo por el exportador y para el pago del acreditivo; entre los documentos exigidos se encuentra: factura comercial, conocimiento de embarque (guía aérea o carta de porte), póliza de seguro (en caso de realizarse la venta bajo cláusula CIF); asimismo, dependiendo del tipo de carga, medio de transporte y país de destino, se pueden requerir documentos, tales como: certificado de origen, fitosanitario, de calidad, lista de embarque, nota de gastos, visaciones consulares cuando corresponda, entre otras. - Puerto de embarque y de destino. - Descripción de mercancías y exigencias del seguro. - Precio unitario de la mercancía, si lo exige el comprador. - Posibilidad de realizar el envío por parcialidades. - Cláusula de compraventa (FOB, CIF, FAS, etc.).

Formas de Pago	Características
Carta de crédito	Las principales clases de acreditivos son las siguientes: • Irrevocable: significa que las condiciones establecidas en la carta de crédito sólo se podrán modificar con el consentimiento de ambas partes. • Confirmada: significa que el banco comercial chileno que se encarga de notificar al exportador sobre la apertura de una carta de crédito a su nombre, asume el compromiso de pago, adicional al del banco emisor. • A la vista: significa que el pago de la exportación se realizará luego de que el exportador negocie los documentos de embarque en el banco comercial chileno.
Cobranza extranjera	Esta forma de pago consiste en que el exportador entregue al banco remitente (banco comercial ubicado en Chile), documentos de embarque e instrumentos de cobro (junto con las instrucciones de cobro), a fin de que éste haga envío de dichos documentos al banco cobrador (situado en el país del importador), quien se encarga de notificar al comprador extranjero sobre la apertura de la cobranza a su nombre; una vez que el comprador acepta los documentos (o paga su valor), el banco le hará entrega física de los documentos de embarque, a fin de que pueda retirar la mercancía de la potestad aduanera. De acuerdo a lo anterior, la cobranza extranjera representa un mayor riesgo para el exportador que la carta de crédito, pero un menor riesgo que el pago al contado. No obstante, de igual modo este mecanismo se basa en la confianza mutua existente entre comprador y proveedor, pues para el exportador existe el riesgo de no pago de la exportación (al no haber bancos que respondan en caso de que el comprador no cumpla con ello), y para el importador, que el envío no cumpla con las condiciones requeridas).
Contado	En este caso, el pago de la exportación se efectúa en el momento en que el comprador recibe las mercancías o en un plazo posterior, previamente definido y acordado por las partes; el pago en sí se puede realizar por medio de giros bancarios, transferencias de fondos, abonos en cuentas corriente, entre otras. Considerando que el pago de la exportación se realiza una vez que el proveedor ha embarcado las mercancías, la forma al contado representa un mayor riesgo para éste (sobretodo cuando no conoce al comprador); es por ello que este mecanismo se emplea cuando existe plena confianza entre las partes.

Es importante señalar que operaciones que involucren montos significativos, se deberán establecer cláusulas de arbitraje o mediación dentro del contrato de compraventa, lo que permite a las partes resolver eventuales conflictos o disputas. Por esta cláusula, las partes se someterán al organismo de arbitraje establecido de común acuerdo.

Una vez que se ha llegado a acuerdo entre el vendedor y el comprador sobre las formas de pago, para formalizar la salida legal de mercancías del territorio nacional, el exportador debe presentar el Documento Único de Salida (DUS) al Servicio Nacional de Aduanas, procedimiento que se detalla a continuación.

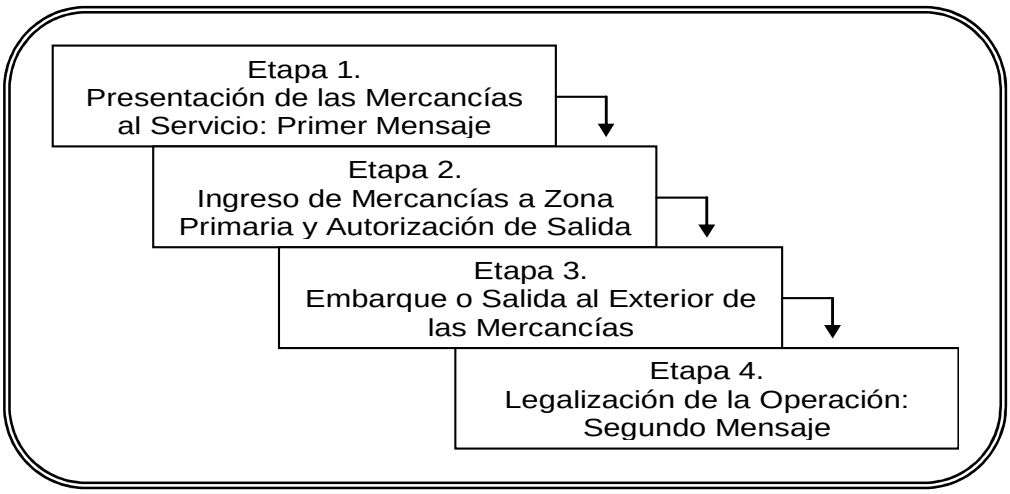
Realice ejercicios nº 24 y 25

CLASE 10

3.1.1 Procedimiento Específico para la Salida Legal de Mercancías

El proceso de formalización de la exportación, o de la salida legal de las mercancías desde el territorio nacional hacia el extranjero, se encuentra regulada en el Compendio de Normas Aduaneras, Capítulo IV: Salida de Mercancías; en donde se establecen las diversas etapas que contempla el envío de mercancías hacia el exterior, siendo éstas las siguientes:

Figura Nº 4: Formalización de la Destinación de Exportación ante el Servicio de Aduanas



Para su mayor comprensión, a continuación se estudiarán cada una de las etapas que componen el proceso que permite formalizar, ante el Servicio Nacional de Aduanas, la salida de mercancías hacia el exterior.

- Etapa 1. Presentación de las Mercancías al Servicio: Primer Mensaje

Para poder formalizar la destinación aduanera ante el Servicio, el exportador deberá emplear los servicios de un despachador de aduana, quien tendrá la función de confeccionar y presentar a la Aduana el documento aduanero (DUS- Aceptación a Trámite), antes del

ingreso de las mercancías a zona primaria. La presentación del DUS-Aceptación a Trámite es lo que se denomina "Primer Mensaje del DUS[4]", debiendo ser efectuado por vía electrónica, de acuerdo a las especificaciones del "Manual de Procedimiento Operativo para la Transmisión Electrónica de Documentos".

El despachador, para poder presentar el documento único de salida ante la Aduana, deberá actuar provisto de un mandato otorgado por el consignante[5] de la mercancía para un despacho determinado, el cual se formaliza a través de un poder escrito. Para la confección del DUS-AT, el despachador deberá contar con una serie de documentos que le sirven de base; siendo los siguientes:

- Mandato para despachar.
- Nota o instrucciones de embarque.
- Resolución o documento que autorice la destinación, cuando proceda.
- Planilla de calibraje, cuando se trate de productos hortofrutícolas frescos, autorizada por el despachador.
- Carta de porte o documento equivalente, en el caso de tráfico terrestre o ferroviario. Conocimiento de embarque en el caso marítimo y guía aérea cuando sea vía aérea.
- Visaciones, certificaciones, vistos buenos y/o autorizaciones, cuando corresponda.
- Declaración de admisión temporal para perfeccionamiento activo, cuando la exportación cancele o abone mercancías ingresadas bajo dicho régimen.
- Copia de la factura comercial emitida de acuerdo a las disposiciones establecidas por el Servicio de Impuestos Internos; en caso de no contar con este documento, puede ser sustituido por las instrucciones de embarque, emitida por el exportador (*).

(*) Se debe señalar que la factura comercial no será exigida cuando se trate de mercancía sin carácter comercial por un valor FOB de hasta USD 1.000. Caso en el cual se deberá presentar una declaración jurada simple emitida por el consignante de las mercancías.

Cuando estos documentos no contengan suficiente información para la confección del DUS, el despachador exigirá a su mandante una declaración jurada simple en donde se consigne la información faltante. Además, deberá comprobar que los datos que contengan los documentos de base sean coherentes entre sí, y correspondan a la destinación solicitada.

El despachador deberá conservar estos documentos a disposición de Aduana por un plazo mínimo de 5 años.

[4] El DUS es un documento aduanero por medio del cual la Aduana certifica la salida legal de mercancías hacia el exterior.
[5] Persona o compañía que exporta/envía la mercancía.

En el cuadro que se muestra a continuación, se puede identificar el formato tipo del documento único de salida.

Cuadro Nº 9: Documento Único de Salida

GOBIERNO DE CHILE
SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS

DOCUMENTO UNICO DE SALIDA

NUMERO DE ACEPTACION

Fecha

Aduana | Despachador

Nº Despacho | Tipo de Operación

IDENTIFICACION

RUT Exportador | Consignatario o Exportador

Dirección | Comuna

RUT Exportador Secundario | Consignatario o Exportador Secundario | %

Dirección | Comuna

Consignatario

DESTINO Y TRANSPORTE

Puerto Embarque | Cod. Región Origen | Tipo Carga | Vía Transp.

Puerto Desembarque | País de Destino

RUT Cía. Transportadora | Cía. Transportadora | País Cía. de Trans.

RUT Emisor | Emisor Documento de Transporte

Número Documento de Transporte | Fecha Documento de Transporte

Nº Viaje | Nombre de la Nave

V°B°

REGIMEN SUSPENSIVO

Nº Documento | Aduana | Plazo

ANTECEDENTES FINANCIEROS

Tipo de Autorización | Nº Informe | Fecha

Moneda | Valor Cláusula de Venta

Modalidad de Venta | Comisiones en el Exterior

Cláusula de Venta | Otros Gastos Deducibles

Forma de Pago | Valor Líquido de Retorno

DESCRIPCION DE MERCANCIAS

ITEM 1 | Nombre

Atributo 1 | Atributo 4 | Código Arancel | Peso Bruto

Atributo 2 | Atributo 5 | U. Medida | Precio Unitario FOB

Atributo 3 | Atributo 6 | Cantidad | Valor FOB

Observación 1 | Observación 2 | Observación 3

ITEM 2 | Nombre

Atributo 1 | Atributo 4 | Código Arancel | Peso Bruto

Atributo 2 | Atributo 5 | U. Medida | Precio Unitario FOB

Atributo 3 | Atributo 6 | Cantidad | Valor FOB

Observación 1 | Observación 2 | Observación 3

DESCRIPCION DE BULTOS

Nº	COD	TIPO DE BULTO	CANTIDAD DE BULTOS	IDENTIFICACION DE BULTOS	SUB CONTINENTE
1					
2					
3					

OBSERVACIONES GENERALES

Parcial | Número Parcial | Total Parciales

TOTALES

Total Item | Total Bultos

Total Peso Bruto

Total Valor FOB

Seguro

Flete

Valor CIF

ACEPTACION A TRAMITE

FIRMA DESPACHADOR O DECLARANTE

AUTORIZACION DE SALIDA

Fecha | Tipo de Exámen

SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS

LEGALIZACION/DECLARACION

Fecha | Tipo de Exámen

FIRMA DESPACHADOR O DECLARANTE

Pese a que la regla general indica que, para formalizar la destinación de “exportación” ante el Servicio se requerirá de la intermediación del despachador de aduanas, en ciertas situaciones no será necesaria su intervención, lo que se originará cuando:

- Las mercancías presenten un valor FOB de hasta USD 1.000, o su equivalente en otras monedas.
- Se trate de equipaje y/o menaje de casa por un valor FOB de hasta USD 5.000, o su equivalente en otras monedas.
- Se trate de mercancía de rancho de exportación por un valor FOB de hasta USD 1.000; lo cual involucra todas aquellas mercancías destinadas al consumo y abastecimiento del viaje, durante el transporte internacional, y que permiten el mantenimiento, conservación y perfeccionamiento de la nave, aeronave y vehículo, en donde se incluyen: combustibles, lubricantes, aparejos, provisiones, etc.
- Contemple mercancías sin carácter comercial pertenecientes a Fuerzas Armadas y Carabineros de Chile, para el abastecimiento de sus misiones en el extranjero y para la reparación y reposición de materiales y equipos.
- Se trate de donaciones de mercancías destinadas hacia países extranjeros, con ocasión de catástrofe o calamidad pública.
- Se trate de efectos de diplomáticos chilenos, bienes y equipos de las misiones diplomáticas, consulares y de los organismos internacionales extranjeros residentes, así como menaje de casa y efectos personales de sus funcionarios.

En estas situaciones, para la aceptación a trámite del DUS, se deberá realizar la operación denominada “salida de mercancías simplificado”, en donde es el propio Servicio quien se encarga de confeccionar el DUSSI –documento único de salida simplificado–, en base a los documentos proporcionados por el consignante, al momento de presentar la mercancía en zona primaria.

Una vez que el despachador ha enviado por vía electrónica el documento aduanero para su aceptación trámite, el Servicio –al cumplir con su función fiscalizadora– verificará los datos contenidos en él, y en caso de encontrar alguna irregularidad, dicho documento será devuelto al despachador, indicándose las causales del rechazo. De este modo, el despachador podrá corregir los errores señalados, volviendo a efectuar la presentación.

De acuerdo a lo anterior, si el DUS-AT es rechazado por el Servicio se entiende que la mercancía aún no ha sido presentada ante Aduana, y por ende, no se podrá solicitar el ingreso de la mercancía a zona primaria.

Aquellos DUS Aceptados a Trámite serán numerados y fechados por el Servicio, lo que le permitirá al interesado poder solicitar el ingreso de las mercancías a zona primaria.

CLASE 11

- Etapa 2. Ingreso de Mercancías a Zona Primaria y Autorización de Salida

Como se dijo anteriormente, una vez que el DUS ha sido aceptado a trámite por Aduana, se podrá solicitar el ingreso de las mercancías a zona primaria, para su posterior embarque; debiendo el despachador contar con el DUS-AT y la guía de despacho.

La autorización de ingreso a zona primaria será otorgada por un funcionario de Aduana, quien para extenderla deberá verificar que se cumpla lo siguiente:

- El DUS se encuentre Aceptado a Trámite.
- Las mercancías ingresen a zona primaria dentro del plazo autorizado para el embarque.
- El período de vigencia, cuando se trate de operaciones que cancelen o abonen un régimen suspensivo, se encuentre vigente (*).

(*) Cuando las mercancías no se presenten dentro de los plazos establecidos, se deberá presentar una Solicitud de Entrega de Mercancías (S.E.M.) y del Giro Comprobante de Pago (G.C.P), cuando corresponda.

Una vez que el funcionario aduanero ha verificado el cumplimiento de los requisitos señalados anteriormente, se determinará si la operación será o no sometida a examen físico, el que se realizará en el plazo definido por la Aduana respectiva, en los lugares habilitados para tal efecto.

En caso que la operación no sea seleccionada para examen físico; el funcionario aduanero otorgará a la operación la “Autorización de Salida”.

En caso que la operación sea seleccionada para examen físico; éste deberá ser practicado antes del embarque de las mercancías; siendo responsabilidad del despachador de aduana otorgar las facilidades necesarias para realizar este examen en zona primaria o en el lugar autorizado por el Servicio de Aduanas, de tal modo que no se impida el embarque de las mercancías. El retraso que produzca el examen físico en el embarque de las mercancías, no será responsabilidad del Servicio de Aduanas.

Una vez practicado el examen físico y no habiéndose encontrado irregularidades en las mercancías, el funcionario de Aduanas otorgará la “Autorización de Salida”. Por el contrario, si se detectasen irregularidades, el funcionario de aduana deberá ponderar la situación y realizar una de las siguientes acciones:

- Solicitar al funcionario de la Agencia de Aduanas que modifique el DUS.
- Realizar la denuncia.

– Dejar constancia de los hechos en el DUS y Autorizar la Salida.

Independiente del resultado que arroje el examen físico, éste deberá ser registrado en el sistema informático por el funcionario a cargo de la operación, debiendo indicar el número del DUS y de la guía de despacho.

Es preciso señalar que las mercancías que han sido ingresadas en zona primaria, permanecerán bajo la potestad de la Aduana hasta el momento de su embarque (transporte marítimo o aéreo) o su salida al exterior (transporte terrestre), el que sólo será autorizado:

- Previo cumplimiento de la totalidad de los trámites establecidos para cada tipo de operación.
- Se haya realizado el examen físico, cuando proceda.

Realice ejercicios nº 26 y 27

- Etapa 3. Embarque o Salida al Exterior de las Mercancías

Una vez que ha sido otorgada la autorización de salida por parte del Servicio, el exportador tendrá un plazo de 25 días corridos para realizar el embarque de las mercancías amparadas en el DUS-AT; acto que deberá ser certificado por el despachador de aduanas o por el Servicio de Aduanas, dependiendo de la vía de transporte empleada. Así, cuando el envío de las mercancías hacia el exterior se efectúe por vía aérea o marítima, el embarque deberá ser ratificado por el despachador de aduana, y si se utiliza la vía terrestre, corresponderá al Servicio de Aduanas ratificar dicho acto.

El documento que certifica el embarque de las mercancías en su salida legal es el conocimiento de embarque (o documento equivalente). En la copia no negociable de este documento se establecerá la fecha de embarque, considerando como tal y según el medio de transporte, una de las siguientes:

– Conocimiento de embarque (transporte marítimo): puesta a bordo.
– Guía aérea (transporte aéreo): día de vuelo.
– Carta de porte (transporte terrestre): fecha de emisión.

No obstante lo anterior, en la legislación chilena las mercancías se consideran legalmente exportadas en la fecha de legalización del DUS; por lo tanto, la fecha referida a documentos de transporte debe considerarse para efectos comerciales y como parte de la tramitación del envío legal (puesta a bordo, día de vuelo o fecha de emisión), antes del vencimiento del plazo de 25 días o de su prórroga si la hubiese, fecha en que el DUS deberá ser legalizado ante Aduana, de tal manera que las mercancías se consideren exportadas legalmente.

Si por diversos motivos, la mercancía no pudiese ser embarcada dentro de los 25 días señalados, se deberá efectuar el siguiente procedimiento:

a) En caso de que la mercancía se encuentre en zona primaria, el despachador de aduana deberá solicitar una prórroga, dentro del plazo de vigencia. De acuerdo a lo anterior, la extensión del plazo de embarque será concedido siempre que la prórroga se presente dentro del plazo original; y por el contrario, será negada cuando sea presentada fuera de plazo. La prórroga podrá ser concedida por 15 días y por una única vez.

b) En caso de que la mercancía no se encuentre en zona primaria, el despachador de aduana tendrá que anular el documento aduanero (DUS-AT), para luego presentar otro.

Cabe destacar que las prórrogas al plazo de embarque no se extienden al plazo de legalización; es decir, sólo se aceptará un tipo de prórroga por operación, no aceptándose por embarque y legalización, aún cuando sean solicitados en momentos distintos.

Realice ejercicio nº 28

CLASE 12

- Etapa 4. Legalización de la Operación: Segundo Mensaje

Como se dijo anteriormente, la legalización del DUS permite formalizar la destinación aduanera de salida, esto significa que recién en este momento se entiende que la operación ha cumplido con todos los trámites legales y reglamentarios que permiten la salida legal de las mercancías del territorio nacional, constituyéndose en una “declaración”.

La legalización de la destinación de exportación deberá realizarse dentro de los 25 días corridos desde que el DUS ha sido aceptado a trámite por el Servicio, siendo efectuada por medio de la presentación electrónica del “Segundo Mensaje del DUS”. El plazo otorgado para la legalización del DUS será aplicado a todas las operaciones de salida, pudiendo ser prorrogado por una sola vez a petición del interesado, por un plazo máximo de 15 días (en casos excepcionales, el plazo de prórroga podrá ser mayor, siempre que las condiciones del embarque así lo justifiquen), prórroga que deberá ser solicitada por el despachador que tramita el despacho de la mercancía por medio del documento “Solicitud de Prórroga”.

Es preciso señalar que si dentro del plazo antes mencionado, no es presentado el DUS-Legalización (o es presentado fuera de plazo), se dará curso a la denuncia por el presunto delito aduanero o por infracción al artículo 175 de la Ordenanza de Aduanas[6], según corresponda. Además, en operaciones de exportación en que no se envíe el segundo mensaje, se deberán dar a conocer los antecedentes, tanto al Banco Central de Chile por la presunta contravención a la Ley de Cambios Internacionales, como al Director Nacional de Aduanas por la presunta responsabilidad del despachador.

En este mensaje, el despachador deberá completar la información faltante del DUS, de acuerdo a las instrucciones de llenado del formulario de exportación establecidas en el Anexo 35 del Compendio de Normas Aduaneras, en donde se deberá confirmar la cantidad de bultos, peso bruto y cantidad de mercancías efectivamente embarcadas o enviadas al exterior.

La confección y presentación del DUS-Legalización deberá ser efectuado por el mismo despachador que presentó el primer mensaje, a menos que el Director Regional o Administrador de Aduana respectivo haya autorizado la intervención de otro distinto. En su confección, el despachador de aduana deberá contar con determinados documentos que le servirán de base, ellos son:

- Mandato.
- Copia no negociable del conocimiento de embarque, o documento equivalente.
- Factura comercial timbrada ante el Servicio de Impuestos Internos.
- Visaciones, certificaciones, vistos buenos y/o autorizaciones, en caso que corresponda.
- Informes de peso y de calidad, cuando se trate de concentrados de cobre.
- Declaración de salida temporal, cuando se trate de mercancías que hayan salido anteriormente en dicho régimen.
- Planilla de calibraje, cuando corresponda y se trate de productos hortofrutícolas.
- Guía de despacho o documento equivalente, por medio del cual se realizó el ingreso a zona primaria de la mercancía.
- Manifiesto de carga internacional, con la salida efectiva de la mercancía del territorio nacional, cuando se trate de transporte terrestre o ferroviario (MIC/DTA o TIF/DTA).

[6] El Artículo 175 se refiere a las infracciones a la Ordenanza de Aduanas junto con la sanción correspondiente, siempre que la falta no sea constitutiva de los delitos de fraude o contrabando. Además, dice que Aduana podrá eximir del pago de la multa, considerando las circunstancias que concurran en cada caso, a quien incurriere en una contravención aduanera, pero pusiere este hecho en su conocimiento antes de cualquier fiscalización o requerimiento por parte de ella y pagare los derechos aduaneros correspondientes.

Durante el Segundo Mensaje, el despachador podrá efectuar las modificaciones que estén autorizadas en forma previa a la Legalización del DUS. En este aspecto, existen ciertas aclaraciones predefinidas para ser presentadas por vía electrónica y otras por vía manual, estas últimas contenidas en el formulario “Solicitud de Modificación a Documento Aduanero”.

Los DUS Legalizados por Aduana, mantendrán la numeración otorgada en la etapa de “Aceptación a Trámite” y se les incorporará le fecha de Legalización.

El DUS Legalizado, deberá ser archivado en el sistema computacional del despachador junto con una copia impresa y suscrita, la que será acompañada por los documentos que sirvieron de base para su confección. Al igual que todas las declaraciones legalizadas, el plazo mínimo para mantenerlos en carpeta es de 5 años.

Como resultado de la verificación del DUS Legalización, el funcionario aduanero a cargo de su fiscalización puede detectar irregularidades, las que implicarán que el documento sea rechazado y devuelto al despachador por vía electrónica. En este caso, el despachador deberá corregir los errores efectuando nuevamente su presentación por vía electrónica.

En la etapa de legalización, el DUS puede ser sorteado para examen documental, en cuyo caso el despachador deberá presentar la carpeta con todos los documentos que sirvieron de base para su confección, dentro de los dos días hábiles siguientes a la fecha de legalización, en el Centro de Atención al Usuario de la Aduana, consignada en el DUS. La entrega de esta carpeta se hará a través de la Guía de Entrega de Documentos y Movimientos Internos (GEMI).

La falta de alguno de los documentos que sirven de base para la confección del DUS en la carpeta de despacho o el incumplimiento de requisitos exigidos, no será razón para detener el examen, por lo que éste proseguirá; sin embargo, la práctica será considerada por el funcionario aduanero como una actuación negligente por parte del despachador, cuya reiteración podrá calificarse como "falta grave" según los términos establecidos en el Artículo 234 de la Ordenanza de Aduanas[7].

Si como resultado del examen documental se detectasen irregularidades, se procederá a denunciarlas de conformidad a las normas contenidas en el Libro III de la Ordenanza de Aduanas, ya sea que se considere infracción reglamentaria o presunción de delito aduanero, cuya constancia quedará consignada en la Guía de Entrega de Documentos y Movimientos Internos. La copia de la GEMI, observada o no, se entregará al despachador.

[7] Artículo 234: El Director Nacional de Aduanas reglamentará las obligaciones y facultades de los despachadores y de los apoderados especiales; la designación, forma de rendir los exámenes, licencias y reemplazos de los agentes de aduana y apoderados especiales; las facultades, deberes y funciones de los empleados auxiliares de los mismos, y, en general, todas las materias necesarias para la aplicación de este Libro.

Por Ejemplo

Si del examen documental se detecta que se ha presentado un certificado de origen falso, o que se han falsificado declaraciones en peso, cantidad o contenido de las mercancías de exportación, se estará cometiendo delito aduanero, el cual deberá quedar registrado en la GEMI al momento de realizarse el examen documental.

Realice ejercicios nº 29 y 30

RAMO: TÉCNICA ADUANERA DE EXPORTACIÓN

IPLACEX
instituto profesional

UNIDAD II

DESTINACIONES ADUANERAS DE SALIDA Y FRANQUICIAS A LA EXPORTACIÓN

CLASE 01

1. DESTINACIONES ADUANERAS DE SALIDA

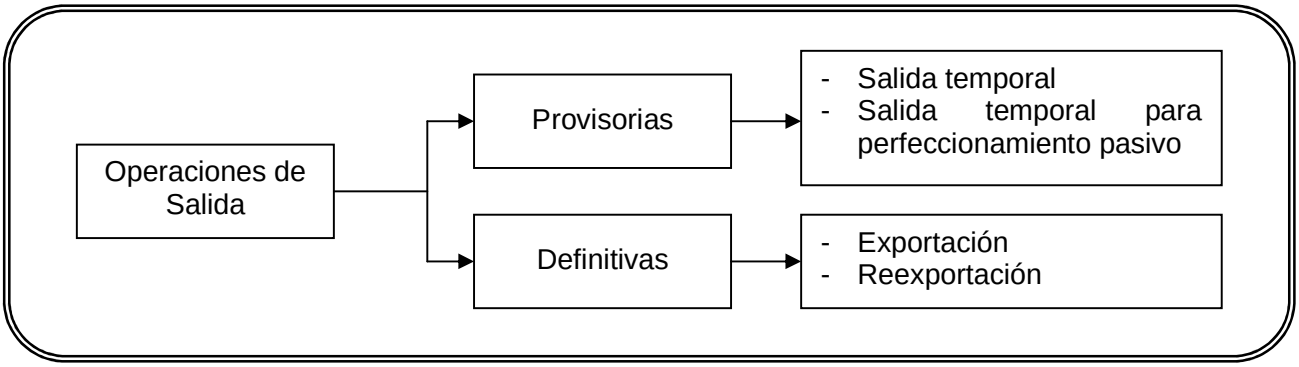
Como se puede recordar, las operaciones de salida consisten en el envío de mercancías nacionales o nacionalizadas desde el territorio nacional hacia el exterior. En este sentido, este tipo de operaciones puede clasificarse de acuerdo al fin que persigan en destinaciones provisorias o definitivas, cuya principal distinción hace referencia a la cantidad de veces que debe efectuarse la tramitación de la operación ante la Aduana correspondiente, para su cancelación.

Así, las destinaciones definitivas son aquellas que requieren sólo de una destinación particular para que la operación quede cancelada ante el Servicio, lo cual faculta a su dueño a disponer libremente de la mercancía para su uso y/o consumo en el exterior (país de destino). En efecto, la destinación definitiva —como lo es la exportación y la reexportación—, no requiere de otra destinación para ver finalizada su tramitación ante el Servicio.

En cambio, las destinaciones provisorias son aquellas que requieren de otra destinación para su cancelación ante el Servicio. Esto significa que siempre deberá efectuarse un segundo trámite ante la Aduana respectiva, cuya destinación podrá tener el carácter de provisoria o definitiva, mediante la cual la destinación inicial (provisoria) será cancelada; por lo tanto, mientras permanezcan bajo el régimen provisorio, las mercancías no estarán a la libre disposición de su dueño, pudiendo ser usadas y/o consumidas sólo cuando la mercancía sea sometida a un régimen definitivo.

En la siguiente figura se puede identificar claramente las destinaciones de salida, provisorias y definitivas; cada una de las cuales será estudiada a continuación.

Figura Nº 1: Destinaciones Aduaneras de Salida

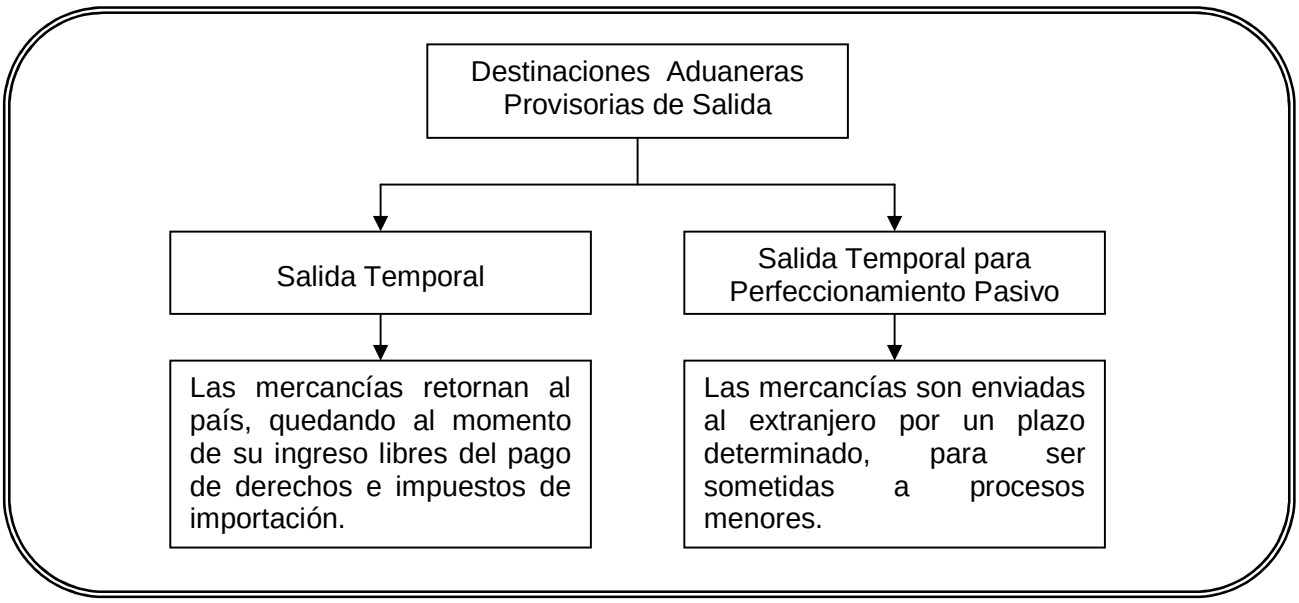


Realice ejercicio nº 1

1.1 Destinaciones de Salida Provisorias

Cuando las mercancías (nacionales o nacionalizadas) se acogen a un régimen provisorio —de salida— podrán salir al exterior sin pagar a su retorno los derechos e impuestos que afectarían a su importación (salida temporal), o bien, podrán salir para ser objeto de reparación o procesamiento (salida temporal para perfeccionamiento pasivo). No obstante, bajo este último régimen se deberán pagar los impuestos de importación correspondientes a las piezas o repuestos incorporados en el extranjero.

De lo anterior, se desprende lo siguiente:



A continuación, se estudiarán en mayor profundidad ambos tipos de destinaciones provisorias.

1.1.1 Salida Temporal

La salida temporal es un régimen provisorio mediante el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, pueden ser enviadas hacia el extranjero por un plazo determinado sin perder dicha calidad —nacional o nacionalizada—, no estando sometidas a su retorno al pago de los derechos e impuestos que causare su importación, siempre que se cumplan las siguientes condiciones:

a) Las mercancías puedan ser identificadas en especie.

b) Las mercancías sean retornadas al territorio nacional dentro del plazo establecido.

c) La especificación, naturaleza o destino de las mercancías corresponda a alguna de las que se señalan a continuación[1]:

- Se trate de vehículos y animales de carga, tiro o silla conducidos por personas residentes en el país; así como animales para exposición y los destinados a actuar en determinadas pruebas o exposiciones.

- Se trate de mercancías nacionales cuyo envío al extranjero se efectúe a condición de depósito.

- Se trate de maquinarias, herramientas y sus piezas o partes, enviadas para su compostura o reparación.

- Se trate de muestrarios y exposiciones nacionales.

- Se trate de artículos utilizados en espectáculos teatrales, circenses u otros de entretenimiento público, tales como vestuario, decoraciones, máquinas, instrumentos de música, vehículos, animales, etc.

- Se trate de ganado que, con fines de apacentamiento, se lleve a campos cordilleranos de países limítrofes.

