

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

CADENA DE DISTRIBUCION FISICA Y DOCUMENTAL DE UNA
EXPORTACION DE REPUESTOS PARA MUEBLES DE MADERA DE
LENGA A CANADA.

Autor
CRISTINA ESMERALDA TRIGO PEREIRA

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

PROFESOR GUIA: GERARDO NICOLÁS CASTILLEJO

Viña del Mar, Diciembre de 2011

Agradecimientos.

A cada miembro de mi familia que me apoyó incondicionalmente, a mi mama María Victoria, gracias por creer en mi y apoyarme cuando mas lo necesité, a mi Papá que lo amo mucho, gracias por luchar por mi, creer y confiar en mis capacidades. Gracias a todos mis familiares por su cariño y apoyo.

También quiero agradecer a mis amigos y compañeros de curso, por su ayuda y poyo durante estos años.

A mis profesores y funcionarios de la Universidad que me impulsaron y apoyaron para conseguir mis metas. Especialmente al profesor Gerardo Castillejo que me guío en esta última etapa.

Finalmente, gracias a todos quienes se interesen por leer este informe.

Índice.

Capítulo 1 Antecedentes de la Práctica.

1.1 Descripción de la Empresa.....	4
1.1.1 Organización Agencia Santibáñez.....	6
1.1.2 Principales clientes y mercados.....	10
1.2 Descripción de las funciones desarrolladas.....	12
1.2.1 Aporte de la práctica a mi formación profesional.....	14

Capítulo 2 Cadena de Distribución Física de exportación de madera a Canadá... 15

2.1 Objetivo general y específico.....	15
2.2 Marco teórico.....	16
2.3 Desarrollo del Tema.....	30
2.3.1 Introducción.....	30
2.3.2 Descripción de la empresa exportadora.....	31
I. Principales productos.....	33
2.3.3 Escenario actual de exportación de madera.....	34
2.3.4 Cadena de distribución física de una exportación.....	37
I. Determinación de la cadena física de distribución.....	37

2.3.5 Diagrama de flujo de la operación documental de exportación...	43
I Rol del exportador y aduana.....	44
II Rol del Agente de Aduana.....	45
III Documentos del proceso de exportación.....	46
Capítulo 3 Conclusiones.....	51
Bibliografía.....	54
Anexos.....	57

Capítulo 1 ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA

1.1 Descripción de la empresa

La agencia de aduanas Santibáñez se formó en el año 1890 por Pedro Santibáñez González, en el año 1946 los hermanos Pedro y Hernán Santibáñez Parragué, quienes en un principio desarrollaban sus actividades de forma independiente, decidieron asociarse y formar la oficina ubicada en Prat 834 2° piso, la cual inicia sus actividades el 1° de Agosto de 1946. ¹

En 1949 la oficina es trasladada a Prat 801, con la muerte de Pedro Santibáñez Parragué y Hernán Santibáñez Parragué, años mas tarde, los problemas se agudizan y se llega a plantear el cierre de la oficina debido a que no se contaba con un Agente titulado que sirviera como ministro de fe ante la Aduana.

¹ Fuente: www.santibanez.cl Fecha de consulta: 13 de junio del 2011

El 22 de Agosto de 1978 y el 12 de abril 1979, los hijos de los pioneros de esta agencia se titulan y comienzan a ejercer, formando la tercera generación de agentes dentro de la familia, Pedro Santibáñez Luco y Hernán Felipe Santibáñez Barbosa, logran propinar estabilidad a la agencia. Con fecha 13 de Septiembre de 2002 obtiene el título Pedro Santibáñez von Saint George, constituyendo así la cuarta generación.

Años después bajo la resolución 5658 el 6 de Noviembre de 2006 obtiene el título Hernán Santibáñez Ruiz. Actualmente la oficina se ubica en calle Prat 856 piso 3, Valparaíso, además posee instalaciones en Santiago, Antofagasta, Aeropuerto Pudahuel, Los Andes y San Antonio.

La Agencia se encarga de que las Importaciones y Exportaciones siempre lleguen a buen destino, facilitando a sus clientes los trámites relativos a la internación y salida de todo tipo de mercancías, además ofrece servicios de Outsourcing.

A continuación se muestra el Logotipo e Isotipo de la Agencia.

Figura 1: Isotipo Agencia Santibáñez



Fuente: www.santibanez.cl

Figura 2: Logotipo Agencia Santibañez.

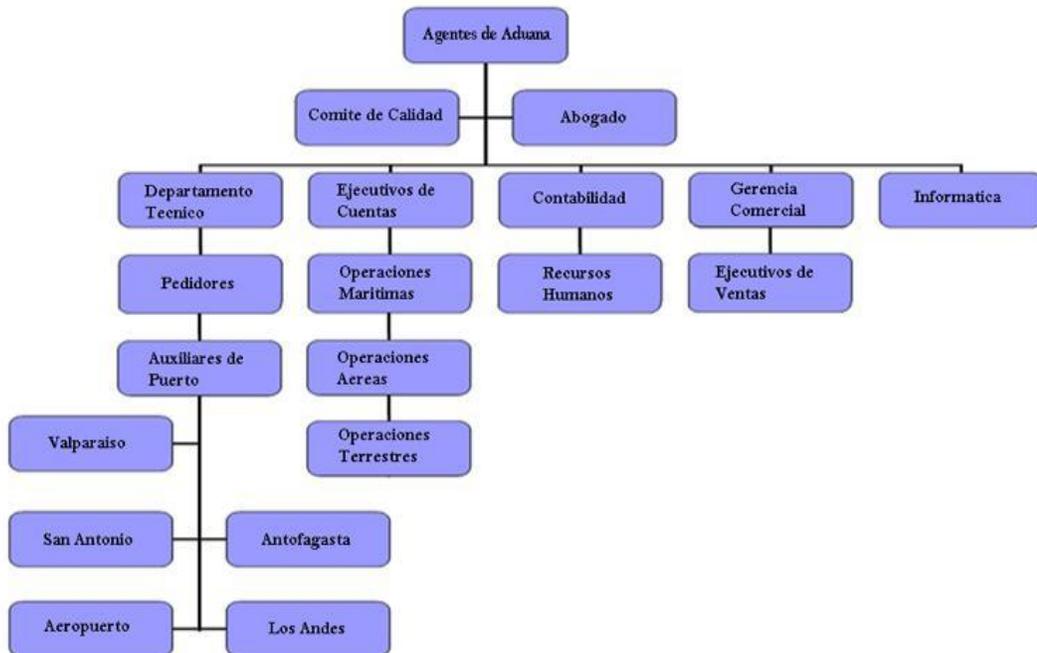


Fuente: www.santibanez.cl

1.1.1 Organización de la agencia Santibañez

La organización de la Agencia Santibañez, esta dada según el siguiente Organigrama

Figura 3: organigrama Agencia Santibañez



Fuente: Elaboración propia

En esta Agencia cada departamento tiene un rol fundamental para lograr un buen desempeño, cada actividad que realiza un trabajador esta relacionada e influye en la actividad que se realizará en otro departamento, a continuación se explica como el trabajo que ejecuta cada miembro de la agencia influye de forma considerada en la ejecución de otro departamento.

Esta organización posee cuatro agentes de aduanas, los cuales se ocupan de distintos servicios que ofrece la agencia, exportación, importación y outsourcing.

Dentro de la Oficina Santibáñez, se pueden identificar siete departamentos, incluidos en el organigrama anterior, estos son conocidos dentro del rubro de las agencias de aduanas como: Área contable, Puerto, Tramitadores, Pedidores, Ejecutivos, Administrativos y Archivo. Contabilidad son los encargados de justificar todas la entradas y salidas de dinero, mediante las facturas que se generan al emitir un pago, ya sea de gastos básicos (luz, agua, Internet, teléfono etc.) como también gastos de pago de Demurrage, Gate in, Gate out, corrección de Bill of Lading entre otros. Este departamento esta conectado de forma directa con los tramitadores, los cuales tendrán es su poder las facturas de los pagos propios de una exportación o importación. Con los de áreas administrativas se relacionan al momento de que alguna factura de fechas anteriores, no se encuentre en su poder, ya que los administrativos tienen dentro de su tarea enviar las facturas al área contable de la aduana que se señale.

Los encargados de puerto, se relacionan directamente con los tramitadores, ya que son estos los que gestionan los documentos necesarios para poder retirar la mercancía, cuando a la operación se le asigna aforo documental, estos deben recolectar los documentos faltantes dentro de cada carpeta, para esto, deben recurrir a los pedidos y ejecutivos de cuentas, que son los que manejan documentos como DIN, DUS, Certificado de origen, Bill of Lading, Packing List, etc.

Los Tramitadores (auxiliar de puerto), se relacionan con todas las áreas de la agencia, ya que deben recolectar facturas (área contable), pago de gastos extras y entrega de copias de documentos (pedidores), retiro y corrección de bill of lading (ejecutivos de cuentas), entrega de copias de documentos para archivar (administrativo).

Los Pedidores reciben la carpeta con antecedentes, confeccionan informes de importación y de exportación entre otros. Ellos distribuyen los documentos a las áreas que correspondan, trabajan de forma directa con los ejecutivos entregándole información sobre los aranceles correspondientes a la operación, para que esta sea entregada a los respectivos clientes.

Los ejecutivos tienen directa relación con los clientes, le entregan información sobre aranceles, llegada del buque, cambio en la fecha estimada de arribo (ETA), solicitan documentos que falten etc.

Los Administrativos están encargados de distribuir los documentos en las carpetas y enviarlas a archivo, tiene relación con todas las áreas ya que recolectan y endosan Bill of Lading, solicitan documentos como el DIN o DUS a los pedidores, envían documentos a los tramitadores, para que el área de puerto pueda retirar la mercancía y envían facturas faltantes al área de contabilidad.

Por otro lado se encuentra el Abogado, Jefe de recursos humanos, jefe de contabilidad e Informática.

El abogado es el encargado de prestar asesoría jurídica en los procedimientos de fiscalización, en caso de cometer alguna infracción, asumirá la defensa ante el Servicio Nacional de Aduanas o el ente demandante correspondiente a la situación, además se encarga de velar porque los procedimientos internos se ajusten a la normativa vigente del Servicio Nacional de Aduanas. El se relaciona con todas las áreas de la agencia solicitando documentos para ser presentados en la aduana.

El jefe de recursos humanos, es el encargado de las remuneraciones, servicios básicos utilizados por los trabajadores, licencias etc. Se relaciona con todas las áreas, ya que debe conocer las obligaciones y responsabilidades de cada puesto de trabajo, para lograr

formar un ambiente de trabajo unificado, en donde no falte nada para el buen desempeño de las labores.

El jefe de contabilidad se encarga de verificar que los informes redactados por el área de contabilidad, tengan documentos que los respalden, aprueba la gestación de los cheques para el pago de remuneraciones y gastos, se relaciona directamente con las áreas de contabilidad y con tramitadores.

El área de informática, es el encargado de monitorear el funcionamiento de los computadores, impresoras, fax, scanner y fotocopiadoras. Se relaciona directamente con todas las áreas, ya que todos los recursos electrónicos necesarios deben funcionar a la perfección para poder ejercer de forma eficiente y eficaz las labores.

1.1.2 Principales clientes y mercados de exportación

Los principales clientes y mercados en el rubro de exportación son:

1. Ignisterra S.A:

Figura 4: Logotipo Ignisterra S.A



Fuente: www.ignisterra.cl

Es una empresa dedicada a la producción de madera aserrada seca y productos elaborados en maderas finas y madera noble nativa, el principal producto que exporta con ayuda de la Agencia de Aduanas Santibáñez es LENGA, paneles encolados de canto, bloques laminados, piezas dimensionadas, partes elaboradas de muebles de acuerdo a las especificaciones particulares de cada cliente y puertas de casa de alta calidad y diseño. Esta empresa posee bosques propios ubicados en la región de Aysén y Tierra del Fuego y los mercados a los que exporta son: Europa, Malasia, Indonesia, Canadá y China²

2. ENAMI:

Figura 5: Logotipo ENAMI.



