



COMPLEJO EDUCACIONAL SAN ALFONSO
FUNDACIÓN QUITALMAHUE
Eyzaguirre 2879 Fono- 22-852 1092 Puente Alto
planificacionessanalfonso@gmail.com
www.colegiosanalfonso.cl

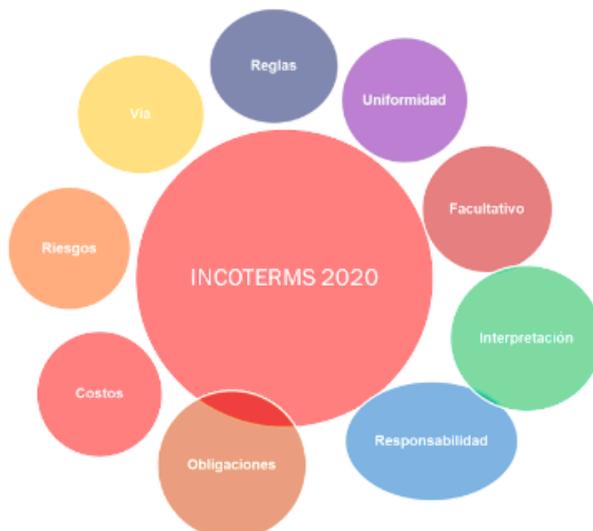


Guía n°4 junio – sistema mixto

Asignatura/Módulo	Registro de operaciones de comercio nacional e internacional.
Docente	Pilar Beltrán
Nombre estudiante	
Curso	4° A Contabilidad
Fecha de entrega	30 de junio 2021
AE	Administra y contabiliza las remuneraciones de la empresa conforme a lo normativa legal vigente y las normas internacionales de contabilidad.

Cláusulas de Compraventa

Las Cláusulas de Compraventa Internacional, más comúnmente conocidas como los **INCOTERMS**, son reglas internacionales uniformes, de carácter facultativo, cuyo objetivo es facilitar la interpretación de los principales términos de un Contrato de Compraventa Internacional. Por ende, definen las responsabilidades y obligaciones tanto para el Vendedor, como para el Comprador, como así mismo la vía de transporte, los costos involucrados y el lugar exacto para la transmisión del riesgo de Vendedor a Comprador.



Grupo E: salida

EXW... EX WORKS (lugar convenido). En fábrica.

Grupo F: libre transportista

FCA...FREE CARRIER (lugar convenido). Medio de transporte.

FAS... FREE ALONGSIDE SHIP (libre al costado del buque).

FOB...FREE ON BOARD (libre a bordo del buque).

Grupo C: Costo y Flete:

CFR...COST AND FREIGHT (costo y flete)

CIF...COST, INSURANCE AND FREIGHT (costo, seguro y flete).

CPT...CARRIAGE PAID TO (flete-porte pagado hasta).

CIP...CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (flete, porte y seguro pagado hasta).

Grupo D: entregado en:

DAF...DELIVERED AT FRONTIER (entregado en frontera).

DES...DELIVERED EX SHIP (entregado sobre el buque en el puerto de destino).

DEQ...DELIVERED EX QUAY (entregado sobre el muelle en el puerto de destino).

DDU...DELIVERED DUTY UNPAID (entregado con derechos no pagados).

DDP...DELIVERED DUTY PAID (entregado con derechos pagados).

La exportación se define como, la salida legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso y consumo en el exterior.

¿CUÁLES SON LOS PASOS PARA EXPORTAR?

Para realizar una exportación se deben contemplar los siguientes pasos:

BANCO CENTRAL Y ACUERDO DE COMPRA: En primer lugar se debe hacer la iniciación de actividades, luego el exportador se inscribe en el Banco Central de Chile como "exportador".

A continuación el exportador toma contacto con el comprador (importador) directamente o a través de su representante, haciéndole llegar muestras, listas de precios y validez de oferta.

El comprador acepta las condiciones señaladas en la factura pro forma, la cual devuelve al exportador firmado, esto significa que aprueba los términos de la oferta, aceptación y acuerdo que será por escrito y que quedará registrado en la carta de crédito.

Carta de crédito e informe de exportación: En esta etapa se deben realizar varias actividades:

- El Banco Emisor en el exterior abre la Carta de Crédito a favor del exportador chileno a petición del comprador.
- El Banco Emisor avisa al banco comercial chileno sobre la apertura de este documento a favor del exportador chileno.
- El Banco receptor chileno revisa y confirma la carta de crédito.
- El exportador retira el formulario del Informe de Exportación en el organismo respectivo, el que más tarde será presentado en la Aduana, para su aprobación, donde le será asignado un número y fecha.