- Se trate de vehículos destinados al transporte internacional de pasajeros y mercancías, pertenecientes a empresarios reconocidos como tales, por las autoridades respectivas.

- Se trate de cilindros de hierro o acero, vacíos, destinados a servir a su retorno de envases de gases comprimidos.

No obstante lo anterior, aún cuando la mercancía no sea identificable en especie; es decir, no cumpla con la primera condición señalada precedentemente, en situaciones calificadas, el Director del Servicio podrá autorizar esta destinación a otras mercancías, mediante resolución fundada, en donde deberá además fijar las condiciones y medidas especiales de resguardo que estime necesarias para conceder la destinación. En este sentido, los Directores Regionales o Administradores de Aduana a quienes se les solicite la concesión de esta destinación, sólo podrán otorgarla mediante resolución fundada, de acuerdo a lo establecido por el Director Nacional.

El plazo de vigencia del régimen es de hasta un año, con posibilidad de prórroga, el cual comienza a contabilizarse desde la fecha de notificación de legalización del DUS. La prórroga podrá ser otorgada por el Director Regional o Administrador de Aduana respectivo,

[1] Compendio de Normas Aduaneras, Capítulo IV: Salida de Mercancías.

hasta por un año, previa solicitud “fundada” del interesado; la cual deberá ser presentada antes del vencimiento del plazo original. No obstante lo anterior, la prórroga no podrá ser superior al plazo otorgado inicialmente.

Por Ejemplo

Suponga que se envía hacia el extranjero mercancía bajo el régimen de salida temporal, cuyo plazo otorgado para permanecer en el exterior es de 260 días. En este caso, el interesado debe solicitar al Director Regional de la Aduana que concedió el régimen —o al administrador de Aduana respectivo—, su prórroga, antes del vencimiento del plazo original, la cual no podrá exceder los 260 días originales; es decir, la prórroga podrá ser concedida hasta por un plazo de 260 días.

Cuando la prórroga sea rechazada por el Director Regional o Administrador de Aduana, ésta podrá ser concedida por el Director Nacional, siempre que el plazo de la prórroga exceda de dos años.

Realice ejercicios nº 2 y 3

CLASE 02

- Formalización de la Salida Temporal ante el Servicio de Aduanas

El despachador de aduana que tramita la operación, para poder someter la mercancía al régimen de salida temporal, deberá presentar ante el Servicio el DUS - AT, cuya aceptación entenderá autorizada la destinación. Para confeccionar el DUS Aceptación a Trámite el despachador deberá utilizar los siguientes documentos de base:

- Mandato. Documento mediante el cual el interesado —dueño, consignante o consignatario de la mercancía— encomienda el despacho de la mercancía a un tercero, conocido como agente de aduanas, quien acepta el encargo. El mandato, en la salida de mercancías, se constituye mediante poder escrito simple, otorgado para un despacho determinado.

- Nota o instrucciones de embarque. Es un documento proporcionado por el interesado al despachador de aduanas a través del cual se indican los antecedentes básicos del embarque de las mercancías.

- Planilla de calibraje. Cuando se trate de productos hortofrutícolas frescos, será necesario contar con este documento, el cual deberá encontrarse autorizado por el despachador de aduana.

- Resolución o documento que autoriza la destinación, cuando proceda.

- Carta de Porte o documento equivalente. Este documento será empleado sólo cuando se trate de tráfico terrestre o ferroviario; a través de él se avala la existencia y condiciones del contrato de transporte acordadas por las partes, así como la entrega de la mercancía al porteador.

- Visaciones, certificaciones, vistos buenos y/o autorizaciones, cuando proceda.

- Certificaciones de análisis o de calidad, cuando proceda.

- Copia de la factura comercial. Este documento tiene carácter comercial, y en él se consignan las condiciones establecidas en la compraventa internacional.

  Cuando exista más de un envío, y por ende, no se cuente con este documento, se podrá emplear la nota o instrucciones de embarque, emitida por el exportador.

- Declaración de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo, cuando se cancele o abone mercancía ingresada bajo dicho régimen. Es un documento aduanero que se emplea para acoger la mercancía extranjera “temporalmente” al régimen citado, el cual deberá ser cancelado dentro de un plazo determinado mediante su sometimiento a otro régimen; en este caso, a través de la salida temporal.

Posteriormente, para la legalización de la operación, el despachador de aduana deberá presentar el segundo mensaje del DUS (conocido como DUS-Legalización), debiendo para ello utilizar los siguientes documentos de base:

- Mandato.

- Resolución emitida por el Director Regional o Administrador de Aduana, cuando proceda.

- Factura comercial o pro forma.

- Visaciones, certificaciones o vistos buenos, cuando corresponda.

- Copia no negociable del conocimiento de embarque o documento que haga sus veces. En este documento, se deberá consignar la fecha de embarque de las mercancías, la cual variará dependiendo del tipo de transporte empleado.

  Cuando se emplee transporte marítimo, la fecha que debe registrarse es aquella en la cual fue puesta a bordo la mercancía. Cuando se trate de transporte aéreo, el día del vuelo, y finalmente, en caso de transporte terrestre o ferroviario, debe constar la fecha de emisión.

- Cuando las mercancías vayan destinadas a depósitos (para su almacenamiento) al momento de su internación en el país de destino, se deberá contar con el "Certificado de recepción de la mercancía en Depósito Franco".

  En caso de no contar con este documento al momento de la legalización de la operación, debido a que la carga aún no llega a destino, éste deberá ser adjuntado a la carpeta de despacho dentro del plazo máximo de 60 días corridos, contabilizados desde la fecha de autorización de salida del DUS.

Como se puede recordar, la salida temporal es una operación de carácter provisoria, lo cual impide que la mercancía esté a la libre disposición de su dueño; por tal motivo, se requiere de su cancelación mediante el sometimiento de la mercancía a otra destinación aduanera.

De acuerdo a lo señalado, es fundamental que la cancelación de la salida temporal sea efectuada dentro del plazo de vigencia del régimen, por el total de mercancías que ampara la declaración (DUS). No obstante, durante el período que está vigente la salida temporal, el régimen podrá ser cancelado de manera parcializada.

La principal forma de cancelar el régimen de salida temporal es a través del reingreso, operación mediante la cual las mercancías —nacionales o nacionalizadas— que salieron temporalmente del territorio nacional, retornan al país en el mismo estado o condición en que salieron.

Para poder someter la mercancía a la destinación de reingreso, el despachador de aduana deberá elaborar la declaración de reingreso, empleando para ello el documento aduanero conocido como DIN; éste deberá ser presentado de acuerdo a las especificaciones establecidas en el Compendio de Normas Aduaneras, Capítulo III: Ingreso de Mercancías.

No obstante lo anterior, el régimen de salida temporal también podrá ser cancelado mediante la exportación, siempre y cuando se cumplan previamente los trámites legales y reglamentarios que contempla esta destinación, y así lo solicite el interesado. Además, podrá convertirse en exportación cuando el plazo de vigencia de la salida temporal haya caducado, y no se haya cancelado dicho régimen, caso en el cual el Director Regional o Administrador de Aduana respectivo, exigirá al interesado la tramitación de la exportación. De ello se desprende lo siguiente:

a) Cancelación de la salida temporal tramitada dentro de plazo de vigencia, mediante la exportación. En esta situación, el despachador debe presentar el DUS-Legalización a la Aduana de salida, por el total o parte de las mercancías objeto de salida temporal.

Cabe destacar que para cancelar la salida temporal por medio de la exportación, no se necesita la tramitación previa del DUS – Aceptación a Trámite; además, el DUS – Legalización deberá ser presentado de acuerdo a las normas generales establecidas por la Aduana.

b) Cancelación de la salida temporal por medio de la exportación a exigencia de la Aduana. Cuando la cancelación del régimen no se efectúe dentro del plazo otorgado para la salida temporal, la Aduana solicitará la exportación de la mercancía al consignante, quien deberá presentar —por medio del despachador— el DUS Legalización correspondiente. Para dar cumplimiento a dicho trámite, se otorgará un plazo máximo de 15 días hábiles, contados desde el tercer día en que se envíe al interesado la carta certificada informando tal exigencia. En forma adicional, dicho requerimiento será publicado en la página web del servicio, como una forma de informar al agente de aduana encargado del despacho de la mercancía.

En caso de no presentarse el DUS – Legalización dentro del plazo señalado, se aplicará una sanción al agente de aduana correspondiente, por cometer infracción al artículo 176 letra a) de la Ordenanza de Aduanas, cuya multa comprende un valor de hasta 5 UTM.

c) Cancelación de la salida temporal a depósito franco por medio de una tramitación especial de la exportación. Como la mercancía acogida al régimen de salida temporal es depositada al momento de su internación (en el país de destino), sólo su venta originará una operación de exportación, la cual podrá ser total o parcial, tratándose la cancelación en este último caso de un abona salida temporal (es decir, quedarán mercancías pendientes para ser canceladas posteriormente, lo cual ocurrirá cuando se genere otra venta por el total o parte de las mercancías que han quedado en condición de depósito).

En esta situación, el despachador de aduana requerirá para la confección del DUS - Legalización de los siguientes documentos base adicionales:

- Documento emitido por el recinto de depósito franco en el exterior, que certifique la recepción de la mercancía.
- Factura comercial y certificado de retiro de mercancías del depósito franco.
- Certificados que acrediten gastos deducibles.

Realice ejercicios nº 4 y 5

CLASE 03

1.1.2 Salida Temporal para Perfeccionamiento Pasivo

La salida temporal para perfeccionamiento pasivo, como su nombre lo indica, representa un régimen mediante el cual las mercancías —nacionales o nacionalizadas—, son enviadas al exterior temporalmente, en donde serán objeto de reparación o procesamiento, siempre y cuando la mercancía sea susceptible de acogerse a salida temporal.

Distinción entre Reparación y Procesamiento

Reparación	Procesamiento
Comprende a todas aquellas operaciones que involucran arreglar, enmendar, corregir o remediar "algo" que está roto o estropeado.	Son operaciones mediante las cuales una mercancía se somete a procesos de conservación, almacenamiento y/o transformación. También involucra su envasado, empaquetado, etiquetado y acondicionamiento.

Las mercancías que han salido bajo este régimen, al momento de su retorno al territorio nacional, deberán pagar los gravámenes que cause la importación de las partes, piezas, repuestos, materiales, etc. que se les haya incorporado en el exterior o en un territorio aduanero especial.

Por Ejemplo

Suponga que se envía hacia Brasil un buldózer para su reparación, al cual se le integra un nuevo motor de arranque, por encontrarse el original en mal estado. Al momento de retornar al país, la maquinaria enviada temporalmente hacia el exterior deberá pagar los derechos e impuestos de importación que afectan a la nueva parte incorporada.

Además de lo anterior, la mano de obra empleada en los trabajos de reparación y procesamiento realizados en territorio extranjero a las mercancías —nacionales o

nacionalizadas— acogidas al régimen de salida temporal para perfeccionamiento pasivo, estarán sujetas a un impuesto cuya tasa la determinará el reglamento.

Al igual que la salida temporal, este régimen se entenderá autorizado con la aceptación a trámite del documento aduanero, DUS; siendo otorgado por un plazo máximo de un año —contado desde la fecha de notificación de legalización del DUS—, con posibilidad de prórroga (por un período no superior al que prolonga, teniendo como tope el plazo de un año).

La solicitud de prórroga deberá ser solicitada por el interesado al Director Regional o Administrador de Aduana que autorizó el régimen, antes del vencimiento del plazo original. Asimismo, el Director Nacional intervendrá en la concesión de la prórroga cuando:

i. Haya sido denegada por el Director Regional o Administrador de Aduana correspondiente.

ii. La prórroga exceda de dos años.

La formalización de la destinación de salida temporal para perfeccionamiento pasivo ante el Servicio de Aduanas debe ser realizada por el despachador de aduana, a petición del interesado (dueño, consignante o consignatario de la mercancía); por tal razón, éste deberá contar, para presentar el primer y segundo mensaje —DUS-AT y DUS Legalización—, además de los documentos de base, un mandato otorgado por el interesado para el despacho a tramitar, que lo faculta a actuar en representación de este último.

De acuerdo a lo señalado anteriormente, se debe resaltar que este tipo de operación sólo podrá ser tramitada a través de un despachador de aduana.

Como una forma de recordar los documentos de base, en el siguiente cuadro se identifican cada uno de ellos, tanto para el DUS Aceptación a Trámite como para el DUS Legalización.

Cuadro Nº 1: Documentos Base para la Confección del DUS Salida Temporal para Perfeccionamiento Pasivo

DUS – Aceptación a Trámite	DUS - Legalización
- Mandato. - Nota o instrucciones de embarque. - Resolución o documento que autoriza la destinación, cuando proceda. - Planilla de calibraje, cuando corresponda. - Carta de Porte o documento equivalente. - Visaciones, certificaciones, vistos buenos y/o autorizaciones, cuando proceda. - Certificaciones de análisis o de calidad, cuando proceda. - Copia de la factura comercial, o en su defecto, nota o instrucciones de embarque. - Declaración de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo, cuando proceda.	- Mandato. - Resolución del Director Regional o Administrador de Aduana, cuando corresponda. - Factura comercial o pro forma. - Visaciones, autorizaciones y vistos buenos, conforme al Anexo Nº 40. - Copia no negociable del conocimiento de embarque o documento que haga sus veces. - Certificado de recepción de la mercancía en Depósito Franco, cuando proceda.

Cabe destacar que a diferencia de la salida temporal, bajo el régimen en estudio —salida temporal para perfeccionamiento pasivo— el despachador de aduana deberá contar además de los documentos de base señalados, para la legalización de la operación, con una copia del "contrato de trabajo", o documento que haga sus veces, donde conste que las mercancías serán objeto de reparación o procesamiento en el extranjero. Este documento deberá ser emitido por la empresa que realizará los trabajos en cuestión.

Respecto a la cancelación de este régimen provisorio, la mercancía deberá ser sometida a una segunda destinación; el reingreso o la exportación, de acuerdo a los términos establecidos para la salida temporal.

No obstante lo anterior, cuando la mercancía retorne al territorio nacional bajo la destinación de reingreso, se deberán adjuntar como documentos base para la confección de la declaración de reingreso, los siguientes:

Cuadro Nº 2: Documentos Base para la Cancelación de la Salida Temporal para Perfeccionamiento Pasivo a través de la Operación de Reingreso

- Documento en el cual conste el valor del trabajo o mano de obra, de los repuestos, insumos, materias primas, partes o piezas incorporadas.

- Descripción detallada de la reparación o procesamiento.

- Documentos donde consten los gastos de transporte, desde la salida del territorio nacional, hasta el retorno de las mercancías.

La cancelación de la salida temporal para perfeccionamiento pasivo a través de la exportación, será posible cuando se trate de mercancías nacionales o nacionalizadas susceptibles de acogerse a salida temporal, cuyo envío al exterior fue solicitado para su reparación o procesamiento, y siempre que este objeto no se cumpla, lo cual deberá realizarse por la totalidad de mercancías que salieron del país. En este caso, se deberá presentar el correspondiente DUS Legalización por la totalidad de las mercancías declaradas en la salida temporal para perfeccionamiento pasivo.

Bajo esta situación, el DUS Legalización deberá ser presentado ante la Aduana que concedió el régimen, con todas las formalidades establecidas para este tipo de operación; y cabe destacar que al cancelar el régimen provisorio en estudio por medio de la exportación, no se requerirá de la tramitación previa del DUS-Aceptación a Trámite.

Es importante señalar que, tanto para la salida temporal como para la salida temporal para perfeccionamiento pasivo, el DUS Legalización deberá ser confeccionado y presentado ante la Aduana respectiva, por el mismo despachador que confeccionó el DUS Aceptación a Trámite, a menos que el Director Regional o Administrador de Aduanas autorice la intervención de uno distinto.

Asimismo, para la tramitación de cualquiera de ambos regímenes se emplea el "Documento Único de Salida", debiendo el agente de aduana —para distinguir la destinación que solicita—, registrar en el DUS-AT si corresponde a una Salida Temporal o a una Salida Temporal para Perfeccionamiento Pasivo.

Realice ejercicios nº 6 al 8

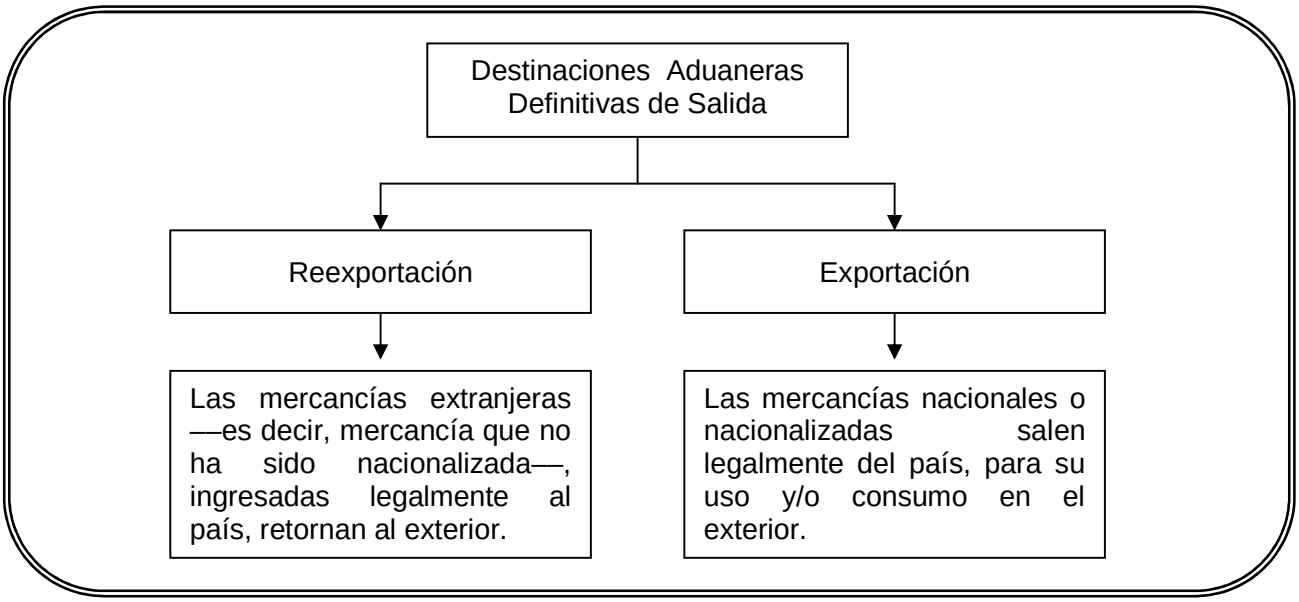
1.2 Destinaciones de Salida Definitivas

Las destinaciones definitivas —de salida— a las cuales se someten las mercancías permiten que el interesado —dueño, consignante o consignatario— pueda disponer libremente de ella terminada su tramitación, lo cual significa que estará autorizado para

usarla y/o consumirla en el extranjero. Por lo tanto, este tipo de operaciones no requiere de una segunda destinación para su cancelación.

En la siguiente figura se pueden apreciar las destinaciones de salida definitivas a las que puede ser sometida la mercancía, y que sirven para cancelar otros regímenes aduaneros, sean de ingreso o de salida. Por ejemplo, la exportación puede ser empleada para cancelar una salida temporal; en cambio, la reexportación puede ser utilizada para cancelar una admisión temporal.

Figura Nº 2: Destinaciones de Salida Definitivas



A continuación, se explicarán a grandes rasgos los dos tipos de operaciones señalados precedentemente; no obstante, se hará especial hincapié en la reexportación de mercancías extranjeras y en la exportación vía postal.

Realice ejercicio nº 9

CLASE 04

1.2.1 Reexportación

La reexportación es una destinación que permite el retorno hacia el exterior de mercancías extranjeras que han sido ingresadas legalmente al territorio nacional.

Pueden ser reexportadas mercancías extranjeras ingresadas al país al amparo de los siguientes regímenes de ingreso:

- Admisión temporal.
- Admisión temporal para perfeccionamiento activo.
- Almacén particular.
- Mercancías que han permanecido en zona primaria sin que se haya tramitado una destinación aduanera.

También se considerarán mercancías extranjeras, susceptibles de someterse a reexportación, a aquellas por las cuales corresponda acogerse al artículo 133 y 134 de la Ordenanza de Aduanas, según la autoridad aduanera competente. Esto contempla:

a) *Artículo 133.* Mercancías extranjeras que han sido importadas, y que se encuentren defectuosas, con daños en su estructura, en mal estado o no correspondan al pedido solicitado, lo que provocará la devolución de los derechos, impuestos y demás gravámenes aduaneros pagados, o a la anulación de la obligación de pago, tratándose de importaciones acogidas a pago diferido, previa resolución fundada del Director.

b) *Artículo 134.* Mercancías extranjeras que se han importado y han sido sometidas a procesos menores en el país, y por las cuales se ha ordenado la devolución de los derechos, y demás gravámenes pagados en su importación (Director Regional o Administrador de Aduana correspondiente).

Respecto al caso del artículo 133; el despachador de aduana o el importador tendrá que presentar ante la aduana de ingreso de la mercancía extranjera, dentro de un plazo máximo de 60 días, contados desde la legalización de la declaración de importación, una "solicitud simple" a través de la cual se pida la devolución de los gravámenes pagados en su importación o la anulación de la obligación de pago.

En caso que la mercancía no se encuentre en la misma localidad en la cual se ubica la aduana de ingreso, dicha solicitud deberá ser presentada ante la aduana correspondiente al lugar en donde se encuentren situadas las mercancías.

Por Ejemplo

Suponga que se ingresa mercancía extranjera por el Puerto de Valparaíso, siendo solicitada su importación en la aduana de Valparaíso. Si la mercancía es trasladada a Concepción, y sólo en ese instante, cuando la mercancía llega a las bodegas particulares de la empresa, su dueño se da cuenta que ésta se encuentra en mal estado. En este caso, el dueño de la mercancía deberá presentar la solicitud simple a la aduana de Talcahuano.

En la solicitud simple se deberán registrar claramente las razones por las cuales se solicita la devolución de gravámenes, debiendo además adjuntarse a ella los siguientes antecedentes:

a) Un ejemplar de la declaración de importación respectiva, debidamente cancelada.

b) Certificado o informe en donde conste el daño o avería que presenta la mercancía, el cual debe ser emitido por la compañía aseguradora o por un técnico competente.

No obstante lo anterior, la Aduana está facultada para pedir más antecedentes.

Es importante señalar que las mercancías nacionalizadas por las cuales se ha solicitado la devolución de los gravámenes pagados en su importación estarán sometidas a la operación de examen físico —con el fin de que Aduana pueda verificar la procedencia de la solicitud—, la cual será realizada en las bodegas del importador o en zona primaria.

La autorización o rechazo de la solicitud será otorgada por medio una resolución fundada del Director, que será enviada al solicitante por carta certificada. Por tal razón, se entenderá practicada al tercer día de expedida dicha comunicación.

En caso que la solicitud haya sido autorizada, el importador para acceder a la devolución de gravámenes deberá acreditar la legalización del DUS de reexportación.

Respecto al caso del artículo 134; bajo esta situación, las mercancías nacionalizadas se encuentran sometidas a procesos menores, por tal razón, el despachador de aduana o importador, deberá presentar a la Aduana respectiva[2] —dentro del plazo de 150 días contabilizados desde la fecha en que fue legalizada la declaración de importación—, una solicitud simple en donde se deberá informar lo siguiente:

a) Los procesos menores a los cuales se someterá la mercancía nacionalizada.

b) La cantidad de mercancías que estará sometida a los procesos menores; es decir, se debe especificar si los procesos afectarán a la totalidad o sólo a una porción de las mercancías importadas.

c) Lugar específico en donde se llevarán a cabo los procesos menores —dirección—.

Además de los antecedentes mencionados, se deberá anexar a la solicitud un ejemplar de la declaración de importación, debidamente cancelada.

[2] Aduana ubicada en el lugar jurisdiccional donde se encuentran las mercancías.

Cabe destacar que el Servicio de Aduanas podrá efectuar fiscalizaciones a las mercancías sometidas a procesos menores, ya sea en la dirección autorizada para efectuarlos, o bien, en zona primaria, previo a su embarque al momento de ser reexportadas.

A diferencia del artículo 133, en esta situación el interesado podrá solicitar la devolución de los gravámenes pagados en la importación de la mercancía sometida a procesos menores —y sujeta a reexportación—, dentro del plazo de 60 días, contados desde la fecha de legalización del DUS que ampara la salida definitiva de las mercancías.

- Formalización de la Reexportación (Primer y Segundo Mensaje)

Para formalizar esta destinación ante el Servicio de Aduanas (reexportación), el despachador deberá presentar ante la aduana respectiva, en primer lugar, el DUS Aceptación a Trámite; en cuya confección requerirá de los siguientes documentos base:

- Mandato.
- Nota o instrucciones de embarque.
- Resolución o documento que autoriza la destinación, cuando proceda.
- Carta de Porte o documento equivalente, en caso de tráfico terrestre o ferroviario.
- Copia de la factura comercial, y en caso de no contar con ella en el primer envío, debe ser reemplazada por la nota o instrucciones de embarque.

  Adicionalmente, se deberá adjuntar la factura comercial, en original o en alguno de los ejemplares emitidos simultáneamente con el original.

Para el caso de mercancías nacionalizadas acogidas al “artículo 134”, en el DUS - AT se deberá indicar lo siguiente:

a) Que se trata de mercancías sometidas a procesos menores.

b) El número de la resolución autorizante, Aduana y fecha.

Además de lo anterior, se deberá anexar al documento aduanero presentado a la Aduana, una copia de la autorización legalizada por el despachador.

Una vez que la mercancía está autorizada para ingresar a zona primaria y para salir del territorio nacional; el despachador de aduana deberá enviar a la aduana un segundo mensaje, mediante el cual se legaliza la operación de reexportación (cualquiera sea su tipo). Para ello debe confeccionar el DUS Legalización, cuyos documentos de base son los siguientes:

- Mandato.
- Copia legalizada de la declaración de almacén particular, admisión temporal o admisión temporal para perfeccionamiento activo, cuando corresponda.
- Copia del documento SEM o SEV —Solicitud de Entrega de Mercancías o Vehículo—, cuando proceda.
- Factores de rendimiento y/o consumo, cuando cancele una admisión temporal para perfeccionamiento activo.
- Factura comercial o pro-forma en original.
- Copia no negociable del conocimiento de embarque o documento equivalente.
- Resoluciones dictadas en conformidad a los artículos 133 y 134 de la Ordenanza de Aduanas. En el caso de la admisión temporal para Perfeccionamiento activo, la resolución que autorice la reexportación de los insumos.

Cabe destacar que al DUS Legalización que abone o cancele una o varias declaraciones de admisión temporal para perfeccionamiento activo, se deberá anexar la Hoja Anexa para cancelaciones y abonos DATPA, suscrita por el despachador, la que formará parte del documento.

El DUS-Legalización deberá ser confeccionado por el mismo despachador que confeccionó y envío al Servicio el DUS-Aceptación a Trámite, salvo que el Director Regional o Administrador de Aduanas autorice la intervención de uno distinto.

La presentación del DUS-Legalización deberá realizarse dentro del plazo de 25 días corridos, contados desde la fecha de aceptación a trámite del DUS, más los días otorgados como prórroga, si la hubiere, sea ésta por plazo de embarque o legalización.

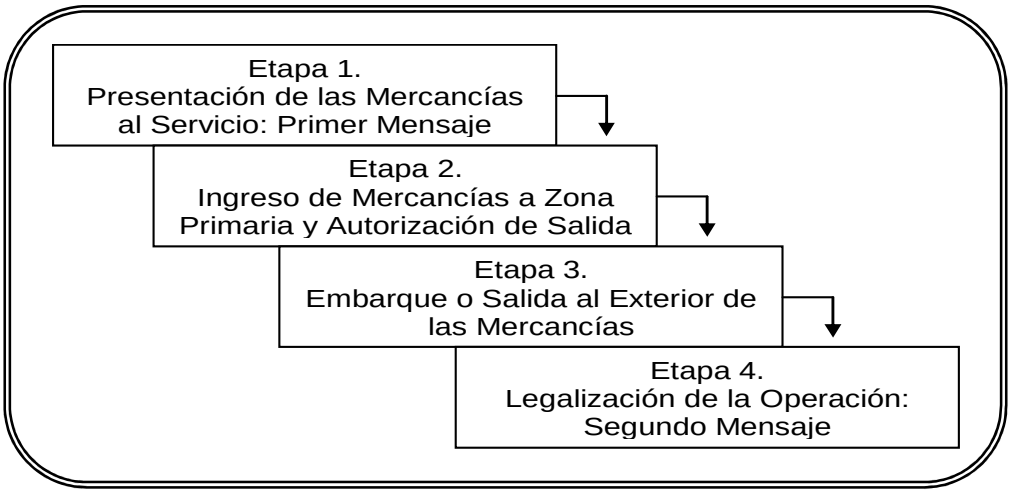
Realice ejercicios nº 10 al 13

CLASE 05

1.2.2 Exportación

Como se puede recordar, para la formalización de la destinación de exportación, el despachador de aduana deberá seguir un procedimiento que contempla cuatro etapas fundamentales, las cuales se muestran en la siguiente figura.

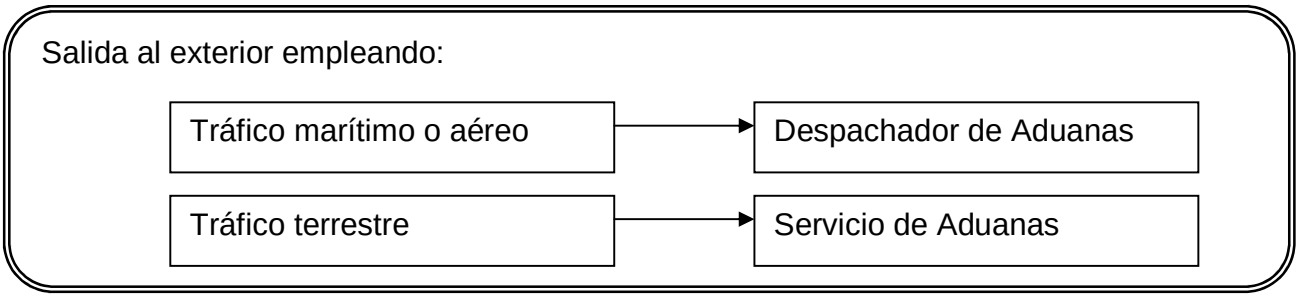
Figura Nº 3: Formalización de la Destinación de Exportación ante el Servicio de Aduanas



En la primera etapa, "Presentación de las Mercancías al Servicio"; el despachador de aduana deberá confeccionar el Documento Único de Salida Aceptación a Trámite para ser emitido al Servicio antes de solicitar el ingreso de la mercancía a zona primaria. El envío del DUS–AT a la Aduana se conoce como "primer mensaje del DUS".

En la segunda etapa, "Ingreso de Mercancías a Zona Primaria y Autorización de Salida"; las mercancías quedan autorizadas para ingresar a zona primaria y para su posterior embarque hacia el exterior, con la aceptación a trámite del DUS.

En la tercera etapa, "Embarque o Salida al Exterior de las Mercancías"; las mercancías salen efectivamente del territorio nacional, debiendo dicho acto ser constatado por el despachador o por el Servicio de Aduanas, según sea la vía de transporte utilizada.



En la cuarta etapa, "Legalización de la Operación"; el despachador de aduana debe solicitar la legalización de la operación al Servicio mediante el envío del segundo mensaje del DUS; lo cual se efectúa una vez cumplidos todos los trámites legales y reglamentarios que permiten la salida legal de las mercancías del país.

Una vez que la legalización es autorizada por el Servicio, la exportación queda formalizada, constituyéndose el DUS Legalización en una Declaración.

No obstante lo anterior, se debe señalar que cuando la exportación se efectúe a través de una modalidad de venta distinta de "a firme"[3], se deberá certificar ante el Servicio Nacional de Aduanas, el precio definitivo de la operación de exportación, lo que se efectúa por medio del Informe de Variación del Valor del DUS. Por lo tanto, en esta situación, la última etapa que compondrá la formalización de la exportación ante el Servicio será la denominada: "Valor Definitivo de la Operación de Exportación".

Modalidad de Venta A Firme

Consiste en aquella venta en la que el valor de la mercancía no puede ser modificado una vez que el exportador y comprador ha pactado su precio —lo cual se efectúa al momento de la venta—. Por tal razón, la factura de exportación será emitida al momento de la entrega real o simbólica de la mercancía; es decir, en la fecha de puesta a bordo, para el caso marítimo; el día de vuelo para el transporte aéreo; y la fecha de cumplido para el transporte terrestre o ferroviario. Dicha modalidad será válida para cualquier tipo de mercancía.

Finalmente, cabe destacar que cualquiera sea el tipo de operación de salida, estará sujeta a este procedimiento; esto significa que las cuatro primeras etapas mencionadas serán aplicadas tanto para la exportación como para otro tipo de destinaciones aduaneras de salida; por ejemplo, la reexportación, la salida temporal, etc.

- Exportación Vía Postal

La exportación vía postal, como su nombre lo indica, es aquella por medio del cual la mercancía —nacional o nacionalizada— es enviada legalmente al extranjero a través de los servicios entregados por empresas de correos; la cual deberá regirse por el "Reglamento de Internación y Exportación Vía Postal".

