Universidad de Valparaíso

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Administración de Negocios Internacionales

PROPUESTA DE SISTEMA COSTEO DE IMPORTACIONES PARA UNA EMPRESA DE COMERCIO MINORISTA

INFORME DE PRÁCTICA AMPLIADO PRESENTADO A LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES DE LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO PARA OPTAR AL GRADO DE LICENCIADO EN NEGOCIACIONES INTERNACIONALES TÍTULO PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTOR: VANGELIS ANDRÉS CAMBÓN CASTRO

PROFESOR GUÍA: PATRICIO VICENCIO

VIÑA DEL MAR, Octubre de 2015

Agradecimientos

Primero agradecer a mi madre, por su apoyo en todo momento. A los amigos que me dieron su apoyo y creyeron en mí, motivándome para llegar al final y conseguir este objetivo, que con ellos recordé que tengo la capacidad. También a todas las personas que me brindaron su apoyo en el día a día como académicos, compañeros, vecinos, etc., que si no fuera por ellos el camino para llegar hasta este punto hubiese sido más difícil.

Para comenzar, fue una amiga que es dueña de un restaurant en el que yo trabajaba quien me presentó a su contador, con vasta experiencia en la zona. Concertamos una reunión un día después, para ver si tenía alguna información de empresas que requieran a un practicante en administración de negocios internacionales como refuerzo. Él me comentó que había una empresa en Placilla, Valparaíso, que estaba en crecimiento y que necesitaban a un practicante con conocimiento en contabilidad. Se acordó una reunión con el gerente general y dueño de la empresa, Joaquín Rivera, quien decidió darme la oportunidad de hacer la práctica e incluirme en el equipo de Optimus Clean.

Una vez dentro, comencé realizando tareas como llevar la contabilidad interna de la empresa, recopilando, clasificando, registrando y almacenando la información como los documentos financieros, para calcular los ingresos y egresos de cada día, así elaborar un informe financiero mensual para calcular el correspondiente pago/ahorro de impuestos, todo esto asesorado por la administradora y dueña, Marcela Arriagada . Más adelante se me asignó la responsabilidad de coordinar pedidos y recepción de mercaderías. Durante el período en que estuve presente pude captar las necesidades y oportunidades de

proyección de la organización, y la que captó mi atención de inmediato era la oportunidad de disminuir los costos de adquisición de mercaderías a través de la importación desde un país reconocido a nivel global por el bajo nivel de precios de productos elaborados como China, o India, incluso Pakistán… bueno eso lo descubriremos a medida que avancemos en esta obra. Entonces la práctica se volvió más emocionante ya que tenía la posibilidad de aplicar los conocimientos adquiridos en la universidad en el plano real y es por esto que agradezco esta oportunidad de matar dos pájaros de un tiro: conseguir el título de la carrera y usar este informe de práctica ampliado como carta de presentación en la empresa y en los negocios internacionales, tanto hoy como mañana.

Este informe de práctica ampliado es el fruto de la intención y determinación de crear un espacio en el sistema, porque el emprendimiento es una aventura, una que no debería perderse.

Contenido

INTRODUCCIÓN 1

CAPÍTULO 1.-ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA 3

1.1.-Datos de la Práctica 3

1.2.-Reseña Histórica. 3

1.2.1.- Misión. 5

1.2.2.-Visión. 5

1.2.3.-Producto/Servicio. 5

1.2.4.-Mercado. 6

1.2.5.-Estructura Organizacional 8

1.2.6.-Principales Políticas de la Empresa 8

1.2.7.-Otros Antecedentes 9

1.2.7.1.-Del consumo y los consumidores 9

1.2.7.2.-De la efectividad publicitaria 10

1.2.7.3.- Del producto 10

1.2.7.4.- Estudios comerciales. 11

1.2.7.5.- De la competencia y los canales de distribución. 11

1.2.7.6.- De los medios de comunicación. 12

1.2.7.7.-De la opinión pública y tendencias sociales. 12

1.3.-Trabajo desarrollado. 13

1.4.-Razones que impulsan el tema a desarrollar. 14

CAPÍTULO 2.- DESARROLLO DEL TEMA. 15

2.1.-Objetivos generales y específicos. 15

2.1.1.-Objetivo General. 15

2.1.2.-Objetivos Específicos. 15

2.2.-Marco Teórico. 16

2.2.1.1.-Importación 16

2.2.1.2.- Agentes que intervienen en las operaciones de comercio exterior con el importador. 17

2.2.1.2.1.- Importador 17

2.2.1.2.2.- Exportador 17

2.2.1.2.3.- Trader, Broker o Commission Agent 17

2.2.1.2.4.- Transportista 18

2.2.1.2.5.- Agente de Aduana 18

2.2.1.2.6.- Depósito Aduanero o Almacén Extraportuario 18

2.2.1.2.6.- Bancos Comerciales 19

2.2.1.2.7.- Organismos Reguladores 19

2.2.1.3.- 10 Pasos para una importación exitosa (Biblioteca del Congreso Nacional) 20