Fuente: www.enami.cl

Empresa Nacional de minería, tiene por objetivo fomentar el desarrollo de la minería de pequeña y mediana escala, insertando operaciones de procesamiento metalúrgico, actividades comerciales y tecnología a aquellas empresas que no las poseen, esto permite alcanzar economías de escala y asegurar el acceso competitivo a los grandes mercados

² Fuente: www.ignisterra.cl Fecha de Consulta: 8 de julio del 2011

globalizados. Agencia de Aduanas Santibañez, facilita la exportación de cobre a mercados como China, Alemania, México e Italia.³

3. Sigdopack:

Figura 6: Logotipo Sigdopack



Fuente: www.sigdopack.cl

Es una empresa que produce Nylon Biorientado, con capacidad de producción de 5000 toneladas al año, posee plantas en Chile y Argentina. Sus principales clientes son Nestlé, Frito Lay, Unilever, Pepsico, Coca Cola, Kraft y Danone, todos ellos utilizan envases laminados a partir del Nylon Biorientado producido por ellos, por intermedio de la Agencia de Aduanas Santibañez, ellos exportan películas de polipropileno las cuales se utilizan como empaques para alimentos, tejidos, equipo de laboratorio, componentes automotrices y películas transparentes, estos productos son exportados, mediante el asesoramiento de Agencia Santibañez a Europa, Canadá, México y Perú.⁴

1.2 Descripción de las funciones desarrolladas.

³ Fuente: www.enami.cl Fecha de consulta: 13 de Junio del 2011

⁴ Fuente: www.sigdopack.cl Fecha de consulta: 12 de Julio del 2011

1. Auxiliar de cuentas:

- a. Despacho con el sistema SIGAD, sistema integrado de gestión aduanera, este programa permite a través de una plataforma WEB mantener una integración con actores como el Servicio Nacional de Aduanas, Impuestos Internos, compañías navieras, operadores logísticos y también manejar una base de datos de los importadores y exportadores que trabajan con la Agencia de Aduanas.
- b. Archivo de documentación aduanera, a cada despacho que se le da a una operación aduanera, se le asigna una carpeta con los datos necesarios para identificar la operación, determinando el agente de aduana y el número de despacho en la parte delantera de la carpeta, en su interior, se archivan todos los documentos necesarios como los bill of lading, packing list, certificado de origen, entre otros.
- c. Libro circunstanciado, cada despachador o auxiliar de cuentas debe llevar un registro detallado de todos los despachos que genere para cada operación, este libro debe estar foliado y timbrado por la administración de la agencia, para ser presentado a la Aduana dos veces al año como mínimo (cada seis meses).

2. Auxiliar de Puerto:

- a. Corrección y canje de Bill of lading, este conocimiento de embarque se corrige debido a algún cambio en la ETA (fecha estimada de arribo), puerto, nave, número del contenedor, entre otros. El canje de este documento se realiza en la oficina del

transportador o naviera, estos documentos deben estar canjeados como prueba de la recepción conforme de la carga en el puerto de destino.

- b. Garantización de contenedores: este proceso es para garantizar a la empresa que presta el servicio, que se devolverá al depósito correspondiente por contrato con el cliente. Al momento de garantizar, la compañía naviera entrega el TATC, con esto, los encargados de puerto dentro de la agencia de aduana proceden a la liberación de la carga mediante la inscripción del TATC en la página del terminal almacenista.
- c. Compra de pólizas, cada container debe tener su póliza de garantía de contenedor, en donde la compañía aseguradora se compromete a cubrir los contenedores entregados a los armadores o agencias navieras, esta póliza abarca los siguientes eventos: daño físico, pérdidas, limpieza y multa por demora.

1.2.1 Aporte de la práctica a mi formación profesional.

Realizar la práctica laboral me permitió poner en práctica todos los conocimientos adquiridos durante estos cuatro años, el alto nivel de inglés que ofrece la carrera me favoreció al momento de tener que llenar formularios que estaban en este idioma, además de manejar términos que se denominan solo con nombres en inglés.

En el área de comercio exterior, puse en práctica todo lo aprendido respecto al llenado de DIN, estructura de Bill of Lading y términos utilizados en exportación o importación.

Pude ver como se realizaba una operación completa, desde el contacto con el cliente hasta la entrega del servicio de container al respectivo depósito. Todos los documentos y diligencias que se deben hacer previos al arribo del buque, pude observar, analizar y identificar cada ítem teóricamente, para poder comparar lo aprendido en clases con la realidad.

Fue una experiencia enriquecedora para mi vida profesional y personal, me permitió estar en contacto permanente con personas que llevan años trabajando en el área y a la vez aprender de ellos, me traspasaron su experiencia respecto a errores cometidos, para que yo no los volviera a cometer, me inserte de forma correcta y respetuosa en el ambiente laboral, priorizando el respeto a mis compañeros y la responsabilidad en las actividades que me encomendaban.

CAPITULO 2 CADENA DE DISTRIBUCION FISICA DE UNA EXPORTACION

2.1 Objetivo general

Definir la cadena de distribución física de la exportación de Componentes de Lenga, principalmente piezas dimensionadas y repuestos de muebles, hacia Canadá.

Objetivos específicos.

- Explicar detalladamente la cadena de Distribución Física de la exportación. mediante el apoyo de mapas conceptuales, imágenes, diagramas y tabla de datos.

- Detallar el proceso documental requerido para el éxito de la exportación.
- Definir el rol de cada actor involucrado en el proceso.

2.2 Marco teórico

Cada país genera sus propios bienes y servicios con los cuales se pueden sustentar, pero también escasea de algunos insumos y activos, debido a esta necesidad surge el comercio exterior, el cual es el intercambio que existe entre dos naciones al exportar e importar. Ningún país posee todos los recursos necesarios para autofinanciarse, entonces la idea es que cada uno de ellos pueda ofrecer lo que otro país no posee y viceversa.

La globalización actual ha ido creciendo a medida que va evolucionando el transporte, productos, tecnología y necesidades de los consumidores, por esto las empresas ya no comercializan sus productos solo a nivel local, sino también con otros países. A eso llamamos negocio internacional, a la relación de una organización con su mundo exterior. (deGerencia.com, Portal de mejora gerencial [en línea] Disponible en: <http://www.degerencia.com/tema/comercio_exterior> [2011, Julio 22])

Rodolfo Valenzuela Sepúlveda (Comercio Exterior: Todos lo hacen. ¿Y yo sé?, Tercera Edición LegalPublishing, Santiago de Chile 2009, p. 117) establece que no solo exportar e importar son las alternativas para intercambiar bienes y servicios con otros países, existen otras destinaciones aduaneras como:

- Admisión temporal para perfeccionamiento activo: es cuando ingresan a un país, ya sea a industrias o recintos habilitados en la fábrica, materias primas, partes, piezas o artículos a media elaboración, con el fin de ser transformados, armados, integrados, refinados o sometidos a otros procesos de terminación de un producto para luego ser exportados.
- Admisión temporal: esta destinación abarca todas las mercancías que ingresan al país para ser exhibidas en ferias o eventos, por ejemplo. Estas no pierden su calidad de extranjeras. Bajo este régimen las mercancías no se pueden consumir, vender, ceder ni tampoco utilizar de forma industrial o comercial.

- Almacén particular: Cuando una empresa realiza una importación y esta no tiene los fondos para pagar los derechos e impuestos que genera esta destinación, puede solicitar a la Dirección Nacional de Aduanas la habilitación de un almacén particular.
- Reingreso: esta destinación ampara las mercancías nacionales⁵ o nacionalizadas⁶, retornadas al país, que hayan salido temporalmente y que no se hubiesen acogido al régimen de salida temporal.
- Tránsito: Es el paso de mercancías a través del país, cuando su trayecto comenzado en el extranjero, obliga el paso por el territorio nacional, para llegar al país de destino.
- Transbordo: es cuando una mercancía se cambia desde un vehículo a otro durante el mismo viaje. Es transbordo directo cuando se cambia a un vehículo de la misma naturaleza y es indirecto cuando se cambia a uno de distinta naturaleza.
- Redestinación: esto se produce cuando se envía una mercancía a otra aduana dentro del mismo país, ya sea para su importación inmediata o para continuar su almacenamiento.
- Reexportación: es cuando una mercancía que ingresa al país no es nacionalizada y debe ser retornada al exterior.
- Reimportación: retorno desde el exterior de mercancías enviadas al extranjero y no legalizada su exportación.

⁵ Son aquellas que han sido producidas, fabricadas, cosechadas, capturadas, manufacturadas, creadas o que han nacido en el territorio aduanero nacional.

⁶ Son aquellas cuya exportación o internación al país ha cumplido todos los trámites de nacionalización, es decir, los relativos y necesarios para su aceptación, adjudicación, liquidación, pago y retiro.

- Salida temporal: es cuando las mercancías nacionales o nacionalizadas pueden salir temporalmente del país, sin pagar a su retorno los derechos e impuestos que cause su importación.
- Salida temporal para perfeccionamiento pasivo: Es cuando una mercancía nacional o nacionalizada sale del país para ser reparada o procesada y a su retorno debe pagar los derechos de importación correspondiente a las piezas, partes o repuestos que le fueron incorporadas en el extranjero.

Una vez explicado las distintas destinaciones aduaneras, se debe conocer el factor central de toda transacción comercial, el Contrato de Compra Venta, según el autor Rodolfo Valenzuela Sepúlveda (Comercio Exterior: Todos lo hacen. ¿Y yo sé?, Tercera Edición LegalPublishing, Santiago de Chile 2009, p. 21) este contrato es un acuerdo de voluntades entre dos o más partes, en donde se transfieren derechos y obligaciones. Es el documento formal y jurídico que regirá paso a paso a la transacción comercial y donde se estipula los términos negociados por las partes tales como, cantidad, precio, vigencia, forma de pago, obligaciones de las partes (vendedor y comprador) etc. Otro aspecto que se debe considerar es la elección del Incoterms, los cuales ayudan a la interpretación de los términos comerciales, facilitan el tráfico internacional y define claramente las obligaciones de las partes para evitar complicaciones legales. Algunos de los aspectos que determinan los Incoterms son el alcance del precio, en que momento y donde, el vendedor transfiere el riesgo sobre la mercancía al comprador, que documentos

tramita y paga cada parte, en que lugar se entrega la mercancía, quien contrata y paga el transporte y seguro. Los Incoterms se clasifican en cuatro grupos, identificados por la letra inicial de cada sigla y definidos por el momento en que el vendedor y comprador asumen las obligaciones, para una mayor comprensión cada Incoterms será explicado en el Anexo 1.

Después de haber mencionado los conceptos básicos que se deben tener en cuenta antes de realizar cualquier destinación aduanera, se explicará la escogida para este informe, la exportación, Rodolfo Valenzuela Sepúlveda (Comercio Exterior: Todos lo hacen. ¿Y yo sé?, Tercera Edición LegalPublishing, Santiago de Chile 2009, p. 69) explica que existen varias modalidades de exportación las cuales son:

- Exportación Ocasional: la empresa toma esta exportación como una venta más en el mercado interno, ya que consiste en pedidos esporádicos exportando el excedente de la producción para el consumo local.
- Exportación Regular: en esta etapa la empresa compromete mas recursos y reserva parte de su producción para ser destinada a la exportación, cuenta con un número de clientes, muchas empresas optan por crear un departamento en los países de interés el cual no vende, si no, es solo un medio de comunicación y apoyo logístico.
- Exportación Directa: es un tipo de exportación Regular, en este, la empresa se hace cargo de todos los trámites y tiene un contacto directo con los compradores finales de cada país, si decide hacer uso de intermediarios, estos pueden ser Importador⁷

⁷ Importa los productos por su cuenta y riesgo

Agente⁸ y Distribuidor⁹, también puede tener presencia en el extranjero a través de personal propio ubicado en una oficina de enlace o poseer una filial de ventas que tendrá personalidad jurídica.

- Exportación Indirecta: otro tipo de exportación regular, en la cual esta actividad se realiza a través de intermediarios independientes que se hacen cargo de todos los trámites requeridos, estos pueden ser: Comprador extranjero, Comerciante, Comisionistas, Broker, Agente, Distribuidores, Representantes de ventas, Revendedores extranjeros, Trading Company, Asociación y Cooperativismo.

Ya en el proceso de exportación, se debe evaluar la oferta que será presentada al importador de nuestro producto, acogiendo los requerimientos que fueron solicitados con anterioridad por el comprador. Rodolfo Valenzuela Sepúlveda (Comercio Exterior: Todos lo hacen. ¿Y yo sé?, Tercera Edición LegalPublishing, Santiago de Chile, 2009, p. 84) explica que esta oferta puede ser emitida por cualquier de los medios, es decir, mediante factura pro forma, fax, email o personalmente.

Los datos básicos que debe contener esta oferta son:

- Descripción de la mercancía: tipo, variedad, calidad, cantidad, modelo, marca, forma de acondicionamiento.