Las exportación de mercancía por vía postal puede ser efectuada directamente por el interesado cuando su valor no supere los USD 2.000 FOB; para ello éste deberá suscribir un documento suministrado por la empresa de correos denominado "Declaración de Aduana". No obstante, cuando la mercancía a exportar supere los USD 2.000 FOB, se requerirá de la intermediación de un agente de aduana para la tramitación de la operación.

[3] Las ventas pueden efectuarse bajo las siguientes modalidades (además de a firme); bajo condición, en consignación libre, en consignación con mínimo a firme.

La operación será verificada a través del documento citado, pudiendo la mercancía amparada en la declaración, además, estar sometida a examen físico. En este sentido, la empresa de correos deberá verificar que la cantidad y naturaleza de las mercancías no sean de exportación prohibida. Así, en caso de detectarse alguna anomalía se deberá cursar la denuncia correspondiente y poner el paquete a disposición de la Aduana respectiva para iniciar el proceso, de conformidad a las normas del Libro III de la Ordenanza de Aduanas[4].

Cuando la exportación vía postal involucre mercancías sometidas al control de armas y elementos similares, a que se refiere la Ley Nº 17.798 (sobre control de armas), se deberá exigir la resolución para exportar emitida por la Dirección General de Movilización Nacional, no pudiendo solicitarse a despacho una cantidad superior a la autorizada, siendo obligatorio el examen físico de las mercancías.

La empresa de correos, mensualmente deberá informar a la Aduana sobre todas las exportaciones realizadas; para ello deberá emitir mensualmente, la copia de las Declaraciones de Aduana tramitadas durante el mes anterior; además de informar sobre la cantidad total de "pequeños paquetes" que, conforme al reglamento, no requieren de Boletín de Expedición ni Declaración de Aduana.

Realice ejercicios nº 14 y 15

2. RETORNO Y LIQUIDACIÓN DE DIVISAS

Como se dijo anteriormente, las exportaciones de mercancías pueden emplear diversas modalidades de venta; cuando ésta sea diferente de “A Firme”, se requerirá que el exportador presente ante el Servicio de Aduanas el Informe de Variación del Valor del Documento Único de Salida, IVV, documento a través del cual se acredita el resultado definitivo de la operación de exportación.

[4] Este Libro expone lo referente a infracciones a la Ordenanza, sus penas y el procedimiento para aplicarlas.

Modalidades de Venta distintas de "A Firme"

- *Venta bajo Condición:* bajo esta modalidad el valor definitivo de la mercancía está sujeta al cumplimiento de las condiciones acordadas entre comprador y exportador. Dichas condiciones deben estar claramente estipuladas en el contrato de compraventa, orden de compra o factura pro forma. Generalmente, esta modalidad se pacta cuando la operación involucra productos que pueden sufrir alguna alteración durante su traslado; por ejemplo, frutas, semillas, flores, etc.

- *Venta en Consignación Libre:* bajo esta modalidad el valor de la mercancía sólo es referencial, puesto que ésta es enviada a un agente o consignatario en el exterior, quien la recepciona y vende en base a las instrucciones entregadas por el consignante, o bien, según lo acordado entre ambos. Por lo tanto, el valor definitivo de la mercancía dependerá de los precios corrientes del mercado internacional al momento de su comercialización.

  En esta situación, la fecha en la cual se emite la factura comercial corresponde a la fecha de recepción de la liquidación del consignatario en el exterior.

- *Venta en Consignación con Mínimo a Firme:* bajo esta modalidad un valor mínimo de la mercancía se fija bajo la modalidad "A Firme". El resto, queda sometido al valor que se obtenga al momento de su comercialización (depende de los precios internacionales).

  En esta situación, la fecha en la cual se emite la factura comercial corresponde a la de puesta a bordo, día de vuelo o de cumplido (de acuerdo a la vía de transporte utilizada) por el valor mínimo a firme. Sin embargo, una vez establecido el precio definitivo, se deberá emitir una nueva factura por el mayor valor obtenido (saldo).

Las divisas se constituyen en el pago en moneda extranjera que reciben los exportadores por la venta realizada en el exterior. Por lo tanto, el retorno corresponde a aquél acto a través del cual el exportador ingresa las divisas provenientes de operaciones de exportación al país, y su liquidación representa la venta total o parcial de dichas divisas, pagadera en moneda nacional (pesos), realizada por el exportador a una entidad del mercado cambiario formal.

Pese a que se podría pensar que el retorno y liquidación de las divisas correspondientes a una operación de exportación es obligatoria, las normas contempladas en

el Compendio de Normas de Cambio Internacionales, señalan lo contrario; es decir, los exportadores poseen plena libertad de retornar o no las divisas, así como también pueden liquidar o no las divisas retornadas al territorio nacional producto de una operación de exportación.

No obstante lo anterior, a pesar de tener la libertad para retornar y liquidar divisas, actualmente, aquellos exportadores que efectuaron, durante el año calendario anterior, exportaciones anuales iguales o superiores a USD 5 millones FOB están obligadas a informar al Banco Central sobre la totalidad de las divisas obtenidas producto de operaciones de exportación (retornos realizados, ya sea que correspondan a pagos anticipados o posteriores al embarque).

Como una forma de facilitar el cumplimiento de la obligación señalada, el Banco Central da a conocer, durante el primer mes del año calendario, un listado que contiene a todos los exportadores que están obligados a entregar dicha información.

Esta información debe ser entregada a través del formulario denominado "Informe de Flujos y Saldo de Divisas por Operaciones de Exportación" —Ver Anexo Nº 1—, al Departamento Cambio Internacionales y Encuestas del Banco; debiendo ser enviado trimestralmente, con información mensual, dentro de los diez días siguientes al cierre del respectivo trimestre[5].

A continuación, se estudiará la forma en que se efectúa el retorno y liquidación de las divisas correspondientes a las operaciones de exportación, en caso de hacerse efectiva, de acuerdo a la modalidad de venta pactada.

Realice ejercicios nº 16 y 17

CLASE 06

- Modalidad de Venta A Firme

Una vez que las mercancías han sido embarcadas hacia el exterior, el despachador de aduana deberá entregar los documentos oficializados al exportador, a fin de que éste pueda negociar el pago de la operación ante el banco comercial correspondiente.

Los documentos serán verificados por el banco comercial, y si se encuentran "sin discrepancia", es decir, cumplen con las condiciones definidas en la documentación para efectuar el pago de la operación, el banco procederá a pagar las divisas al exportador, siempre que la forma de pago establecida sea una carta de crédito: "irrevocable, confirmada y pagadera a la vista".

[5] Adaptado de Circular Nº 853; 8 de febrero de 2006.

Como se dijo anteriormente, cuando el valor FOB de la exportación sea igual o superior a los USD 5 millones anuales, el exportador tendrá la obligación de informar al Banco Central sobre el resultado y destino de las divisas, lo cual deberá ser efectuado por medio del mercado cambiario formal o informal.

a) Mercado Cambiario Formal. Es aquél constituido por empresas bancarias y casas de cambio autorizadas por el Banco Central. No obstante, esta institución podrá autorizar a otras entidades o personas a formar parte de este Mercado, las que sólo podrán efectuar las operaciones de cambio internacionales que aquél defina. Bajo este mecanismo, los exportadores están obligados a informar sobre el resultado de la operación de exportación al Banco Central.

De acuerdo a lo anterior, si el retorno y liquidación de las divisas se efectúa a través del mercado cambiario formal, total o parcialmente, la entidad bancaria que intervenga en la transacción será responsable de elaborar la "Planilla" y enviarla al Banco Central al siguiente día hábil bancario de efectuada la liquidación o el ingreso, según corresponda, juntamente con el "Informe Diario de Posición y Operaciones de Cambios Internacionales".

b) Mercado Cambiario Informal. Está compuesto por cualquier persona natural o jurídica que se dedique en forma permanente a la compraventa de moneda extranjera; tales como: casas de cambio, agencias de valores, corredoras de bolsa, empresas particulares, etc.

Cuando el retorno de las divisas se efectúe a través del mercado cambiario informal, el exportador deberá informar directamente al Banco Central dentro de los siguientes 30 días siguientes, contados desde la fecha de vencimiento del plazo establecido entre comprador y exportador para el pago de la exportación, a través del formulario “Destino de las divisas correspondientes a las operaciones de exportación”.

Asimismo, en caso que las divisas no retornen al territorio nacional, el exportador igual tendrá que informar al Banco Central sobre el resultado de la operación, dentro del período señalado precedentemente (30 días siguientes al vencimiento del plazo de pago), a través del formulario citado —Destino de las divisas correspondientes a las operaciones de exportación—.

- Modalidades de Venta distintas de A Firme

Cuando la exportación es efectuada mediante una modalidad de venta distinta de “A Firme”, el resultado de la operación deberá ser informado al Banco Central de acuerdo a las mismas disposiciones y montos —valor FOB igual o superior a USD 5 millones— establecidos para la modalidad “A Firme”.

No obstante, la distinción existente entre ambas modalidades de venta reside en que las ventas distintas de “A firme” deberán declarar los valores de acuerdo a los montos establecidos en el Informe de Variación de Valor del DUS, documento que es emitido por el Servicio Nacional de Aduanas, en donde se señala el resultado final y valor de las

mercancías que se exportan bajo modalidades de venta distintas de “A Firme” y que es utilizado por el Banco para verificar la información relativa al pago del valor obtenido por las operaciones de exportación.

2.1 Modificación de Precios para Ventas Distintas de “A Firme”

Como se ha mencionado anteriormente, bajo las modalidades de venta distintas de “A Firme”, el valor definitivo de la exportación está sujeto a variación dependiendo de las condiciones pactadas o de los mercados internacionales; por tal razón, el exportador deberá presentar al Servicio de Aduanas un Informe de Variación del Valor del DUS, en donde se registre el valor definitivo de la exportación. Su presentación deberá ser efectuada dentro del plazo máximo de 270 días, contabilizados desde la legalización del DUS. No obstante, cuando se trate de una exportación bajo la modalidad de venta en “Consignación libre a depósito franco[6]”, dicho plazo contemplará hasta 400 días.

La presentación del IVV no requerirá estar acompañado de antecedentes adicionales de ninguna especie; no obstante, el exportador —o despachador de aduana— deberá tener a disposición del Servicio de Aduanas, durante un período de cinco años (desde la aceptación del IVV), los antecedentes que certifiquen los resultados registrados en dicho informe; tales como: rendición de cuenta del exterior, facturas comerciales, acta de liquidación de remate, certificados de organismos internacionales de control, etc., según proceda en cada caso en particular.

La elaboración del IVV contemplará un juego de documentos, compuesto por un original y dos copias, cuya distribución será la siguiente:

Ejemplar		*Distribución*
Original	→	Banco Central de Chile
2 Copias	→	Exportador

La presentación del IVV se realizará por vía electrónica, conforme al procedimiento que se encuentra establecido en el Apartado "Tramitaciones en Línea" del sitio web del Servicio Nacional de Aduanas. Los IVV presentados por medio de este sistema, se regirán en todo por las normas del Capítulo IV del Compendio de Normas Aduaneras y especialmente por las instrucciones Generales y Especiales referidas en el Anexo 42 de ese Compendio[7].

[6] Depósito franco es un recinto en el cual se otorgan beneficios similares a los entregados en zonas franca, pero no tan amplios. Bajo el depósito franco se permite el almacenamiento y algún tipo de manipuleo de la mercancía, bajo la supervisión de las autoridades aduaneras.
[7] Este Anexo contiene las instrucciones de llenado del Informe de Variación del Valor del Documento Único de Salida, IVV.

Los valores consignados en el IVV deberán estar expresados en dólares de los Estados Unidos de América. Por lo tanto, cuando las rendiciones de cuenta (o documentos que lo sustituyan) estén expresados en otra moneda, para la elaboración del IVV se deberá efectuar la conversión de la moneda, utilizando para ello la paridad establecida en el estado de equivalencias de monedas extranjeras publicada diariamente por el Banco Central de Chile, vigente a la fecha de venta de la mercancía señalada en la respectiva rendición de cuentas.

Asimismo, cuando exista más de una fecha de venta y/o período de comercialización, la paridad que se debe considerar es aquella vigente al día de la última venta, o bien, al último día del período de comercialización, según corresponda.

Cada Documento Único de Salida dará origen a un solo IVV. Sin embargo, tratándose de exportaciones en que existan dos exportadores (exportador principal y exportador secundario) deberá confeccionarse un IVV por cada uno de ellos, conforme a la proporción que les concierna.

A pesar de que podría pensarse que el IVV no debería ser presentado al Servicio cuando los valores registrados en el DUS legalizado y el resultado definitivo de la operación de exportación no presentan diferencias, esto es incorrecto. Por lo tanto, aún cuando no existan diferencias entre ambos valores, se deberá confeccionar el IVV utilizando como base los valores referenciales del Documento Único de Salida - Legalización.

En el evento de que existiese una Rendición de Cuentas Global, en donde se señale un valor bruto de venta total y gastos correspondientes a más de un Documento Único de Salida-Legalizado, el IVV deberá ser elaborado considerando las siguientes pautas:

a) Rendición de cuenta con valores brutos de venta individuales: en estas situaciones, el valor bruto de venta referido a cada DUS se constituirá de acuerdo a los valores brutos de venta indicados en la Rendición de Cuenta para las mercancías específicas que correspondan.

   Respecto de los gastos deducibles, deberán ser asignados proporcionalmente al valor bruto de venta correspondiente a cada uno de los DUS legalizados.

b) Rendición de cuenta sin valores brutos de venta individuales: el valor bruto de venta correspondiente a cada DUS legalizado se formará asignando el valor bruto de venta total en proporción al valor FOB de cada uno de los DUS legalizados.

   La distribución de los gastos deducibles se efectuará en forma proporcional al valor bruto de venta correspondiente a cada uno de los DUS legalizados.

Cabe destacar que en aquellas exportaciones realizadas bajo una modalidad de venta distinta de "A Firme", los exportadores tendrán la posibilidad de deducir, del producto de la venta de las mercancías que exporten a la presentación del correspondiente IVV, los gastos

que se indican a continuación, siempre y cuando se encuentren debidamente individualizados en las rendiciones de cuentas del exterior:

- Gastos de transporte; se considera el flete internacional al país de destino, flete interno en el país de destino, redestinación.
- Gastos de primas de seguro.
- Gastos dentro y fuera del recinto de Aduana o portuarios; tales como: derechos de Aduana, gastos de internación, tasas, tarifas e impuestos en recintos de Aduana o portuarios, honorarios del despachador.
- Gastos de muelle; entre ellos: movimiento de carga y descarga, derechos de muelle, pronto despacho, demora, mano de obra, gastos de terminal, supervisión.
- Gastos de almacenamiento; lo cual involucra gastos por concepto de refrigeración, calor, bodegaje, acarreo a bodega o almacén.

- Gastos de inspección; generados por las operaciones realizadas por Organismos Internacionales competentes, públicos o privados, de compañías aseguradoras, inspecciones y supervisiones marítimas de calado y análisis.
- Gastos bancarios; tales como: telex, cable, corresponsalía, envío de documentos.
- Otros gastos; tales como: corretaje, revisión técnica, comisión agente, fumigación, selección, reempaque, intermediación.

Si el IVV no es presentado al Servicio de Aduanas, o dicha presentación se realiza fuera de plazo, dará origen a una infracción aduanera cuya denuncia se realizará de acuerdo al artículo 176 letra a) de la Ordenanza de Aduanas, lo que dará lugar a una multa que podrá ser de hasta 5 UTM. Sumado a ello, los antecedentes de esta situación serán entregados al Banco Central, por la posible contravención a la Ley de Cambios Internacionales, y al Servicio de Impuestos Internos, por la posible sub-declaración de ingresos, para los fines de su competencia.

En forma semanal, la Aduana correspondiente (aduana que aceptó a trámite el DUS) cursará las sanciones relacionadas con el IVV, debiendo acceder la Aduana a la consulta IVV fuera de plazo de presentación.

Realice ejercicios nº 18 al 20

RAMO: TÉCNICA ADUANERA DE EXPORTACIÓN

IPLACEX
instituto profesional

UNIDAD II

DESTINACIONES ADUANERAS DE SALIDA Y FRANQUICIAS A LA EXPORTACIÓN

CLASE 07

3. INCENTIVOS A LA EXPORTACIÓN

Debido al auge experimentado en Chile por las exportaciones, surgió la necesidad de incentivarlas con el objetivo de incrementar al máximo las actividades relacionadas a las políticas de intercambio internacional.

Así, por vez primera, en 1966 se dictó una norma legal que promoviera esta actividad. Desde entonces numerosas disposiciones han establecido estímulos a los exportadores, con la salvedad que no apuntaron a incentivar la producción de bienes exportables, sino directamente la exportación. Con todo, Chile ha logrado una política exportadora que lo distingue del resto de los países latinoamericanos, siendo considerado como una nación seria y apegada a los requerimientos de los mercados más exigentes del hemisferio norte.

En base a lo anterior, los exportadores chilenos cuentan con una gama de herramientas cuya finalidad es estimular, favorecer y potenciar el crecimiento de la gestión exportadora del país. Estas herramientas se basan en políticas de incentivos para el sector exportador, cuya principal importancia es que sirven para promover las exportaciones chilenas —operaciones que representan la principal fuente generadora de divisas—, cuyos volúmenes deben ser incrementados para mantener el crecimiento de la economía chilena.

Recuerde que: las exportaciones forman parte de la cuenta corriente de la balanza de pagos; por lo tanto, si éstas son mayores a las importaciones el país tendría un saldo positivo, lo que indicaría que el país recibe más dinero de lo que gasta por concepto de compraventa internacional, lo que permitirá generar una mayor inversión y consumo interno.

A continuación, se estudiarán los distintos tipos de incentivos o estímulos a la exportación chilena, en base a la siguiente clasificación:

Cuadro Nº 3: Incentivos a la Exportación Local

Incentivos Financieros	Incentivos Tributarios	Incentivos Aduaneros
- Anticipos de comprador en el exterior. - Créditos para financiar exportaciones.	- Recuperación del IVA. - Devolución anticipada del IVA a proyectos de inversión de exportadores.	- Ley Nº 18.634 - Ley Nº 18.708 - Ley Nº 18.480

3.1 Incentivos Financieros

Para financiar las operaciones de exportación, los exportadores pueden recurrir a dos formas de financiamiento; los anticipos de comprador, y los créditos para financiar exportaciones.

A continuación, se estudiarán cada uno de los mecanismos de financiamiento, mencionados anteriormente.

- Anticipos de Comprador

De acuerdo al Compendio de Normas de Cambio Internacional, se entiende por anticipo de comprador a "cuando el exportador dispone de las divisas en una fecha anterior a la indicada en el Documento Único de Salida como "fecha del documento de transporte". En otras palabras, el anticipo de comprador es aquel dinero enviado por el comprador extranjero al exportador antes del embarque de las mercancías transadas, con el fin de que sea utilizado para la producción de la mercancía y/o para el posterior envío.

Cuando se emplea el mercado cambiario formal para liquidar, total o parcialmente, las divisas recibidas por concepto de anticipo, será la empresa bancaria interviniente quien tendrá que confeccionar una Planilla de Ingreso Comercio Visible, la que deberá ser remitida al departamento de exportaciones del Banco Central de Chile, a más tardar en los 10 días hábiles siguientes de haber recibido los retornos por parte de los exportadores.

No obstante, cuando las divisas correspondientes al anticipo de comprador no sean ingresadas al país, total o parcialmente, a través del mercado cambiario formal, será el exportador quien deberá informar al Banco Central sobre esta situación.

Una vez efectuada la exportación, el vendedor (exportador) deberá aplicar como retorno de la misma, el todo o parte del anticipo de comprador. Es decir, el exportador deberá efectuar embarques, para que de esta manera pueda saldar el anticipo que le fue concedido por el comprador.

Sólo en algunos casos el Banco Central de Chile autoriza a los exportadores para que anulen los anticipos de comprador. No obstante, aún cuando los exportadores se encuentren autorizados para anular el anticipo del comprador, si éstos han utilizado una parte de ellos, se les aplicarán multas por el período de dicha utilización, por la parte no embarcada, ya que no cumplieron con la operación de exportación.

Sin embargo, si el anticipo del comprador ha ingresado al país por el mercado cambiario formal y no se realiza la exportación, se espera que éste no sea anulado, sino que simplemente sea devuelto al exterior a través del mismo mercado cambiario formal. En otras palabras, si el anticipo ingresa por medio del mercado cambiario formal, la situación debe ser regularizada a través de la misma entidad bancaria que intervino.

- Créditos para Financiar Exportaciones

De acuerdo a lo establecido en el Compendio de Normas Internacionales, los créditos se dividen en: créditos internos y créditos externos.

Definición Créditos Internos

Corresponden a aquellos créditos otorgados por instituciones bancarias con domicilio en Chile, con cargo a financiamientos externos obtenidos por ellas o a sus propios recursos en moneda extranjera.

Definición Créditos Externos

Corresponden a aquellos créditos obtenidos directamente por el exportador de acreedores domiciliados o residentes en el exterior.

Respecto a los créditos externos; para acceder a este medio de financiamiento, se requerirá de la autorización del Banco Central de Chile. Para su obtención, el interesado deberá entregar a la institución bancaria, antes de la fecha en que el acreedor entrega los fondos para disponer de ellos, los antecedentes en original y tres copias, completados de acuerdo a las instrucciones contempladas en el "Reglamento de Créditos", las cuales se exponen en el Anexo Nº 2 de la presente unidad.

Estos créditos deben ser liquidados en una empresa bancaria a más tardar al día siguiente de haberse otorgado, inmediatamente después se debe emitir la Planilla de Ingreso Comercio Visible.

Los exportadores que obtienen créditos externos deben realizar operaciones con cargo a ellos; es decir, el pago del crédito externo deberá ser efectuado con divisas provenientes de los retornos de exportación. Para lo anterior, el exportador estará en la obligación de embarcar las mercancías dentro del plazo máximo de 360 días, contabilizados desde la fecha en que las divisas o el producto de su liquidación fueron puestos a su disposición por la institución bancaria.

No obstante, cuando los embarques no hayan sido acreditados —es decir, no se hayan efectuado—, el exportador además de tener que pagar el crédito externo, podrá estar afecto a una multa que será aplicada directamente por el Banco Central, sobre el monto del financiamiento que no haya sido aplicado como retorno a una operación de exportación.

Respecto a los créditos internos; pueden ser clasificados de la siguiente forma: créditos internos de pre-embarque y créditos internos de post-embarque.

Los de pre-embarque son aquellos que obtiene el exportador antes de realizar la exportación; y por ende, no es posible vincularlo con una operación de exportación particular. Su pago podrá ser realizado con divisas provenientes de:

a) El retorno de las exportaciones.

b) Del mercado cambiario formal, cuando la exportación no se haya realizado.

Los de post-embarque son aquellos a los cuales recurre el exportador, generalmente, cuando necesita financiamiento hasta recibir el pago de la exportación, debido a que ésta fue realizada en base a pago diferido. Como en esta situación la institución bancaria cuenta con todos los antecedentes de la exportación que está dando origen al crédito, generalmente esto dará lugar a que su pago se efectúe con los retornos provenientes de la misma exportación.

Finalmente, es importante señalar que independiente del tipo de financiamiento obtenido, crédito interno o externo, cuando éstos no se hayan destinado a financiar operaciones de exportación, se entenderá que no están autorizados como tales para los efectos indicados.

Realice ejercicios nº 21 y 22

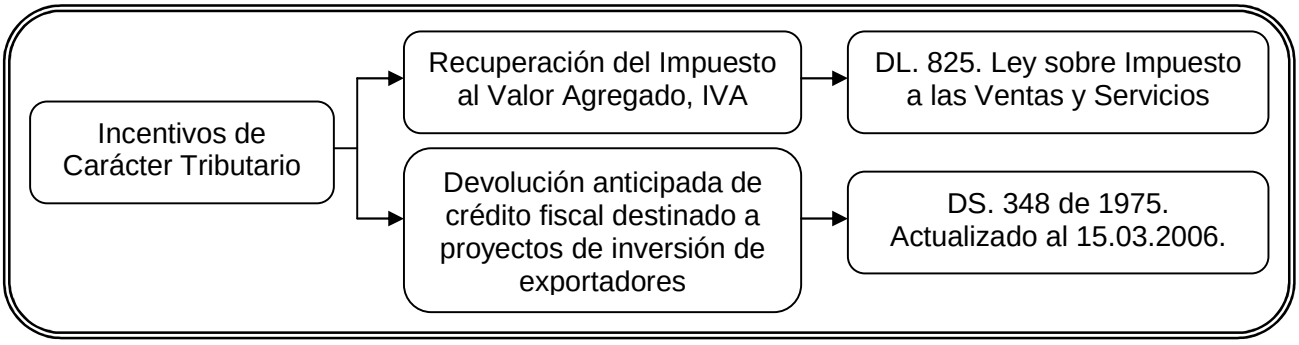
CLASE 08

3.2 Incentivos Tributarios

Los tributos consisten en obligaciones de carácter pecuniario, impuestos en forma unilateral por el Estado, como resultado de la ocurrencia del hecho imponible al que la Ley relaciona el deber de contribuir.

En este aspecto, en Chile —a nivel interno—, todas las ventas de bienes y servicios se encuentran gravadas con el Impuesto al Valor Agregado, IVA, cuya tasa actual (2008) es de 19%. De acuerdo a ello, los exportadores no están libres de su pago; sin embargo, en determinadas situaciones, se les permite recuperar el IVA pagado en la compra de bienes y servicios, como una forma de promover las operaciones de exportación.

Entre los incentivos tributarios para el sector exportador se encuentran los siguientes:



A continuación, se dará a conocer —a grandes rasgos— cada uno de estos incentivos tributarios a la exportación, para su mayor comprensión.

- Recuperación del IVA a los Exportadores (Decreto Ley Nº 825 31.12.74)

Cuando los exportadores han adquirido bienes, insumos o servicios esenciales para su exportación, podrán recuperar el IVA pagado por ellos. Lo cual también será aplicado cuando el exportador haya importado bienes inherentes a la operación de exportación.

Los exportadores deberán solicitar al Servicio de Impuestos Internos correspondiente —aquél que tenga jurisdicción sobre la comuna del domicilio comercial— la recuperación del IVA; debiendo para ello presentar un conjunto de antecedentes para su obtención, los que deberán ser tramitados dentro del mes siguiente de la fecha de cumplido el embarque, del mes siguiente de recibida la liquidación final de venta en consignación al exterior, y en caso de servicios, de la aceptación a trámite de la declaración de exportación. Dichos antecedentes deberán estar registrados en una declaración jurada que deberá involucrar[1]:

- Nombre o razón social del exportador.
- Número de Rol Único Tributario.
- Domicilio comercial, correspondiente al registrado en el Servicio.
- Actividad económica y código de dicha actividad, según Listado de Actividades Económicas.
- Nombres y apellidos, y número de RUT del representante legal, cuando proceda.

[1] Resolución Exenta Nº 23 del 19 de Junio de 2001. Servicio de Impuestos Internos (SII).

- Número de teléfono del exportador y/o representante.
- Período tributario al que corresponde la devolución solicitada.
- Número de folio, día, mes y año del o los documentos de embarques de los bienes que se exportan o, fecha de la recepción de las liquidaciones finales de las ventas en consignación al exterior. Cuando se trate de empresas hoteleras, la fecha exacta en la que fue emitida la o las facturas de exportación.
- Tipos de cambio bancario vigentes en los días de los conocimientos de embarque, debiendo señalar además, número y fecha de los conocimientos de embarque para los exportadores de bienes, o de la emisión de la o las facturas de exportación cuando se trate de prestaciones realizadas por empresas hoteleras.
- Total de ventas netas en el país (Ventas internas gravadas del período menos impuesto).
- Número de folio, mes y año del Libro de Compras y Ventas, en que han sido contabilizadas las ventas internas.
- Total de ventas externas, expresadas en valor FOB, a la fecha de los embarques o de la recepción de las liquidaciones finales de las ventas en consignación al exterior, con derecho a recuperar el crédito fiscal correspondiente.
- Total de ventas, expresadas en moneda nacional, en el mes del embarque o de la recepción de la liquidación final de las ventas en consignación al exterior.
- Monto total del crédito fiscal del mes o acumulado de los meses en que no se han efectuado ventas internas o exportaciones.
- Monto de los remanentes de crédito fiscal del IVA y de los tributos de los artículos 37°, letras a), b) y c), 40°, 42°, 43 bis y 46° del D.L. N° 825, de 1974, que provengan de ventas internas, declarados en períodos anteriores al del embarque o de la recepción de la liquidación final de las ventas en consignación al exterior.
- Porcentaje de ventas externas con relación al total de las ventas del mes del embarque o de la recepción de la liquidación final de las ventas en consignación al exterior.
- Monto de la devolución solicitada, expresado en moneda nacional y su equivalente en Unidad Tributaria Mensual "UTM" del mes de la solicitud o crédito fiscal que se pretende recuperar. Se determina, de acuerdo a las normas del inciso 2° del artículo 1°, del Decreto Nº 348 de 1975, aplicando el mismo porcentaje a que se refiere la letra anterior, sobre el total del crédito fiscal del mes. En caso que hubiese remanentes de crédito fiscal de períodos anteriores, provenientes de ventas internas, según lo dispuesto en el inciso 3° del mismo artículo 1°, dicho remanente se agregará a la devolución con un máximo de 18% del valor FOB de las exportaciones referidas en la letra l). Deberá indicar separadamente monto de devolución solicitada por concepto de crédito fiscal del mes y monto por remanente.

- Valor FOB, números y fechas de las declaraciones de exportación cumplidas, correspondientes a los conocimientos de embarque, para exportadores de bienes y valor FOB, número y fecha de las declaraciones de exportación aceptadas a trámite, para los exportadores de servicios.

- La declaración jurada –en su parte inferior– deberá tener la siguiente leyenda: "Para los efectos de lo dispuesto en el artículo 8° del Decreto Supremo Nº 348 (**), de 1975, del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, el suscrito en su calidad de contribuyente o representante legal de ....., se hace responsable de la veracidad de los antecedentes señalados en la presente declaración jurada, dejando constancia además, que no ha rebajado ni rebajará en caso alguno el crédito (y/o remanente de crédito) fiscal cuya recuperación se solicita, de cualquier débito fiscal mensual pasado, presente o futuro; como asimismo, que no ha obtenido su reembolso en la forma indicada en el artículo 6° de este mismo decreto supremo.

- Lugar y fecha de la solicitud.

- Nombre o firma del contribuyente o representante legal.

(**) Artículo 8: En el caso de obtenerse reembolsos improcedentes, extemporáneos o superiores a los que realmente correspondan, deberá restituirse la cantidad indebidamente percibida, reajustada en el mismo porcentaje de variación del Índice de Precios al Consumidor experimentado entre el último día del mes anterior a aquél en que se percibió la suma a devolver y el último día del mes anterior al del reintegro efectivo, más un interés por cada mes o fracción de mes, del mismo porcentaje que aquél contemplado en el Artículo 53º del Código Tributario, sin perjuicio de las sanciones administrativas y penales que procedieren. La suma reintegrada, con excepción de la correspondiente a reembolsos improcedentes, se constituirá nuevamente en crédito fiscal del contribuyente en el período que efectivamente se ingrese en arcas fiscales en aquella parte en que correspondiere, excluido los intereses.

La declaración jurada, mediante la cual se solicita la recuperación del IVA, deberá estar acompañada por dos ejemplares de los siguientes documentos, según proceda.

Consignatario	Documentación
Exportador de bienes	– Copia del (los) conocimiento(s) de embarque – Declaración(es) de exportación
Venta en consignación al exterior	– Copia del (los) conocimiento(s) de embarque – Declaración(es) de exportación – Liquidación final de venta en consignación, cuando se haya solicitado la devolución al mes siguiente de recibida la liquidación final
Exportador de servicios	– Copia de la(s) declaración(es) de exportación, por servicios exportados en el mes anterior.
Empresas hoteleras	– Copia de factura de exportación – Copia del comprobante de la liquidación de divisas.
Prestadores de servicios de transporte de carga y pasajeros.	– Declaración jurada contemplando los datos exigidos y señalados anteriormente.
Transportistas de carga terrestre	– Manifiesto Internacional de Carga (MIC).

Además de lo anterior, cada uno de ellos deberá adjuntar una copia contribuyente y una fotocopia del Formulario 29 “Declaración y Pago Simultáneo”, correspondiente al mes asociado al crédito fiscal cuya devolución solicita.

Cabe destacar que, cuando se trate de exportadores de servicios, el acceso a este beneficio sólo podrá hacerse efectivo cuando los servicios prestados se realicen a personas que no tengan domicilio ni residencia en Chile, y siempre que el servicio entregado se califique como exportación, a través de una Resolución emitida por el Servicio Nacional de Aduanas.

Una vez recibida la solicitud de recuperación de IVA, el Servicio de Tesorerías correspondiente tendrá un plazo de 5 días hábiles —contados desde la fecha de recepción de la solicitud—, para hacer efectiva la devolución respectiva, la cual se realizará a través de la emisión de un cheque nominativo al exportador.