2.2.1.4.- Agentes y Aspectos Regulatorios del Comercio Exterior 23

2.2.1.4.1.- Servicio Nacional de Aduanas 23

2.2.1.4.1.2.- Zonas de aplicación de normas aduaneras. 24

- Zona primaria 24
- Zona secundaria. 25
- Perímetros fronterizos de vigilancia especial 25
- Zona Franca. 25

2.2.1.4.2.- Banco Central de Chile. 28

2.2.1.4.3.- Organización Mundial de Comercio (OMC). 30

2.2.1.4.4.- Cámara de Comercio Internacional (CCI) 31

2.2.1.5.- INCOTERMS® 2010. 33

2.2.1.6.- Integración Económica. 38

2.2.1.6.1.- Fases de Integración Económica. 39

2.2.1.6.1.1.- Fase 1. Acuerdo Preferencial (AP). 39

2.2.1.6.1.2.- Fase 2. Área de Libre Comercio (ALC). 39

2.2.1.6.1.3.- Fase 3. Unión Aduanera (UA). 40

2.2.1.6.1.4.- Fase 4. Mercado Común (MC). 40

2.2.1.6.1.5.- Fase 5. Unión Económica y Monetaria (UEM). 40

2.2.1.6.1.6.- Tratados de Libre Comercio (TLC) 41

2.2.1.7.- Formas de Pago Internacional. 42

2.2.1.7.1.- Orden de pago 42
2.2.1.7.2.- Carta de Crédito 44
2.2.1.7.3.- Cobranza extranjera..... 46
2.2.1.8.- Contrato de Compraventa Internacional. 48
2.2.1.8.1.- Tipos de Contratos de Compraventa Internacional. 49
2.2.1.8.2.- Obligaciones de las partes. 50
2.2.1.8.2.1.- Obligación del comprador 50
2.2.1.8.2.2.- Obligaciones del vendedor 52
2.2.1.8.3.- De la compraventa internacional y competencia desleal. 53
2.2.1.8.3.1.- Políticas de importación 54
2.2.1.8.3.2.- Reglamentos técnicos y medidas sanitarias y fitosanitarias 54
2.2.1.8.3.3.- Propiedad intelectual 54
2.2.1.8.3.4.- Subsidios 54
2.2.1.8.3.5.- Exportación de servicios 55
2.2.1.8.3.6.- Defensa comercial 55
2.2.1.8.3.6.1.- Salvaguardias 55
2.2.1.8.3.6.2.- Derechos antidumping 55
2.2.1.8.3.6.3.- Derechos compensatorios 55
2.2.1.8.3.6.4.- Tributación 55
2.2.1.8.3.6.5.- Otros 55
2.2.1.9.- Destinación Aduanera. 56
2.2.1.9.1.- Admisión Temporal. 56
2.2.1.9.2.- Almacén Particular 56
2.2.1.9.3.- Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo 57
2.2.1.9.4.- Reingreso 57
2.2.1.9.5.- Tránsito 57
2.2.1.9.6.-Transbordo 58
2.2.1.9.7.- Redestinación 58
2.2.1.10.- Declaración de Ingreso (DIN). 58
2.2.2.- Costo Total de la operación. 59
2.2.2.1.- Costos directos y costos indirectos. 60

2.2.3.- Procesos y costos en país de origen. 62
2.2.3.1.- De la Carga 62
2.2.3.1.1.- Carga a Granel 62
2.2.3.1.2.- Naturaleza de la Carga 63
2.2.3.1.2.1.- Perecible 63
2.2.3.1.2.2.- Frágil 63
2.2.3.1.2.3.- Peligrosa 63
2.2.3.1.2.4.- De dimensión y peso especial 63
2.2.3.1.3.-Carga General. 64
2.2.3.1.3.1.- Carga Unitarizada 64
2.2.3.1.3.2.- Carga Suelta 66
2.2.3.2.- Envases y Embalajes. 66
2.2.3.2.1.- Funciones del embalaje. 66
2.2.3.2.2.- Protección 67
2.2.3.2.3.- Comercialización 67
2.2.3.2.4.- Función Social 68
2.2.3.3.- Marcas. 69
2.2.3.3.1.- Legibilidad 69
2.2.3.3.2.- Escritura indeleble 69
2.2.3.3.3.- Localización 69
- Suficiencia 69
- Conformidad 69
2.2.3.3.4.- Marcas del embalaje para el embarque. 69
2.2.3.3.4.1.- Marcas estándar 70
2.2.3.3.4.2.- Marcas informativas 70
2.2.3.3.4.3.- Marcas de manipuleo 70
2.2.3.4.- Etiquetas. 71
2.2.3.4.1.- Etiquetado para mercancías peligrosas. 71
2.2.3.4.2.- Etiquetado ecológico. 72
2.2.3.4.3.- Etiquetado electrónico. 75
2.2.3.4.3.1.- Código de barras 75