⁸ Persona o firma local que posee representación de la empresa en un país extranjero.

⁹ Persona que toma posesión de los productos y los vende a cambio de un porcentaje de ganancia, suele tener exclusividad territorial y vínculos con la empresa a largo plazo

- Precio unitario de venta indicando el INCOTERMS, de tal forma que el lugar de entrega y los gastos que incluye el precio cotizado quede explicado detalladamente.
- Se debe indicar la capacidad máxima y mínima que el comprador puede requerir.
- Plazo de entrega, se debe indicar si es necesario entregas parciales y desde cuando se cuenta ese plazo.
- Medio de transporte.
- Modalidad de Venta.

Rodolfo Valenzuela Sepúlveda (Comercio Exterior: Todos lo hacen. ¿Y yo sé?, Tercera Edición LegalPublishing, Santiago de Chile,2009, p. 84) explica que la autoridad de Chile establece que toda exportación debe indicar la modalidad de venta, para acciones posteriores como liquidación de divisas o emitir facturas.

Las modalidades de ventas son: Venta a firme, Venta bajo condición, Venta a consignación libre y Venta a consignación con mínimo a firme, las cuales serán explicados en el Anexo 2.

Luego de que la oferta internacional es aceptada y pactados todos los puntos explicados anteriormente, se da inicio a la conformación del contrato internacional.

Después de explicar los conceptos básicos de una negociación internacional y dar a conocer los puntos relevantes que se deben tener en cuenta al momento de realizar un

contrato para exportar un producto, debemos interiorizar en el tema que enfatiza este informe, la Distribución Física Internacional.

“Distribución Física es una expresión que describe la integración de dos o mas actividades con el fin de planificar, llevar a cabo y controlar, de una forma eficiente, el flujo de materias primas, inventarios y productos terminados desde el punto de origen al punto de consumo. Estas actividades pueden incluir entre otras, el servicio al cliente, la previsión de la demanda, las comunicaciones de distribución, la gestión de stocks, la manipulación de materiales, el tratamiento de plantas y almacenes, el aprovisionamiento de materias y servicios, empaquetado, la gestión de las devoluciones, la evacuación de restos de desperdicios, trafico y transporte y el almacenaje.” (Rodolfo Valenzuela, Logística de distribución física internacional. Chile, LexisNexis, 2004, p. 25)

Para poder planificar, llevar a cabo y controlar, la correcta cadena de DFI Rodolfo Valenzuela Sepúlveda (Logística de distribución física internacional. Chile, LexisNexis, 2004, p. 29) establece que se debe identificar el tipo de carga, la cual puede ser carga general o carga a granel.

- Carga general: Esta carga comprende los productos que se transportan en cantidades más pequeñas que aquellas a granel y que se pueden estandarizar en su manipulación, almacenaje y transporte. Se divide en:

Unitarizada: Se compone por artículos desunidos pero agrupados en pallets o un contenedor, permite realizar menos manipuleos, evita robos y daños producidos por el medio ambiente. Reduce costos, ya que el manipuleo se realiza mediante

equipos mecanizados y las compañías transportadoras, cobran fletes menores por carga Unitarizada.

Suelta: esta carga esta compuesta por piezas individuales, manufacturados o semimanufacturados, tienen un flete mayor, esta expuesta a los cambios del medio ambiente y a los hurtos que se puedan producir, esta carga no se traslada en un contenedor. Existen dos tipos de carga a granel: granel sólido y granel líquido o gaseoso.

También la carga se puede dividir según su naturaleza, este criterio las divide en:

- **Perecible:** hay productos que sufren cambios físicos, químicos y microbiológicos, con el paso del tiempo y las condiciones del medio ambiente. El costo de trasladar estos productos se incrementa, ya que es necesario utilizar equipos especiales para su preservación, tales como el control de la temperatura.
- **Frágil:** Para transportar este tipo de carga se requiere de un manejo especializado, todas las operaciones deben realizarse con extremo cuidado el embalaje, manipuleo y traslados. Hay tres puntos que influyen en la elección del embalaje y transporte adecuado para el producto: el cargue y descargue, los movimientos a los que será sometida en el vehiculo de transporte y el almacenamiento o bodegaje.
- **Peligrosa:** Está compuesta por productos de origen explosivo, venenoso, radiactivos y combustibles, los cuales pueden causar accidentes o daños a las personas y medio ambiente.

- De dimensión y peso especial: estas cargas corresponden a todas aquellas que debido a su peso y voluminosidad, no pueden ser colocadas dentro de un contenedor y deben ser manipuladas especialmente para ser embarcadas como carga suelta o equipo especial.

Luego de clasificar el tipo de carga, explicaremos la importancia de elegir el correcto envase, empaque y embalaje que se adecue a nuestro producto.

- Envase: es el recipiente que se encuentra en contacto directo con el producto, con el propósito de conservarlo y facilitar su manejo. El envase cumple un rol importante en la mercadotecnia ya que debe presentar una imagen de confianza y de calidad del producto para que el consumidor lo adquiera. Existen 3 tipos de envases: Primario, Secundario y terciario, los cuales son explicados en el Anexo 3.
- Empaque y embalaje: su función primordial es envolver, contener y proteger a los envases, evitando daños que se puedan originar en la cadena que comprende desde la planta de producción al punto de venta. (Rodolfo Valenzuela Sepúlveda, Comercio exterior: Todos lo hacen ¿y yo sé?. Tercera Edición LegalPublishing, Santiago de Chile, 2009, p. 207)

La inadecuada elección de alguno de estos puntos, puede exponer a la carga a distintos tipos de riesgo, los cuales el autor Rodolfo Valenzuela Sepúlveda, clasifica en:

- Humedad: Es el riesgo mas común, puede ser provocada por neblina salina, agua de lluvia o cualquiera que desprenda la mercancía dentro de su embalaje y envase.
- Manipulación inapropiada: este riesgo se presenta cuando los productos se exponen a ser azotados contra el suelo, golpeados violentamente o perforados por ganchos que facilitan la manipulación.
- Estiba defectuosa: es cuando la mercancía no se coloca y asegura debidamente en los buques, aviones o camiones, lo cual, provoca un desplazamiento dentro de los compartimientos ocasionando choques, roces, roturas etc. Dañando la mercancía. (Rodolfo Valenzuela Sepúlveda, Comercio exterior: Todos lo hacen ¿y yo sé? Tercera Edición LegalPublishing, Santiago de Chile, 2009, p. 214)

Otro aspecto importante es el marcado y etiquetado, el marcado es de particular importancia para la distribución física internacional, puesto que es la forma de identificar cada pieza de la carga y anuncia los productos lo cual facilita el manejo. El etiquetado contiene diseños gráficos e información relativa al producto, los cuales permiten reconocer fácilmente la mercancía peligrosa e identificar el riesgo por medio de símbolos convencionales.

Una vez comprendidos todos estos aspectos, se explicará los distintos medios de transporte en la distribución física internacional.

El transporte significa uno de los mayores costos en una organización, por este motivo es importante conocer las características, documentación y otros tópicos referente a cada

medio de transporte para poder obtener mejores tarifas y hacer la gestión mas adecuada para optimizar la distribución. En este informe se utilizará el transporte marítimo, el cual será explicado a continuación, los otros tipos de transportes se explicarán en el Anexo 4.

Rodolfo Valenzuela Sepúlveda explica que la característica principal de este transporte es su gran capacidad de carga y adaptabilidad para transportar todo tipo de productos, de volúmenes y valores. Entre todos los tipos de transportes, este mueve mayor volumen de mercancías en el trafico internacional y representa el de mas bajo costo.

El transporte marítimo tiene un carácter internacional, ya que es prácticamente el único medio económico para transportar grandes volúmenes de mercancías entre dos países lejanos. La capacidad de los buques ha ido aumentando a medida que los requerimientos del mercado han cambiado, lo cual ha provocado que se lleguen a construir buques de una capacidad mayor y un ancho que le dificulte el paso por rutas marítimas indispensables para la conectividad mundial, como lo es el canal de Panamá.

Existen varios tipos de buques, los cuales son seleccionados de acuerdo al volumen y naturaleza de la carga, algunos de ellos son:

- Buques de carga general: Tienen una o varias cubiertas y transportan todo tipo de mercancías.
- Buques tanques: transportan petróleo, productos refinados o químicos, gases licuados etc.

- Buques graneleros: se emplean para transportar carga seca a granel como minerales u cereales preferentemente.
- Buques porta contenedores: trasportan carga en contenedores estandarizados y los utilizan para transportar todo tipo de mercancías.
- Buques transbordo rodado: están destinados a transportar carga rodante (automóviles, camiones, tractores, grúas orugas etc.) (Rodolfo Valenzuela Sepúlveda, Logística de Distribución Física Internacional. 2004, p.175)

Los principales actores en el transporte marítimos son las empresas portuarias, las cuales tienen a cargo los sitios de atraque de la nave y las explanadas o depósitos de los puertos, actúan en la llamada zona primaria aduanera¹⁰, también están los armadores o compañías navieras que son los transportistas del modo marítimo, el armador es la persona natural o jurídica, sea o no propietario de la nave que la explota y expide en su nombre. Por otro lado están los agentes operadores de estiba y desestiba, los cuales están autorizados por la autoridad marítima, para operar con personal en las faenas portuarias y prestar servicios en la zona primaria aduanera, como: carga, descarga, movilización, removidos, reembalajes, etc. También están los agentes operadores de contenedores, estos poseen la autorización de la aduana para manejar una partida de contenedores bajo

¹⁰Es el espacio de mar o tierra en el cual se efectúan las operaciones materiales marítimas y terrestres de la movilización de las mercancías, el que, para los efectos de su jurisdicción es recinto aduanero y en el cual han de cargarse, descargarse, recibirse o revisarse las mercancías para su introducción o salida del territorio nacional. Corresponderá al Director Nacional de Aduanas fijar y modificar los límites de la zona primaria. (www.aduana.cl)

la figura de admisión temporal y por último se encuentran los agentes de embarques, los cuales son el agente intermediario que opera entre la nave y la carga.

- En todos los medios de transportes, existen una serie de documentos indispensables para el éxito de la operación, en el caso del transporte marítimo, es el Conocimiento de Embarque Marítimo o Bill of Lading, el cual es la prueba de recibo de las mercancías embarcadas o por embarcar en un buque, establece el estado de los bienes entregados y recibidos a bordo, compromete al transportador a entregar la mercancía en el puerto de destino a una persona determinada (consignatario) o a quien este designe, siempre cuando se paguen el total de los fletes y cargos especificados en este documento, el conocimiento de embarque firmado por la persona que contrate el transporte de la mercancía, constituye evidencia escrita de la existencia de un contrato de transporte marítimo. (Rodolfo Valenzuela Sepúlveda, Logística de Distribución Física Internacional. 2004, p.282)

Finalmente para poder tomar la decisión de la cadena de distribución física óptima para la mercancía que se quiere comercializar, se debe conocer los diferentes costos que están involucrados en este proceso, a continuación se explicarán los costos directos que constituyen los eslabones más importantes de la cadena.

- El costo de embalaje es indispensable para que el producto llegue en las óptimas condiciones al cliente extranjero, este costo dependerá de la naturaleza del producto y el cuidado que se le debe dar al momento del manipuleo, almacenamiento y transporte. Los principales componentes de este costo son: el material, mano de obra

y equipo. (Rodolfo Valenzuela Sepúlveda, Logística de Distribución Física Internacional. 2004, p.220)

- También está el costo de unitarización que esta compuesto por los elementos a utilizar en la movilización de mercancías agrupadas de un lugar a otro, donde el elemento principal de este costo son los pallets y el contenedor. El costo de paletización (uso de pallets) está determinado por el material de que este echa y de su tiempo de vida útil, mientras que el costo de la contenedorización depende del lugar en donde se llene el contenedor, si es en la bodega del exportador o en el local del agente transitorio, si es en este último los costos de la consolidación se contabilizan junto con los honorarios del agente. Por otro lado está el costo de almacenamiento, este servicio es prestado por entidades privadas, gubernamentales o depósitos fiscales, consiste en almacenar la carga partiendo por recibirla y desembarcarla del vehículo y prestarle estadía para luego realizar la entrega y el embarque. Este costo los componen los costos fijos y variables, los fijos son la infraestructura, equipos, mano de obra y costos financiero, los variables aumentan o disminuyen en función del nivel y volumen de las operaciones, incluyen funcionamiento, mantenimiento electricidad servicios, etc. Finalmente encontramos el costo del transporte, el cual se denomina “flete”, el total de este flete corresponde a la suma de los fletes correspondientes a cada porción del trayecto. En el transporte marítimo este flete esta constituido por el pago a los armadores, por transportar la mercancía de un puerto a otro, todo pago debe ser según las condiciones estipuladas

en el Bill of Lading, en los servicios de líneas regulares¹¹ y en la póliza de fletamento. (Rodolfo Valenzuela Sepúlveda, Logística de Distribución Física Internacional. 2004, p.236)

2.3 Desarrollo del tema

2.3.1 Introducción

Luego de haber desarrollado el marco teórico y aprender sobre los temas básicos que abarcará este informe, se describirá la empresa exportadora que se eligió para el desarrollo de la cadena de distribución física, esta empresa fue elegida debido a que en la práctica profesional se pudo observar todo el proceso documental de las transacciones internacionales con Canadá. Además, se mostrarán datos brutos sobre el escenario actual de la exportación de Repuestos de muebles de madera de Lengua , a nivel de empresa y a nivel de industria país, utilizando de apoyo tablas y gráficos, todo para lograr una mayor comprensión y explicación del tema.