Finalmente, se debe señalar que cuando el exportador no sólo efectúe ventas externas, sino que también realice ventas domésticas —al interior del territorio nacional—, la recuperación del IVA se hará efectiva por medio del crédito fiscal. Esto significa que, el IVA recuperado por las exportaciones aumenta el crédito fiscal del mismo período tributario en que se origine un débito fiscal, por ventas en el país. La recuperación asciende al porcentaje que represente el valor FOB de las exportaciones con relación al total de las ventas de bienes y servicios realizadas en el mismo período tributario.

En cambio, cuando el exportador sólo efectúa ventas a nivel externo, recuperará el total del crédito fiscal, ya que sus exportaciones representan el total de las ventas de un período tributario.

Realice ejercicios nº 23 y 24

CLASE 09

- Devolución Anticipada de Crédito Fiscal Destinado a Proyectos de Inversión de Exportadores (D.S. Nº 348 de 1975 Actualizado al 15.03.2006. Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción)

El Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, a través de resolución fundada, y dentro del plazo que en cada situación defina para acreditar el cumplimiento de la exportación, podrá autorizar a los exportadores a que se acojan al sistema de recuperación anticipada del IVA, que se hubiese recargado al adquirir bienes o utilizar servicios destinados a la exportación, o se hubiese pagado al importar bienes para estos efectos.

De acuerdo a lo señalado, los beneficiarios de este sistema de incentivos corresponden a:

Todas aquellas personas —naturales o jurídicas— que realicen proyectos de inversión destinados a producir bienes o servicios de exportación.

Para poder acogerse a este beneficio, el exportador tendrá que presentar una solicitud —dirigida al Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción— en la Oficina de Partes del Ministerio o de la Secretaría Regional Ministerial respectiva, o bien, ser presentada por vía electrónica a través de la página web del Ministerio en cuestión; en donde se pedirá la recuperación anticipada del IVA por compras de bienes o servicios utilizados en los proyectos de inversión destinados a producir bienes o servicios de exportación.

Dicha solicitud deberá estar acompañada de los siguientes antecedentes:

a) Declaración Jurada. Entre los antecedentes que deberá contener este documento se encuentran los siguientes:

- Nombre o razón social del exportador.
- Rol Único Tributario.
- Plazo dentro del cual se efectuará la exportación, y valor FOB total de la exportación.

b) Proyecto de Inversión que ha dado origen a la exportación. Los datos mínimos que se deberán contemplar en este documento son:

- Giro del proyecto.
- Tipo de producto a exportar.
- Volúmenes de ventas estimadas, tanto a nivel interno como externo.
- Domicilio de la empresa.
- Antecedentes financieros de la empresa.

El Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción tendrá un plazo máximo de cinco días hábiles —desde la fecha en que recibió todos los antecedentes— para aprobar o rechazar la solicitud.

A partir de la fecha señalada en la resolución emitida por el Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, y en caso de importaciones, dentro del siguiente mes de soportados los impuestos correspondientes, se deberá solicitar al Servicio de Tesorerías la devolución del IVA (crédito fiscal procedente), debiendo para ello adjuntar una copia de la resolución citada y una declaración jurada, que se ceñirá a las especificaciones determinadas por el Servicio de Impuestos Internos.

La devolución del crédito fiscal será efectuada por la Tesorería respectiva, quien emitirá un cheque girado al exportador, dentro del plazo de cinco días hábiles desde que ha sido solicitada.

Una vez que el cheque ha sido entregado al exportador, el crédito fiscal correspondiente se entenderá extinguido, y así deberá quedar estipulado en la siguiente declaración de impuestos (DL 825, 1974) que realice el contribuyente.

Para acreditar la exportación, el contribuyente deberá presentar —para su exhibición— al Servicio de Impuestos Internos, dentro del mes siguiente de vencido el plazo fijado por el Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción para dar cumplimiento a la exportación, las declaraciones aduaneras (declaración de exportación) mediante las cuales se avala el cumplimiento del compromiso de exportación adquirido.

En caso que el exportador no de cumplimiento a dicho compromiso, tendrá la obligación de devolver el monto reembolsado dentro del mes siguiente a aquél en que tenga conocimiento de no poder realizar la exportación. Para este fin, la Tesorería convertirá el monto reembolsado en UTM, de acuerdo a su valor al momento en que la suma fue reembolsada al exportador y, luego, volverá a convertirlas en moneda nacional en la fecha en que se efectúe la restitución; el cual estará sujeto a un interés mensual del 1%.

El monto reintegrado, salvo los intereses pagados, volverá a constituirse en remanente de crédito fiscal del contribuyente, en el período que se ingrese efectivamente en arcas fiscales.

No obstante lo anterior, el exportador podrá solicitar al Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción una prórroga al plazo fijado para darle cumplimiento a la exportación, la que deberá ser presentada con al menos 30 días de anticipación a su fecha de vencimiento, en forma documentada. Esta prórroga sólo será autorizada cuando existan razones fundadas y debidamente acreditadas. La resolución del Ministerio, aprobando o rechazando la solicitud de prórroga, será emitida, a lo menos, con 15 días de antelación al vencimiento del referido plazo.

Realice ejercicio nº 25

3.3 Incentivos Aduaneros

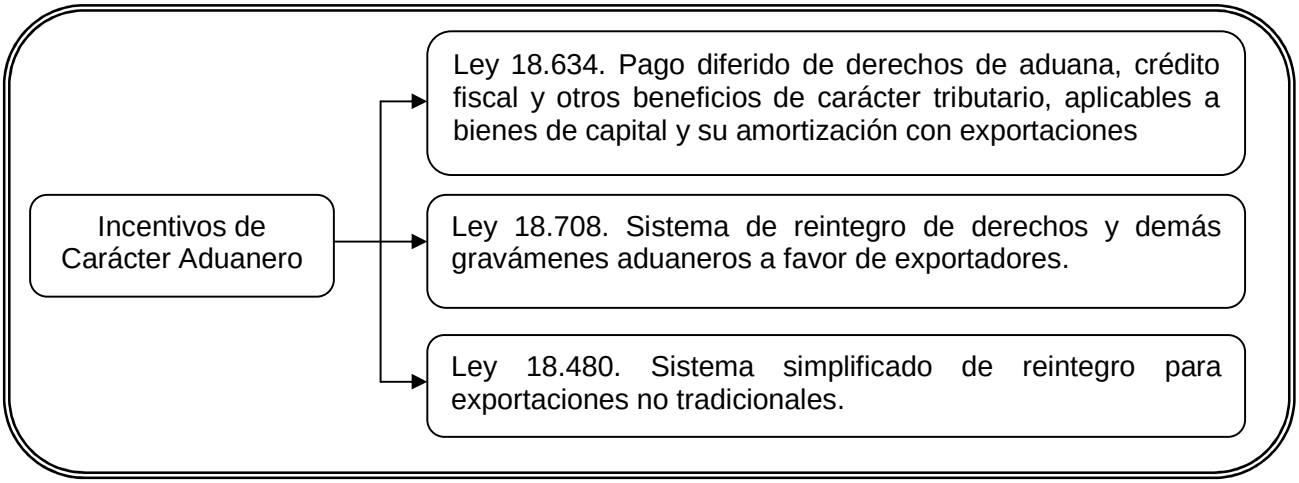
Los incentivos aduaneros son beneficios concedidos por el Estado, con el fin de promover las exportaciones locales, y ayudar al desarrollo de la competitividad de los exportadores, mediante:

a) El pago en forma diferida, de los gravámenes que afecten a la importación de bienes de capital que se utilicen en la elaboración, directa o indirecta, de bienes o servicios exportables, o a la comercialización de los mismos.

b) La suspensión o devolución del pago de aranceles sobre aquellos bienes o insumos que importan y que luego son incorporados a la producción nacional, y cuyo producto final es colocado posteriormente en los mercados internacionales.

En la siguiente figura, se pueden observar los principales incentivos de carácter aduanero otorgados por el Estado de Chile a los exportadores.

Figura Nº 4: Principales Incentivos Aduaneros Destinados a la Exportación



A continuación, se dará a conocer —a grandes rasgos— cada uno de estos incentivos aduaneros a la exportación, para su mayor comprensión.

CLASE 10

- Pago Diferido de Gravámenes Aduaneros y Crédito Fiscal Aplicable a Bienes de Capital y su Amortización con Exportaciones (Ley 18.634)

En Chile, es posible pagar de manera diferida los derechos e impuestos de carácter aduanero que cause la importación de mercancías, consideradas como bienes de capital, en un determinado plazo que comienza a contabilizarse desde la aceptación de la respectiva Declaración de Ingreso (DIN).

Definición Bienes de Capital

Comprende a todas aquellas mercancías que estén destinadas a la producción de bienes o servicios para exportación, o a la comercialización de los mismos. Entre dichas mercancías se encuentran máquinas, vehículos, equipos y herramientas, cuya capacidad de producción no desaparece con el primer uso, sino que éste debe extenderse por un plazo superior a tres años; plazo durante el cual se producirá una depreciación o desgaste paulatino de la mercancía.

En este sentido, aquellos bienes destinados al uso doméstico, a actividades recreativas o a cualquier uso no productivo, no serán considerados como bienes de capital.

De acuerdo a lo anterior, gozan de este beneficio las partes, piezas, repuestos y accesorios conexos (relacionados), que se adquieren con el bien de capital, en el caso de bienes fabricados en el país o que se importen en un mismo documento de destinación aduanera, tratándose de bienes fabricados en el exterior y que no superen el 10% del valor CIF o factura de dicho bien de capital.

Asimismo, podrán acogerse a este beneficio aquellas partes, componentes, repuestos y accesorios que vayan a ser incorporados en los bienes de capital, siempre que cada una de las mercancías tengan un valor CIF mínimo de USD 4.508,91; a excepción de vehículos terrestres destinados al transporte de carga o de personas —incluidos los vehículos de arrastre—, cuyo valor CIF deberá ser superior a USD 5.711,27; valores que son reajustados periódicamente[2].

[2] Marzo del 2008.

Cabe destacar que las mercancías consideradas como bienes de capital, son publicadas, anualmente, en una lista expedida por el Ministerio de Hacienda, mediante decreto, bajo la fórmula “Por orden del Presidente de la República”. Esta lista también deberá encontrarse suscrita por el Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, y podrá estar sujeta a modificaciones cuyo procedimiento a seguir será el siguiente:

La incorporación, o la exclusión, de un bien de capital a la lista expedida por el Ministerio de Hacienda deberán ser solicitadas por cualquier interesado. Una Comisión será la encargada de conocer de dichas solicitudes, la cual estará integrada por:

a) Un representante del Ministerio de Hacienda (quien asumirá como presidente).
b) Un representante del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción.
c) Un representante del Banco Central de Chile, elegido por el Comité Ejecutivo del mismo banco.
d) El Jefe del Departamento de Operaciones de la Dirección Nacional de Aduanas.
e) El Fiscal de la Tesorería General de la República.

Los representantes, tanto del Ministerio de Hacienda, y de Economía, Fomento y Reconstrucción, serán elegidos por medio de resolución emitidas por los respectivos Ministros, los que serán publicados en el Diario Oficial.

En las solicitudes, deberán encontrarse adjuntos los antecedentes necesarios para poder darle solución al asunto; asimismo, la Comisión tendrá la facultad de requerir informes para mejor resolver, teniendo —al mismo modo— la obligación de recibir en audiencia a los interesados que soliciten la incorporación —o exclusión— del bien de capital, a fin de escuchar sus planteamientos.

La Comisión tendrá que recomendar la aprobación o rechazo de la solicitud dentro de un plazo de 45 días, contabilizados desde que fue recibida la misma. A partir de la fecha en que el Ministro recibe la recomendación, tendrá un plazo de 15 días para pronunciarse.

Respecto al pago diferido de tributos aduaneros; el plazo máximo otorgado para pagar los tributos aduaneros que afecten a los bienes de capital importados es de siete años, contado desde la fecha de legalización de la declaración de ingreso respectiva. No obstante, las mercancías acogidas a este sistema de pago deberán someterse a una de las siguientes modalidades:

a) Hasta un máximo de tres cuotas iguales, con vencimiento al término del 3er. y 5to. y 7mo. año, contados desde la legalización de la respectiva declaración de ingreso, o desde la fecha de factura de compra del bien de capital nacional, según sea el caso.

b) Hasta un máximo de siete cuotas anuales iguales, con vencimiento a partir del plazo de un año, contabilizado desde la fecha de legalización de la DIN (modalidad utilizada sólo para vehículos terrestres destinados al transporte de carga y de pasajeros, incluidos los de arrastre).

c) Hasta un máximo de dos cuotas iguales, con vencimientos al finalizar el 5to. y 7mo. año, contados desde la legalización de la DIN (modalidad empleada cuando se trate de bienes que necesiten un tiempo mayor para su puesta en marcha).

d) Los bienes de capital que estuviesen sometidos a períodos de depreciación normal inferiores a siete años, las cuotas se fijarán en base a lo siguiente:

Período de Depreciación	Nº de Cuotas	Vencimiento de la(s) Cuota(s)
i. Tres años.	1	Al término del Tercer año
ii. Cuatro años	Hasta 2	Tercer y Cuarto año
iii. Cinco años	Hasta 2	Tercer y Quinto año
iv. Seis años	Hasta 3	Tercer, Quinto y Sexto año

e) Cuando se trate de bienes de capital "arrendados", sin opción de compra, se establecerán cuotas anuales iguales en base al plazo que dure el contrato de arrendamiento, cuyo vencimiento se iniciará a partir del plazo de un año, contabilizado desde la legalización de la DIN.

Las cuotas mencionadas son pactadas en dólares de los Estados Unidos de América, y generan un interés que es fijado semestralmente por el Banco Central de Chile, debiendo éste ser pagado en conjunto con las cuotas. Cuando se trate de bienes de capital empleados para producir bienes o servicios de exportación, la cuota mínima es de USD 500,00; en cambio, cuando se trate de vehículos para el transporte de carga y de pasajeros, el monto mínimo de cada cuota ascenderá a USD 200,00. No obstante, la cuota final podrá establecerse en base al remanente.

Por Ejemplo

Suponga que se importa un bien de capital que será utilizado para la producción de artículos de exportación, cuyo período de depreciación es de siete años. El monto total de gravámenes aduaneros que corresponde pagar en la importación es de USD 1.900; los cuales se acogen al sistema de pago diferido.

En esta situación, el pago deberá ser efectuado en tres cuotas iguales, con vencimiento al 3er., 5to, y 7mo. año [situación letra (a)]; debiendo cada cuota ser superior a USD 500. Por lo tanto, la cuota podría ser establecida de la siguiente forma:

	Tercer año	Quinto año	Séptimo año	Total
Cuota	USD 600	USD 600	USD 700	USD 1.900

El exportador, para poder acogerse al sistema de pago diferido de derechos de aduana, tendrá que solicitarlo a través del formulario "Declaración de Ingreso (DIN)" documento aduanero que ampara la mercancía durante el trámite de importación. El pago diferido es concedido por el Director Regional o Administrador de Aduana respectivo, en el momento que autoriza la legalización del documento citado.

Como se ha podido observar, la ley 18.634 concede al exportador la oportunidad de pagar en forma diferida los gravámenes aduaneros que cause la importación de bienes de capital destinados a la producción de bienes o servicios para exportación, o a la comercialización de los mismos. No obstante, esta ley también faculta al exportador que ha adquirido bienes de capital sin uso, fabricados en el territorio nacional, a que perciban un monto de dinero a cargo fiscal correspondiente al 73% del arancel aduanero vigente, el que será determinado sobre el precio neto de factura (el arancel aduanero constituye aquel tributo que gravaría al bien adquirido en caso de haber sido importado). Debiendo, en este caso, excluir el valor de la mercancía importada bajo el amparo del beneficio de pago diferido, que se ha incorporado en el bien de capital fabricado en el país.

De acuerdo a lo anterior, este incentivo se conoce como "crédito fiscal", el cual es pagado por el Servicio de Tesorerías respectivo, dentro del plazo de 30 días —contados desde la aprobación de la solicitud del beneficio—, mediante cheque nominativo.

Para poder acogerse a este sistema de incentivo, el bien de capital sin uso, fabricado en el país, deberá cumplir con ciertas exigencias; a saber:

- Pueda ser importado bajo el amparo del sistema de pago diferido, explicado anteriormente.

- Debe tener un valor mínimo, expresado en moneda nacional, equivalente a USD 4.508,91, de acuerdo al tipo de cambio vigente a la fecha de la factura de compra, establecido por el Banco Central de Chile.

- Debe estar incluido en el giro habitual de la empresa que lo hubiere fabricado, según la calificación que efectúa el Servicio Nacional de Aduanas.

Cabe destacar que los bienes de capital que hayan sido fabricados en zonas territoriales beneficiadas con sistemas preferenciales, como zona franca de extensión, no tendrán derecho a acceder al beneficio de crédito fiscal.

El exportador, para acceder a este beneficio (crédito fiscal), deberá presentar una solicitud ante el Servicio de Tesorerías, debiendo para ello adjuntar los siguientes documentos:

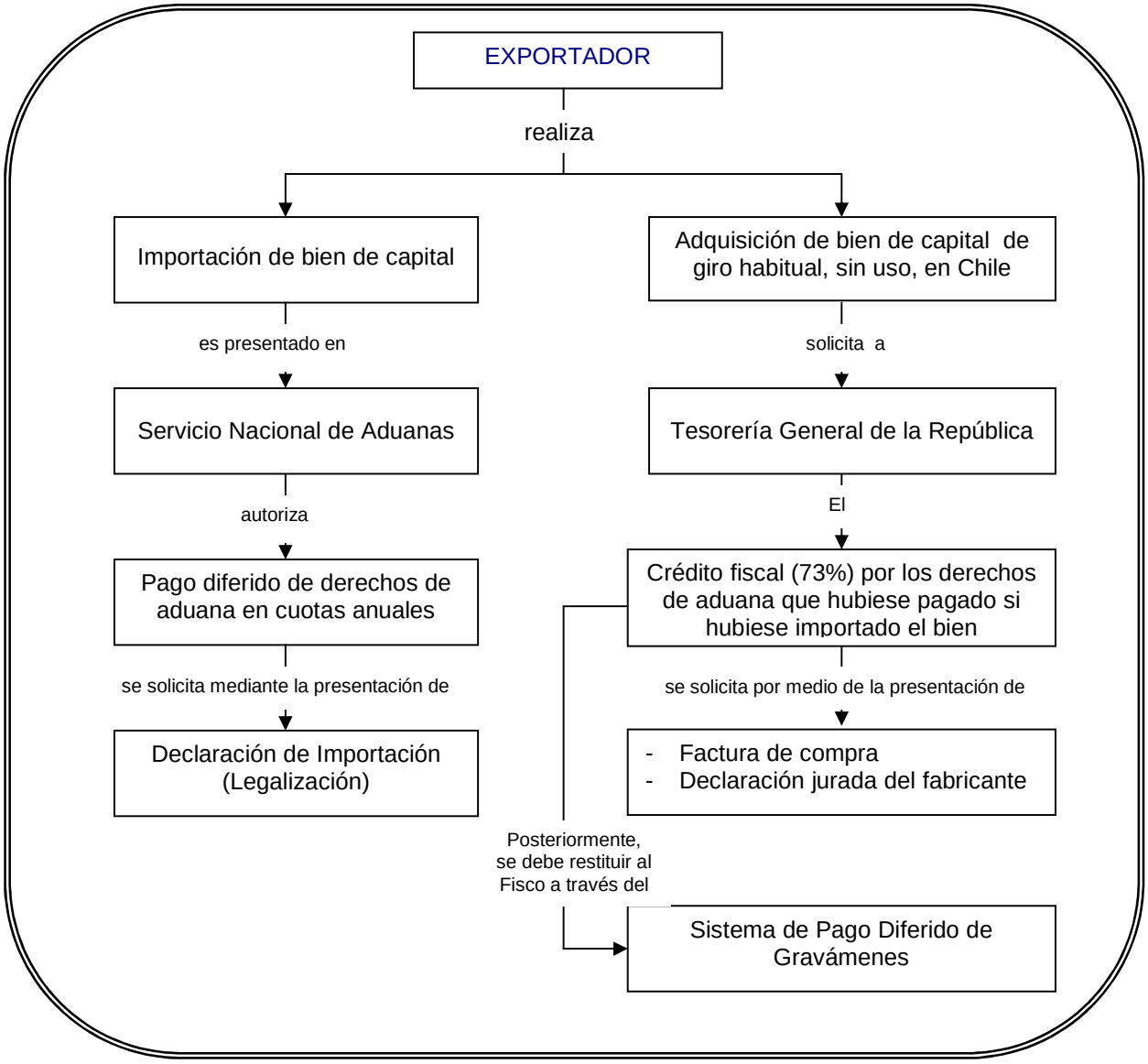
a) Factura de compra.

b) Declaración jurada del fabricante, en donde se estipule que el bien de capital es nuevo, o bien, se indique si tiene partes importadas incorporadas que están acogidas al beneficio de pago diferido. En caso afirmativo, se expresará el valor CIF en dólares norteamericanos al tipo de cambio vigente a la fecha de la factura.

Las sumas que ha percibido el exportador por concepto de crédito fiscal, tendrá que restituirlas al Fisco, de acuerdo a las mismas modalidades de pago señaladas para el sistema de pago diferido. Para ello, el exportador que ha adquirido el bien de capital tendrá que suscribir a favor de la Tesorería General de la República, pagarés, cuya cantidad dependerá de la modalidad de pago diferido que le correspondería, expresado en dólares de los Estados Unidos de América —lo que tendrá que ser convertido a moneda local al tipo de cambio vigente a la fecha de la factura—, más el interés fijado por el Comité Ejecutivo del Banco.

En síntesis, el pago diferido de gravámenes aduaneros y crédito fiscal aplicable a bienes de capital y su amortización con exportaciones (Ley 18.634), se realiza de acuerdo al siguiente procedimiento.

Figura Nº 5: Solicitud de Beneficios Amparados en la Ley 18.634



Realice ejercicios nº 26 y 27

CLASE 11

- Sistema de Reintegro de Derechos y Demás Gravámenes Aduaneros, Ley 18.708

El Estado, a través de la Ley 18.708, permite que el exportador recupere los gravámenes aduaneros que ha pagado por la importación de partes, piezas, materias primas, o artículos a media elaboración (o que han sido importados por un tercero), y que han sido incorporados o consumidos en la producción del bien exportado. No obstante, dentro de los gravámenes aduaneros, las sobretasas y derechos compensatorios que diere a lugar la importación de una determinada mercancía, no deberán ser consideradas en el reintegro de gravámenes —en otras palabras, esta franquicia no comprende a tales tributos—. En efecto, los derechos pagados en la importación de los insumos que son objeto de devolución comprenden:

- Derecho ad – valorem (tasa general actual equivale al 6% del valor aduanero de la mercancía)
- Derechos específicos
- Tasa de despacho (esta tasa quedó sin efecto a partir del 04 de Noviembre de 2003).
- Tasa de recargo aplicado a la importación de mercancías usadas (tasa actual equivale al 3% del valor aduanero de la mercancía).

Por lo tanto, el objetivo de este beneficio es generar un acceso competitivo de los exportadores chilenos a los mercados internacionales, permitiéndoles a éstos recuperar los gravámenes aduaneros pagados por ciertos productos importados.

De acuerdo a lo señalado, las mercancías importadas que gozan de este beneficio son:

- *Materias primas.* Contemplan a todas las sustancias que permiten generar el producto de exportación, lo cual incluye a aquellas que se consumen o intervienen en el proceso de producción o manufactura, o bien, los que se emplean para su conservación. Las mercancías que son consideradas como materias primas involucran a etiquetas, envases, etc. Las mercancías que no serán consideradas como materias primas están constituidas por cualquier fuente energética que sirva para generar calor o energía en la obtención del producto exportado, así como los repuestos y artefactos de recambio que se consuman o usen en la obtención de tal producto.

- *Artículos a media elaboración incorporados en artículos exportados.* Son aquellos elementos que deben someterse a procesos posteriores para poder obtener la forma final que tendrán al ser incorporados al producto a exportar.

- *Partes y piezas incorporadas o consumidas en la elaboración de artículos que se exportan.* Las partes corresponden a un conjunto de piezas que, al ser unidas por medio de algún procedimiento de sujeción, constituyen una unidad mayor. Las piezas representan unidades manufacturadas previamente, y que al ser divididas posteriormente, provocan la inutilización para la finalidad que estaba destinada.

- *Insumos nacionalizados por un valor CIF igual o superior al 10% del monto de la venta.* Siempre que se trate de mercancías nacionales vendidas a zonas francas, a las que se les hayan incorporado tales insumos.

Cabe destacar que los servicios prestados al exterior también serán considerados como exportación, situación en la cual el exportador tendrá que dar cumplimiento a las exigencias y formalidades exigidas para las exportaciones de bienes. No obstante, en este caso, el reintegro no podrá ser superior al porcentaje correspondiente a la tasa general de los derechos arancelarios del valor del servicio.

Para acceder a este beneficio, los exportadores tendrán que presentar al Servicio Nacional de Aduanas, el formulario denominado "Solicitud de Reintegro Ley 17.708"; debiendo además presentar los antecedentes en la misma Dirección Regional o Administración de Aduanas en donde fue formalizada la exportación; en donde será función del Director Regional o Administrador de Aduana correspondiente, definir el reintegro, en base a la proporción de insumos incorporados o consumidos directamente en la producción del bien exportado.

Cuando sea la primera solicitud respecto a un producto o exportador, el Servicio Nacional de Aduanas tendrá un plazo máximo de 15 días hábiles, contados desde que recibió la solicitud, para pronunciarse sobre la procedencia y monto del reintegro. Sin embargo, dicho plazo será de 8 días hábiles cuando se trate de solicitudes que involucran un mismo producto o exportador.

Por Ejemplo

Suponga que Juan Pérez, por primera vez solicita al Servicio Nacional de Aduanas, el reintegro de los derechos y gravámenes aduaneros que pagó en la importación de envases utilizados en la producción de bebidas gaseosas destinadas a la exportación. En esta situación, el Servicio tendrá un plazo de 15 días hábiles (desde que recibió la solicitud) para aceptar o rechazar la solicitud.

En cambio, si Juan Pérez anteriormente ya ha solicitado el reintegro de derechos y demás gravámenes aduaneros, por los mismos envases u otra mercancía, al Servicio Nacional de Aduanas; en este caso, el Servicio dispondrá sólo de 8 días hábiles para pronunciarse al respecto.

Cada solicitud de reintegro, deberá considerar un monto mínimo de USD 100,00. Es decir, para cada oportunidad, la solicitud de reintegro deberá superar los USD 100,00; en caso contrario, tal monto deberá ser agrupado entre varios DUS (que pueden contemplar hasta 10 DUS de la misma aduana), con el fin de poder enterar o superar dicho monto. Asimismo, en cada solicitud se deberá pedir la devolución del total de insumos nacionalizados usados o utilizados en la elaboración de los productos que ampara.

Respecto a los plazos; la solicitud de reintegro deberá ser presentada ante el Servicio dentro de un período de nueve meses, contabilizados desde la fecha de legalización del DUS respectivo.

Asimismo, el reintegro no podrá ser solicitado con cargo a DIN que amparen importaciones que tengan más de dieciocho meses de antigüedad, respecto a la fecha de legalización del DUS.

Sin embargo, ambos plazos tendrán posibilidad de prórroga, situaciones que deberán ser debidamente calificadas por el Director Nacional de Aduanas.

Una vez que la solicitud de reintegro es aceptada por el Servicio de Aduanas, éste deberá emitir un certificado, expresado en dólares de los Estados Unidos de América, mediante el cual se hará efectivo el reintegro. Luego, el Servicio de Tesorerías se encargará de liquidar y pagar el reintegro —mediante la emisión de un cheque nominativo a favor del interesado—, dentro del plazo de cinco días hábiles, contados desde la fecha en que recibió el certificado, de acuerdo al tipo de cambio vigente a la fecha de emisión del referido certificado.

Cuando los exportadores se hayan acogido a este sistema de reintegro (Ley 18.708), no podrán por un mismo producto, solicitar el reintegro de gravámenes en base al sistema simplificado de reintegro (Ley 18.480). En caso de originarse esta situación, el exportador estará infringiendo la ley, lo cual será sancionado con[3]:

a) Presidio menor en sus grados medio a máximo y multa de once a quince unidades tributarias mensuales, si el fraude es superior a 40 UTM.

b) Presidio menor en su grado medio y multa de seis a diez unidades tributarias mensuales, si el fraude fuera superior a 4 UTM y menor a 40 UTM.

c) Presidio menor en su grado mínimo y multa de cinco unidades tributarias mensuales, si el fraude es superior a 1 UTM e inferior de 4 UTM.

d) Presidio menor en su grado máximo y multa de veintiuna a treinta unidades tributarias mensuales, si el fraude es superior a 400 UTM.

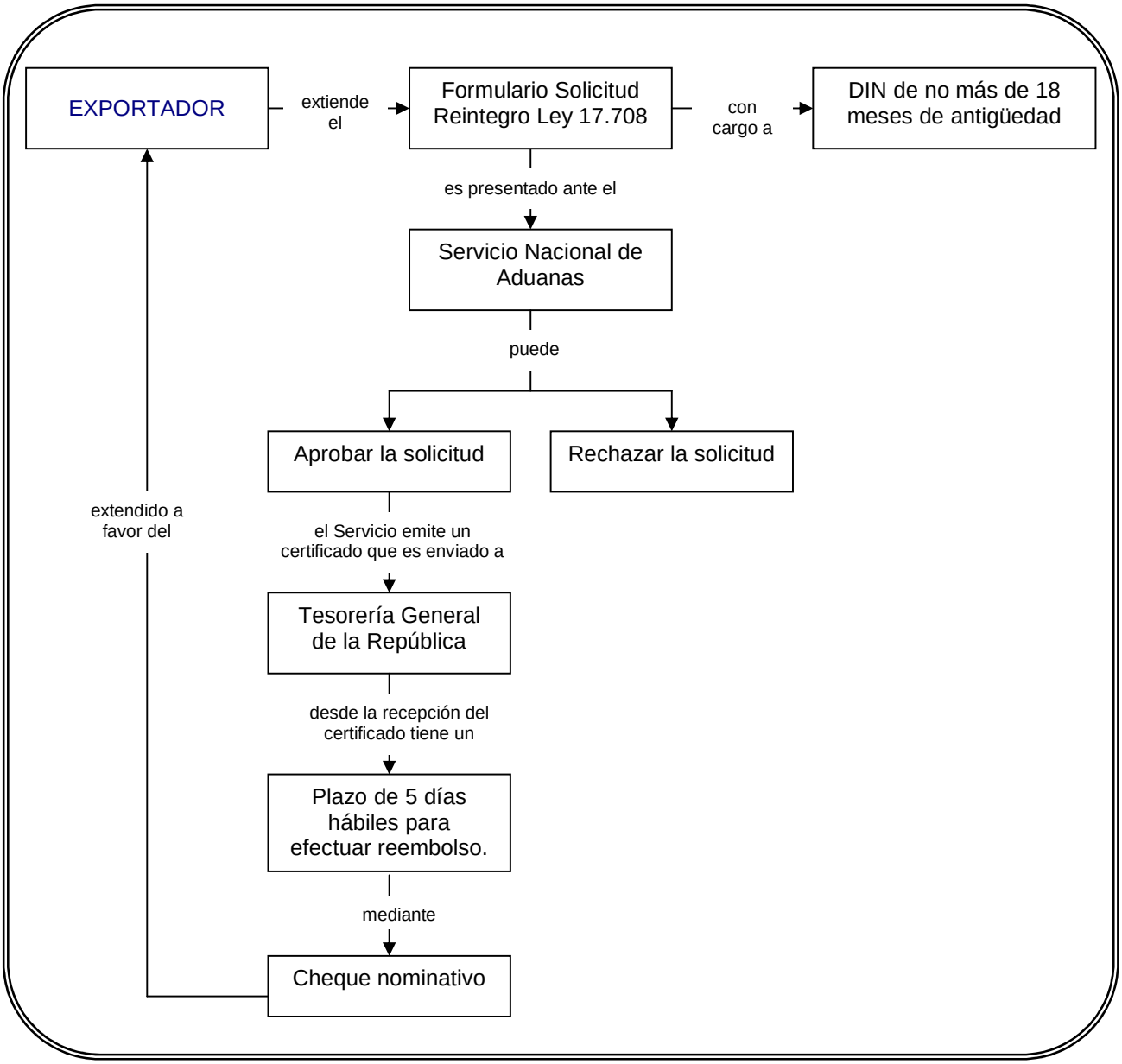
No obstante la multa aplicada, el infractor tendrá la obligación de devolver el monto que indebidamente ha percibido, reajustado de acuerdo a la variación que ha experimentado

[3] Código Penal, Ministerio de Justicia; noviembre de 1874. Modificado el 27.12.2007.

el IPC entre el período comprendido entre el mes anterior a aquél en que se hizo efectivo el cobro del reintegro, y el mes anterior al de su restitución.

En resumen, el Sistema de Reintegro de Derechos y demás Gravámenes Aduaneros (Ley 18.708), se realiza de la forma que se presenta en la siguiente figura.