El exportador elige la compañía transportista y decide hacer la reserva de espacio. También deberá contratar los servicios de una compañía de seguros.

Seguros: Razones para tomar un seguro para la exportación:

- Los seguros del transporte, particularmente, permiten cubrir los negocios de la aventura o travesía.
- Al exportar a través de un crédito bancario, éste exigirá una póliza a favor de ellos.
- Contratar un seguro en Chile es más barato que en el extranjero.

Tipos de Pólizas:

- **Póliza flotante:** Se refiere aquel seguro en el cual se estipulan las condiciones explícitas de cobertura, forma de pago y los deducibles durante un año, para todos aquellos movimientos de mercaderías que se hagan durante la vigencia. Dentro las ventajas está el que se fija un precio único para todo el proceso. Es la más conveniente para las empresas que manejan grandes cantidades de mercaderías.
- **Póliza Individual:** Se hace para cada gestión de exportación y donde se debe salir a negociar al mercado el precio, el cual es variable.

Factores que inciden en el valor del seguro:

- Tipo de medio en que se realiza el transporte.
- Tipo de mercadería
- Tipo de embalaje
- Deducible que estaría sujeto a esa póliza.

- Ruta
- Antigüedad de la nave, en el caso del transporte marítimo.
- Monto asegurado.

Observaciones Generales:

El cliente, a su vez, debe considerar que es necesario asegurar el valor CIF, más derechos y gastos, para evitar la cláusula de prorrateo que considera la carga por debajo del valor real, entre otros. Bajo estas condiciones los aseguradores dan:

- **Cláusula de todo riesgo** para mercaderías nuevas y sin uso.
- **Cláusula B o riesgos enumerados**, que cubren ciertas cosas y tienen una tasa inferior a la anterior.
- **Póliza en condiciones restringidas**, donde la cobertura y precio es menor, se da preferentemente para mercaderías usadas o reacondicionadas.

Los seguros cubrirán, dependiendo de la causa del riesgo, robo, avería gruesa, hinchazón, explosión, daños a la mercadería por humedad y volcamiento del medio de transporte.

Contratación del Transporte: Una vez que se ha cumplido con los pasos anteriores, el Exportador debe tener claro el medio de transporte en el cual serán trasladadas las mercancías. Esto porque como ya sabemos existen diferentes medios de transportes para el tráfico de mercancías como son: transporte marítimo, aéreo, terrestre (por camiones, por tren), multimodal.

- Una vez materializado el embarque, la compañía transportista o la Agencia de Aduana deberá estampar el cumplimiento en la orden de embarque.
- Dentro de 25 días, contados desde la fecha de aceptación a trámite de la orden de embarque, el despachador deberá presentar la Declaración de Exportación. Para estos efectos la Orden de Embarque debe encontrarse debidamente cumplida por el transportista. Presentada la Declaración de Exportación ante la entidad receptora de Aduana, ésta será aceptada a trámite. Luego el agente de aduana hace entrega de la documentación correspondiente.

Servicio Nacional de Aduana: El exportador envía toda la documentación requerida para exportar las mercancías, incluyendo el **mandato** y **la nota de embarque**, documento que contiene las instrucciones emitidas por el exportador, para que su agente de aduana proceda a embarcar los productos por la vía de transporte elegida.

El agente de aduana confecciona la **Orden de Embarque**, sobre la base de los documentos proporcionados por el exportador, la que deberá ser suscrita por el agente de aduana.

Una vez presentada la Orden de Embarque se presume que las mercancías han sido presentadas a la Aduana y con ello se autoriza el ingreso de éstas a los recintos de depósitos.

Si la Orden de Embarque ha sido sorteada con "Reconocido Físico", las mercancías serán examinadas por el fiscalizador aduanero, pudiendo extraer muestras (Aforo Físico).

Pago de la Carta de crédito: En este paso el exportador entrega la documentación de embarque al banco comercial, para su revisión y si están sin observaciones los pagos o abonos que corresponden se efectúa el pago de la Carta de Crédito.

Divisas y servicio de tesorería: Aquí el exportador informa al Banco Central de Chile el destino de las divisas por concepto de su exportación, en un plazo máximo de 270 días desde la fecha de embarque. Además solicita los beneficios de fomento a las exportaciones en el caso de que producto esté contemplado en alguno de los incentivos a éstos.

ACTIVIDAD:

1.- Dibuje la TABLA INCOTERMS 2020 en su cuaderno.

2.- Escoja un producto e investigue cual es el proceso de exportación y que certificados necesita para llevar a cabo su cometido.