¹¹ Este servicio esta compuesto por la tarifa básica o base, que incluye cálculos del peso, volumen, ad valorem, unidad comercial, los recargos (gate in, gate out, handling etc. Y descuentos como reembolsos, acuerdos por contrato o acuerdos especiales por producto.

2.3.2 Descripción de la empresa exportadora

Ignisterra es una empresa dedicada a la producción de madera aserrada seca y productos elaborados en maderas finas, especialmente de Lengua, madera de noble nativa chilena que crece exclusivamente en el extremo sur de Sudamérica, esta empresa posee bosques de lengua ubicadas en Aysén y Tierra del Fuego, en esta región, Ignisterra posee aserraderos mecanizados y operaciones de secado de madera, mientras tanto que la planta de remanufactura se ubica en la zona central de Chile, cerca de los puertos de Valparaíso y San Antonio. Las actividades que realiza tienen un nivel de compromiso alto con el medio ambiente y el manejo forestal responsable.

Ignisterra posee una amplia red comercial internacional, exportando sus productos a Estados Unidos, España, Italia, Turquía y Korea, entre otros.

FIGURA 6: RED COMERCIAL IGNISTERRA S.A



FUENTE: WWW.IGNISTERRA.CL

Durante el año 2010 Ignisterra exportó US\$2.497.355.- esto solo durante los meses de Enero a Abril. Los productos que se exportaron y el monto en US\$ fueron:

TABLA 1: EXPORTACION DE IGNISTERRA

Descripción	Monto Exportado (US\$) Año 2010
Las demás partes de los demás muebles	1.093.877
Maderas aserradas o desbastadas longitudinalmente, de lenga, cortada o desenrollada, incluso cepillada, lijada o unida por entalladuras múltiples, espesor superior a 6 mm	914.239
Artículos de mesa o de cocina, de madera	489.240
Total	2.497.355

FUENTE: ESTADÍSTICAS DE EXPORTACIONES CHILENAS, 2010, PROCHILE

La distribución de las exportaciones, por países muestra que el mayor monto exportado se realizó a Estados Unidos con US\$ 1.586.456 lo cual representa casi un 75% del total de la exportaciones.

TABLA 2: MONTO DE EXPORTACIONES DE IGNISTERRA S.A POR PAÍS

País	Monto Exportado (US\$) Año 2010
ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA (USA)	1.586.456
ITALIA	201.999
PERU	160.711
CANADA	127.426
VIETNAM	125.723
CHINA REP. POPULAR DE	78.859
ESPANA	48.822
COREA DEL SUR (REP. DE COREA)	39.003
PORTUGAL	32.818
INDONESIA	26.411
GEORGIA	24.642
ALEMANIA	17.335
MALASIA	16.494
JORDANIA (JORDAN)	10.657
Total	2.497.355

FUENTE: ESTADÍSTICAS DE EXPORTACIONES CHILENAS, 2010, PROCHILE

I. Principales productos

La madera que usa Ignisterra en sus productos es Lengua, su masa forestal se concentra en la XI y XII región de Chile. Esta madera a nivel mundial es conocida como Cerezo de Tierra del Fuego o Cerezo de la Patagonia, debido al color rosa pálido a oscuro que presenta. Los bosques de Lengua en Chile Alcanzan una superficie de 3.4 millones de hectáreas, de las cuales por legislación solo se permite comercializar el 33%, permitiendo un manejo sustentable de la especie.

Con esta materia prima Ignisterra fabrica los siguientes productos:

- Puertas: Se fabrican con madera sólida de Lengua, las partes que la conformar se unen utilizando adhesivo de tipo P.V.A (adhesivo de acetato de polivinilo) y posee 3 líneas de puertas: moderna, natural y clásica.
- Componentes:
 - a. Bloques laminados: utilizados principalmente en la fabricación de patas de mesas y sillas, piezas torneadas y componentes de camas,
 - b. Paneles encolados de canto: utilizado en cualquier aplicación donde se necesite piezas anchas, robustez, solidez y estabilidad dimensional, como mesas de centro, comedores, escritorios y veladores.
 - c. Piezas dimensionadas: utilizados principalmente en barandas, molduras decorativas, marcos y divisores

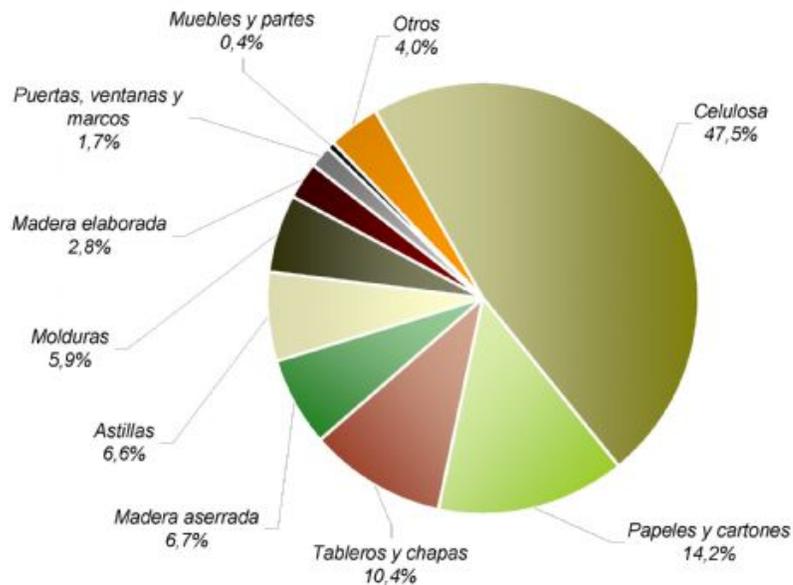
2.3.3 Escenario actual de la exportación de madera chilena

Los bosque a nivel mundial representan el 30% de la superficie, Chile tiene 15.9 millones de hectáreas de bosque, lo cual corresponde al 0,41% de la superficie mundial y el 2% de la superficie de America latina y el caribe. El sector forestal en Chile representa el 3,1% del PIB nacional, es el segundo sector exportador y el primero basado

en un recurso natural renovable. El 44,6% del territorio nacional son terrenos de aptitud forestal, dentro del cual el 2,3 millones son plantaciones.

En Chile la industria forestal está representada por cerca de mil empresas exportadoras, el principal producto es la pulpa química, luego siguen molduras, paneles, marcos para puertas y ventanas, muebles, madera aserrada, tableros y chapas, piezas para la construcción, astillas y papel periódico.

GRAFICO 1: PRODUCTOS EXPORTADOS

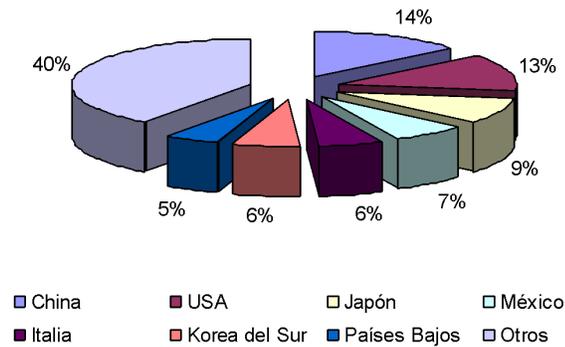


FUENTE: INFOR.

Como se observa en este gráfico, los principales destinos de las exportaciones forestales chilenas son China y Estados Unidos.

GRAFICO 2: EXPORTACIÓN CHILENA POR DESTINO

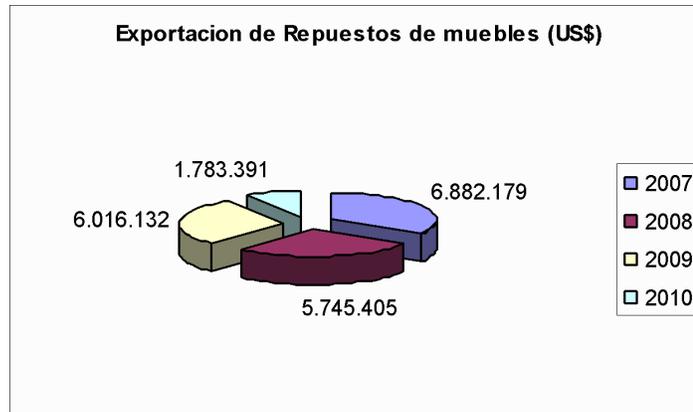
Exportacion por destino (2009)



FUENTE: CORMA

La evolución de la exportación de repuestos de muebles de madera de Lengha ha disminuido notoriamente desde el año 2007 al año 2010, el siguiente gráfico muestra la evolución de la exportación en los últimos 4 años.

GRAFICO 3: MONTO DE EXPORTACIÓN REPUESTOS DE MUEBLES.



FUENTE: PROCHILE

En el año 2007 y 2008 el principal importador de madera de lengha fue Estados Unidos con un monto importado de US\$ 6.364.505 y US\$ 5.077.705 respectivamente.

La exportación a Estados Unidos se ha mantenido durante los años posteriores, en el 2009 represento el 77% del monto total importado y en el año 2010 abarco cerca del 84%.

La siguiente tabla muestra a las empresas Chilenas que exportaron Repuestos de muebles de madera, clasificados en el código arancelario 9403909000 las demás partes de los demás muebles durante el año 2010.

TABLA 3: EMPRESAS CHILENAS EXPORTADORAS DE REPUESTOS DE MUEBLES DE MADE DE LENGA

Empresa	Monto Exportado (US\$)
IGNISTERRA S A	1.093.877
INDUSTRIAS BARELLO S.A	349.469
INDUS.COMER. Y EXPORT. PDTOS DE LA MADERA DSSG LTDA	134.407
INDUSTRIAS CENTEC S.A	74.894
YUDIGAR CHILE S A	65.589
FAMAPAL LTDA.	58.129

FUENTE: PROCHILE

2.3.4 Cadena de distribución física de la exportación de repuestos de muebles.

La cadena de distribución física internacional tiene por finalidad descubrir la solución más satisfactoria para llevar la cantidad correcta de producto desde su origen a destino, en el tiempo necesario y al mínimo costo posible, compatible con la estrategia de servicio requerida.

Entre los factores que forman parte integral de la cadena de distribución física internacional se encuentra el embalaje, manipulaciones, puntos de depósito intermedios, los transportes complementarios hasta el puerto o el aeropuerto de embarque, seguro de transporte, formalidades de aduana, etc.

Para el presente informe se constatará la cadena de distribución física entre la empresa Ignisterra S.A, y el puerto de Québec, en Canadá.

La cadena comprende el traslado vía transporte carretero hasta el puerto, donde será embarcada y llevada vía marítima a Québec, donde será nuevamente transportada en camión, como lo muestra la siguiente figura

FIGURA 7: DFI DE MADERA



FUENTE: PROEXPORT COLOMBIA.

A continuación se presenta el equipo de transporte que es utilizado desde origen a destino, en donde se tomará como origen la planta de remanufactura y destino el puerto de Valparaíso.

La carga será llevada a puerto en un camión con rampla plana, para cargarlos se utiliza un tipo de estibador con carga frontal, en este caso la grúa horquilla, se usa para la estiba y la desestiba del producto las cuales permiten apilar según los requerimientos, con sus respectivas separaciones (normas y/o especificaciones del cliente)

FIGURA 8: GRÚA HORQUILLA.



FUENTE: RED MADERA

Se tomará como ejemplo repuesto de patas de madera de medida 0.5x0.5x0.47m como muestra la siguiente imagen.