Figura Nº 6: Solicitud de Reintegro de Derechos y Demás Gravámenes Aduaneros



Realice ejercicios nº 28 y 29

CLASE 12

- Sistema Simplificado de Reintegro a Exportadores, Ley 18.480

El Estado, para facilitar y promover la exportación de mercancías no tradicionales, mediante la Ley 18.480, Sistema de Reintegro Simplificado, permite al exportador recuperar el 3% del valor FOB de la mercancía exportada (excluidas comisiones y cualquier gasto deducible del valor final de la operación), siempre que ésta contenga al menos un 50% de materias primas importadas.

Las mercancías clasificadas como no tradicionales que podrán acogerse a este beneficio son:

- Mercancías exportadas que integren al menos un 50% de insumos importados.
- Mercancías nacionales exportadas que, al 31 de diciembre de 1990, se encuentren excluidas de reintegro —de acuerdo a las listas de mercancías elaboradas, por decreto, por el Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, y suscritas por el Ministerio de Hacienda (**)—, siempre que la suma exportada por partida arancelaria, durante el mismo año, fuese igual o inferior a USD 5.000.000 FOB.
- Mercancías exportadas, durante 1990, y cuyos montos por partida arancelaria sean iguales o inferiores a USD 18.000.000,00 FOB.

(**) Cada año, antes del 31 de marzo, se fija una lista con las mercancías excluidas de este beneficio, expedida la cual es expedida mediante decreto por el Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, y suscrito por el Ministerio de Hacienda; constituida por: mercancías que no acceden a los beneficios de esta ley, y aquellas cuyas exportaciones, por partida arancelaria superan los USD 18 millones FOB.

Considerando lo anterior, existen mercancías que no podrán acogerse a este beneficio, ellas son:

a) Mercancías que incorporen insumos extranjeros que han sido internados al país bajo un régimen suspensivo o devolutivo de aranceles, o de franquicias aduaneras especiales (como por ejemplo, la Ley 18.708 o los beneficios otorgados a zonas francas).

b) Mercancías exportadas que se rigen por la Ley 18.483 sobre Estatuto Automotriz, o que se someten a sus beneficios.

c) Mercancía que esté acogida a este beneficio y cuya exportación en valor FOB —durante los últimos doce meses— supera los USD 18.000.000; debiendo la parte excedente quedar sometida al reintegro simplificado.

d) Mercancías exportadas que estén clasificadas en la subposición arancelaria 7401.0500.

e) Mercancías nacionalizadas que se exporten, y que no cumplan con los requisitos exigidos en la Ley que establece el sistema simplificado de reintegro (Ley 18.480).

f) Mercancías exportadas clasificadas en las subposiciones arancelarias 4101.0100, 4101.0200 o 4101.0300.

g) Mercancías exportadas, cuya materia prima o insumo principal empleado en su elaboración, se encuentre excluido de este beneficio y represente, a lo menos, el 85% del valor FOB del producto final exportado.

Para poder solicitar este beneficio, el exportador deberá presentar al Servicio de Tesorerías correspondiente, una solicitud de reintegro, que deberá estar acompañada de los siguientes antecedentes:

- Constancia del valor obtenido por las mercancías exportadas. Cuando, de acuerdo a los antecedentes aportados por el Servicio Nacional de Aduanas, el valor resultase ser superior al que tiene la mercancía en los mercados internacionales, la Tesorería podrá objetarlo.

- Declaración jurada emitida por el exportador; en donde estipula que la mercancía no está contenida en la lista de mercancías que se excluyen de este beneficio, y que es expedida por el Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción; así como tampoco corresponden a mercancías que no pueden acogerse a este sistema (mencionadas anteriormente).

Para solicitar el reintegro de 3% del valor FOB de la mercancía exportada, el exportador tendrá que elevar una solicitud al Servicio de Tesorerías correspondiente, dentro de un plazo máximo de 120 días, contabilizados desde la fecha de retorno de la exportación correspondiente (por la cual se solicita el beneficio). No obstante, cada solicitud puede amparar hasta un máximo de 10 DUS (presentados en cualquier aduana del país).

En caso que la solicitud sea aceptada, el Servicio de Tesorerías emitirá un cheque nominativo a favor del exportador, el que será entregado dentro de los cinco días hábiles siguientes a la fecha de recibida la solicitud.

Cuando el Servicio de Tesorerías correspondiente rechace la solicitud de reintegro, el exportador podrá apelar ante el Tesorero General de la República, quien resolverá la solicitud, aprobándola o rechazándola, previo informe de una Comisión Técnica formada por un representante del:

a) Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción (quien asume como presidente).
b) Ministerio de Hacienda.

c) Servicio Nacional de Aduanas.
d) Banco Central de Chile.

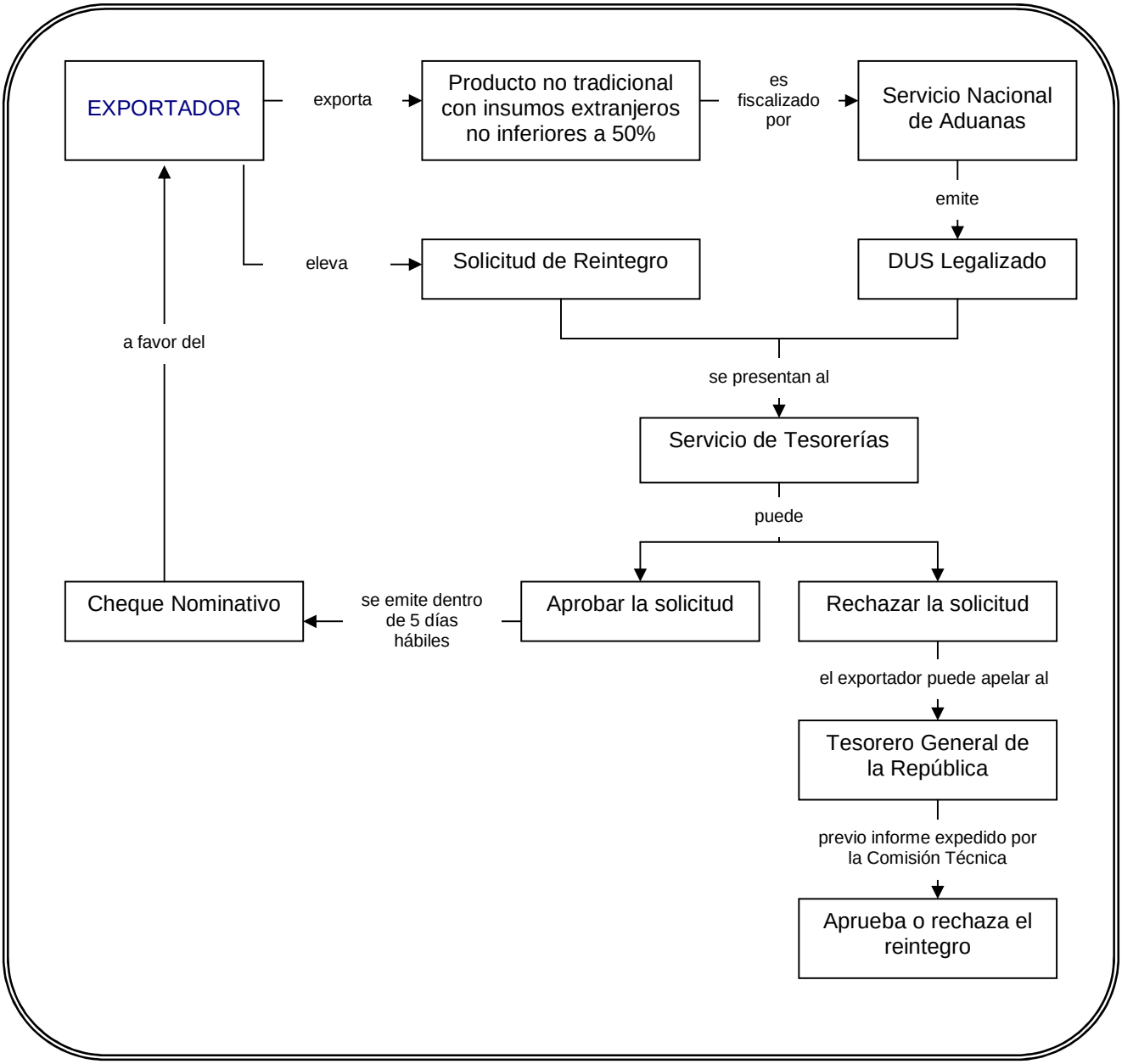
El informe emitido por esta Comisión, tendrá que ser presentado dentro del plazo de 60 días, contados desde que ha sido pedido el informe. Para emitir el informe, la Comisión tendrá que evaluar los antecedentes proporcionados por la Tesorería, así como la reconsideración de planteamientos aportada por el interesado.

En este sentido, la reconsideración de planteamiento tendrá que presentarse dentro de los 30 días siguientes al rechazo a darle curso a la solicitud de reintegro, por parte del Servicio de Tesorerías. Una vez que ha sido presentada la reconsideración, el Tesorero General de la República solicitará a la Comisión, dentro de 10 días hábiles, el informe; debiendo resolver el asunto dentro del plazo de 20 días hábiles, desde la fecha de recepción del informe.

Cabe destacar que aquellas personas que perciban sumas indebidas, producto de haber suministrado antecedentes falsos, serán sancionadas con pena de presidio menor en su grado medio a máximo, con multa equivalente al triple de los montos percibidos. No obstante lo anterior, el exportador tendrá que restituir las sumas percibidas indebidamente, lo que se efectuará por medio de un cargo para el cobro del reintegro que es emitido por el Servicio Nacional de Aduanas.

En conclusión, el sistema Simplificado de Reintegro a las Exportaciones no Tradicionales (Ley 18.480), se realiza de acuerdo al procedimiento que se muestra a continuación.

Figura Nº 7: Solicitud de Reintegro mediante Régimen Simplificado



Realice ejercicio nº 30

IPLACEX
instituto profesional

Anexo Nº 1

Informe de Flujos y Saldos de Divisas por Operaciones de Exportación

A: ANTECEDENTES GENERALES

1. Nombre Empresa: _____
2. RUT: _____
3. Domicilio / Ciudad: _____
4. Teléfono _____
5. Responsable de la información: _____
6. Correo Electrónico: _____
7. Periodo informado: _____Ene-Mar/aaaa_____
8. Fecha de envío al Bco. Central _____dd/mm/aaaa_____

B: INFORME DE OPERACIONES DE IMPORTACION

11.MESES	12. Compras al exterior	13. Pagos	14. Otras Variaciones	15. Uso exclusivo Banco Central	9. Saldo Total Adeudado	9.1. Cobranza hasta 1 año	9.2. Cobranza a Más de un Año	9.3 Acreditivo y Otros	10. Intereses
Saldo Final Año Anterior (1)									
ENERO									
FEBRERO									
MARZO									
ABRIL									
MAYO									
JUNIO									
JULIO									
AGOSTO									
SEPTIEMBRE									
OCTUBRE									
NOVIEMBRE									
DICIEMBRE									

C: INFORME DE ANTICIPOS

17.MESES	18. Pagos Anticipados	19. Anticipos Cancelados	20. Otras Variaciones	21. Uso Exclusivo Banco Central	16.Anticipos Vigentes
Saldo Final Año Anterior (2)					
ENERO					
FEBRERO					
MARZO					
ABRIL					
MAYO					
JUNIO					
JULIO					
AGOSTO					
SEPTIEMBRE					
OCTUBRE					
NOVIEMBRE					
DICIEMBRE					

D: OBSERVACIONES

Declaramos bajo juramento que los datos indicados, corresponden en forma fidedigna y exacta a las operaciones que se informan. Dicha información se otorga para dar cumplimiento a las normas del Banco Central de Chile en el párrafo VIII, del Título III de la Ley Orgánica Constitucional que lo rige, las que conocemos y aceptamos, asumiendo el declarante la responsabilidad que se establece en la normativa legal antedicha.

Nombre y Firma Importador o Representante Legal

(1): Los montos correspondientes a saldos finales deberán mostrarse en la primera fila de las columnas 9.1, 9.2, 9.3 y 10.
(2): El monto correspondiente al saldo final deberá mostrarse en la primera fila de la columna 16.

Anexo Nº 2

Reglamento de Créditos (numerales 1.1 al 1.10 de la letra B) del Capítulo XIV del Título I del Compendio de Normas de Cambio Internacionales; 17 de Abril de 1999

B. DE LA OBLIGACIÓN DE OBTENER AUTORIZACIÓN PREVIA.

1. Créditos que se entienden aprobados en las condiciones generales previamente establecidas por el Banco Central de Chile.

1.1 Para los efectos de obtener la aprobación anterior, el deudor deberá entregar a la empresa bancaria, con anterioridad a la fecha en que el acreedor ponga a su disposición los correspondientes fondos, la siguiente documentación, en original y tres copias, debidamente completada conforme con las instrucciones pertinentes que se contienen en este Reglamento:

a) Formulario Nº 1
b) Anexo de Cláusulas Especiales. En este caso el anexo debe contener una declaración del deudor en el sentido de acogerse a todas o alguna de las cláusulas contenidas en el Anexo Nº 16.

1.2 Una vez recibida la documentación señalada en el numeral anterior, la empresa bancaria deberá comprobar:

a) Que el Formulario Nº 1 esté correctamente completado;
b) Que las referencias a las Cláusulas Especiales, contenidas en el Anexo, correspondan a las del Anexo Nº 16 de este Reglamento, y
c) Que el costo total del crédito no sea superior al máximo permitido por el Banco, a la fecha de la entrega del Formulario Nº 1.

1.3 Los documentos que presenten errores formales deberán ser devueltos por la empresa bancaria al deudor, para su corrección, no aceptándose enmendaturas.

1.4 Si a juicio de la empresa bancaria, la documentación presentada da cumplimiento a las normas aplicables, ésta dará curso a la pertinente solicitud asignándole número, fecha y plazo de vigencia para realizar el desembolso del crédito, suscribiéndola, bajo firma, por apoderados, registrados en el Banco.

El plazo de vigencia que se otorgue deberá guardar relación con el período que, para el desembolso del crédito, se hubiere convenido entre las partes. A falta de la citada convención, se otorgará un plazo de vigencia de 30 días.

La numeración que la empresa bancaria asigne a la autorización, no podrá ser utilizada en la aprobación de otra documentación de créditos regulados por el Capítulo.

1.5 Aprobada y suscrita, por la empresa bancaria, la documentación pertinente, el deudor podrá instruir al acreedor, que ponga a su disposición los fondos correspondientes, lo que deberá ocurrir dentro del plazo de vigencia de la autorización respectiva. En forma previa a la entrega de los fondos al deudor, por parte de la empresa bancaria interviniente, éste deberá instruir a la misma sobre el cumplimiento de la obligación de encaje, la cual se cumplirá en la forma dispuesta en el Nº 6 de la letra A. del Capítulo III de este mismo Título y Compendio. Asimismo, deberá entregar, debidamente completados, los Formularios Nºs 3 y 4, este último sólo si procede.

1.6 Una vez aprobada la operación, y siempre que se hubiere dado cumplimiento a la obligación de encaje por parte del deudor, la empresa bancaria interviniente podrá proceder a entregar las divisas al deudor o, de acuerdo a sus instrucciones, el producto de su liquidación a moneda corriente nacional.

1.7 Si el Formulario Nº 1 y los Formularios Nºs 3 y 4, de existir éstos, están correctos, pero las cláusulas especiales son diferentes o adicionales a las contenidas en el Anexo Nº 16, o si el costo total del crédito resulta superior al máximo permitido, la operación no podrá ser cursada por la empresa bancaria, la que enviará los antecedentes a La Gerencia para su resolución. La operación en este caso deberá atenerse a lo señalado en el número 2 siguiente.

1.8 Si la operación fuera aprobada en las condiciones generales indicadas, por un monto global determinado, podrá ser utilizada en desembolsos parciales. En tal caso, el interesado deberá presentar a una empresa bancaria, por cada nuevo desembolso que se efectúe con cargo al mismo crédito, el original del Formulario Nº 1 registrado en el Banco, acompañado de su Anexo de Cláusulas Especiales, si lo hubiere, de los Formularios Nºs 3 y 4, si este último procede, y copia de los antecedentes demostrativos del desembolso. En base a lo anterior, la empresa bancaria actuará según se indica a contar del numeral 1.6 anterior.

1.9 Al día hábil bancario siguiente de cursada la operación por parte de la empresa bancaria, ésta deberá remitir a La Gerencia, el original y tres copias del Formulario Nº 1, cada ejemplar con copia de su Anexo de Cláusulas Especiales, si lo hubiere. Por su parte, los Formularios Nºs 3 y 4, si los hubiere, también deberán ser remitidos a La Gerencia en original y copias por la empresa bancaria el día hábil bancario siguiente, junto con los antecedentes demostrativos del desembolso que les dio origen y del cumplimiento de la obligación de encaje, según corresponda.

1.10 La Gerencia revisará la documentación recibida de la empresa bancaria y, según corresponda, ejecutará alguna de las siguientes acciones:

a) Si la documentación se encuentra conforme con las disposiciones pertinentes, procederá al Registro del crédito, lo que ocurrirá al asignar al Formulario Nº 1 y a su Anexo de Cláusulas Especiales, de existir éste, y a los Formularios Nºs 3 y 4 si los hubiere, número y fecha bajo firma de apoderados de La Gerencia.

   Efectuado el Registro, La Gerencia devolverá a la empresa bancaria interviniente, para ser entregados al deudor, los originales de la documentación anteriormente señalada, conservando en su poder, copia de la misma, que será la que prevalecerá, en caso de dudas, sobre el original.

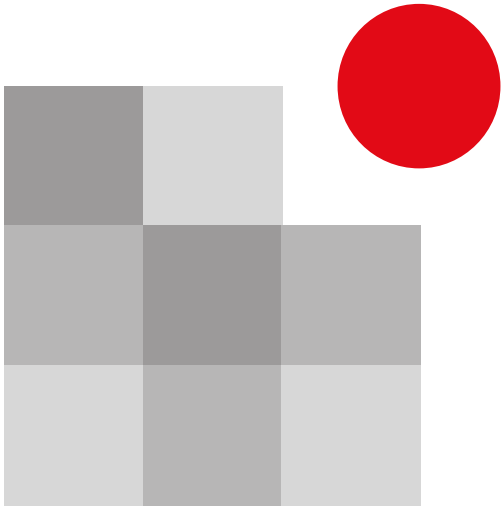
   Toda gestión posterior que el interesado deba realizar con respecto a su operación, requerirá de la presentación de los originales, por lo que los deberá mantener en su poder, hasta la extinción de la operación.

b) En el evento que la información o antecedentes contenidos en la documentación señalada en la letra a) anterior, sea incorrecta o no se ajuste a la normativa, La Gerencia devolverá los antecedentes a la empresa bancaria interviniente, para ser entregada al deudor, señalando, expresamente, las observaciones que ha merecido.

   Una vez subsanadas las observaciones, lo cual deberá ocurrir dentro de un plazo no mayor de cinco días hábiles bancarios que se contarán desde la fecha del reparo, el deudor deberá remitirlos a La Gerencia, a través de la empresa bancaria interviniente.

c) Si la operación no da cumplimiento a las disposiciones pertinentes o si las observaciones formuladas no fueren subsanadas dentro del plazo señalado en la letra b) anterior, La Gerencia someterá los antecedentes a la consideración de la Comisión Fiscalizadora de Normas de Cambios Internacionales.

RAMO: TÉCNICAS ADUANERAS DE EXPORTACIÓN



IPLACEX
instituto profesional

UNIDAD III

CASO PRÁCTICO SOBRE DESTINACIONES ADUANERAS DE SALIDA

CLASE 01

1. PRESENTACIÓN DEL CASO: CARACOLAS LTDA.

Caracolas Ltda., es una empresa familiar que se dedica a la fabricación de cremas y productos de cosmetología, entre ellos: maquillajes, labiales, máscaras exfoliantes, cremas humectantes, hidratantes, de limpieza, etc., siendo su principal producto: las cremas. Esta empresa inició sus operaciones durante el año 1998, participando en el mercado nacional por más de una década. Sus ventas anuales internas ascienden a USD 500.000 aproximadamente, lo cual la ha posicionado como una empresa confiable, sólida y de alta calidad.

Esta empresa ha logrado tener presencia a nivel nacional, mediante un sistema de distribución eficiente, cubriendo pedidos realizados por cadenas farmacéuticas y de supermercados, con quienes ha desarrollado estrechas relaciones.

Los antecedentes que identifican a Caracolas Ltda., para todos los efectos legales, son los siguientes:

- ROL ÚNICO TRIBUTARIO : 80.375.309 – 6
- NOMBRE COMERCIAL : CARACOLAS LTDA.
- DIRECCIÓN COMERCIAL : AVENIDA BERNARDO O`HIGGINS 837, PUNTA ARENAS.
- TELÉFONO : 056 – 61 – 654 763
- REPRESENTANTE LEGAL : ROSA ORTIZ VEGA
- RUT REP. LEGAL : 10.947.333 – 2

El mercado objetivo[1] nacional al cual se orienta esta empresa es el adulto / adulto joven de ingresos medios-altos, quienes se caracterizan por preocuparse de la salud física y de su imagen, por lo que la segmentación de mercados que utilizó para su determinación se basa en aspectos psicológicos (estilos de vida) y demográficos (edad, nivel de ingresos).

[1] Representa a aquel grupo o grupos de compradores, o segmento, al cual se dirige el bien o servicio. Por lo tanto, se refiere a aquellos compradores que atenderá la empresa (quienes presentan características homogéneas), mediante el establecimiento de mezclas de marketing definidas para cada segmento.

Definición Segmentación de Mercados

Es un proceso a través del cual, se divide el mercado total en grupos más pequeños, en base a características, necesidades o comportamientos; quienes por tanto presentan en su interior características homogéneas, pero más heterogéneas entre cada uno de ellos.

Bajo esta premisa, los elementos que conforman cada grupo son similares en cuando a intereses, preferencias, necesidades y/o comportamientos, debiendo la empresa elaborar programas de marketing dirigidos a cada uno de ellos. En este sentido, la empresa sólo se decidirá a cubrir las necesidades de uno o varios grupos de compradores, quienes se constituirán en el mercado objetivo o meta de la empresa.

La empresa Caracolas Ltda., durante los últimos años, ha pensado en la expansión de sus operaciones a mercados internacionales, con el fin de aumentar sus ingresos; por ello, durante el segundo semestre del año 2008, realizó un estudio de mercado en Estados Unidos, el cual abarcó toda el área de Miami, a fin de poder detectar posibles oportunidades de negocio.

Definición Estudio de Mercado

Consiste en la recabación sistemática, registro y análisis de datos sobre los problemas relacionados con la comercialización de bienes y servicios (American Marketing Association).

De lo anterior se desprenden tres ideas centrales:

a) Se requiere de un trabajo constante y metódico, que surja como resultado de una actividad planeada y organizada.
b) Se debe basar en datos recopilados del mercado en análisis; lo cual permite dejar de lado las apreciaciones personales.
c) Debe orientarse a problemas específicos, a los cuales se pretende dar solución por medio de la investigación.

Otra definición de estudio de mercado que complementa a la anterior indica que, “es un enfoque sistemático y objetivo, asumido en el desarrollo y adquisición de información para el proceso de toma de decisiones de la administración de marketing”.

Este planteamiento da lugar a dos premisas básicas:

b) El estudio se caracteriza por su imparcialidad, no dando lugar a juicios subjetivos.
c) El estudio debe basarse en información en vez de datos, lo cual facilitará a la administración el proceso de toma de decisiones.

Como se ha señalado, por medio de la investigación de mercados se buscan identificar oportunidades de negocio, lo cual implicó el análisis del conjunto de factores ambientales que determinan al mercado extranjero (Miami-Estados Unidos), entre ellos: económicos, socioculturales, político-legales, demográficos, entre otros.

- Factores Demográficos

Miami se encuentra ubicado en Estados Unidos, específicamente en el estado de Florida; constituyéndose en la principal ciudad del condado de Miami Dade.

Como se puede observar en el mapa, Miami se sitúa al sureste del estado de Florida, sobre el río Miami, entre los Everglades y el Océano Atlántico.

La ciudad de Miami junto a su área metropolitana, poseen una población aproximada de 2.402.208 de habitantes, constituyéndose mayoritariamente por personas de raza

hispana/latina (aprox. 55-60%); así también conviven afroamericanos o negros, blancos (europeos o descendientes de europeos), asiáticos, nativa americana (indígena), entre otros.

El total de población de Miami está conformada por aproximadamente 776.774 hogares (en los que en promedio habitan 3 personas), y 548.402 familias residentes (cuyo tamaño promedio es de 4 personas). Los hogares se encuentran compuestos de la siguiente forma:

Constitución de los Hogares	Porcentaje de la Población
Con menores de edad	33,8%
Parejas casadas	47,7%
Mujeres sin esposo presente	17,2%
Integrantes que no son familia	29,4%
Una sola persona	23,3%
Con personas sobre los 65 años	8,6%

En Miami, la mayoría de la población se encuentra entre los 25 y 44 años de edad (31%); siendo la edad promedio de 36 años. Lo anterior indica que esta ciudad se caracteriza por tener población relativamente joven, activa laboralmente. Además, se debe destacar que por cada 100 mujeres, habitan 93,5 hombres; y por cada 100 mujeres mayores de 18 años de edad, hay 90,2 hombres.

CLASE 02

- Factores Socioculturales

Como se dijo anteriormente, la población de Miami está integrada principalmente por hispanos/latinos, producto de la llegada de una gran cantidad de inmigrantes provenientes de prácticamente toda América Latina. Esto ha generado que Miami se caracterice por tener una población bilingüe, haciéndose más fácil el establecimiento de negociaciones y el ingreso de productos.

La lengua utilizada mayoritariamente es el español, seguido del inglés y luego del francés.

Junto con lo anterior, la multiplicidad de etnias (latinos, europeos, asiáticos, norteamericanos, etc.) que habitan Miami, ha provocado que esta ciudad se constituya en un punto estratégico para conocer gustos y preferencias del consumidor promedio de los países desarrollados. Asimismo, es un excelente territorio para identificar las preferencias del consumidor hispanoamericano con poder adquisitivo medio alto, debido a que casi todas las minorías latinas se encuentran representadas en Miami.

Por lo tanto, la mezcla e interacción de etnias presentes en Miami ha desembocado en el desarrollo de una cultura compartida, quienes poseen un mayor conocimiento del mercado anglosajón e hispano, y hábitos empresariales comunes.

- Factores Político – Legales

Miami fue fundado en el año 1896 y se encuentra gobernada por un alcalde, cinco comisionados que se encargan de supervisar los distritos que conforman la ciudad, y un administrador de la ciudad.

Chile y Estados Unidos han desarrollado una política de asociación comercial favorable, que ha permitido fomentar el intercambio de bienes y servicios entre ambos países; es así como el 01 de enero de 2004 entró en vigencia el tratado de libre comercio Chile-Estados Unidos, por medio del cual se busca liberar el comercio entre ambos países, al desgravar y rebajar arancelariamente determinadas listas de mercancías.

- Factores Económicos

La población de Miami presenta una renta per cápita aproximada de USD 18,497. El nivel de ingreso por cada hogar, en promedio, es de USD 35.966; y la renta media de una familia asciende a USD 40.260.

Los ingresos promedios según sexo, difieren notablemente; mientras los hombres presentan una renta media de USD 30.120, las mujeres obtienen en promedio una renta de USD 24.686.

En términos del nivel de pobreza; del total poblacional, el 18% presenta ingresos por debajo del nivel de pobreza; mientras que el 14,5% de las familias tienen una renta menor al nivel de pobreza. Asimismo, el 22,9% de los menores de edad y el 18,9% de los mayores de 65 años están bajo el nivel de pobreza.

- Factores Competitivos

En términos de infraestructura, Miami se caracteriza por poseer importantes puntos de conexión portuarios y aéreos con el resto del mundo; es así como goza de 14 puertos de aguas profundas y 14 aeropuertos internacionales. El Puerto de Miami se ha constituido en Estados Unidos como el principal centro de servicios de cruceros turísticos; mientras que el Aeropuerto de Miami (MIA), con cuatro pistas de aterrizaje, se sitúa entre los cinco más grandes del país.

En términos de volumen de pasajeros correspondientes a vuelos internacionales, el aeropuerto de Miami es el segundo más importante del país, y el decimotercero del mundo; en términos de movimiento internacional de mercancía, a nivel mundial Miami ocupa la tercera posición (después de Hong Kong y Tokyo-Narita).

Además de lo anterior, Miami posee una potente red de comunicaciones, convirtiéndolo en un importante punto de acceso al mercado estadounidense.

Como se puede observar, Miami se destaca por contar con una de las más desarrolladas infraestructuras aero-portuarias a nivel mundial; lo cual la constituye en una de las principales plataformas para acceder al mercado hispano y angloparlante de Estados Unidos.

Miami se ha transformado en el centro operativo de las compañías multinacionales, quienes han establecido su división latinoamericana en dicha área por ser un centro de información que abarca a tres mercados: latinoamericano, hispano y angloparlante norteamericano. Asimismo, las principales empresas hispanas se ubican en Miami, debido a las economías de escala, y alcance en la promoción y distribución de los productos orientados simultáneamente hacia Iberoamérica y el mercado hispano de Estados Unidos que se generan en esta ciudad.

Estados Unidos mantiene el liderazgo respecto a las tecnologías de la información, lo cual ha permitido que Miami se constituya en el principal nodo de intercambio entre América Latina y el mercado anglosajón, como eje del comercio electrónico entre ambos espacios.

En términos de capital humano, Miami cuenta con trabajadores y profesionales bilingües, además de información financiera y comercial de todos aquellos mercados que intersectan en la ciudad, base esencial para competir.

Finalmente, se debe indicar que a nivel empresarial se desarrollan numerosas ferias y exhibiciones en las cuales los productores latinos pueden participar.

Del análisis realizado en Miami, se ha identificado que anualmente se realiza la feria internacional “The New Innovation”, donde productores y fabricantes de los diversos países se reúnen para presentar los nuevos productos que desarrollan, de manera tal de darlos a conocer al mercado consumidor y al mundo. Esta feria se realiza en la segunda quincena de abril, durante la época primaveral (15 – 30 de abril, 2009).

Considerando que Caracolas Ltda., a mediados del año 2008 concluyó un arduo trabajo de dos años de investigación científica que dio como resultado la elaboración de un nuevo producto: crema de manos con extracto de libélula, producto innovador que provoca un efecto comprobado en la eliminación de manchas y rejuvenecimiento de la piel después de la quinta aplicación, su interés por participar en esta feria fue notorio. Por tal razón, su representante legal, Doña Rosa Ortiz Vega, se comunicó con un agente de aduanas para que la orientase sobre los pasos a seguir para enviar las cremas de manos para exhibición, hacia el extranjero.

Identificación Agente de Aduanas

Nombre	: Jorge Ramírez Alcántara
RUT	: 11.135.135-6
Código	: C-99
Plaza	: Punta Arenas
Nº de Despacho	: 8585

El agente de aduanas señaló que lo más conveniente era realizar una salida temporal, puesto que de esta manera se podrían retornar al país las mercancías nacionales o nacionalizadas enviadas temporalmente hacia el extranjero, sin tener que pagar al momento de su ingreso los gravámenes que afectarían a su importación. En efecto, el artículo 15.1 del Capítulo IV del Compendio de Normas Aduaneras establece que:

"Las mercancías nacionales o nacionalizadas, podrán salir temporalmente del país sin perder su calidad de tales y sin pagar a su retorno los derechos e impuestos que cause su importación, siempre y cuando sean identificables en especie; el interesado se comprometa a retornarlas al territorio nacional dentro del plazo acordado y que su especificación, naturaleza o destino corresponda a alguna de las que a continuación se denominan:

a) Vehículos y animales de carga, tiro o silla, siempre que sean conducidos por personas residentes en el país, como asimismo los animales para exposiciones y los destinados a actuar en determinadas pruebas o exposiciones;

b) Mercancías nacionales que se envíen al extranjero a condición de depósito;

c) Maquinarias, herramientas y sus piezas o partes, enviadas para su compostura o reparación;

d) Muestrarios y exposiciones nacionales;

e) El vestuario, decoraciones, máquinas, aparatos, útiles, instrumentos de música, vehículos y animales para espectáculos teatrales, circenses u otros de entretenimiento público;

f) El ganado que, con fines de apacentamiento, se lleve a campos cordilleranos de países limítrofes;

g) Los vehículos destinados al transporte internacional de pasajeros y mercancías, pertenecientes a empresarios reconocidos como tales por las autoridades respectivas;

h) Los cilindros de hierro o acero, vacíos, destinados a servir a su retorno de envases de gases comprimidos;

i) Otras mercancías que señale el Director Nacional de Aduanas".

Como se puede observar, las cremas de mano con extracto de libélula no se encuentran incluidas en el listado contemplado en la norma citada; por lo tanto, para poder enviar la mercancía al extranjero bajo el régimen de Salida Temporal (DUS-AT), es necesario que Caracolas Ltda., a través de su agente de aduanas, solicite la autorización de dicho régimen al Director Nacional por medio del envío de una carta-solicitud en la cual se explicará la situación, adjuntando si es necesario la información de respaldo.

