

**De:** Luis Quiroz

**Enviado el:** jueves, 7 de noviembre de 2024 17:49

**Para:** Nueva Normativa <nuevanormativa@aduana.cl>

**Asunto:** Proyecto de resolución que modifica el Compendio de Normas Aduaneras, para incorporar el Apéndice XI sobre Tolerancia para la exportación de concentrado de Cobre

Estimad@s:

Nuestras observaciones a la publicación anticipada, como sigue:

Para las ventas de concentrado bajo condición tenemos serias dudas que el 5% del valor declarado sea la medida correcta de medición para desviaciones, lo anterior debido a que al momento de legalizar el DUS se utiliza el precio promedio del mes anterior al embarque o en su defecto el valor del Cobre del día del "Clean on Board" respaldado por el B/L y la factura comercial.

En este sentido los contratos comerciales en su mayoría, calculan el precio del cobre al M+3, (lo más común, pueden ser otras fórmulas también) esto significa que el precio de finalización real del negocio se calcula con el valor promedio del Cobre de 3 meses posteriores al embarque. Como todos sabemos hemos experimentado alzas y bajas de más de ese valor especialmente en un metal como es el Cobre, en donde el precio lo dicta el mercado a través de la LME.

De aquí recae nuestra primera duda, como hacemos los exportadores para determinar 4 meses antes de conocer el precio final cual será la diferencia real del cierre del negocio?

Por otra parte tenemos una diferencia sustancial en como se determinan las leyes de Aduana versus las leyes comerciales, como ustedes entenderán las leyes comerciales se determinan de una forma totalmente distante a la Aduanera y muchas veces este resultado puede ser muy superior al 5% que se propone en la valorización.

Me explico, para determinar la ley del cobre en el SNA se determina con una muestra compo sito por el total del embarque y además se realiza la operación para determinar la ley del embarque en laboratorios Chilenos autorizados por el SNA. Hasta ahí todo parece normal. Pero comercialmente para determinar una ley final comercial debemos considerar muchos mas factores que afectaran la ley y por ende la valorización final, esto es:

Los intercambios comerciales se realizan con resultados obtenidos por el comprador y vendedor en una acción llamada intercambio de análisis, esta operación se realiza ya sea con muestras obtenidas en origen o destino dependiendo del acuerdo comercial entre privados y en donde se define cual será la toma de muestra que dará inicio a la operación de intercambio de leyes finales.

En el intertanto en el mismo contrato comercial se establece como será la determinación de los lotes de venta, estos pueden ser de 250mt o 500mt por ejemplo, pueden existir un sinfín de combinaciones, pero las nombradas aquí son las mas comunes en el negocio de la venta del concentrado.

Luego de esta actividad comprador y vendedor intercambian sus propias leyes entre si, en donde hay una tolerancia de desviación de la misma y los lotes que escapan de esta tolerancia van necesariamente a otro paso llamado arbitraje. (generalmente obtenidas en laboratorios internacionales)

El arbitraje es enviar una muestra de respaldo solo del lote con desviación a un laboratorio acordado entre el comprador y el vendedor en el exterior y el resultado que el arbitro entrega se reconoce como final para ese lote en específico.

Luego de obtenido los arbitrajes y de promediar los lotes de los intercambios entre las partes, se procede a promediar las leyes del embarque llegando a una ley final lote a lote y a su vez final de embarque. Como pueden ver, este mecanismo no tiene absolutamente nada de comparable con la ley obtenida al momento del embarque y que se utiliza para la legalización del DUS.

Otro aspecto a considerar es el propio del negocio, muchas veces sucede que existe un escalador de pagables dependiendo de la ley, por ejemplo si el escalado para 20% de Cobre es pagable al 90% del valor del cobre, este puede variar sustancialmente si en el contrato se indica que para una ley del 30% el pagable es de 96%, esto también sucede a menudo en contratos comerciales y desviara totalmente la valorización. Lo anterior debido a que la ley con cual se declara es la ley de embarque y 4 meses después obtenemos la ley final la que puede variar sin problemas por todos los motivos descritos arriba en este correo.

Finalmente, pensamos que si la idea del SNA es revisar y perseguir las desviaciones pensamos que debe centrarse en el porcentaje de desviación de la ley y no la valorización debido a que para entender las desviaciones en la valorización, los fiscalizadores del SNA deberían entender y conocer los contratos internacionales de compra y venta de cada exportación.

En síntesis, proponemos que puedan corregir dicha tolerancia centrándose en la desviación de la ley de embarque versus la ley de finalización del negocio y no como lo indica la resolución en la publicación anticipada, la cual se aleja totalmente del espíritu del negocio comercial como están contruados los contratos entre privados.

Best Regards,

Luis Quiroz

**Operations Manager**

Web [www.elorigen.net](http://www.elorigen.net)