FIGURA 9: PATAS DE MESA



FUENTE: WWW.ELBRICOLAJEENMADERA.50WEBS.COM

Las patas de madera tendrán como envase primario un envoltorio de plástico en donde se indicará la empresa fabricante, las medidas y el peso el cual es de 40 grms. Debido a que son patas de madera de lenga deben tener un cuidado especial respecto a golpes y rallados que puedan sufrir durante el traslado, para evitar cualquier daño que se pueda provocar durante su manipulación, se usará un material de amortiguamiento, el cual puede ser plástico de burbujas de aire o espuma de poliuretano expandido, la decisión depende de los costos que el exportador e importador estén dispuestos a asumir.

FIGURA 10: PLÁSTICO DE BURBUJAS DE AIRE



FUENTE: WWW.PLASTICOSAMERICA.CL

FIGURA 11: ESPUMA DE POLIURETANO EXPANDIDO



FUENTE: WWW.ASFALTEX.COM

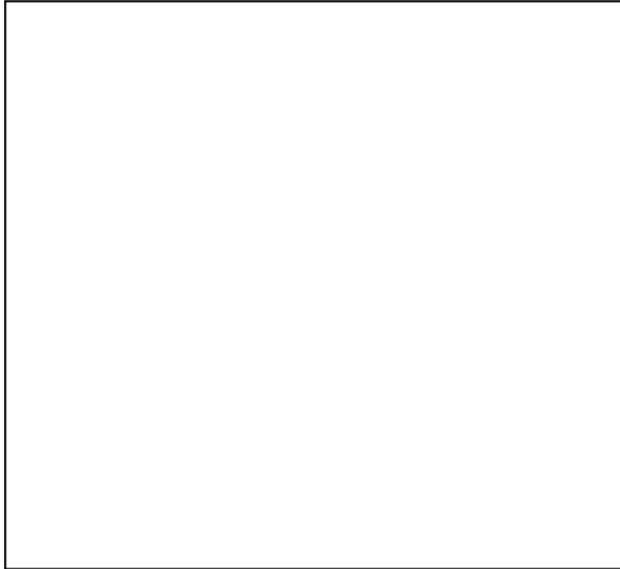
Como envase secundario se utilizará una caja de cartón con doble ondulado de 52x25x31.5¹² cms (medidas caja cerrada), la cual contendrá 30 unidades en su interior, con un peso de 12 kilos, mas la tara de la caja el peso total seria 17 kilos.

Las cajas serán apiladas en pallet con medidas estándar según ISO (1.2 x 1.00 mtrs) colocando en la primera fila 8 cajas, con la ayuda de una grúa horquilla, luego para la segunda corrida se pueden utilizar, por estar más alejadas, una extensión o zapatilla colocada en las horquillas, para acercarlos al borde del camión y así continuar de la misma manera que en la primera corrida.

Desde la tercera corrida en adelante, se acercan al borde del camión con un elemento auxiliar, conocido como transpaleta y así posteriormente se continúa con la faena, de la manera inicial hasta descargar completamente el camión.

FIGURA 12: TRASPALETA

¹² Léase, 1° Largo 2° Ancho y 3° Alto.



FUENTE: [HTTP://WWW.GRUASBAREA.ES](http://www.gruasbarea.es)

Los pallets serán transportados en container de 20' pies, con medidas internas de 5.9 x 2.35 x 2.38 mtrs. Sus capacidades son:

Volumen: 32.9 m³

Carga máxima de transporte: 20.000 kg.

Carga máxima de almacenaje: 30.000 kg

Tara: 2.300 kg.

FIGURA 13: CONTAINER 20'



FUENTE : WWW.SCLOMBARDIA.COM

El contenedor será descargado en el puerto de destino por medio de grúas que pueda poseer el buque de carga general o a través de grúas pórtico que posea el puerto.

FIGURA 14: GRÚAS PÓRTICO.

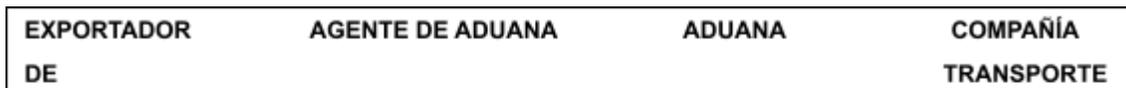


FUENTE: WWW.TPS.CL

2.3.5 Diagrama de flujo de la operación documental de exportación

A continuación se mostrará el flujo documental de un proceso de exportación, para luego definir el rol de cada una de las partes y describir cada documento requerido por el agente de aduana.

DIAGRAMA 1: FLUJO DOCUMENTAL DE UN PROCESO DE EXPORTACIÓN



FUENTE: DATOS: WWW.PROCHILE.CL, DIAGRAMA: ELABORACIÓN PROPIA

I. Rol del exportador y Aduana.

El rol que cumple el Exportador es esencial en el proceso de exportación, debido a que las principales decisiones son tomadas por él. En un principio él debe buscar al comprador extranjero de sus productos, para eso existen organismos públicos y privados que brindan información sobre los importadores que mas le convengan. Cuando el exportador se ha contactado con el posible comprador, éste envía una carta oferta, posteriormente envía una cotización con la cláusula de venta¹³, y condiciones de pago,

¹³ Cláusula de compraventa se refiere a los Incoterms señalados en la página 18 del marco teórico y detallado en el anexo 1.

llamada Factura Pro-forma. Luego el exportador es responsable de contactar al Banco Comercial para dar las instrucciones del negocio y éste se contacta con el banco extranjero. Posterior a esto debe elegir la Compañía Transportadora, dependiendo del medio que se acordó usar con el comprador, la Compañía de Seguros y el Agente de Aduana.

La aduana a nivel nacional se basa en tres ejes centrales de la gestión

- Facilitación del comercio exterior, en un contexto de globalización.
- Fiscalización aduanera, exacta y oportuna.
- Modernización del Servicio, en el marco de la modernización del Estado¹⁴

En el proceso de exportación la Aduana es la encargada de recibir el DUS¹⁵ numerarlo, fecharlo y firmarlo, certificando la salida legal de las mercancías al exterior, además debe resguardar los intereses del estado, fiscalizando arduamente las operaciones en las cuales se involucra para poder recaudar los derechos e impuestos que corresponden a cada transacción y mercancía. Una vez aceptado el DUS se presume que las mercancías han sido presentadas a la Aduna y autorizadas para que ingresen a los recintos de depósito aduanero. La aduana puede sortear este proceso para someterlo a un aforo físico o documental, en el primero serán examinados por un fiscalizador aduanero,

¹⁴ Fuente: www.aduanas.cl , fecha de consulta 22 de Noviembre de 2011

¹⁵ Documento Único de Salida

pudiendo extraer muestras de los productos y en el segundo se pide la carpeta al Agente de Aduana, con todos los documentos requeridos en una exportación.

II. Rol del Agente de Aduana.

La Aduana Chilena, define al Agente de Aduana como “Profesional auxiliar de la función pública aduanera, cuya licencia lo habilita ante la Aduana para prestar servicios a terceros como gestor en el despacho de mercancías” En el proceso de exportación el Agente de aduana debe:

- Confeccionar el DUS
- Enviar el DUS vía electrónica a la Aduana para su aprobación o rechazo.
- Asesorar para ahorrar costos en la cadena logística
- Se encargan de pagar a terceros como, compañías navieras y/o aéreas embarcadores, compañías de seguro, almacenistas, etc.
- Colabora en la fiscalización de las operaciones.
- Ayuda a recaudar impuestos velando por los intereses del fisco y los de sus clientes.
- Participan en la elaboración del Conocimiento de Embarque (B/L) y Certificado de origen
- Recepciona, coordina y controla el ingreso de la carga a la Zona primaria y luego a la Zona de Stacking, para su embarque.

- Prepara los documentos para el aforo.¹⁶

III. Documentos del proceso de exportación.

A continuación se detallan y explican los documentos que se requieren para una exportación, dependiendo de la mercancía se incluyen certificados específicos como el fitosanitario.

DUS¹⁷: Documento que se utiliza para presentar las mercancías ante el Servicio Nacional de Aduanas. Para que el Agente de Aduana forme este documento necesita de otros como:

- Mandato para despachar: lo otorga el dueño de las mercancías.
- Instrucciones de embarque.
- Resolución o documento que autorice la destinación.
- Planilla de calibrage.
- Carta de porte.
- Certificado de análisis o de calidad cuando corresponda.

- Copia de factura comercial. (Ver el Documento en Anexo 5)

¹⁶ Fuente: http://www.prochile.cl/regiones_pro/archivos/region_VIII/AGENTE.pdf , fecha de consulta, 22 de Noviembre de 2011

¹⁷ Fuente: www.prochile.cl/regiones_pro/archivos/region_VIII/AGENTE.pdf Fecha de Consulta: 22 de Noviembre del 2011

Factura comercial de Exportación¹⁸: Documento en el que se detalla las condiciones de venta de la transacción y sus especificaciones. Este documento es formulado por el exportador y enviado a su comprador. Una factura comercial debe incluir información básica sobre la transacción, incluyendo una descripción de la mercadería, el nombre del transportista, e individualizar tanto al vendedor como al comprador, además de los términos de entrega y pago. El comprador necesita la factura para acreditar el cambio del título de propiedad de la mercadería y para establecer el pago. Se utiliza como comprobante de la venta y para la determinación de los derechos de aduana. (Ver el Documento en Anexo 6)

Conocimiento de embarque¹⁹: Los conocimientos de embarque son instrumentos mercantiles, mediante los cuales el transportador certifica haber recibido a bordo de una Nave un determinado producto o conjunto de estos. En vías marítimas recibe el nombre de “Conocimiento de Embarque” o “Bill of Lading”, por vía aérea “Carta de Porte Aéreo” o “Airway Bill”, por vía terrestre “Carta de Porte Carretero” o “Roadway Bill” y por ferrocarril “Carta de Porte Ferrociario” o “Railway Bill”.

Se suelen emitir tres copias originales y varias copias no negociables, es necesario presentar una original para retirar la mercancía. Los conocimientos de embarque son

¹⁸

Fuente: <http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+l-F+p-858+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/factura+comercial.htm> Fecha de Consulta: 22 de Noviembre del 2011

¹⁹

Fuente: <http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+l-B+p-717+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/bill+of+lading.htm> Fecha de Consulta : 22 de Noviembre del 2011

documentos negociables, endosables y muchas veces se extienden “a la orden” o a la orden del embarcador. (Ver el Documentos en Anexo 7)

Certificado de origen²⁰: El documento "Certificado de Origen" tiene como principal objetivo acreditar el origen nacional de un producto que se destina a la exportación, de acuerdo con las Normas de Origen pactadas en los respectivos Acuerdos Comerciales.

Conforme a lo anterior y por la inserción de Chile en los mercados internacionales a través de la firma de los convenios suscritos en el marco de ALADI y el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, este documento es fundamental para los efectos de acogerse a las preferencias arancelarias que se han alcanzado.

En Chile son emitidos por:

a) La Cámara de Comercio: Para todos aquellos productos que no son manufacturados

b) SOFOFA: Para todos los productos manufacturados²¹.

c) SERNAPESCA: Para todos los productos provenientes del mar. (Ver el Documento en Anexo 8)

²⁰Fuente: www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+l-C+p-751+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/certificado+de+origen.htm Fecha de Consulta : 22 de Noviembre del 2011

²¹Fuente: Manufacturados: “Consiste en la transformación de materias primas en productos manufacturados, productos elaborados o productos terminados para su distribución y consumo. También involucra procesos de elaboración de productos semi-manufacturados o productos semielaborados”. Fuente: Wikipedia. Fecha de consulta: 22 de Noviembre de 2011

Certificado de seguro²²: Es un resguardo emitido por una compañía de seguros contratada por el exportador o importador, lo cual es definido por el Incoterms que se utilizó, este certificado debe establecer el tipo y monto de cobertura.

Son también documentos negociables, endosables y muchas veces se extienden “a la orden”.

Lista de empaque:

Una lista de empaque de exportación es mucho más detallada e informativa que una lista de empaque nacional, y además la primera especifica el material de cada paquete individual e indica el tipo de envase: caja, cajón, tambor, cartón, y otros.