En el siguiente cuadro, se puede identificar la solicitud de autorización de la Salida Temporal gestionada por el agente de aduanas ante el Director Nacional de Aduanas, quien para ello ya contaba con el mandato para despachar.

Cuadro Nº 1: Solicitud de Autorización de Régimen Salida Temporal

CARACOLAS LTDA.

RUT 80.375.309 – 6
Avenida Bernardo O`Higgins 837
Punta Arenas, Phone 056 - 654 763
CHILE

Santiago, 05 de Abril de 2009

Señor:
Director Nacional de Aduana
DIRECCIÓN REGIONAL ADUANA METROPOLITANA
Presente

Ref.: Salida temporal de cremas "CARACOLAS LTDA."

De nuestra consideración:

De acuerdo a lo establecido en el artículo 15.1 del Capítulo IV del Compendio de Normas Aduaneras, solicito a usted autorizar la Salida Temporal de un embarque de cremas con extracto de libélula para la exposición de este producto innovador en la feria internacional "The New Innovation", con el fin de expandir el mercado chileno.

Saluda atentamente a usted,

CARACOLAS LTDA.

Rosa Ortiz V.
Representante Legal

Considerando lo anterior, y con fines pedagógicos, se supondrá que el Director Nacional autorizó la salida temporal de las cremas; para lo cual emitió la resolución que aprueba dicho régimen.

Además, este auxiliar de la función aduanera le señaló que, independiente del tipo de destinación aduanera a la que se deba acoger la mercancía, para la salida legal de mercancías se deberán cumplir una serie de etapas, siendo éstas las siguientes.

- Etapa 1: Presentación de la Mercancía ante el Servicio.

Para poder enviar las mercancías objeto de comercio hacia el extranjero, es necesario que tales mercancías sean presentadas ante el Servicio de Aduanas, lo cual se formaliza por medio de la aceptación a trámite del Documento Único de Salida, o lo que es lo mismo, el envío del primer mensaje.

Este trámite deberá ser realizado antes de ingresar la mercancía a zona primaria, y sólo podrá ejecutarlo un agente de aduanas, quien deberá actuar ante el Servicio provisto de un mandato para un despacho determinado.

- Etapa 2: Ingreso de la Mercancía a Zona Primaria y Autorización de Salida.

Una vez que el Servicio de Aduanas ha aceptado a trámite el DUS, el consignante o dueño de la mercancía estará autorizado para ingresar la mercancía a zona primaria y enviar las mercancías hacia el exterior.

- Etapa 3: Embarque o Salida al Exterior de la Mercancía.

El embarque deberá efectuarse dentro de los siguientes 25 días, contados desde la fecha de aceptación a trámite del DUS.

- Etapa 4: Legalización

La Legalización de la operación se realizará a través de la presentación electrónica del Segundo Mensaje del DUS, el cual deberá ser enviado dentro de los mismos 25 días, contados desde la aceptación a trámite del DUS; más los días concedidos como prórroga si existiere.

Por lo tanto, para poder formalizar la operación de salida es fundamental que el agente de aduanas cuente con diversos documentos que permitirán confeccionar el DUS Aceptación a Trámite; siendo estos los siguientes:

- Mandato para despachar.
- Conocimiento de embarque o documento que haga sus veces; en caso de no tener este documento, se requerirá la instrucción de embarque.
- Resolución o documento que autoriza la destinación de Salida Temporal.
- Copia de la factura comercial o pro forma.
- Certificado emitido por el Instituto de Salud Pública, según corresponda.
- Lista de empaque (*)

(*) Aún cuando en las operaciones de salida de mercancías no es obligatorio contar con este documento, en la práctica se utiliza habitualmente.

Además, para la legalización de la operación de salida temporal será fundamental que Doña Rosa Ortiz le facilite los siguientes documentos al agente de aduanas encargado del despacho de las cremas de mano.

- Mandato
- Copia no negociable del conocimiento de embarque o documento equivalente.
- Factura comercial o pro forma.
- Guía de despacho por medio del cual se efectuó el ingreso a zona primaria.

Doña Rosa Ortiz, al saber que estaba contra el tiempo, ya que sólo faltaban un par de semanas para que se diera inicio a la feria, comenzó a reunir los antecedentes necesarios para que el agente de aduanas pudiese proceder a la confección del documento aduanero: DUS-AT.

CLASE 03

1.1 Operación de Salida Temporal

Como se dijo anteriormente, la empresa Caracolas Ltda. ha determinado enviar como productos de exhibición “cremas de mano con extracto de libélula” en potes de 50 ml. El total de mercancía a consignar es de 16 cajas de cartón de 50 unidades, con un peso neto de 45 Kg, y un peso bruto de 50 kg.; las dimensiones de las cajas son 20 x 40 x 30. Se supondrá que su código de identificación de producto es el 76542899.

Cada crema tiene un valor de USD 25,00 FOB; y se sabe que el tipo de cambio del mes asciende a USD 464,48.

La presentación de la declaración de salida temporal ante la Aduana (DUS-AT) será realizada el 12 de Abril de 2009; por un plazo de 30 días. Siendo el DUS aceptado a trámite

el mismo día, cuyo Nº asignado por Aduana al despacho es 1234567 – k. La legalización de la operación se realizó el día 29.04.2009.

El envío de la carga se efectuará el día 13 abril, desde el aeropuerto de Santiago (SCL); hasta el aeropuerto de Miami (MIA) en USA, en el vuelo AA0927. En relación a ello, se debe considerar que se utilizarán los servicios de la compañía de transporte denominada American Airlines (Cód. 001), cuya guía aérea directa es el Nº 001-5397 2654. La mercancía llegará a USA, el día siguiente.

Los costos en los cuales se deberá incurrir por concepto de transporte y seguro de la carga serán los siguientes:

Freight	:	USD 125,00 (tarifa mínima)
Fuel	:	USD 5,00
Security	:	USD 5,00
Valor del seguro	:	USD 20,00.

También se sabe que antes del lanzamiento de la crema con extracto de libélula al mercado nacional, Caracolas Ltda. presentó al Instituto de Salud Pública (ISP) el producto, obteniendo el 15.09.2008, el registro[2] N° 246601, mediante el cual se autoriza la comercialización y distribución de las cremas de manos al interior del país, al no provocar efectos nocivos o negativos en el ser humano, y se certifica que su elaboración cumple con las normas reglamentarias vigentes. Lo anterior resulta fundamental pues, en Chile, el ISP es "la autoridad sanitaria que se encarga de realizar, en todo el territorio nacional, el control sanitario y registro de los productos cosméticos, y de velar por el cumplimiento de las disposiciones que sobre la materia se contienen en el Código Sanitario y en su reglamentación complementaria, así como de verificar la ejecución del control y certificación de calidad de los mismos[3].

Además, las mercancías serán enviadas directamente a la feria, la cual se ubica en 8182 NW 31 Street Miami, Florida, USA. La persona que estará encargada de recibirlas es Don Carlos Hormazabal, cuyo teléfono de contacto es 305 – 677 4857.

Una vez que Doña Rosa Ortiz tuvo claro los antecedentes generales en los cuales se basaría la operación, procedió a hacerle entrega del mandato para despachar a Don Jorge Ramírez, a fin de que éste represente a la empresa Caracolas Ltda. ante el Servicio de Aduanas y realice el despacho aduanero requerido.

[2] El registro corresponde a la inscripción de un producto cosmético, una vez que ha sido sometido a la aprobación del ISP, en un rol especial que mantiene el Instituto, lo que permite su comercialización o distribución en el país.
[3] Artículo 2. "Decreto Supremo 239: Reglamento del Sistema Nacional de Control de Cosméticos", Ministerio de Salud - República de Chile, Septiembre de 2002.

Definición Mandato

Es una carta firmada por el representante legal, en donde se hace entrega al agente de aduanas, de los datos de la operación de salida a realizar; en este caso, de la Salida Temporal.

A continuación, se visualiza el mandato que entregó la representante legal de Caracolas Ltda., al agente de aduanas encargado de realizar la operación.

Cuadro Nº 2: Mandato para Despachar

MANDATO ESPECIAL

"En representación legal de **CARACOLAS LTDA.**, Rut: **80.375.309 – 6**, vengo a conferir poder especial de conformidad al Art. Ord. 197, inc. 1º y Resolución Nº 1300/06 de la Dirección de Aduanas, al Agente de Aduanas Sr. **JORGE RAMÍREZ ALCÁNTARA**, para que realice los trámites necesarios a fin de perfeccionar la operación de **Salida Temporal** del embarque ref. MIA01.

ROSA ORTIZ

_____

Firma
Rosa Ortiz Vega
Caracolas Ltda.

- Conformación del valor FOB de la mercancía

Para todo movimiento aduanero se debe conformar el valor CIF o FOB, según se trate de una operación de ingreso o de salida de mercancías, respectivamente. De acuerdo a ello, cuando se ingresen al país mercancías —nacionales, nacionalizadas o extranjeras—, se deberá calcular el valor CIF, pues se utilizará como base para el cálculo de gravámenes, letras, u otros. En cambio, cuando se necesiten enviar al exterior mercancías —como sucede con las cremas de mano con extracto de libélula—, se requerirá determinar el valor FOB, para lo cual se debe considerar la siguiente expresión:

$$\text{Valor FOB} = \text{Valor FOB Unitario} \times \text{Cantidad de Unidades}$$

Por lo tanto, si se sabe que se enviarán al exterior, en calidad de salida temporal, 16 cajas con 50 unidades cada una, involucra un total de 800 potes de crema, cuyo precio FOB unitario es de USD 25,00. Lo cual da como resultado un valor FOB total equivalente a: USD 20.000.

Una vez que el agente de aduanas tuvo conocimiento de las mercancías que serían objeto de comercio, procedió a clasificarlas arancelariamente de acuerdo al Arancel Aduanero 2007; tal como se muestra a continuación:

Partida	Código del S.A.	Glosa	U.A.	Adv.	Estad. Unidad Código
33.03	3303.0000	Perfumes y aguas de tocador.	KL	6	KN-06
33.04		Preparaciones de belleza, maquillaje y para el cuidado de la piel, excepto los medicamentos, incluidas las preparaciones antisolares y las bronceadoras; preparaciones para manicuras o pedicuros.			
	3304.1000	- Preparaciones para el maquillaje de los labios	KL	6	KN-06
	3304.2000	- Preparaciones para el maquillaje de los ojos	KL	6	KN-06
	3304.3000	- Preparaciones para manicuras o pedicuros	KL	6	KN-06
		- Las demás:			
	3304.9100	-- Polvos, incluidos los compactos	KL	6	KN-06
	3304.99	-- Las demás:			
	3304.9910	--- Cremas para el cuidado de la piel	KL	6	KN-06
	3304.9920	--- Bases de maquillaje	KL	6	KN-06
	3304.9930	--- Aceites emulsionados	KL	6	KN-06
	3304.9940	--- Bronceadores y bloqueadores solares	KL	6	KN-06
	3304.9990	--- Las demás	KL	6	KN-06

Partida arancelaria correspondiente a la mercancía objeto de comercio.

La partida arancelaria 3304.9910 se ubica en el Capítulo 33 (aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética), sección VI —productos de las industrias químicas o industrias conexas—, del Arancel Aduanero Chileno – 2007.

CLASE 04

1.1.1 Documentos que Sirven de Base para la Confección del DUS - AT

Como se dijo anteriormente, la presentación de la mercancía al Servicio de Aduanas se efectúa por medio del envío del primer mensaje a la aduana, para lo cual se debe confeccionar el Documento Único de Salida – Aceptación a Trámite. Si en este momento el agente de aduanas no tiene en su poder el documento de transporte —como sucede en este caso, puesto que la guía aérea se emite el día 13 de abril de 2009, y el agente de aduanas tramita el despacho el día anterior—, será necesario contar con las instrucciones de embarque, documento que generalmente es elaborado por la compañía que envía la mercancía hacia el exterior, en donde se señalan los antecedentes básicos que dan a conocer al profesional auxiliar de la función aduanera el momento en que se realizará el envío de mercancías hacia el extranjero.

Cuadro Nº 3: Instrucciones de Embarque

INSTRUCCIONES DE EMBARQUE

Respecto de nuestro embarque ref. MIA01, éste se realizará de acuerdo al detalle que a continuación se indica.

Puerto de embarque	:	Aeropuerto A.M.B., Santiago, Chile.
Aeropuerto de destino	:	Miami, Florida.
Vía de transporte	:	Aérea
Nº Guía Aérea	:	001-5397 2654 (a confirmar)
Día de vuelo	:	13 de Abril de 2009
Línea Aérea	:	American Airlines
Vuelo	:	AA 0927
Valor FOB	:	USD 20.000,00
Valor Flete	:	USD 135,00
Valor Seguro	:	USD 20,00
Mercancía	:	16 cajas de 50 unidades de crema con extracto de libélula, en potes de 50 ml.
Peso Bruto	:	50 kilógramos

ROSA ORTIZ

Rosa Ortiz Vera
Representante Legal
Caracolas Ltda.

- Factura Pro Forma

La factura —comercial o pro forma— es un documento de carácter comercial que se utiliza en la confección del DUS, emitida por la compañía proveedora, Caracolas Ltda., mediante el cual se identifica y respalda el valor FOB de la mercancía.

Como en este caso Caracolas Ltda. está efectuando una operación de Salida Temporal, es preciso señalar que sólo se requerirá la factura pro forma, documento que

describe a la mercancía que es objeto de comercio, y que es elaborada por el consignante de la mercancía, Caracolas Ltda. (que en este caso, también cumple el rol de consignatario); no siendo necesario por ende, que el agente de aduanas tenga en su poder a la factura comercial, esto debido a que la operación de salida no representa una compraventa internacional.

A continuación, se puede visualizar la factura pro forma que ha elaborado la empresa Caracolas Ltda. para el envío de las cremas de mano con extracto de libélula.

Cuadro Nº 4: Factura Pro Forma

CARACOLAS LTDA.

RUT 80.375.309 – 6
Avenida Bernardo O`Higgins 837
Punta Arenas, Phone 056 - 654 763
CHILE

PROFORM INVOICE N° 755820

Santiago, 11 de Abril de 2009

Sold to: Caracolas Ltda.
Contact name: Carlos Hormazabal
8182NW 31 Street,
Miami, Florida,
USA.
Phone: (305) 677 4857.

ITEM N°	DESCRIPTION	QTY.	UNIT PRICE	TOTAL PRICE
1	Crema con extracto de Libélula cód. 76542899	800	USD 25,00	USD 20.000,00

TOTAL USD 20.000,00

Country of origin: Chile
Total:
Gross Weight: 50 Kg.
Dimensions: 20 x 40 x 30 cm.

Firma

- Lista de Empaque

La lista de empaque es un documento emitido por el exportador, en donde se registra un detalle de la mercancía que ha sido embarcada, con sus marcas específicas. En este caso, este documento ha sido elaborado por Caracolas S.A., consignante de las cremas de manos con extracto de libélula.

Cuadro Nº 5: Lista de Empaque

CARACOLAS LTDA.

RUT 80.375.309 – 6
Avenida Bernardo O`Higgins 837
Punta Arenas, Phone 056 - 654 763
CHILE

PACKING LIST Nº 528523

Sold to: Caracolas Ltda.
Contact name: Carlos Hormazabal
8182NW 31 Street,
Miami, Florida,
USA.
Phone: (305) 677 4857.

ITEM N°	DESCRIPTION	QTY.
1	Crema con extracto de libélula cód. 76542899	800

Country of origin: Chile
Total:
Gross Weight: 50 Kg.
Dimensions: 20 x 40 x 30 cm.

ROSA ORTIZ V.

Firma
Representante Legal

CLASE 05

- Certificado del Instituto de Salud Pública

Como se indicó anteriormente, a nivel interno, el Instituto de Salud Pública es el organismo encargado de ejercer las actividades de control de calidad de diversos productos, entre ellos los cosméticos (categoría en la cual se clasifican las cremas de manos con extracto de libélula), así como también autorizar la comercialización y distribución de los mismos. Es por ello que Caracolas Ltda. solicitó el registro sanitario de las cremas de manos, cuyo número de registro es el 246601, de manera tal de estar autorizado para comercializar el producto y avalar la calidad del mismo.

Por lo tanto, para enviar las mercancías objeto de comercio hacia el exterior, basta con tener la aprobación del ISP para comercializar y distribuir el producto cosmético en cuestión, lo cual se constata con el número de registro.

Nota: la mercancía al momento de ingresar a USA será inspeccionada por el organismo denominado “Food and Drug Administration” (FDA), agencia del gobierno encargada de proteger la salud pública, asegurando la eficacia y tranquilidad del uso de diversos productos, tales como: alimentos, productos biológicos, medicamentos —tanto humanos como veterinarios—, productos de belleza, y productos que emitan radiación.

Por lo tanto, para el desaduanamiento de la mercancía en el aeropuerto de Miami, las cremas de mano con extracto de libélula estarán sometidas a inspección por parte de la FDA, debiéndose contar para ello con la documentación que avala la calidad de las cremas y certifica que no representan un peligro para la salud de las personas; entre éstas: composición, registro en el ISP, etc. El desaduanamiento de las mercancías en USA tardará aproximadamente un día.

Para efectos pedagógicos y poder completar los datos contenidos en el Documento Único de Salida, a continuación se darán a conocer los documentos que sirven de base para el DUS Legalización, pero se debe recordar que, en este caso, el documento de transporte (guía aérea) sólo se podrá tener a disposición una vez que la mercancía sea embarcada hacia el exterior (13 de abril de 2009), antecedente que se utiliza para la confección del DUS Legalización. Mientras que la guía de despacho es un documento que sólo se emplea para efectos de transporte interno, siendo requerido al momento del ingreso de la mercancía a zona primaria; es decir, aún cuando la guía de despacho no se constituye en un documento base del DUS, sí es necesario para su tramitación.

Respecto a lo anterior, el llenado del DUS-AT se realiza el día 12 de abril de 2009, fecha en la cual no se tendrán disponibles los documentos citados.

1.1.2 Documentos que Sirven de Base para el DUS – Legalización

Los documentos que sirven de base para el DUS - Legalización están formados por la copia no negociable de la guía aérea, la guía de despacho y la factura pro forma (documento que ya fue entregado al agente de aduanas, en la etapa del DUS-AT).

- Documento de Transporte

Como se puede observar, en este caso se ha determinado que las mercancías se embarcarán por vía aérea, por lo tanto, el documento que amparará el transporte de la mercancía por medio de esta vía será la “guía aérea” —Air Waybill—.

Este documento resulta esencial, puesto que avala la existencia de un contrato de transporte entre el exportador (Caracolas Ltda.) y el transportista (compañía aérea – American Airlines). La guía aérea es emitida por la compañía de transporte, y permite dar a conocer al agente de aduana las condiciones en que serán transportadas las mercancías hacia el exterior.

No obstante lo anterior, aún cuando sea la compañía de transporte quien emita la guía aérea, es necesario conocer la forma en que debe procederse a su llenado, lo cual permitirá que el agente de aduanas pueda identificar cuándo el documento se encuentra bien o mal emitido, se encuentra alterado, es falso, etc.; cualquier antecedente que permita determinar la presencia de una infracción aduanera penada por ley.

En el siguiente cuadro, se puede observar el formato que presenta la guía aérea, explicándose a continuación el procedimiento que se debe utilizar para su llenado. Pero recuerde que esta función sólo debe ser realizada por la compañía transportista, ya que el agente de aduanas tiene “prohibido” tener cualquier tipo de relación con las empresas que se vinculen, directa o indirectamente, al comercio exterior; hecho que de ser cometido por el

agente de aduanas es motivo de cancelación inmediata de su licencia (de acuerdo al artículo 202 de la Ordenanza de Aduanas).

Cuadro Nº 6: Guía Aérea

001 5397 2654			001 5397 2654
Shipper´s Name and Adress CARACOLAS LTDA. AVDA. BERNARDO O`HIGGINS 837 PUNTA ARENAS, CHILE, PHONE 056-61-654 763	Shipper´s Account Number		Not Negotiable **Air Waybill** Issued by AMERICAN AIRLINES
Consignee´s Name and Adress CARACOLAS LTDA. 8182 NW 31 STREET MIAMI, FLORIDA, USA. PHONE 305-677 4857	Consignee´s Account Number		Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity "It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and a supplemental charge if required.
Issuing Carrie´s Agent Name and City			
Agent´s IATA Code 001	Account No.		Accounting information:
Airport of Departure and requested Routing SCL			

To	By First Carrier	To	By	To	By	Currency	ppd	coll	ppd	coll	Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs
MIA	AMERICAN AIRLINES	MIA				USD					NCV	NDV

Airport of Destination	Freight Date	Flight Date	Amount of Insurance	INSURANCE: if carrier offer insurance, and such insurance es requsted in accordance with the conditions.
MIA	AA0927	13.04.09		

Handling Information
MERCANCÍA FRÁGIL

These commodities licensed by the U.S. for ultimate destination — Diversion contrary to U.S. law prohibited

Nº de Peeces	Gross Weight	Commodity items Ns	Chargeable Weight	Rate / Charge	TOTAL	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)
16	50 KG				Mín. USD 125	16 CAJAS DE CARTÓN 20 x 40 x 30 CON CREMAS COSMETOLÓGICAS
16	50 KG				USD 125	

Prepaid: USD 125,00 / Weight Charge / Collect	Other Charges FUEL USD 5.00 SECURITY USD 5.00
Valuation Charge	
Tax	
Total Other Charges Due Agent	Shipper certifies that the particulars on the face here of are correct and that insofar as any part of the consigment contains restricted articles, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.
Total Other Charges Due Carrier: USD 10	José Quintana L …… Signature of Shipper´s
Total Prepaid: USD 135 / Total Collect	SANTIAGO, 13 ABRIL 2009 — FABIÁN BASTÍAS …… Executed on Date at Place — Signature of Issuing Carrier or ita Agent
Currency Conversion Rates / CC chargen in Dest Currency	
For Carrier Use Only In Destination / Charges at Destination / Total Collect Charges	

CLASE 06

- Instrucciones de Llenado del Documento de Transporte

Para completar la guía aérea, la compañía aérea (American Airlines) realizó el siguiente procedimiento:

En la celda superior izquierda, se debe registrar el número de la compañía aérea más el código de la guía madre. En este caso, el código de la línea aérea (american Airlines) corresponde al 001, mientras que el número de la guía aérea es el 5397 2654. Por lo tanto, el número de identificación a registrar es 001 5397 2654.

En la celda superior derecha, se deberá repetir el número de identificación anterior, pues el embarque sólo es efectuado por Caracolas Ltda., quien ha realizado la operación en forma directa con la compañía aérea.

La celda "Shipper's Name and Adress", se utiliza para registrar los datos de identificación del exportador, o bien, del agente embarcador (en caso de utilizar los servicios de un forwarder). Como en esta operación, Caracolas Ltda. ha celebrado el contrato de transporte directamente con la compañía aérea, no utilizando los servicios de un forwarder, se deberán indicar los datos de identificación básicos de Caracolas Ltda., en Chile.

Definición Forwarder

Es un agente intermediario que acepta cargas de medianas dimensiones a diferentes personas naturales o jurídicas, consolidándolas y trasladándolas desde un país a otro, obteniendo así un mejor precio para este tipo de carga. Además de lo anterior, toma las medidas necesarias y entrega los servicios complementarios relativos al traslado de la carga. Sus funciones están claramente definidas en el comercio internacional y se agrupan en la FIATA (Federation Internationale des Asociatons de Transitaires et Assimilés).

La celda contigua, "Shipper's Account Number", se emplea cuando el exportador tiene un número de cuenta, de lo contrario se deja en blanco (como sucede en este caso).

En la celda "Not Negociable Air Waybill", se deberá registrar el nombre de la compañía aérea que emite la guía aérea, y que por ende, realiza el transporte de la mercancía. Como se puede recordar, en este caso corresponde a American Airlines.

En la celda "Consignee's Name and Adress", se tendrán que registrar los datos de identificación del consignatario o destinatario de la mercancía. Como en este caso Caracolas

Ltda. realiza una salida temporal con el fin de presentar y dar a conocer su nuevo producto en una feria de exhibición, corresponderá citar los datos de la persona, natural o jurídica, que se encargará de recibir la mercancía en destino. En este caso, se debe indicar Caracolas Ltda.; Attn. Mr. Carlos Hormazabal, 8182 NW 31 Street, Miami, Florida, USA. Phone (305) 677 4857.

En la celda "Agent's IATA Code", se debe señalar el código otorgado por la IATA al primer embarcador que se hace cargo de la mercancía desde el aeropuerto de origen. En este caso, no existen transbordos de por medio, ya que se trata de un vuelo directo. Por lo tanto, el código a señalar es el 001 (American Airlines).

En la celda "Airport of Departure (Addr. of first Carrier) and requested Routing", se tendrá que registrar la sigla del aeropuerto desde donde se embarca la carga. Como se puede recordar, las cremas de mano se envian desde el Aeropuerto Arturo Merino Benítez, Santiago, cuya sigla correspondiente es SCL.

La celda "Accounting Information" no es un campo obligatorio, pero cuando se utiliza generalmente contiene toda aquella información relativa a las condiciones de la carga y mercancía que el exportador o agente de carga considere importante incorporar.

En las celdas "To", se deberán registrar los códigos de los diversos aeropuertos que han participado en el transporte de la carga desde que ésta ha sido embarcada en el aeropuerto de origen. Por lo tanto, en la primera celda "To", se deberá indicar SCL (Santiago) y en la segunda celda "To", se señalará MIA (Miami).

Las celdas "By First Carrier" y "By" se utilizan para identificar las diversas aerolíneas que participan en el transporte de la carga cuando en esta operación existen transbordos, puesto que cada una de ellas deberá recorrer un tramo determinado. Como en este caso se realiza un vuelo directo, sólo participa American Airlines, debiendo dicha sigla consignarse en la celda By First Carrier; el resto de las siglas "By", deberán quedar en blanco.

En la celda "Currency", se deberá indicar la moneda en la cual se encuentra valorada la guía aérea. En este caso, corresponde a dólares de los Estados Unidos de América, USD.

La celda "Declared Value for Carriage", sólo se utilizará cuando el consignante o dueño de la mercancía contrata el seguro para carga ofrecido por la compañía aérea, caso en el cual se deberá señalar el valor de las mercancías declarado ante aduana. De lo contrario, se incluirán las siglas NCV (Not Value for Carriage).

La celda "Declared Value for Customs", se utilizará cuando exista una declaración ante aduana del valor de las mercancías, caso en el cual deberá registrarse el valor declarado; caso contrario, sólo se indicarán las siglas NDV (Not Declared Value).

En la celda "Airport of Destination", se debe señalar la sigla del aeropuerto en donde arribará la carga, es decir, Miami (MIA).

En la celda "Freight / Date" corresponde indicar el número del vuelo; AA0927.

En la celda “Flight / Date” se deberá señalar el día en que se efectuará el vuelo. Como se sabe, en este caso, la mercancía se embarcó el día 13 de abril de 2009 (13.04.09).

Cuando el consignante o dueño de la mercancía ha contratado el seguro directamente con la compañía aérea de transporte, en el campo “Amount of Insurance” se deberá declarar el valor del seguro. Como en este caso, el seguro no fue contratado con la compañía aérea, deberá quedar el campo en blanco.

En la celda “Handling Information” se deberá registrar toda aquella información que se relaciona con el manejo que debe otorgársele a la carga durante su traslado. Por lo tanto, se deberá señalar “MERCANCÍA FRÁGIL”.

En el celda “Nº of Pieces”, corresponderá señalar la cantidad total del continente mayor que ampara la guía aérea. Como se sabe, Caracolas Ltda. hace envío de 16 cajas de cartón (continente mayor) con 50 potes de crema cada uno. Por lo tanto, en este campo se deberá indicar 16.

En la celda “Gross Weight” se deberá indicar el peso bruto declarado por el consignante o dueño de la mercancía. En este caso, corresponde indicar 50 KG.

Cuando la mercancía contemple algún tipo de identificación especial, ésta deberá incorporarse en el campo “Commodity ítems Nº”; lo cual no sucede en este caso, por lo que se deberá dejar en blanco.

En la celda “Chargeable Weight” se deberá indicar el peso bruto total de la carga, dato que se empleará para realizar el cobro de la tarifa. En este caso, se hace uso de una tarifa mínima de USD 125,00 (valor del flete), por lo tanto, corresponde dejar la celda en blanco.

La celda “Rate / Charge” se utilizará cuando no se haga uso de la tarifa mínima, y en ella deberá registrarse la tarifa que se aplicará para cobrar el peso bruto de la carga mencionado en el punto anterior.

En la celda “Total” se debe registrar el resultado de la operación de multiplicación del peso bruto de la carga y la tarifa; lo cual representa el valor del total del flete. En este caso, se sabe que el flete es de USD 125,00 (tarifa mínima), por lo tanto, no hay cargo por multiplicación de factores.

En la celda “Nature and Quantity of Goods (incl Dimensions or Volume)” se debe señalar la naturaleza y cantidad de mercancía que ampara la guía aérea; en este caso, 16 cajas de cartón de 20 x 40 x 30 cm. con cremas cosmetológicas.

Las celdas “Prepaid” y “Collect” se utilizarán dependiendo de si el flete es pagado en origen o en destino. Cuando la guía aérea se pague en origen, se deberá registrar el valor del flete en la celda “Prepaid”. Cuando el documento se cobre en destino (el flete se paga al llegar la carga a destino), se deberá indicar el valor del flete (sin considerar gastos adicionales) en la celda “Collect”. En este caso, el flete se pagará en origen, cuando la carga

se embarque hacia Miami, por lo tanto, se deberá registrar USD 125,00 (tarifa mínima) en el campo Prepaid.

Cuando se utilizan los servicios de un agente de embarque (forwarder) se deberán consignar en el campo "Total Other Charges Due Agent" el total de gastos cobrados por éste a su cliente (que en este caso hubiese sido Caracolas Ltda.). Pero, como se puede recordar, en esta situación el transporte se contrata directamente con la compañía aérea, no utilizándose los servicios de un forwarder, por lo que la celda queda en blanco.

En la celda "Total Other Charges Due Carrier" se deberán incorporar todos aquellos gastos adicionales que el transportista cobrará por el traslado de la carga. En este caso, se deben registrar USD 10,00; correspondientes al Fuel (USD 5,00) y al Security (USD 5,00).

En las celdas "Total Prepaid" y "Total Collect" se registrará el costo total del transporte de la carga por vía aérea, según corresponda pagarlo en origen o en destino. Como en esta situación, el pago de la guía aérea se efectúa en origen, al momento del embarque de la mercancía, se deberá señalar la sumatoria de los campos "Prepaid, Total Other Charges Due Agent, & Total Other Charges Due Carrier"; es decir, USD 135,00.

En la celda "Other Charges" se deberán describir individualmente, los cobros registrados en los campos "Total Other Charges Due Agent" y "Total Other Charges Due Carrier". Es decir:

Fuel USD 5,00
Security USD 5,00

En la celda "Signature of Shiper´s or his Agent" se deberá encontrar estampada la firma del funcionario de la compañía aérea o del agente de carga que efectúe el corte de la guía aérea. En este caso, correspondió a Don José Quintana L.

Finalmente, en la celda "Executed on (Date at Place & Signature of Issuing Carrier or his Agent), se deberá registrar el lugar y fecha en donde se ha emitido la guía aérea, así como la firma del empleado de la compañía transportista que la emite. En este caso, Santiago, 13 de abril de 2009.

CLASE 07

- Guía de Despacho

Cuando se realizan operaciones de transporte de mercancía, el transportista deberá contar con la guía de despacho, documento que debe acompañar a cualquier tipo de bulto durante su traslado y que es requerido por la legislación chilena, siendo utilizado para control del Servicio de Impuestos Internos. Así, el artículo Nº 55 del D.L. Nº 825, de 1974, establece que "la guía de despacho es un documento de emisión obligatoria cuando se hubiera optado

por postergar el otorgamiento de la factura y cuando se trasladen bienes que constituyan o no venta".

En esta situación, al momento de ingresar la carga en zona primaria, el transportista que es responsable del traslado de la carga desde Punta Arenas hasta el Aeropuerto Arturo Merino Benítez, Santiago, deberá presentar la guía de despacho a la aduana de salida, la que es emitida por Caracolas Ltda.