Muestra los pesos individuales, netos, legales, tara, y bruto, así como también las medidas de cada paquete. Deben mostrarse las marcas de embalaje junto con las referencias del transportista y del comprador. (Ver el Documento en Anexo 9)

Certificado fitosanitario: Este certificado es otorgado a productos, Forestales, agrícolas y pecuarios. Tiene como objetivo garantizar al país importador que el producto esta libre de plagas y ha cumplido con los requisitos fitosanitarios exigido para su ingreso. (Ver el Documento en Anexo 10)

²²

Fuente: www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+l-C+p-753+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/certificado+de+seguro.htm Fecha de Consulta: 22 de Noviembre del 2011

Para la exportación de repuestos de madera para muebles de lenga a Canadá son necesarios los siguientes documentos:

1. Factura comercial de exportación: donde se detallará el Incoterms que se utilizará, en este caso CIF, las condiciones de pago y entrega, etc.
2. Conocimiento de embarque (Bill of Lading): debido a que la mercancía será llevada al puerto de Québec en barco desde el puerto de Valparaíso.
3. Certificado de Origen: Otorgado por la SOFOFA ya que es un producto manufacturado y que se puede acoger a beneficios arancelarios ofrecidos por el TLC Chile-Canadá
4. Certificado de Seguro: establece quien aseguro la mercancía, en este caso debido al Incoterm, el importador es responsable de cualquier daño o costo adicional en el proceso , el exportador queda libre de responsabilidad en el momento en que las mercancías sobrepasan el borde del buque en el puerto convenido.
5. Lista de empaque: Otorga información sobre la medida de la caja, peso y dimensiones de la mercancía
6. Certificado fitosanitario: otorgado por el SAG, por ser un producto de origen forestal. En Chile no tiene valor comercial y debe ser entregado solo a la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria (ONPF).

Conclusiones

Luego de realizar el informe de práctica ampliado se puede concluir que las Agencias de Aduanas cumplen un rol fundamental en la cadena de comercio exterior y que la exportación de madera de lenga desde el año 2007 al 2010 ha disminuido notoriamente.

Mediante este informe se comprende de mejor manera la estructura de una agencia de aduanas y como se interconectan con cada departamento, para que el proceso de exportación, importación, entre otros, se logren realizar satisfactoriamente. Gracias a las funciones desarrolladas durante la práctica profesional, se pudo llevar a terreno los conocimientos adquiridos en las aulas. Adicionalmente, reconocer lo indispensables que son los agentes de aduana en la cadena de exportación y la importancia de estos para el desarrollo económico y social del país, debido a la orientación y asesoramiento que otorgan a los futuros exportadores y el gran número de Agencias que presenta la ciudad de Valparaíso.

Con respecto al escenario actual de la exportación de madera de lenga, se pudo observar que los montos disminuyeron notoriamente en 3 años, posiblemente debido a que esta madera es exclusiva, enfocada a mercados con altos ingresos y su vez por su elevado

valor la venta masiva disminuyó, también puede influir las condiciones climáticas, lo cual provocaría una disminución en la producción de esta madera y en consecuencia menos oferta para exportar, sin embargo, ya que este informe explicó la cadena de exportación de repuestos de madera, para muebles fabricados de lenga, la disminución de estos puede tardar en llegar ya que el precio de un repuesto es mas accesible, que comprar todo el mueble.

Dentro de los factores externos que influyen de manera positiva al área forestal de nuestro país se encuentra el tratado de libre comercio Chile-Canadá, este tratado entró en vigencia en Julio de 1997 y desde el año 2003 los flujos bilaterales comenzaron a aumentar llegando a conformar una verdadera zona de libre comercio en el año 2008, con el 99% de los productos intercambiados totalmente liberados de tasas arancelarias.²³

Según la Evaluación TLC Chile-Canadá, realizada por DIRECOM²⁴ en el año 2008, las exportaciones forestales y muebles de madera aumentaron desde el 2007 al 2008 en un 5,3 millones de dólares y representa un 3.3% de las exportación a Canadá.

Las importaciones de Canadá son reguladas debido a posibles plagas y pestes que se puedan introducir al país, para este informe favorece que las maderas manufacturadas y tratadas no están bajo ninguna regulación específica, por lo tanto, no se deben inmiscuir

²³

Fuente: http://www.direcon.gob.cl/sites/www.direcon.gob.cl/files/bibliotecas/Eval_TLC_Chile_-_Canada_a_Julio_2009.pdf Fecha de Consulta: 06 de Diciembre del 2011

²⁴ Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales

en costos extras, excepto el etiquetado, que se rige por la norma general de etiquetado y requisitos técnicos, el cual entre algunos puntos involucra el etiquetado Bilingüe obligatorio (Francés e Inglés).

A catorce años de la entrada en vigencia de este TLC se observa la creación de una zona de libre comercio, incluyendo la mayoría de los productos negociados, además de la incorporación de Servicios Financieros y de Compras Públicas en el año 2009. Según el portal Canadá en Español.biz la economía de este país se mantiene saludable y estable después de la recesión del 2009 y la paulatina recuperación del 2010. En el trimestre del 2011 creció un 3.9%. Naciones Unidas y la OCDE explican que la economía de Canadá es una de las más sanas y la calidad de vida una de las más altas a nivel mundial. Por lo tanto, si Canadá se mantiene inmune a la crisis económica mundial, será una de las mejores opciones de exportación para los productos Chilenos

Para concluir, la determinación de la cadena de distribución física pretende guiar a quien requiera y planifique exportar algún derivado de la madera, logrando conocer los tipos de transportes intermediarios utilizados para trasladar la mercancía desde la industria al puerto de carga, el envase adecuado, el container y lo que necesite para la operación que decida realizar. Dándole a conocer el rol que cumple cada intermediario, pudiendo identificar las obligaciones y responsabilidades de cada uno de ellos mediante el diagrama de flujo documental. La explicación de cada documento ayuda a identificar las

autorizaciones y diligencias que se deben realizar previas a la exportación, conociendo los datos que se incluyen en cada uno de ellos y el formato estándar que poseen.

Bibliografía.

- Valenzuela Sepúlveda, Rodolfo. Comercio exterior: todos lo hacen ¿y yo sé?, Tercera Edición LegalPublishing, Santiago de Chile, año 2009.
- Valenzuela Sepúlveda, Rodolfo. Logística de la distribución física internacional, LexisNexis, Santiago de Chile, año 2004

Sitios Web

- Comercio Exterior, [En línea]. Fecha de consulta: 22 de Julio del 2011 Disponible en: <http://www.degerencia.com/tema/comercio_exterior >
- Historia, [En línea]. Fecha de consulta: 13 de Junio del 2011, Disponible en: <<http://www.santibanez.cl/historia.html>>
- Nuestra empresa, [En línea]. Fecha de consulta: 8 de Julio del 2011 Disponible en: <<http://www.ignisterra.cl/empresa.html> >
- Quienes somos, [En línea]. Fecha de consulta: 13 de Junio del 2011. Disponible en: <[http://www.enami.cl/OpenDocs/asp/pagDefault.asp?boton=Doc9&argInstanciaId=9&argCarpetaId=3&argTreeNodosAbiertos=%20\(3\)&argTreeNodoActual=3&argTreeNodoSel=3&argRegistroId=41](http://www.enami.cl/OpenDocs/asp/pagDefault.asp?boton=Doc9&argInstanciaId=9&argCarpetaId=3&argTreeNodosAbiertos=%20(3)&argTreeNodoActual=3&argTreeNodoSel=3&argRegistroId=41)>
- Quienes somos, [En línea]. Fecha de consulta: 12 de Julio del 2011. Disponible en : <<http://www.sigdopack.cl/espanol/somos.htm>>
- Clientes, [En línea]. Fecha de consulta: 12 de Julio del 2011. Disponible en : <<http://www.sigdopack.cl/espanol/clientes.htm>>

- Ámbito de aplicación y definiciones básicas. [En línea]. Fecha de consulta: 10 de Septiembre del 2011 Julio del 2011. Disponible en:
<http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/artic/20070705/pags/20070705152826.html>
- Red comercial, [En línea]. Fecha de consulta: 11 de Septiembre del 2011. Disponible en: <http://www.ignisterra.cl/red_comercial.html>
- Estadísticas de Exportaciones Chilenas, [En línea]. Fecha de consulta: 18 de Octubre del 2011. Disponible en:<<http://rc.prochile.gob.cl/estadisticas/search/exportaciones>>
- Productos, [En línea]. Fecha de consulta: 18 de Octubre del 2011. Disponible en: <http://www.ignisterra.cl/servicios_productos.html>
- Estadísticas, [En línea]. Fecha de consulta: 20 de Noviembre del 2011. Disponible en: <<http://www.corma.cl/corma.asp?id=3&ids=535>>
- Línea de Embalaje, [En línea]. Fecha de consulta: 20 de Noviembre del 2011. Disponible en: <<http://www.plasticosamerica.cl/36/127/linea-embalaje/plastico-burbuja.html>>
- Catálogo, Línea de Embalaje [En línea]. Fecha de consulta: 20 de Octubre del 2011. Noviembre Disponible en: <http://www.asfaltex.com/catalogo/show_producto/207>
- Parque de Maquinaria, Línea de Embalaje [En línea]. Fecha de consulta: 20 de Noviembre del 2011. Disponible en: <<http://www.gruasbarea.es/index?act=verSeccion&idSeccion=1263311161383>>
- Contenedores de Barco, Línea de Embalaje [En línea]. Fecha de consulta: 20 de Noviembre del 2011. Disponible en: <http://www.sclombardia.com/es/com_con_es.html>
- Equipos, [En línea]. Fecha de consulta: 20 de Noviembre del 2011. Disponible en: <https://www.tps.cl/prontus_tps/site/artic/20051003/pags/20051003125041.html>
- Exportar paso a paso, [En línea]. Fecha de consulta: 20 de Noviembre del 2011. Disponible en: <http://www.prochile.cl/exportar_paso_paso/indice2.php>

- Rol de Aduanas, [En línea]. Fecha de consulta: 22 de Noviembre del 2011.
Disponible en:
<http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/artic/20070226/pags/20070226093542.html>
- Rol del Agente de Aduana, [En línea]. Fecha de consulta: 22 de Noviembre del 2011.
Disponible en:
<http://www.prochile.cl/regiones_pro/archivos/region_VIII/AGENTE.pdf>
- Manufactura, [En línea]. Fecha de consulta: 22 de Noviembre del 2011. Disponible en: <<http://es.wikipedia.org/wiki/Manufactura>>
- DUS, [En línea]. Fecha de consulta: 22 de Noviembre del 2011. Disponible en: <http://www.prochile.cl/regiones_pro/archivos/region_VIII/AGENTE.pdf>
- Factura comercial de exportación, [En línea]. Fecha de consulta: 22 de Noviembre del 2011. Disponible en:

<<http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+I-F+p-858+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/factura+comercial.htm>>
- Conocimiento de embarque, [En línea]. Fecha de consulta: 22 de Noviembre del 2011. Disponible en:

<<http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+I-B+p-717+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/bill+of+lading.htm>>
- Certificado de origen [En línea]. Fecha de consulta: 22 de Noviembre del 2011.
Disponible en:

<<http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+I-C+p-751+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/certificado+de+origen.htm>>

- Certificado de Seguro, [En línea]. Fecha de consulta: 22 de Noviembre del 2011. Disponible en:

<<http://www.comercio-externo.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+I-C+p-753+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/certificado+de+seguro.htm> >
- Preguntas frecuentes ¿Cuáles son las modalidades de venta?[En línea]. Fecha de consulta: 22 de Noviembre del 2011. Disponible en:

<<http://www.prochile.cl/servicios/faq/respuesta.php?iditem=22&idpregunta=3> >
- Canadá En español, [En línea]. Fecha de consulta: 06 de Diciembre del 2011. Disponible en: <http://www.canadaenespanol.biz/economia_de_canada.htm>
- DIRECOM, [En línea]. Fecha de consulta: 06 de Diciembre del 2011. Disponible en:

<http://www.direcon.gob.cl/sites/www.direcon.gob.cl/files/bibliotecas/Eval_TLC_Chile_-_Canada_a_Julio_2009.pdf >

ANEXOS

Anexo 1: INCOTERMS²⁵

1. EXW, EX WORKS (franco fabrica)

Significa que el exportador entrega sus responsabilidades cuando pone las mercancías a disposición del comprador en el establecimiento de venta, bodega o cualquier otro lugar convenido (es decir, fábrica, factoría, etc.)

Las obligaciones del exportador son las siguientes:

- Entregar las mercancías en el lugar y fecha convenidos.

²⁵ Fuente: <http://www.prochile.cl/servicios/faq/respuesta.php?iditem=22&idpregunta=2> Fecha de consulta: 22 de Noviembre del 2011

- Suministrar la mercancía en fábrica de conformidad con el contrato.

Precio de exportación

- Valor de compra del producto o costo de elaboración (materias primas, nacionales o importadas, remuneraciones, etc.).
- Embalajes y envases.
- Marcas y rótulos exteriores.
- Inspección o certificación previa, en caso que el comprador lo solicite.
- Seguro de almacenaje (sólo si el exportador lo desea).
- Utilidad de exportación.

2. FCA, FREE CARRIER (franco transportista)

Significa que el vendedor entrega las mercancías, despachadas para la exportación, al transportista propuesto por el comprador en el lugar acordado.

Obligaciones del exportador:

- Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor, el vendedor es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la carga.
- Tiene la obligación de realizar los trámites en la aduana de exportación.

Precio de exportación

- Además de los señalados en el EXW, anterior, debe considerar los siguientes costos.
- Gastos hasta la entrega al transportista
- Gastos de los trámites de aduana como también los derechos de aduana, impuestos y demás gastos oficiales pagaderos al momento de la exportación.

3. **FAS, FREE ALONGSIDE SHIP (FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE)**

Significa que el vendedor entrega cuando las mercancías son colocadas al costado del buque en el puerto de embarque convenido.

Obligaciones del exportador:

- El vendedor debe despachar las mercancías para la exportación.
- El exportador ha de asumir todos los riesgos de pérdida o daño de las mercancías hasta aquel momento en que son colocadas al costado del buque en el puerto de embarque convenido.
- Notificar al comprador con la debida anticipación que la mercancía ha sido depositada al costado del buque en el puerto convenido así como entregar la prueba documental de ello.

Precio de exportación:

Además de los señalados en FCA, debe considerar lo siguiente:

- Transporte de la fábrica a la estación o al camión.
- Carga del camión.

- Flete interno de la fábrica al puerto (o aeropuerto, o estación de trenes).
- Descarga en el puerto (o aeropuerto, o estación de trenes), con las mercaderías puestas en bodega.
- Gastos del despacho de la aduana de exportación.

4. **FOB, FREE ON BOARD (FRANCO A BORDO)**

Significa que el vendedor queda libre de obligaciones cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Obligaciones del exportador

El exportador debe soportar todos los riesgos de la pérdida y el daño de las mercancías hasta el momento en que la mercancía es depositada a bordo del buque, proceso que debe realizar dentro del plazo estipulado en el contrato.

- Notificar al comprador con la debida anticipación la entrega de la mercancía a bordo.
- Debe realizar las gestiones, trámites y demás operaciones que se efectúen ante el Servicio Nacional de Aduanas para la correcta exportación de las mercancías.

Precio de exportación

Además de los señalados en FAS, debe considerar lo siguiente:

- Carga / estiba en el muelle o buque (o avión o tren).
- Comisión del agente de aduanas

5. **CFR, COST AND FREIGHT (COSTO Y FLETE)**

Significa que el vendedor queda libre de obligaciones cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido

Obligaciones del exportador

- El exportador esta obligado a despachar las mercancías para su exportación.
- El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para conducir las mercancías al puerto de destino convenido, pero, el riesgo de pérdida o daño de las mercancías, así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador.

Precio de exportación

Además de los gastos contemplados en FOB

- Flete/transporte internacional.
- Descarga en el puerto (lugar) de destino

6. CIF, COST, INSURANCE AND FREIGHT (COSTO, SEGURO Y FLETE)

Significa que el vendedor queda libre de obligaciones cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

Obligaciones de exportador

- El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las mercancías al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de las mercancías,

así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. No obstante, en condiciones CIF el vendedor debe también procurar un seguro marítimo para los riesgos del comprador de pérdida o daño de las mercancías durante el transporte.

- Consecuentemente, el vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El comprador ha de observar que, bajo el término CIF, el vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura, necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.
- El término CIF exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación.
- Precio de exportación a los costos señalados en los puntos anteriores se agrega:
- Seguro de la mercadería.

Los Incoterms anteriormente señalados son los más utilizados en el comercio internacional, sin embargo, a continuación mencionamos los otros, que dependiendo de cual sea el servicio que quiere ofrecer, puede tomar en consideración:

7. DEQ = Entregado ex muelle.

Término utilizado también normalmente para envíos por vía marítima. El comprador actúa en el muelle del punto de destino indicado.

8. DDU= Entregado con los derechos aduaneros no pagados.

Cuando el vendedor se encarga de todo lo necesario para entregar la mercancía en el lugar convenido, a excepción del desaduanamiento en el país de destino.

9. DDP= Entregado con los derechos aduaneros

Significa que el vendedor se hace cargo de todo, incluyendo los procedimientos necesarios para el despacho de la mercancía y el pago de los derechos aduaneros.

Anexo 2: MODALIDADES DE VENTA²⁶

Venta a firme:

²⁶ Fuente: www.prochile.cl/servicios/faq/respuesta.php?iditem=22&idpregunta=3 Fecha de consulta 22 de Noviembre del 2011

Cuando el exportador pacta con el comprador, un precio por la mercancía que será adquirida por el importador en el extranjero, esta modalidad no admite ninguna modificación del valor de la mercancía, ya acordado. La factura se emite a la fecha de embarque y esta modalidad es válida para cualquier mercadería.

Venta bajo Condición:

Los productos que se comercializan bajo esta modalidad son los que pueden sufrir algún cambio durante el traslado (fruta, semillas, madera, etc) por lo tanto, el valor definitivo queda sujeto al cumplimiento de las condiciones que se convengan entre el exportador y su comprador en el exterior.

Venta en Consignación Libre:

Es aquella en la cual el valor de la mercadería tiene un carácter meramente referencial ya que ésta se envía a un agente o consignatario en el exterior para que proceda a su recepción y venta conforme a las instrucciones impartidas por el consignante o a lo convenido entre ambos. El precio definitivo de la mercadería dependerá de los precios corrientes del mercado internacional al momento de su comercialización. La factura comercial es emitida a la fecha de recepción de la liquidación del consignatario en el exterior.

Venta en Consignación con Mínimo a Firme:

Es aquella en la cual un mínimo del valor de la mercadería es pactado bajo la modalidad de venta a firme. El valor definitivo de la mercadería queda sujeto al cumplimiento de las demás condiciones que se convengan entre el exportador y su comprador en el exterior. Se emite la factura comercial a la fecha de embarque por el valor mínimo a firme. Una vez fijado el precio definitivo, se deberá emitir una nueva factura por el mayor valor obtenido (saldo)

Anexo 3: TIPOS DE ENVASES²⁷:

²⁷ Rodolfo Valenzuela Sepúlveda, Comercio exterior: Todos lo hacen ¿y yo sé?. 2009, p. 207

Envase primario: esta en contacto directo con el producto, debe existir una compatibilidad física y química entre el envase y el producto, no debe provocar ninguna reacción química que pueda alterar la composición del producto.

Envase secundario: es el envase que agrupa varios envases primarios, teniendo como función principal proteger el producto.

Envase terciario: son aquellos materiales que se utilizan en todos los transportes para proteger las cargas unitarias.

Anexo 4: TIPOS DE TRANSPORTES²⁸

	AEREO	CARRETERO	FERROVIARIO
CARACTERISTICAS	<input type="radio"/> Rapidez <input type="radio"/> Facilidad de seguimiento <input type="radio"/> Seguridad <input type="radio"/> Internacionalidad	<input type="radio"/> Versatilidad <input type="radio"/> Accesibilidad <input type="radio"/> Prontitud <input type="radio"/> Seguridad <input type="radio"/> Rapidez	<input type="radio"/> Capacidad <input type="radio"/> Internacionalidad <input type="radio"/> Facilidad de Seguimiento <input type="radio"/> Penetrabilidad <input type="radio"/> Flexibilidad <input type="radio"/> Seguridad
DOCUMENTO	Carta de Porte Aéreo Air Way Bill	Carta de Porte Carretero	Carta de Porte Ferroviario Internacional (CPF)
PRINCIPALES ACTORES	Agente de cagra Aérea pueden ser: <input type="radio"/> Agentes IATA <input type="radio"/> Agentes no IATA <input type="radio"/> Agentes generales <input type="radio"/> Consolidadores	Compraventa Internacional de mercancías (CMR)	<input type="radio"/> Compañías ferroviarias <input type="radio"/> COTIF

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

²⁸Rodolfo Valenzuela Sepúlveda, Comercio exterior: Todos lo hacen ¿y yo sé?. 2009
 Rodolfo Valenzuela Sepúlveda, Logística de distribución física internacional. 2004.

Anexo 5: DOCUMENTO ÚNICO DE SALIDA (DUS)

GOBIERNO DE CHILE SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS DOCUMENTO UNICO DE SALIDA				NUMERO DE ACEPTACION		
Aduana				Fecha		
Despachador						
N° 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				REGIMEN SUSPENSIVO		
Puerto Embarque		Cod. Región Origen	Tipo Carga	Via Transp.	TP Documento	
Puerto Desembarque		País de Destino		Adiana	Puerto	
ANTECEDENTES FINANCIEROS						
RUT Cia. Transportadora	Cia. Transportadora	País Cia. de Trans.		Tipo de Autorización	Información	
RUT Emisor		Emisor Documento de Transporte		Moneda	Valor Crédito de Venta	
Número Documento de Transporte		Fecha Documento de Transporte		Mixtura de Venta	Comisiones en el Exterior	
Nave		Nombre de la Nave		Ciudad de Venta	Otros Gastos Deductibles	
URP				Rentador Pago	Valor Equilibrado Realizado	
DESCRIPCION DE MERCANCIAS						
ITEM 1	Nombre					
Atributo 1	Atributo 4		Cod. Arancel	Peso Bruto		
Atributo 2	Atributo 5		U. Medidas	Precio Unitario FOB		
Atributo 3	Atributo 6		Carácter	Valor FOB		
Observación 1	Observación 2		Observación 3			
ITEM 2	Nombre					
Atributo 1	Atributo 4		Cod. Arancel	Peso Bruto		
Atributo 2	Atributo 5		U. Medidas	Precio Unitario FOB		
Atributo 3	Atributo 6		Carácter	Valor FOB		
Observación 1	Observación 2		Observación 3			
DESCRIPCION DE BULTOS						
N°	COD	TIPO DE BULTO	CANTIDAD DE BULTOS	IDENTIFICACION DE BULTOS		SUBCONTINENTE
1						
2						
3						
4						
5						
OBSERVACIONES GENERALES				Parcial	Número Parcial	Total Parciales
				TOTALES		
				Total Bultos	Total Bultos	
				Total Peso Bruto		
				Total Valor FOB		
				Seguros		
				Pais		
				Valor CIF		
ACEPTACION A TRAMITE		AUTORIZACION DE SALIDA		LEGALIZACION/DECLARACION		
Fecha		Tipo de Examen		Fecha		
FIRMA DESPACHADORO DECLARANTE		SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS		FIRMA DESPACHADORO DECLARANTE		

FUENTE: WWW.ADUANA.CL

Anexo 6: FACTURA COMERCIAL DE EXPORTACIÓN (COMMERCIAL INVOICE)

FACTURA COMERCIAL

EMPRESA EXPORTADORA: Direccion:..... Telefono / Fax:..... E-mail:.....							
Señores: EMPRESA IMPORTADORA: Direccion:..... Atencion:..... INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N°.....		Nombre de Contacto:..... Nuestra referencia:..... N° Cliente:..... N° de Orden de Pedido:.....					
La mercancia ha sido enviada en: Dimesiones Embalaje: Grossweight (Peso Bruto): 231,524.60 kg Netweight (Peso Neto): 230,000.00 kg Marks (marcas): CALLAO PERU Vía: Maritima Made in: Brasil		Fecha:..... ...					
ITEM	CANTIDAD	UNID.	DESCRIPCION DE MERCANCIAS	PARTIDA ARANCELARIA	MONEDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
01	CONTAINERS 14 (9,200 BAGS)	230	TM DE POLIPROPILENO PROLEM FOB VALUE FREIGHT VALUE CFR CALLAO FREIGHT PREPAID			USD / MT 760.87	USD 175,000.00 175,000.00 25,700.00 200,700.00
INCOTERM: CFR CALLAO			TOTAL FACTURADO			200,700.00	

FUENTE: WWW.SERVICIODETRANSPORTEDEMERENCIAGRUPO2.BLOGSPOT.COM

Anexo 7: CONOCIMIENTO DE EMBARQUE (BILL OF LADING)