Cuadro Nº 7: Guía de Despacho

CARACOLAS LTDA.
GIRO: Elaboración, comercialización y distribución de productos cosméticos
Avenida Bernardo O`Higgins 837
Punta Arenas Phone 056 - 654 763
CHILE

R.U.T.: 80.375.309 – 6
GUÍA DE DESPACHO

S.I.I. – PUNTA ARENAS
FECHA VIGENCIA EMISIÓN HASTA 31 DICIEMBRE 2009

Punta Arenas, 10 de Abril de 2009
Señor(es) : Jorge Ramírez Alcántara, Cód. C-99
Dirección : Aeropuerto Arturo Merino Benítez
Ciudad : Santiago Teléfono: 687 4242 Rut: 11.135.135-6
Condiciones de pago: Sin Pago Factura Nº 755820

Sírvase recibir conforme lo siguiente:

Cantidad	DETALLE	P. Unitario	Total
800	Crema con extracto de libélula, cód.76542899	25,00	20.000,00
	DUS AT:1234567-k		
	Peso Bruto: 50 Kg.		
	Guía de Despacho no constituye venta, sólo traslado de mercadería		

SON:

TOTAL USD 20.000,00

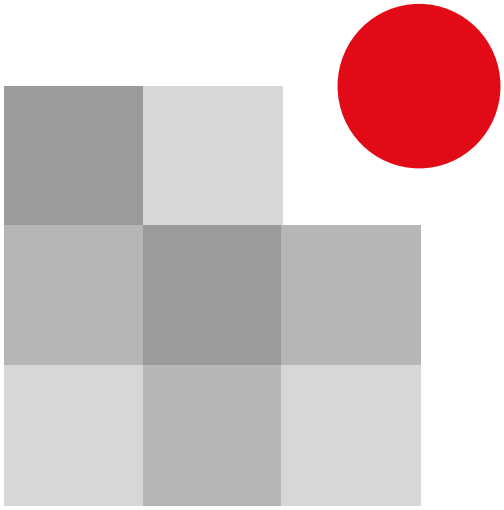
Nombre: _____ RUT: _____
Fecha :_____ Recinto: _____ Firma: _____

"El acuse de recibo que redeclara en este acto, de acuerdo a lo dispuesto en la letra b) del Art.4º y la letra c) del art.5º de la Ley 19.983, acredita que la entrega de mercancía(s) o servicio(s) prestado(s) ha(n) sido recibido(s)

Una vez que Doña Rosa Ortiz reunió los documentos que sirven de base para la confección del DUS, se los hizo llegar a su agente de aduanas para que éste procediera a la

confección del documento aduanero y tramitase el despacho aduanero —Salida Temporal— encomendado ante el Servicio de Aduanas.

RAMO: TÉCNICAS ADUANERAS DE EXPORTACIÓN



IPLACEX
instituto profesional

UNIDAD III

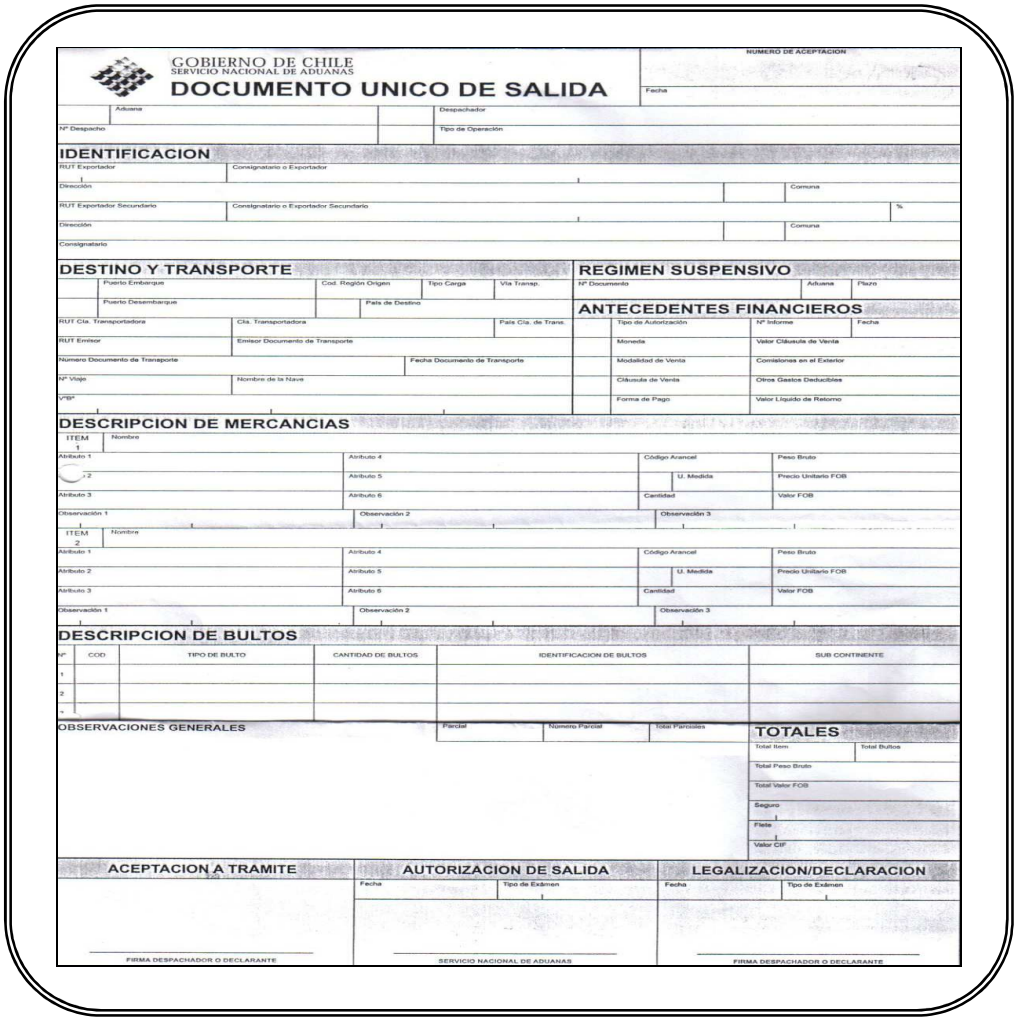
CASO PRÁCTICO SOBRE DESTINACIONES ADUANERAS DE SALIDA

1.1.3 Confección del Documento Único de Salida

El DUS, Documento Único de Salida, es utilizado para todas las operaciones de salida de mercancías del país, tanto destinaciones definitivas como provisorias; las cuales comprenden a la exportación, reexportación, salida temporal, y salida temporal para perfeccionamiento pasivo.

La confección y presentación de este documento ante Aduana debe ser realizada por un despachador de aduana, y sólo en casos especiales no se requerirá de su intervención. Con la información entregada por el exportador, y que se encuentra respaldada en los documentos que se utilizan de base, el agente de aduana procederá a su confección. Para ello, deberá contar con el siguiente formulario.

Cuadro Nº 8: Documento Único de Salida



GOBIERNO DE CHILE
SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS
DOCUMENTO UNICO DE SALIDA

NUMERO DE ACEPTACION
Fecha
Aduana
Despachador
Nº Despacho
Tipo de Operación

IDENTIFICACION
RUT Exportador
Consignatario o Exportador
Dirección
Comuna
RUT Exportador Secundario
Consignatario o Exportador Secundario
%
Dirección
Comuna
Consignatario

DESTINO Y TRANSPORTE
Puerto Embarque
Cod. Región Origen
Tipo Carga
Vía Transp.
Puerto Desembarque
País de Destino
RUT Cía. Transportadora
Cía. Transportadora
País Cía. de Trans.
RUT Emisor
Emisor Documento de Transporte
Numero Documento de Transporte
Fecha Documento de Transporte
Nº Viaje
Nombre de la Nave
VIP

REGIMEN SUSPENSIVO
Nº Documento
Aduana
Plazo

ANTECEDENTES FINANCIEROS
Tipo de Autorización
Nº Informe
Fecha
Moneda
Valor Cláusula de Venta
Modalidad de Venta
Comisiones en el Exterior
Cláusula de Venta
Otros Gastos Deducibles
Forma de Pago
Valor Líquido de Retorno

DESCRIPCION DE MERCANCIAS
ITEM 1
Nombre
Atributo 1
Atributo 2
Atributo 3
Atributo 4
Atributo 5
Atributo 6
Código Arancel
U. Medida
Cantidad
Peso Bruto
Precio Unitario FOB
Valor FOB
Observación 1
Observación 2
Observación 3
ITEM 2
Nombre
Atributo 1
Atributo 2
Atributo 3
Atributo 4
Atributo 5
Atributo 6
Código Arancel
U. Medida
Cantidad
Peso Bruto
Precio Unitario FOB
Valor FOB
Observación 1
Observación 2
Observación 3

DESCRIPCION DE BULTOS

Nº	COD	TIPO DE BULTO	CANTIDAD DE BULTOS	IDENTIFICACION DE BULTOS	SUB CONTINENTE
1					
2					
3					

OBSERVACIONES GENERALES
Parcial
Número Parcial
Total Parciales

TOTALES
Total Item
Total Bultos
Total Peso Bruto
Total Valor FOB
Seguro
Flete
Valor CIF

ACEPTACION A TRAMITE
FIRMA DESPACHADOR O DECLARANTE

AUTORIZACION DE SALIDA
Fecha
Tipo de Examen
SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS

LEGALIZACION/DECLARACION
Fecha
Tipo de Examen
FIRMA DESPACHADOR O DECLARANTE

CLASE 08

- Instrucciones de Llenado del DUS

Como se puede observar, el Documento Único de Salida contempla diversos recuadros, en los cuales se debe incorporar la información relacionada con los diversos aspectos que involucra la operación de comercio exterior a realizar; todo lo cual se explicará a continuación. No obstante, para efectos pedagógicos, se diferenciará en color burdeo, aquellos datos que deberán ser incorporados al momento de legalizar la operación.

En el recuadro IDENTIFICACIÓN, se deberá registrar toda aquella información que permite identificar a las partes que participan en la operación que se está realizando: Aduana, despachador y consignante.

El campo "Número de Aceptación" debe ser llenado exclusivamente por el Servicio Nacional de Aduana, y consiste en el número de aceptación a trámite del Documento Único de Salida, que como se puede recordar, corresponde al Nº 1234567 – k.

En el campo "Fecha" debe registrarse la fecha específica en que ha sido aceptado a trámite por aduana el DUS, siendo competencia del Servicio Nacional de Aduana su llenado. En este caso, corresponde el día 12.04.2009.

En el campo "Aduana" se deberá señalar la Aduana ante la cual se presenta el documento aduanero y se solicita la autorización de salida de las mercancías hacia el exterior, junto a su código respectivo. En esta situación, las mercancías serán enviadas hacia Miami desde el Aeropuerto A.M.B. de Santiago, por lo tanto, la presentación de las mercancías y la autorización de salida se debe solicitar a aquella Aduana que tiene jurisdicción sobre dicho territorio, correspondiente a la Aduana Metropolitana, cód. 48 (según Anexo 51-1 del Compendio de Normas Aduaneras).

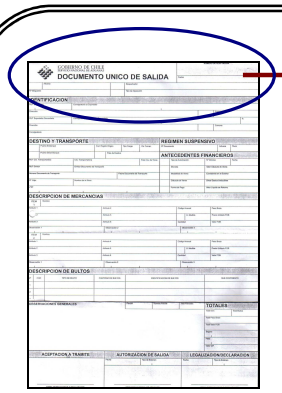
En el campo "Despachador" se deberá señalar el nombre del agente de aduanas que se encargará de realizar el despacho aduanero, junto a su código respectivo. En este caso, quien ha efectuado los trámites aduaneros es Don Jorge Ramírez Alcántara, cód. C-99.

Es preciso indicar que el Director Nacional de Aduanas es la autoridad encargada de habilitar a los agentes de aduana para actuar como ministro de fe, por lo tanto, en el Servicio se tiene el registro de todas las personas que tienen licencia para despachar. Para poder acceder a ellos, se debe ingresar al Anexo 51-3 del Compendio de Normas Aduaneras.

En el campo "Número de Despacho", se deberá indicar el número interno que el agente de aduanas ha asignado a la operación. Este número se asigna correlativamente, de acuerdo a la cantidad de despachos que cada agente de aduana se encuentre tramitando y tenga en carpeta. En este caso, se supondrá que Don Jorge Ramírez le ha asignado al despacho el número 8585.

En el campo "Tipo de Operación", se deberá señalar el tipo de destinación aduanera que se está solicitando ante el Servicio, junto a su código respectivo. Según los antecedentes de este caso, Doña Rosa Ortiz está solicitando una Salida Temporal, cód. 215.

Lo explicado anteriormente, se puede visualizar claramente a continuación.



GOBIERNO DE CHILE
SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS
DOCUMENTO ÚNICO DE SALIDA

NÚMERO DE ACEPTACIÓN 1234567-k			
Fecha 12.04.2009			
48	Aduana METROPOLITANA	C99	Despachador JORGE RAMÍREZ ALCÁNTARA
Nº Despacho 8585		215	Tipo de Operación SALIDA TEMPORAL

Como su nombre lo indica, en el campo "RUT Exportador", se deberá indicar el rol único tributario de la persona, natural o jurídica, que está realizando el envío de la mercancía hacia el exterior. En este caso, es una persona jurídica quien está realizando el envío de las mercancías, Caracolas Ltda., cuyo Rut es 80.375.309-6.

Cabe destacar que, cuando se trata de una persona natural, el RUT es asignado por el Registro Civil e Identificación; en cambio, cuando se trata de una persona jurídica, el rol es otorgado por el Servicio de Impuestos Internos.

En el campo "Consignante o Exportador", se deberá registrar el nombre de la persona, natural o jurídica, que envía la carga al exterior. En este caso, Caracolas Ltda.

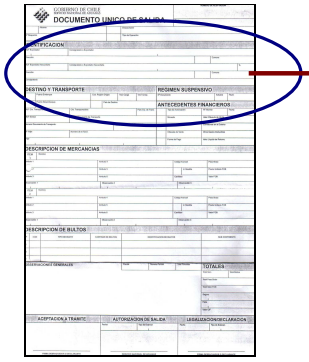
La dirección comercial de Caracolas Ltda. se encuentra ubicada en Avenida Bernardo O`Higgins 837; información que debe ser registrada en el campo "Dirección" con el formato calle - número.

En el campo "Comuna", se registrará la comuna en la cual se ubica la dirección del consignante de la mercancía, junto a su código de identificación, según Anexo 51-39. En este caso, la dirección se encuentra en la comuna de Punta Arenas, código 12101.

Los campos siguientes: RUT Exportador Secundario, Consignante o Exportador Secundario, %, Dirección y Comuna; sólo se utilizarán cuando haya otro consignante involucrado en la operación que se está tramitando. Por lo tanto, en esta situación deberán quedar en blanco.

En el campo "Consignatario", se deberá registrar el nombre o razón social de la persona, natural o jurídica, que recibirá la mercancía en el destino final. En este caso, será la

misma empresa Caracolas Ltda. quien recibirá las cremas de mano en Miami para someterlas a exhibición.



IDENTIFICACIÓN			
RUT Exportador 80.375.309-6	Consignante o Exportador CARACOLAS LTDA.		
Dirección AVENIDA BERNARDO O´HIGGINS 837	12101	Comuna PUNTA ARENAS	
RUT Exportador Secundario	Consignante o Exportador Secundario		%
Dirección		Comuna	
Consignatario CARACOLAS LTDA.			

En el recuadro DESTINO Y TRANSPORTE, se registrará toda aquella información relativa al traslado de la mercancía desde el punto de salida hacia el punto de destino en Miami. La información a consignar en los distintos campos será extraída del documento de transporte, y en su defecto, de las instrucciones de embarque. No obstante, durante la etapa de legalización del DUS, en su confección, sólo se utilizará la guía aérea.

En el campo "Puerto de Embarque", se deberá indicar el aeropuerto desde donde serán enviadas las mercancías hacia el exterior, junto a su código respectivo. En este caso, corresponde al Aeropuerto Arturo Merino Benítez, cód. 992 (según Anexo 51-11 del Compendio de Normas Aduaneras).

En el campo "Código Región de Origen", se deberá consignar el código de identificación de la región del país desde donde son originarias las mercancías; dato que se extrae del Anexo 51-44 del Compendio de Normas Aduaneras. No obstante, cuando se trata de una Salida Temporal, este campo deberá quedar en blanco.

En el campo "Tipo de Carga", se deberá indicar el código del tipo de carga que se está exportando, de acuerdo a la clasificación entregada por el Anexo 51-12 del Compendio de Normas Aduaneras. Considerando lo anterior, existen cuatro tipos de cargas; General, Granel Sólido, Granel Líquido o Gaseoso, Frigorizados, y Electricidad. Como en este caso se trata de cajas de cartón, las cuales pueden ser estandarizadas al manipularse, almacenarse o transportarse, el tipo de carga se clasifica en "General", cód. R.

En el campo "Vía Transp.", se deberá registrar el código del medio de transporte utilizado para el traslado internacional de la mercancía, desde que éstas salen del país. En este caso, se utiliza la vía aérea, cuyo código es el 04.

En el campo "Puerto de Desembarque", se deberá indicar el puerto de desembarque al cual arribarán las mercancías al finalizar su trayecto internacional, junto a su código. Es

decir, corresponde al aeropuerto de llegada, que según el Anexo 51-11 es Cód.141 (Miami).

Como su nombre lo indica, en el campo "País de Destino" se indicará el nombre del país al cual llegará finalmente la mercancía que ha salido temporalmente de Chile, junto a su código respectivo; y que en este caso corresponde a Estados Unidos de América, USA, cód.225.

En el campo "Rut Cía. Transportadora", se deberá indicar el rol único tributario de aquella compañía que se encarga del transporte de la carga, o bien, el Rut de la agencia que la representa en Chile. En este caso, corresponde señalar 78.097.654-8.

En el campo "Cía. Transportadora", se deberá registrar el nombre o razón social de la compañía de transporte que se encarga del traslado internacional de la carga. En este caso, corresponde American Airlines, compañía aérea que emite la guía aérea "Madre".

En el campo "País Cía. de Trans.", se deberá señalar el código asociado al país de residencia de la compañía de transporte, dato que se extrae del Anexo 51-9 del Compendio de Normas Aduaneras. En este caso, se han contratado los servicios de transporte a la Agencia American Airlines de Chile, por lo tanto, el código es el 997 (Chile).

En el campo "RUT Emisor", se deberá registrar el rol único tributario del emisor de la guía aérea. En este caso, como se trata de un vuelo directo, corresponde indicar el Rut de American Airlines: 78.097.654-8.

En el campo "Emisor Documento de Transporte", debe señalar nombre del emisor del documento de transporte. En este caso, debe indicar, American Airlines.

El campo "Nº Documento de Transporte", se deberá llenar en la fase de legalización del DUS, y en él se registrará el número de la guía aérea que avala el transporte de la mercancía. En este caso, 5397 2654.

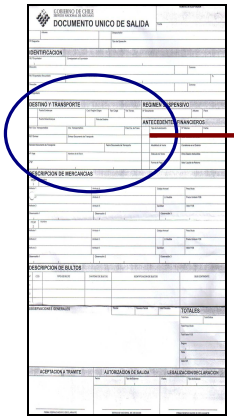
El campo "Fecha Documento de Transporte", se utiliza en el DUS Legalización, y en él se deberá registrar la fecha en que la mercancía ha sido embarcada hacia territorio extranjero; correspondiente en el transporte aéreo al "día del vuelo"; es decir, 13.04.2009.

Los campos "Nº Viaje" y "Nombre de la Nave", sólo se utilizarán cuando la vía de transporte de la mercancía sea aérea o marítima. En el primero de ellos, se deberá indicar el número de vuelo; y en el segundo de ellos, la sigla que identifica a la compañía aérea. En este caso, el Nº de viaje será el 0927 y el nombre de la nave a registrar es AA (American Airlines).

En el campo "VºBº", se deberán registrar todas aquellas certificaciones, vistos buenos o autorizaciones especiales a las cuales se hubiese acogido la mercancía que sale del territorio nacional, en caso de existir. En este caso, se deberá señalar el número de registro de los productos cosmetológicos otorgado por el ISP, 246601.

Junto con lo anterior, se deberá registrar la fecha en que se otorgó el registro,

certificado, o autorización; además del código del organismo que lo otorgó, según Anexo 51-38 del Compendio de Normas Aduaneras. En este caso, corresponde indicar 15.09.2008, cód. 13 (ISP).



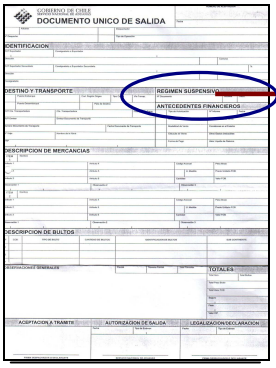
DESTINO Y TRANSPORTE				
992	Puerto Embarque ARTURO MERINO BENÍTEZ	Cod. Región Origen	Tipo Carga R	Vía Transp. 04
141	Puerto Desembarque MIAMI	225	País Destino USA	
RUT Cía. Transportadora 78.097.654-8	Compañía Trasportadora AMERICAN AIRLINES AGENCIA CHILE		País Cía. De Trans. 997	
RUT Emisor 78.097.654-8	Emisor Documento de Transporte AMERICAN AIRLINES AGENCIA CHILE			
Nº Documento de Transporte 5397 2654		Fecha Documento de Transporte 13.04.2009		
Nº Viaje 0927	Nombre de la Nave AA			
VºBº 246601	15.09.2008	13		

CLASE 09

El recuadro RÉGIMEN SUSPENSIVO, se utiliza cuando el presente documento aduanero abone o cancele una salida temporal solicitada con anterioridad; o bien, cuando se esté tramitando una operación suspensiva, caso en el cual deberá indicarse el número de días que están autorizados para que la mercancía permanezca en el exterior. Como en este caso se está solicitando una Salida Temporal, los campos contemplados en este recuadro deberán llenarse de la siguiente forma.

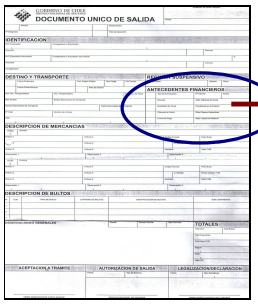
Los campos "Nº Documento" y "Aduana", sólo deberán llenarse cuando se esté presentando un documento que abone o cancele una salida temporal; debiendo consignar en los respectivos campos, el número de identificación de la declaración de salida temporal, y el código de la aduana en la cual fue realizado tal despacho. De lo contrario, ambas celdas quedan en blanco, como sucede en este caso.

En el campo "Plazo", se indica el plazo de vigencia del régimen de salida temporal autorizado por Aduana; el cual corresponde a aquella cantidad de días que las mercancías pueden permanecer en el exterior sin perder la calidad de nacional o nacionalizada. En este caso, es de 30 días, plazo que puede estar sujeto a prórroga por un período máximo de 30 días.



RÉGIMEN SUSPENSIVO		
Nº Documento	Aduana	Plazo 30

El recuadro "ANTECEDENTES FINANCIEROS" se asocia con aquella información relacionada con el pago de la venta internacional, y que permiten identificar las condiciones financieras en que han sido comercializadas las mercancías objeto de comercio. Como en este caso se trata de una salida temporal, la cual no constituye venta, los campos deberán quedar en blanco.



ANTECEDENTES FINANCIEROS			
	Tipo de Autorización	Nº Informe	Fecha
	Moneda	Valor Cláusula de Venta	
	Modalidad de Venta	Comisiones en el Exterior	
	Cláusula de Venta	Otros Gastos Deducibles	
	Forma de Pago	Valor Líquido de Retorno	

En el recuadro DESCRIPCIÓN DE MERCANCÍAS se deberá registrar toda aquella información relacionada con las características de la mercancía que es enviada hacia el exterior y que permiten su identificación, debiendo detallarse de manera individual, cada uno de los productos que han sido facturados, en base a su clasificación arancelaria.

Como en este caso, la Salida Temporal únicamente involucra un tipo de producto; crema de manos con extracto de libélula, se deberá llenar sólo el ÍTEM 1.

Cabe destacar que la descripción de la mercancía puede efectuarse de dos formas:

a) Descripción en formato libre estructurado. Caso en el cual se deberán registrar diversos datos, de manera consecutiva, estando cada uno de ellos separados por un "punto y coma. Tal como se muestra a continuación.

CÓDIGO CIP; NOMBRE; MARCA; MODELO, TIPO, CLASE, ESPECIE O VARIEDAD; INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

b) Descriptores específicos. Se utiliza cuando la mercancía objeto de comercio se encuentra clasificada en determinadas partidas arancelarias que están especificadas en una nómina de productos que se publica en la página web de Aduanas; www.aduanas.cl; tramitación en línea; inscripción de productos; anexo descriptores (en el Anexo Nº 1 de la presente unidad se pueden visualizar los productos que deben ser descritos por medio de descriptores específicos). La descripción de estos productos se basa en lo siguiente:

CÓDIGO CIP; DESCRIPTORES ESPECÍFICOS; CATEGORÍA.

En el campo "Nombre" y "Atributo 1, 2…,6", se deberá describir la mercancía de acuerdo al formato libre estructurado establecido por el Servicio de Aduanas, dado el código arancelario de la mercancía.

Considerando lo anterior, las cremas de mano con extracto de libélula, cuya partida arancelaria es 3304.9910, no está contenida en la nómina de productos sujeta a descriptores específicos, por lo tanto, se empleará la descripción en formato libre estructurado, quedando de la siguiente forma:

76542899 ; CREMA DE MANOS; CARACOLAS – F; CON EXTRACTO DE LIBÉLULA; ESTADO LÍQUIDO; MEZCLADO.

En el campo "Código Arancel", se registrará la partida arancelaria (de ocho dígitos) en la cual se clasifica la mercancía, de acuerdo al Arancel Aduanero Chileno 2007 basado en el Sistema Armonizado de Designación y Clasificación de Mercancías. En este caso corresponde a la partida 3304.9910.

En el campo "U. Medida", se deberá registrar la unidad de medida que se encuentra asociada a la partida arancelaria en la cual se clasifica el producto, junto a su código respectivo. De acuerdo a la partida 3304.9910, establecido en el Arancel Aduanero Chileno, la unidad de medida correspondiente es el kilo neto, cuyo código es KN–06.

En el campo "Cantidad Mercancías", se deberá consignar la cantidad total de mercancías registradas en el ítem, expresada en la unidad de medida que corresponda a la partida arancelaria. En este caso, 45 KN.

En el campo "Peso Bruto", se deberá señalar el peso bruto de la mercancía descrita en el ítem, la cual corresponde a la sumatoria del peso neto y el peso del embalaje. En este caso, corresponde a 50 KB.

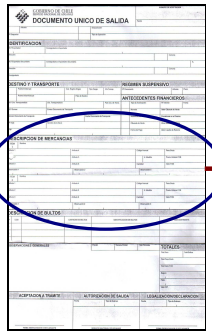
En el campo “Precio Unitario FOB”, se deberá consignar el valor unitario en condición FOB, considerando seis decimales, y que resulta al realizar la siguiente operación:

$$\text{Precio Unitario FOB} = \frac{\text{Valor FOB Total}}{\text{Cantidad (según Unidad de Medida)}}$$

De acuerdo a lo anterior, en este caso se sabe que el valor FOB total equivale a USD 20.000,00, y la cantidad de mercancías es de 45 KN. Por lo tanto, el precio unitario FOB es de USD 444,444444.

En el campo “Valor FOB”, se deberá señalar el valor FOB total asociado al ítem que se está analizando; es decir USD 20.000,00.

Finalmente, en los campos “Observación 1, 2, 3”, se deberá registrar toda aquella información adicional de la mercancía descrita en el ítem, y que no ha sido consignada en otra parte de él, junto a su código de análisis (según lo establecido en el Anexo 35: Instrucciones de Llenado del Formulario Salida Temporal). Entre ellas que la mercancía se acoge al artículo 114 de la Ordenanza de Aduanas, letra i).



DESCRIPCIÓN DE MERCANCÍAS				
ITEM 1	Nombre 76542899 ; CREMA DE MANOS			
Atributo 1 CARACOLAS-F	Atributo 4	Código Arancel 3304.9910		Peso Bruto 50,00
Atributo 2 CON EXTRACTO DE LIBÉLULA	Atributo 5	06	U. Medida KN	Precio Unitario FOB 444,444444
Atributo 3 ESTADO LÍQUIDO; MEZCLADO	Atributo 6	Cantidad 45,0000		Valor FOB 20.0000,00
Observación 1 74 Art.114 O.A. letra i)	Observación 2 99 800 POTES			Observación 3

En el recuadro DESCRIPCIÓN DE BULTOS se deberá detallar la forma en que serán acondicionados los bultos durante el transporte de la mercancía, y que permitirán su identificación; información que es esencial informarla a Aduanas.

La numeración de cada fila se deberá utilizar para describir cada uno de los diversos tipos de bultos que se empleen en la operación amparada en el DUS. No obstante, como en esta situación sólo se emplea un tipo de bulto, sólo deberá llenarse la fila 1.

En los campos “COD.” y “Tipo de Bulto”, se deberá registrar el nombre del bulto utilizado para el envío de la mercancía, junto con su código de análisis. En este caso, se tratan de cajas de cartón, cód. 22.

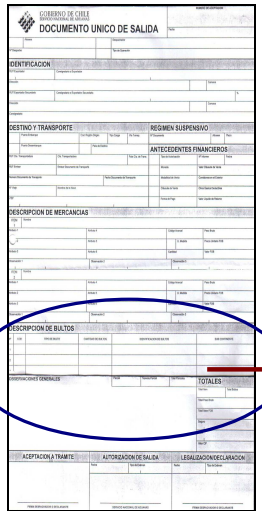
Como se puede recordar, la operación involucra el traslado de 16 cajas de cartón, información que deberá señalarse en el campo “Cantidad de Bultos”.

En el campo “Identificación de Bultos”, se deberán consignar las marcas y números que permiten identificar los bultos en los que se transportan las mercancías amparadas en el DUS. Cuando se tratan de cajas, de cualquier tipo —madera, cartón, etc.—, deberá indicarse Rotulado.

El campo “Sub Continente” sólo se emplea cuando el acondicionamiento de la mercancía durante su traslado comprende contenedores, pallets, o continentes similares. Debiéndose indicar aquellos bultos interiores. Por ejemplo, si en un contenedor se trasladan fardos; se deberá señalar este último. Como en esta situación sólo se utilizan cajas de cartón, se deberá dejar el campo en blanco.

El recuadro “OBSERVACIONES GENERALES” sólo se utilizará cuando no se hayan incorporado en otra parte del DUS, algún tipo de información considerado relevante en la operación. Caso contrario, deberá quedar en blanco, como sucede en este caso.

Los campos “Parcial”, “Número Parcial” y “Total Parciales”, se utilizarán cuando en la operación que se tramita, se realicen embarques parcializados, amparados en más de un Documento Único de Salida; es decir, el total de la mercancía no sea enviada en un único embarque; debiendo especificar la cantidad total de parcialidades que contempla la operación y el envío parcial que se está realizando. En este caso, no existe parcial; por lo que se debe señalar en el campo “Parcial”, NO; quedando el resto de los campos en blanco.



DESCRIPCIÓN DE BULTOS					
Nº	COD	TIPO DE BULTO	CANTIDAD DE BULTOS	IDENTIFICACIÓN DE BULTOS	SUB CONTINENTE
1	22	CAJA DE CARTÓN	16	ROTULADO	
2					
3					
4					
5					

OBSERVACIONES GENERALES	Parcial	Número Parcial	Total Parciales
	NO		

CLASE 10

En el recuadro TOTALES se deberán consignar los valores totales que comprende la operación de salida temporal, y que están amparados en el Documento Único de Salida.

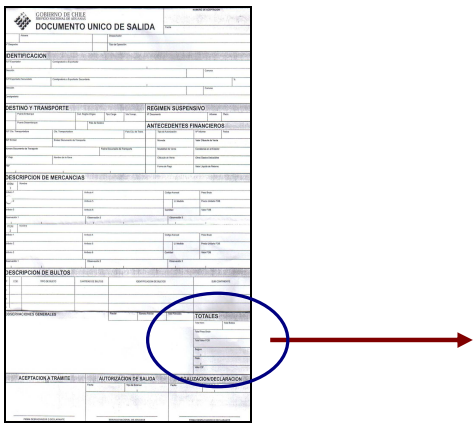
En el campo "Total Ítem", se deberá registrar la cantidad de ítemes que han sido descritos y que están amparados en el DUS. Es decir, 1.

En el campo "Total Bultos", se deberá señalar la cantidad total de bultos que serán trasladados hacia Miami, es decir, 16 cajas de cartón.

En el campo "Total Peso Bruto", como su nombre lo indica, deberá señalarse el peso total de la mercancía objeto de comercio; es decir, 50 KB.

En el campo "Total Valor FOB", se deberá registrar el valor FOB total correspondiente a la Salida Temporal; que en este caso, asciende a USD 20.000,00. Cuando existe más de un ítem, éste valor se determinará por la sumatoria del valor FOB de cada ítem.

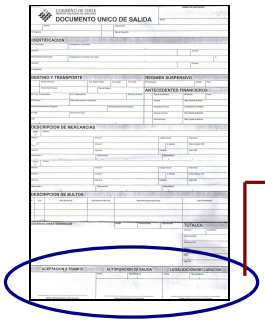
Los campos "Seguro", "Flete" y "Valor CIF", serán llenados sólo cuando deba enviarse a la Aduana el segundo mensaje del DUS (Legalización), y en ellos se deberán registrar los valores correspondientes al costo del seguro y flete internacional. El valor CIF resultará de la sumatoria de los conceptos anteriores más el valor FOB total.