(2) SHIPPER:		IFSM BILL OF LADING (3) FOR PARTICULARS OF DELIVERY APPLY WITH THIS B/L TO: ORIGINAL			(1) Nº B/L OF LADING
(4) CONSIGNEE:					
(5) NOTIFY PARTY:					
(6) OCEAN VESSEL:	(7) VOYAGE:				
(8) PLACE OF RECEIPT:	(9) PORT OF LOADING:				
(10) PORT OF DISCHARGE:	(11) PLACE OF DELIVERY:				
(12) MARKS & NOS.:	(13) Nº OF PACKAGES	(14) KIND OF PACKAGES	(15) DESCRIPTION OF GOODS	(16) GROSS WEIGHT KGS.	(17) M ³
(18) CONTAINER Nº		(20) TOTAL NUMBER OF PACKAGES OR OTHER UNITS RECEIVED BY "IFS" (IN WORDS)			Received in apparent good order and condition except as otherwise noted the total number of containers of packages or units enumerated below for transportation from the place of receipt or the port of discharge subject to the terms hereof. One of the original Bills of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the Goods or delivery order. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier by or on behalf of the Holder the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law of statute rendering them binding on the Merchant) become binding in all respects between the Carrier and the holder as though the contract evidenced hereby had been made between them. In witness whereof the number of original Bills of Lading stated below have been signed one of which being accomplished the other(s) to be void.
(19) SEAL Nº		(21) FREIGHT & CHARGES			
(21a) FREIGHT & CHARGES		(21b) RATE	(21c) PER	(21d) PREPAID	(21e) COLLECT
(22) PREPAID / PAYABLE AT		(23) NUMBER OF ORIGINAL B/Ls			(24) PLACE AND DATE OF B/L ISSUE
FORWARDING AGENTS				IFS AS AGENTS OF NEUTRAL MARITIME SERVICE	
				AS CARRIER	

FUENTE: WWW.INTERCACIONALIZATE.WIKISPACES.COM

CARTA DE PORTE AÉREO O (AIRWAY BILL):

Shipper's Name and Address		Shipper's Account Number		Not Negotiable Air Waybill								
				Issued by								
				Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.								
Consignee's Name and Address		Consignee's Account Number		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 paying supplemental charge if required.								
Issuing Carrier's Agent Name and City		Accounting information										
Agent's IATA Code		Account No.										
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing												
To	By First Carrier	Routing and destination	to	by	to	by	Currency	gross wt	WT/VOL	Other	Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs
Airport of Destination		Flight Date	Requested Flight Date / Flight Date		Amount of Insurance		INSURANCE If Carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked «Amount of Insurance»					
Handling Information												
											Diversion contrary to U.S. Law prohibited	SCI
No. of Pieces RCP	Gross Weight	kg lb	Rate Class Commodity item N°	Chargeable Weight	Rate Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)					
Prepaid		Weight Charge		Collect		Other Charges						
Valuation Charge												
Tax												
Total Other Charges Due Agent												
Total Other Charges Due Carrier						Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.						
Total Prepaid		Total Collect										Signature of Shipper or his Agent
Currency Conversion Rates		CC Charges in Dest. Currency				Executed on (date) at (place) Signature of Issuing Carrier or Agent						
For Carriers Use only at Destination		Charges at Destination				Total Collect Charges						

FUENTE: WWW.APRENDENDOEXPORTAR.GOV.BR

CARTA DE PORTE CARRETERO (ROADWAY BILL):

Ejemplar para el remitente

1 Remitente (nombre, domicilio, país)		CARTA DE PORTE INTERNACIONAL  <small>Este transporte queda sometido, no obstante toda cláusula contraria, al Convenio sobre el Contrato de Transporte Internacional de Mercancías por Carretera (CMR)</small>						
2 Consignatario (nombre, domicilio, país)		16 Porteador (nombre, domicilio, país)						
3 Lugar de entrega de la mercancía (lugar, país)		17 Porteadores sucesivos (nombre, domicilio, país)						
4 Lugar y fecha de carga de la mercancía (lugar, país, fecha)		18 Reservas y observaciones del porteador						
5 Documentos anexos								
6 Marcas y número	7 N° de bultos	8 Clase de embalaje	9 Naturaleza de la mercancía	10 N° Estadística	11 Peso bruto Kg.	12 Volumen m³		
Class	Number	Letter	(ADR*)					
13 Instrucciones del remitente				19 Estipulaciones particulares				
14 Forma de pago <input type="checkbox"/> Porte pagado <input type="checkbox"/> Porte debido				20 A pagar	Remitente	Moneda	Consignatario	
				Precio del Transporte				
				Descuentos				
				Líquido/Balance				
				Suplementos				
				Gastos Accesorios				
				TOTAL				
21 Formalizado en				15 Reembolso				
22		23		24 Recibo de la mercancía				
Firma y sello del remitente		Firma y sello del transportista		Lugar a				
				Firma y sello del consignatario				

FUENTE: WWW.PLANCAMERAL.ORG

CARTA DE PORTE FERROCIARIO O (RAILDWAY BILL):

<input type="checkbox"/> A rellenar por el expedidor / remplir par l'expéditeur <input checked="" type="checkbox"/> Rellenar con una copia de este formulario / Remplir par une copie de ce document <small>Cambios - Champs 25, 26, 27, 30</small>	
renfe <small>Red. Pw.M. 110 2005 (Mod.)</small> <small>LS-00000</small>	
Designación del documento / Lettre de voiture CIM <input type="checkbox"/> Carta vagón CUV / Lettre wagon CUV <input type="checkbox"/>	
1 Expeditor (nombre, dirección) - Expéditeur (nom, adresse) Firma / Signature: _____ Nº TVE / MASC/Nº: _____ 2 Destinatario (nombre, dirección, país) / Destinataire (nom, adresse, pays) Nº TVE / MASC/Nº: _____	
3 Declaración del expedidor / Déclaration de l'expéditeur 4 Referencia expedidor nº / Référence expéditeur	
5 Anexos - Annexes	
6 Lugar de entrega / Lieu de livraison Estación - Gare: _____ País - Pays: _____	
7 Condiciones contractuales - Conditions contractuelles	
8 Información para el destinatario - Informations pour le destinataire	
9 Designación de la mercancía / Désignation de la marchandise 10 Transporte excepcional / Transport exceptionnel <input type="checkbox"/> 11 RID <input type="checkbox"/> 12 Código NIM / NIM Code 13 Masa / Masse	
14 Declaración de valor / Déclaration de valeur 15 Interés a la entrega / Intérêt à la livraison 16 Desechable / Perte/déchet 17 Comprobación / Vérification	
18 Indicaciones de aduanas / Indications douaniers	
19 Códigos de clasificación / Codes de classification 20 Libranza - Libranza	
21 Operaciones adicionales - Opérations douanières	
22 Acta de transporte / Bulletin d'affrètement <input type="checkbox"/> 23 Retenido / Retenu 24 Acto de sobre FP / Acte d'abonnement FP 25 Acta Nº / Procès verbal Nº	
26 Prolongación del plazo de entrega / Prolongation du délai de livraison	
27 Declaración del transportista o del transportista auxiliar / Déclaration du transporteur 28 Otros transportistas - Autres transporteurs	
29 Fecha de llegada - Date d'arrivée 30 Fecha o expedición / Date de signature 31 Punto de destino / Lieu de destination 32 Identificación del envío / Identification de l'envoi	
33 Procedimiento simplificado del tránsito ferroviario / Procédure simplifiée de transit ferroviaire <input type="checkbox"/> 34 Original de la carta de porte 1 35 Lugar y fecha de emisión - Lieu et date d'établissement	

FUENTE: WWW.DOCUMENTOSDELCOMERCIOEXTERIOR.WORDPRESS.COM
 Anexo 8: CERTIFICADO DE ORIGEN (CERTIFICATE OF ORIGIN)

ORIGINAL

1. Exporter's name, address, country:		Certificate No.:					
2. Producer's name and address, if known:		CERTIFICATE OF ORIGIN Form F for China-Chile FTA					
3. Consignee's name, address, country:		Issued in <u>The People's Republic of China</u> (see Instruction overleaf)					
4. Means of transport and route (as far as known)		5. For Official Use Only					
Departure Date		<input type="checkbox"/> Preferential Tariff Treatment Given Under <u>China-Chile FTA</u>					
Vessel /Flight/Train/Vehicle No.		<input type="checkbox"/> Preferential Treatment Not Given (Please state reasons)					
Port of loading		Signature of Authorized Signatory of the importing Country					
Port of discharge		6. Remarks					
7. Item number (Max 20)	8. Marks and numbers on packages	9. Number and kind of packages; description of goods	10. HS code (Six digit code)	11. Origin criterion	12. Gross weight, quantity (Quantity Unit) or other measures (liters, m ³ , etc)	13. Number, date of invoice and invoiced value	
							
14. Declaration by the exporter			15. Certification				
The undersigned hereby declares that the above details and statement are correct, that all the goods were produced in <u>CHINA</u> (Country) and that they comply with the origin requirements specified in the FTA for the goods exported to <u>CHILE</u> (Importing country)			It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration of the exporter is correct.				
Place and date, signature of authorized signatory			Place and date*, signature and stamp of certifying authority				
			Certifying authority				
			Tel: Fax:				
			Address:				

* A Certificate of Origin under China-Chile Free Trade Agreement shall be valid for one year from the date of issue in the exporting country.

AQSIQ 06000045

FUENTE: WWW.ADUANA.CL

Anexo 9: LISTA DE EMPAQUE (PACKING LIST)

PACKING LIST				
SELLER/SHIPPER (Name, Full Address, Country)		Invoice Date and Number	Customer Order Number	
		Other References		
		Tax Identification Number (EIN)		
CONSIGNEE (Name, Full Address, Country)		Buyer (if Other than Consignee)		
Port of Lading		Terms and Conditions of Delivery and Payment (Incoterms)		
Final Destination	Exporting Carrier	FOB WRKS (Location)		
Country of Origin		Currency of Sale US Funds		
Marks and Numbers	Total Number of Packages	Total Gross Weight (kg)	Cubic Meters	
Complete Commodity Description and Country of Manufacture	Quantity	Unit of Measure	Weight	
			Lbs.	Kilog
TOTAL				

FUENTE: WWW.CINTERNACIONAL.PBWOKS.COM

Anexo 10: CERTIFICADO FITOSANITARIO (PHYTOSANITARY CERTIFICATE)

CERTIFICADO FITOSANITARIO PHYTOSANITARY CERTIFICATE	
Nº 34866	
1- De Organización Nacional de Protección Fitosanitaria de PARAGUAY <i>From: National Plant Protection Organization of PARAGUAY</i>	
PARA: Organización(es) Nacional(es) de Protección Fitosanitaria de: <i>TO: National Plant Protection Organization (s) of</i>	
DESCRIPCIÓN DEL ENVIO / DESCRIPTION OF CONSIGNMENT	
1. Exportador: Nombre y dirección / Name and address	2. Destinatario: Nombre y dirección / Name and address of importer
3. Número y descripción de bultos / Number and description of packages	4. Marcas distintivas / Distinguishing marks
5. Nombre del producto / Botanical name	6. Cantidad declarada / Declared quantity
7. Lugar de Origen / Place of origin	8. Punto de entrada / Point of entry
9. Medio de transporte / Means of transport	
10. Por el presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos vegetales reglamentados descritos aquí han sido inspeccionados y/o analizados, de acuerdo con procedimientos oficiales adecuados, y se consideran libres de plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadas y que cumplen con los requisitos fitosanitarios exigidos por ésta, incluyendo los relativos a plagas no cuarentenarias reglamentadas. <i>This is to certify that the plants, or products or other regulated articles described here in have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free of quarantine pest specified by the importing contracting party and to conform with current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regular non-quarantine pests.</i>	
TRATAMIENTO DE DESINFESTACIÓN O DESINFECCIÓN / DESINFESTATION OR DESINFECTING TREATMENT	
11. Tratamiento / Treatment	12. Producto químico (ingrediente activo) / Chemical product (active ingredient)
13. Concentración / Concentration	14. Duración y temperatura / Duration and temperature
15. Fecha / Date	
DECLARACION ADICIONAL / ADDITIONAL DECLARATION	
16.	
DATOS DEL RESPONSABLE / RESPONSIBLE INFORMATION	
17. Sello de la Organización / Stamp of Organization	18. Nombre del oficial autorizado / Name of authorized official certification
19. Firma del Oficial autorizado / Signature of authorized official	20. Registro Nº / Number of regist

FUENTE: WWW.IPPC.INT