TOTALES	
Total Ítem 1	Total Bultos 16
Total Peso Bruto 50,00	
Total Valor FOB USD 20.000,00	
Seguro USD 20,00	
Flete USD 135,00	
Valor CIF USD 20.155,00	

Los recuadros ACEPTACIÓN A TRÁMITE, AUTORIZACIÓN DE SALIDA y LEGALIZACIÓN/DECLARACIÓN, serán llenados por el agente de aduanas que tramita el despacho de la mercancía y por el Servicio de Aduanas, quienes deberán estampar su firma y timbre en el campo correspondiente, de acuerdo al trámite que se esté realizando;

especificando además la fecha en que se realiza y el tipo de examen al cual se someterá la mercancía amparada en la DUS, si así fuese dispuesto por el Servicio[1].



ACEPTACIÓN A TRÁMITE	AUTORIZACIÓN DE SALIDA		LEGALIZACIÓN/DECLARACIÓN	
	Fecha 13.04.2009	Tipo de Examen	Fecha 29.04.2009	Tipo de Examen
JORGE RAMÍREZ A	Pedro Prieto SS		JORGE RAMÍREZ A	
FIRMA DESPACHADOR O DECLARANTE	SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS		FIRMA DESPACHADOR O DECLARANTE	

Una vez que el Documento Único de Salida ha sido legalizado, la operación se ha formalizado completamente ante el Servicio de Aduanas, constituyéndose sólo en este momento en una "declaración". La legalización, como se podrá recordar, debe realizarse dentro de los 25 días siguientes a la aceptación a trámite del DUS.

1.2 Operación de Exportación

Una vez que la mercancía ha sido puesta en exhibición causa tal sensación que la empresa Newness Inc., dedicada a la importación y comercialización de productos de belleza, decide comprar la mercancía bajo la cláusula de venta CIF, pagando a través de una cobranza extranjera dentro de un año plazo (exactamente, dentro de 90 días desde la fecha del documento de embarque).

Newness Inc. (RUT: 78.522.222-2), es una empresa que lleva operando durante más de veinte años al interior de todo el territorio norteamericano, y cuya casa matriz se encuentra ubicada en 4325NW 112th Avenue, Miami, Florida, Código postal 33137, USA. La persona de contacto es Jennifer Morris, Teléfono (305) 692 4123.

Debido a lo acontecido, Doña Rosa Ortiz se comunica con su agente de aduanas, con el fin de que éste la asesore y le indique cuál es el procedimiento a seguir para poder vender las mercancías que han sido enviadas hacia Miami por medio de una destinación de salida temporal.

Para tales efectos, el agente de aduanas indica que es preciso tramitar ante el Servicio una operación de Exportación, la que será realizada con fecha 30.04.2009, bajo el

[1] Generalmente, cuando las mercancías se acogen a regímenes suspensivos, el Servicio de Aduanas practicará operaciones de aforo físico. Por medio de este procedimiento, se inspeccionará la mercancía objeto de comercio, lo cual servirá para verificar, al momento de su retorno, que se trata de las mismas mercancías que han salido (o ingresado) temporalmente del(hacia) territorio nacional.

número de despacho 8597. Sin embargo, para ello este funcionario requerirá de un nuevo mandato, mediante el cual Caracolas Ltda. le transfiera poder para representarla ante el Servicio de Aduanas, pudiendo tener así la facultad para tramitar el despacho encomendado.

Cuadro Nº 9: Mandato para Despachar

MANDATO ESPECIAL

"En representación legal de CARACOLAS LTDA., RUT: 80.375.309-6, vengo a conferir poder especial de conformidad al Art.Ord. 197, inc. 1º y Resolución Nº 1300/06 de la Dirección Nacional de Aduanas, al Agente de Aduanas Sr. Jorge Ramírez Alcántara, para que realice los trámites necesarios a fin de perfeccionar la operación de **Exportación, cancelando la operación de Salida Temporal, despacho N° 8585.**

ROSA ORTIZ.V.

Firma Representante Legal
Caracolas Ltda.

Como en esta situación, la operación de Salida Temporal está siendo cancelada dentro del plazo de vigencia otorgado (30 días), el agente de aduanas deberá presentar ante la Aduana de salida (Aduana Metropolitana), el DUS Legalización, junto al código 210 por el total de mercancías. Por lo tanto, no es necesario tramitar en esta situación el DUS Aceptación a Trámite.

Para confeccionar el DUS Legalización, se requerirá de los siguientes documentos "adicionales" a los ya entregados, que servirán de base para la confección del formulario Documento Único de Salida Exportación.

- Factura comercial, debidamente timbrada por el Servicio de Impuestos Internos. Cuando se trata de una compraventa internacional, es esencial contar con la factura comercial documento en el que se detalla y describen las mercancías que han sido objeto de comercio.

Cuadro Nº 10: Factura Comercial

CARACOLAS LTDA.

RUT 80.375.309 – 6
Avenida Bernardo O`Higgins 837
Punta Arenas, Phone 056 - 654 763
CHILE

COMMERCIAL INVOICE Nº 758358

Señor (es) : NEWNESS INC.
Dirección : 4325NW 112th Avenue, Miami, Florida, Cód. Postal 33137
RUT : 78.522.222-2 Cláusula de Compra : CIF
País : USA Condiciones de Venta : Cobranza a 90 días desde Documento de Embarque
Fecha : 29 de Abril 2009

Aeropuerto Embarque: Santiago Aeropuerto Destino: Miami Fecha de Embarque: 13.04.2009

Código	Cantidad	Descripción	Precio Unit.	TOTAL
76542899	800 Potes	Crema con extracto de libélula Flete Santiago –Miami Seguro Embalaje: 16 cajas de cartón con 50 potes. Dimensiones: 20 x 40 x 30 cm. Peso Bruto: 50,00 Origen Mercancías: Chile Vía de Transporte: Aéreo Moneda de Venta: Dólar USA	25.00	20.000,00 135,00 20,00
TOTAL CIF				20.155,00

Declaramos bajo juramento que las partidas y valores declarados en la presente factura, son verdaderas y que la mercadería es originaria de Chile

- Declaración de Salida Temporal, en caso de que se abonen o cancelen mercancías que han sido enviadas al exterior bajo dicho régimen. En este caso, por medio de la exportación se cancelará la destinación suspensiva tramitada anteriormente, por lo tanto, es esencial contar con la declaración que amparó la mercancía que se envió al extranjero temporalmente.

Cuadro Nº 11: DUS Salida Temporal

GOBIERNO DE CHILE SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS **DOCUMENTO ÚNICO DE SALIDA**		NÚMERO DE ACEPTACIÓN 1234567-k	
		Fecha 12.04.2009	
48	Aduana METROPOLITANA	C99	Despachador JORGE RAMÍREZ ALCÁNTARA
Nº Despacho 8585		215	Tipo de Operación SALIDA TEMPORAL

IDENTIFICACIÓN

RUT Exportador 80.375.309-6	Consignante o Exportador CARACOLAS LTDA.		
Dirección AVENIDA BERNARDO O`HIGGINS 837		12101	Comuna PUNTA ARENAS
RUT Exportador Secundario	Consignante o Exportador Secundario		%
Dirección			Comuna
Consignatario CARACOLAS LTDA.			

DESTINO Y TRANSPORTE

992	Puerto Embarque ARTURO MERINO BENÍTEZ	Cod. Región Origen	Tipo Carga R	Vía Transp. 04
141	Puerto Desembarque MIAMI	225	País Destino USA	
RUT Cía. Transportadora 78.097.654-8	Compañía Trasportadora AMERICAN AIRLINES AG. CHILE		País Cía. De Trans.	
RUT Emisor 78.097.654-8	Emisor Documento de Transporte AMERICAN AIRLINES AGENCIA CHILE			
Nº Documento de Transporte 5397 2654	Fecha Documento de Transporte 13.04.2009			
Nº Viaje 0927	Nombre de la Nave AA			
VºBº 246601	15.09.2008	13		

RÉGIMEN SUSPENSIVO

Nº Documento	Aduana	Plazo 30

ANTECEDENTES FINANCIEROS

	Tipo de Autorización	Nº Informe	Fecha
	Moneda	Valor Cláusula de Venta	
	Modalidad de Venta	Comisiones en el Exterior	
	Cláusula de Venta	Otros Gastos Deducibles	
	Forma de Pago	Valor Líquido de Retorno	

IPLACEX
instituto profesional

DESCRIPCIÓN DE MERCANCÍAS

ITEM	Nombre
1	76542899 ; CREMA DE MANOS

Atributo 1 CARACOLAS-F	Atributo 4	Código Arancel 3304.9910		Peso Bruto 50,00
Atributo 2 CON EXTRACTO DE LIBÉLULA	Atributo 5	06	U. Medida KN	Precio Unitario FOB 444,444444
Atributo 3 ESTADO LÍQUIDO; MEZCLADO	Atributo 6	Cantidad 45,0000		Valor FOB 20.0000,00

Observación 1	Observación 2	Observación 3
74 Art.114 O.A. letra i)	99 800 POTES	

DESCRIPCIÓN DE BULTOS

Nº	COD	TIPO DE BULTO	CANTIDAD DE BULTOS	IDENTIFICACIÓN DE BULTOS	SUB CONTINENTE
1	22	CAJA DE CARTÓN	16	ROTULADO	
2					
3					
4					
5					

OBSERVACIONES GENERALES

Parcial	Número Parcial	Total Parciales
NO		

TOTALES

Total Ítem 1	Total Bultos 16
Total Peso Bruto 50,00	
Total Valor FOB USD 20.000,00	
Seguro USD 20,00	
Flete USD 135,00	
Valor CIF USD 20.155,00	

ACEPTACIÓN A TRÁMITE	AUTORIZACIÓN DE SALIDA		LEGALIZACIÓN/DECLARACIÓN	
	Fecha 13.04.2009	Tipo de Examen	Fecha 29.04.2009	Tipo de Examen
JORGE RAMÍREZ A	Pedro Prieto SS		JORGE RAMÍREZ A	
FIRMA DESPACHADOR O DECLARANTE	SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS		FIRMA DESPACHADOR O DECLARANTE	

CLASE 11

1.2.1 Confección del DUS Exportación

Una vez que el agente de aduanas tiene en su poder los documentos que sirven de base para el llenado del Documento Único de Salida, tendrá que proceder a su llenado. En este caso, el documento aduanero contemplará los mismos datos que aquellos empleados en la declaración de Salida Temporal, a excepción de los recuadros Identificación, Antecedentes Financieros, Régimen Suspensivo y Descripción de Bultos, los cuales tendrán que completarse de la siguiente forma.

En el recuadro IDENTIFICACIÓN, el único campo que deberá ser modificado corresponde al "Tipo de Operación", en donde deberá señalarse la nueva destinación que se está solicitando, junto a su código respectivo. Es decir, Exportación abona Salida Temporal, cód. 210.

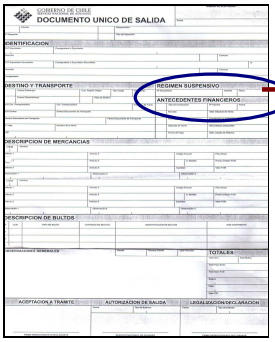
Además, el campo "Número de Aceptación" sólo podrá ser llenado por el Servicio de Aduanas, y corresponderá al número que identifica a la operación que se realiza. En este caso se supondrá que corresponde al N° 204060-1.

GOBIERNO DE CHILE SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS **DOCUMENTO ÚNICO DE SALIDA**			NÚMERO DE ACEPTACIÓN 204060-1 Fecha 30.04.2009
48	Aduana METROPOLITANA	C99	Despachador JORGE RAMÍREZ ALCÁNTARA
Nº Despacho 8597		210	Tipo de Operación EXPORTACIÓN ABONA SALIDA TEMPORAL

El recuadro RÉGIMEN SUSPENSIVO, deberá llenarse cuando la destinación que se tramita corresponda a una "Exportación abona Salida Temporal", como sucede en este caso.

En los campos "Nº Documento" y "Aduana", se deberá registrar el número de identificación de la declaración de salida temporal, y el código de la aduana en la cual fue realizado tal despacho; de lo contrario, ambas celdas quedan en blanco. Por lo tanto, en este caso se debe indicar Nº documento 1234567 –k, cód. 48, respectivamente.

El campo "Plazo", bajo esta situación queda en blanco; pues se está tramitando una operación de carácter definitivo.



RÉGIMEN SUSPENSIVO		
Nº Documento 1234567-k	Aduana 48	Plazo

El recuadro "ANTECEDENTES FINANCIEROS" corresponde llenarlo en esta situación, pues la destinación que se está solicitando es una exportación que tiene involucrada una compraventa internacional, en donde se generarán divisas producto del pago que recibirá el exportador, Caracolas Ltda.

En cualquier operación de salida de mercancías, el campo "Tipo de Autorización" deberá quedar en blanco, puesto que se empleaba antiguamente cuando se requería la presentación del informe de exportación, trámite que actualmente no se realiza.

En el campo "Número Informe", se deberá indicar el código del país que finalmente adquiere las cremas de mano, como una manera de informar desde dónde provendrán las divisas que ingresarán al país; en este caso corresponde a Estados Unidos de América, USA, cód. 225.

En el campo "Fecha", se deberá consignar la fecha en la cual se producirá el pago de la operación de exportación, información que será extraída de la factura comercial, o bien, del mandato para despachar. En este caso, corresponde a 90 días contados desde la fecha de embarque (13 de abril de 2009); es decir, 13 de julio de 2009.

En el campo "Moneda", se deberá señalar el código y nombre de la moneda en que se pactó la operación de exportación; la cual corresponde al Dólar de los Estados Unidos de América (Dólar USA), cód. 013.

En el campo "Modalidad de Venta", se deberá indicar la modalidad de venta, junto a su código de análisis, que fue pactada entre comprador y vendedor en la operación de exportación, según Anexo 51-26. En este caso, el precio no varía, por lo que se trata de una modalidad de venta A firme (Firme), cód.1.

En el campo "Cláusula de Venta", se deberá señalar el incoterm pactado para realizar la compraventa internacional, junto a su código de análisis. En este caso, se ha utilizado la cláusula de venta CIF, cód. 1.

En el campo "Forma de Pago", se indicará la forma en que el comprador extranjero

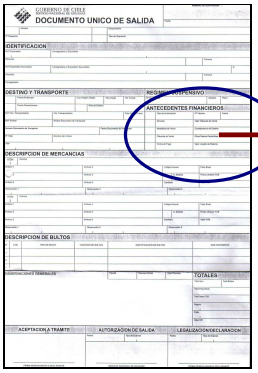
realizará el pago de la compraventa internacional, junto a su código respectivo, de acuerdo al Anexo 51-22. En este caso, se utiliza la cobranza a un año plazo, COB-1, cód.01.

En el campo "Valor Cláusula de Venta", se deberá consignar el monto total de la venta internacional, en base al incoterm pactado; es decir, se deberá señalar USD 20.155,00 CIF.

El campo "Comisiones en el Exterior" sólo se utilizará cuando el exportador haya utilizado los servicios de agentes intermediarios en el extranjero, encargados de la comercialización de las mercancías. Como en este caso, Caracolas Ltda. realizó la venta directa al importador (Newness Inc.), la celda deberá quedar en blanco.

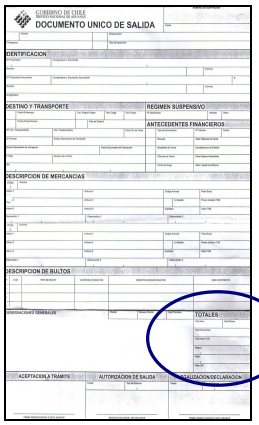
En el campo "Otros Gastos Deducibles", se deberán indicar todos aquellos gastos que deben ser deducidos de la cláusula de venta pactada, por estar incluidos en ella; caso contrario, se deberá dejar en blanco. Por ejemplo, si se hubiese pactado la compraventa en valor FOB, y bajo esta cláusula se hubieran incluido los gastos de seguro y flete (CIF), en este campo deberían haberse consignado dichos gastos, de manera tal de rebajarlos del valor FOB total líquido.

En el campo "Valor Líquido de Retorno", se deberá señalar el valor líquido que recibirá Caracolas Ltda. por la operación de exportación; y que resulta luego de deducir los gastos en los cuales ha incurrido en el exterior. En este caso, el valor líquido de retorno es equivalente al valor FOB total de la operación; USD 20.155, 00 FOB.



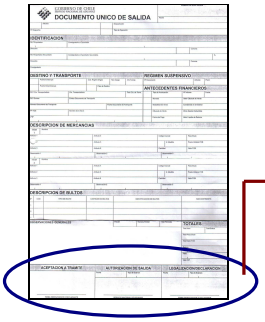
ANTECEDENTES FINANCIEROS			
	Tipo de Autorización	Nº Informe 225	Fecha 13.07.2009
013	Moneda DÓLAR USA	Valor Cláusula de Venta USD 20.155,00	
1	Modalidad de Venta FIRME	Comisiones en el Exterior	
1	Cláusula de Venta CIF	Otros Gastos Deducibles	
01	Forma de Pago COB-1	Valor Líquido de Retorno USD 20.155,00	

En el recuadro TOTALES, el único campo que varía de acuerdo a lo consignado en el DUS Salida Temporal, es el "Total Bultos", debido a que cuando se trata de una operación de Exportación abona Salida Temporal, éste debe quedar en blanco.



TOTALES	
Total Ítem 1	Total Bultos
Total Peso Bruto 50,00	
Total Valor FOB USD 20.000,00	
Seguro USD 20,00	
Flete USD 135,00	
Valor CIF USD 20.155,00	

Como se dijo anteriormente, los recuadros ACEPTACIÓN A TRÁMITE, AUTORIZACIÓN DE SALIDA y LEGALIZACIÓN/DECLARACIÓN, serán confeccionados por el agente de aduanas y la Aduana que participa en el despacho de la mercancía, de acuerdo al trámite que se esté realizando (sin embargo, se debe recordar que en la exportación abona salida temporal no es necesaria la presentación del DUS AT y la autorización de salida, pues las mercancías ya se encuentran en el extranjero; y por lo mismo, bajo esta situación, el único tipo de examen que puede realizarse es el aforo documental).



ACEPTACIÓN A TRÁMITE	AUTORIZACIÓN DE SALIDA		LEGALIZACIÓN/DECLARACIÓN	
	Fecha	Tipo de Examen	Fecha 30.04.2009	Tipo de Examen DOCUMENTAL
FIRMA DESPACHADOR O DECLARANTE	SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS		JORGE RAMÍREZ A FIRMA DESPACHADOR O DECLARANTE	

Una vez que el DUS Exportación ha sido legalizado, la operación queda formalizada ante el Servicio de Aduanas, constituyéndose en una “declaración”. Es en este momento cuando la mercancía queda a libre disposición de su dueño en el extranjero.

CLASE 12

2. INCENTIVO A LA EXPORTACIÓN, LEY 17.708

Luego de dos meses de realizada la exportación, Doña Rosa Ortiz Vega se entera que puede acogerse a la ley 18.708, la cual consiste en que el exportador, Caracolas Ltda., puede recuperar los derechos y demás gravámenes aduaneros que han sido pagados en la importación de partes, piezas, materias primas, o artículos a media elaboración que han sido incorporados o consumidos en la producción del bien exportado.

En este sentido, se supondrá que los potes utilizados como envases para las cremas de mano con extracto de libélulas exportadas han sido importados desde Bolivia por vía terrestre, ingresando al territorio nacional a través de la Aduana de Iquique, bajo la Declaración de Ingreso Nº 156348-0, con fecha 15 de enero de 2009, en donde se ampara el ingreso de 1.500 potes. También se sabe que cada pote tiene un costo unitario de USD 2,20 CIF.

De acuerdo a ello, la Ley 18.708 considera a los envases como materias primas, señalando en su artículo segundo lo siguiente:

"Se entenderá por materia prima, toda sustancia, elemento o materia necesarios para obtener un producto, incluidos aquellos que se consumen o intervienen directamente en el proceso de producción o manufacturación, o que sirven para conservar el producto de exportación. Se consideran como materia prima las etiquetas, envases y otros artículos necesarios para la conservación y transporte del producto exportado".

Por lo tanto, Doña Rosa Ortiz decide acceder a este beneficio, teniendo un plazo de nueve meses para acogerse al sistema de reintegro citado, contados desde la fecha de legalización del Documento Único de Salida Exportación (30.04.2009). Es decir, el plazo para solicitar el reintegro al Servicio Nacional de Aduanas y a la Aduana Metropolitana[2] se extiende hasta el 31 de enero de 2010. En este sentido, aún cuando los potes hayan sido ingresados al país por una Aduana distinta de aquélla por la cual se formalizó la operación de exportación de las cremas de mano, la solicitud de reintegro deberá presentarse ante la Aduana de Exportación.

Además, se debe recordar que esta ley sólo permite solicitar el reintegro de aquellas partes, piezas, materias primas, etc., que han sido ingresadas al país bajo el amparo de

[2] La solicitud de reintegro se solicita a aquella Dirección Regional o Administración de Aduana en la cual se formalizó la salida de las mercancías del territorio nacional; siendo función del Director Regional o Administrador de Aduana respectivo, determinar el reintegro, en base a la proporción de insumos incorporados o consumidos directamente en la producción del bien exportado.

Declaraciones de Ingreso que no tengan una antigüedad superior a dieciocho meses, contados desde la fecha de legalización del DUS. Considerando lo anterior, se sabe que el Documento Único de Salida ha sido legalizado el día 30 de abril de 2009; y la DIN que ampara el ingreso de los potes para cremas, tiene fecha 15 de enero de 2009; por lo cual Caracolas Ltda. está dentro del plazo legal permitido para acceder a este beneficio de reintegro.

Junto con lo anterior, se sabe que para acceder a este beneficio, cada solicitud de reintegro deberá contemplar un monto mínimo de USD 100,00.

Si cada pote ha tenido un costo unitario de USD 2,2 CIF; el costo total de la importación asciende a USD 3.300,00 (USD 2,2 x 1.500 potes). No obstante, los potes que han sido exportados hacia Miami son 800 unidades, por lo tanto, el monto por el cual se solicitará el reintegro corresponde a USD 105,6 (USD 2,2 x 800 potes x 6%[3]); suma que supera al monto mínimo establecido por ley.

Para solicitar el reintegro a la Aduana de importación, Caracolas Ltda. deberá llenar el formulario “Solicitud de Reintegro Ley 17.708”, lo cual se realiza de la siguiente forma.

[3] Corresponde a la tasa de derecho ad-valorem; recuerde que el reintegro solicitado corresponde a los derechos y gravámenes aduaneros que se han pagado al momento de importar las materias primas.

Cuadro Nº 12: Solicitud de Reintegro, Ley 17.708

PRESENTACION	SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS	APROBACION
NUMERO - FECHA	SOLICITUD DE REINTEGRO LEY Nº 18.708	NUMERO - FECHA

1 IDENTIFICACION

ADUANA	METROPOLITANA
TIPO DE DOCUMENTO	Declaración de Ingreso
FOLIO DE PISUMAS	
NOMBRE BENEFICIARIO	Caracolas Ltda.
DIRECCION	Avda. Bernardo O'Higgins 837
CIUDAD	Punta Arenas
RUT	80.375.309-6

2 OBSERVACIONES

4 ANTECEDENTES DE LA EXPORTACION

SEC 1	NOMBRE PRODUCTO	Crema con extracto de libelula		
ADUANA	Nº ACEPTACION	FECHA ACEPTACION	ITEM	PASAJE ORDEN EMBARQUE
48	204060-1	30.04.2009	1	
U. MEDIDA	CANTIDAD MERCANCIAS	CODIGO ARANCEL		
KN-06	45,00	3304.9910		
SEC 2	NOMBRE PRODUCTO			
ADUANA	Nº ACEPTACION	FECHA ACEPTACION	ITEM	FECHA ORDEN EMBARQUE
U. MEDIDA	CANTIDAD MERCANCIAS	CODIGO ARANCEL		
SEC 3	NOMBRE PRODUCTO			
ADUANA	Nº ACEPTACION	FECHA ACEPTACION	ITEM	FECHA ORDEN EMBARQUE
U. MEDIDA	CANTIDAD MERCANCIAS	CODIGO ARANCEL		

3 ANTECEDENTES DE LA IMPORTACION Y CALCULO DEL REINTEGRO

						MONTO REINTEGRO (US$)
SEC 1	NOMBRE INSUMO	ADUANA	Nº ACEPTACION	FECHA ACEPTACION	ITEM	
	Potes de crema	U. MEDIDA	156348-0	15.01.2009	1	
		U-10	CANT. MERCANCIAS ITEM	DERECHOS ADUANEROS ITEM		
	CANT. MERCANCIAS PARCIAL	DERECHOS AD. PARCIAL	DERECHOS ADUANEROS UNITARIOS			
	800	105,60	0,13			USD 105,60
	TOTAL INSUMOS	INSUMOS SUBPRODUCTOS	CODIGO ARANCEL			
SEC 2	NOMBRE INSUMO	ADUANA	Nº ACEPTACION	FECHA ACEPTACION	ITEM	
		U. MEDIDA	CANT. MERCANCIAS ITEM	DERECHOS ADUANEROS ITEM		
	CANT. MERCANCIAS PARCIAL	DERECHOS AD. PARCIAL	DERECHOS ADUANEROS UNITARIOS			
	TOTAL INSUMOS	INSUMOS SUBPRODUCTOS	CODIGO ARANCEL			
SEC 3	NOMBRE INSUMO	ADUANA	Nº ACEPTACION	FECHA ACEPTACION	ITEM	
		U. MEDIDA	CANT. MERCANCIAS ITEM	DERECHOS ADUANEROS ITEM		
	CANT. MERCANCIAS PARCIAL	DERECHOS AD. PARCIAL	DERECHOS ADUANEROS UNITARIOS			
	TOTAL INSUMOS	INSUMOS SUBPRODUCTOS	CODIGO ARANCEL			

DECLARACION JURADA

Declaro bajo juramento que los datos contenidos en esta Solicitud son exactos y me responsabilizo de su efectividad. Asimismo, que conozco lo dispuesto en el Art. 167 de la Ordenanza de Aduanas y que no he solicitado ni solicitaré los beneficios contemplados en la Ley Nº 18.480 de 1985, respecto a los productos exportados que ampara la presente Solicitud de Reintegro.

	SECUENCIAS	FIRMAS
3		
4		

TOTAL HOJA	
TOTAL ACUMULADO	
TOTAL FINAL	

Luego de haber confeccionado y presentado el formulario citado a la Aduana de Salida (Aduana Metropolitana) y al Servicio Nacional de Aduanas, ésta de manera interna emitirá un certificado, expresado en dólares norteamericanos, por medio del cual se hará efectivo el reintegro.

No obstante, en este caso, Caracolas Ltda. es la primera vez que se acoge a este beneficio, por lo tanto, el Servicio Nacional de Aduanas dispondrá de un plazo de 15 días hábiles, contados desde que recibió la solicitud, para pronunciarse sobre la procedencia y monto del reintegro.

ANEXO Nº 1
Nómina de Rubros de Mercancías Sujetos a Descriptores Específicos

PARTIDA ARANCELARIA	GLOSA	PRIORIDAD DESCRIPTORA
0310.0000	Partes o piezas o conjuntos destinados a la armaduría o ensamble de vehículos motorizados	1) Marca 2) Tipo de vehículo 3) Modelo 4) Equipamiento
0402.2118	Leche en polvo entera	1) Materia grasa 2) Tipo de envase 3) Capacidad
0713.4000	Lentejas	1) Calibre 2) Tipo de envase 3) Capacidad
0803.0000	Plátanos frescos	1) Tipo de producto 2) Variedad 3) Tipo envase
0901.1100	Café sin tostar, sin descafeinar	1) Variedad 2) Tipo de envase 3) Capacidad de envase
0924.0000	Té negro fermentado	1) Variedad 2) Tipo de envase 3) Capacidad de envase
1001.1000	Trigo duro	1) Variedad 2) Tipo de envase 3) Capacidad de envase
1001.9000	Trigo morcajo y tranquillón, excepto trigo duro	1) Tipo de producto 2) Variedad 3) Proteínas
1003.0000	Cebada	1) Variedad 2) Tipo envase 3) Capacidad
1507.1000	Aceite de soya en bruto	1) Tipo de envase 2) Capacidad
2004.1000	Papas preparadas o en conserva	1) Tipo de envase 2) Capacidad
2716.0000	Energía eléctrica	1) Potencia en KHW
2807.0000	Acido sulfúrico	1) Concentración 2) Tipo de envase
2814.1000	Amoniaco anhidro	1) Capacidad envase 2) Unidad de medida
2815.1200	Hidróxido de sodio (soda cáustica)	1) Concentración 2) Tipo de de envase 3) Unidad de medida

PARTIDA ARANCELARIA	GLOSA	PRIORIDAD DESCRIPTORA
2835.3100	Trifosfato de sodio (tripolifosfato)	1) Presentación 2) Uso 1) Tipo de envase
2836.2020	Cenizas de soda pesada	1) Pureza 2) Tipo de envase 2) Capacidad envase
2902.5000	Estireno	3) Grado 4) Uso 5) Tipo de envase
2904.1000	Derivados solamente sulfatados, sus sales y sus éteres etílicos	1) Tipo de producto 2) Pureza 3) Tipo de envase
3102.1000	Urea sólida e incluso en disolución acuosa	1) Contenido de N 2) Presentación 3) Tipo de envase
3102.6000	Sales dobles y mezcladas entre si de Nitrato de Calcio y de Nitrato de Amonio	1) Tipo de producto 2) Contenido de N 3) Presentación
3105.3000	Hidrógeno fosfato de diamonio (fosfato diamónico)	1) Contenido de fosfato 2) Presentación 3) Uso
3105.4000	Dihidrógeno ortofosfato de amonio	1) Contenido de N 2) Contenido de fosfato 3) Uso
3305.1000	Shampúes	1) Marca 2) Capacidad de envasado
3808.1090	Insecticidas acondicionados p/vta. al por menor en envases de cont. neto mayor a 5KN ó 5L	1) Marca 2) Principio activo 3) Concentración
3808.2010	Fungicidas acondicionados p/vta. al por menor en envases no mayor a 5KN ó 5L	1) Marca 2) Principio activo 3) Concentración
3808.2090	Fungicidas acondicionados p/vta. al por menor en envases superior a 5KN ó 5L	1) Marca 2) Principio activo 3) Concentración
3901.2000	Polietileno de densidad igual o mayor a 0,94	1) Marca 2) Uso 3) Tipo de envase
3903.9010	Poliestiremono de alto impacto	1) Marca 2) Uso 3) Tipo de envase
4503.1000	Tapones de corcho natural	1) Calidad 2) Formato
5201.0000	Algodón sin cardar ni peinar	1) Tipo 2) Largo de fibra

PARTIDA ARANCELARIA	GLOSA	PRIORIDAD DESCRIPTORA
5501.3000	Cables de filamentos sintéticos acrílicos o modacrílicos	1) Composición 2) Título 3) Largo
5503.2000	Fibras sintéticas discontinuas, sin cardar, peinar ni transformar de otro modo, para las hilaturas	1) Título 2) Largo 3) color
5513.1100	Tejidos de fibra sintética discontinua	1) Composición 2) Ancho 3) Peso
5513.4100	Tejidos de fibra sintética discontinua estampada	1) Composición 2) Ancho 3) Peso
5902.1000	Napas tramadas para neumáticos fabricadas con hilados de alta tenacidad de nylon o demás poliamidas	1) Composición 2) Título 3) Dimensión
6110.2000	Suéteres (jerseys), pullovers, cardigans, chalecos y artículos similares de punto de algodón	1) Composición 2) Modelo 3) Masa
7208.2700	Productos laminados en caliente, planos de acero, decapados enrollados	1) Ancho 2) Espesor 3) Norma fabricación
7208.3900	Productos laminados en caliente, planos de acero, sin decapar enrollados	1) Ancho 2) Espesor 3) Norma fabricación
7208.5100	Productos laminados en caliente, planos de acero, sin enrollar	1) Largo 2) Ancho 3) Espesor
7208.5200	Similares a ítems anterior, pero con espesor superior a 4,75 mm pero inferior a 10 mm.	1) Largo 2) Ancho 3) Espesor
7210.1200	Productos laminados planos de acero, sin alear, estacados	1) Largo 2) Ancho 3) Espesor
7219.3300	Productos laminados en frío, planos de acero inoxidable, sin enrollar	1) Largo 2) Ancho 3) Espesor
7219.3400	Similares a ítems anterior, pero con espesor superior a 0,5 mm., pero inferior a 1 mm.	1) Largo 2) Ancho 3) Espesor
7225.4000	Productos laminados en caliente, planos de acero aleado sin enrollar	1) Largo 2) Ancho 3) Espesor

PARTIDA ARANCELARIA	GLOSA	PRIORIDAD DESCRIPTORA
7228.3000	Barras de acero aleado simplemente o extremadas en caliente	1) Largo 2) Diámetro 3) Norma de fabricante
7612.9000	Envases de aluminio revestidos, asépticos con aberturas troqueladas en rollos e impreso	1) Marca 2) Capacidad envase 3) Tipo de producto
8413.9000	Partes y piezas para bombas	1) Tipo de producto
8506.1010	Pilas secas eléctricas de dióxido de manganeso para una tensión nominal de 1,5 volts	1) Marca 2) Tamaño
8544.2020	Cables coaxiales	1) Marca 2) Modelo
9102.1100	Relojes pulsera, eléctricos con indicador Mecánico	1) Marca 2) Modelo