2.2.3.4.3.2.-Tarjetas inteligentes (chips). 76
2.2.3.4.3.3- Control informático de contenedores o Computer Integrated Container Handling (CICH) 77
2.2.3.4.4.- Factor cultural del embalaje. 77
2.2.3.5.- Estiba, manipulación de la carga. 79
2.2.3.5.1.-Objetivos de la estiba. 79
2.2.3.5.2.-Contenedor o container. 80
2.2.3.5.2.1.- Clasificación de los contenedores. 80
2.2.3.5.2.2.- TEU's y FEU's. 81
2.2.3.5.3.- Modalidades de carga: Full Container Load (FCL) y Less Container Load (LCL). . 83
2.2.3.6.- Costos de almacenamiento. 85
2.2.3.6.1.- Costo de manipuleo 86
2.2.3.7.- Embarque de las mercancías. 88
2.2.3.7.1.- Características del embarque. 89
2.2.3.7.1.1.- Identificación de la mercancía. 89
2.2.3.7.1.2.- Características de la carga. 89
2.2.3.7.1.3.- Condiciones de venta (aspectos comerciales del contrato de compraventa). 90
2.2.3.7.1.4.- Lugares de tránsito. 91
2.2.4.- Flete Internacional. 92
2.2.4.1.- Medio de transporte seleccionado. 92
2.2.4.2.- Principales riesgos a considerar en la elección del medio de transporte 95
1) Riesgos del transporte aéreo. 95
2) Riesgos del transporte carretero. 95
3) Transporte ferroviario. 96
4) Riesgos del transporte marítimo, fluvial o lacustre. 97
2.2.4.3.- Costo de transporte. 98
2.2.4.3.1.-Flete aéreo. 99
2.2.4.3.1.1.- Cálculo de la tarifa aérea. 99
2.2.4.3.1.1.1.- Embarques en sistema métrico. 100
2.2.4.3.1.1.2.- Embarques en centímetros. 102
2.2.4.3.1.2.- Tipos de tarifas aéreas. 103
2.2.4.3.1.2.1.- Recargos. 104

2.2.4.3.1.3.- Modalidades de pago Flete Aéreo. 104
2.2.4.3.2.- Flete Carretero. 105
2.2.4.3.3.- Flete Ferroviario. 105
2.2.4.3.4.- Flete Marítimo. 105
2.2.4.3.4.1.- Tarifa Base 105
2.2.4.3.4.2.- Recargos 107
2.2.4.3.4.2.1.- Bunker Adjustment Factor 107
2.2.4.3.4.2.2.- Currency Adjustment Factor 107
2.2.4.3.4.2.3.- Documentation Fee 107
2.2.4.3.4.2.4.- Gate In 107
2.2.4.3.4.2.5.- Gate Out 107
2.2.4.3.4.2.6.- Handling 108
2.2.4.3.4.2.7.- Inland Haulage 108
2.2.4.3.4.2.8.- Inland Freight 108
2.2.4.3.4.2.9.- Pick Up 108
2.2.4.3.4.2.10.- Puerto de Inicio/Final de Ruta 108
2.2.4.3.4.2.11.- Recargos de Contenedores 108
2.2.4.3.4.2.12.- Carga Extra Larga y Extra Ancha 108
2.2.4.3.4.2.13.- Carga Pesada 108
2.2.4.3.4.2.14.- Transhipment 108
2.2.4.3.4.2.15.- Pick Season 109
2.2.4.3.4.3.- Descuentos. 109
2.2.4.3.4.3.1.- Reembolsos y Deducciones 109
2.2.4.3.4.3.2.- Acuerdos por Contrato 109
2.2.4.3.4.3.3.- Acuerdos por Producto 109
2.2.4.3.4.4.- Factores relevantes para la fijación de tarifas. 110
2.2.4.3.4.5- Modalidades de Pago Flete Marítimo. 111
2.2.4.3.4.5.1.- Flete Prepagado 111
2.2.4.3.4.5.2.- Flete por Cobrar 112
2.2.4.3.4.5.3.- Flete por Retorno 112
2.2.4.3.4.6.- Tarifa Marítima por Servicios Eventuales. 112

2.2.4.3.4.6.1.- Charter Party 112
2.2.4.3.4.6.2.- Locación o sin cesión 113
2.2.4.3.4.6.3.-Por Tiempo 113
2.2.4.3.4.6.4.- Por Viaje 113
2.2.4.3.5.- Contrato del Seguro Internacional de mercancías. 116
2.2.5.- Procesos y costos en país de destino. 118
2.2.5.1.- Desembarque 118
2.2.5.2.- Derechos Ad Valorem 118
2.2.5.3.- Impuesto al Valor Agregado 118
2.2.5.4.- Impuestos Específicos 119
2.2.5.5.- Agencia de Aduanas 120
2.2.5.6.- Almacenaje 120
2.2.5.7.- Tasa mensual de almacenaje 122
2.2.5.8.- Transporte Carretero 122
2.2.6.- Proceso de costeo estándar. 123

2.3 DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN 126

2.3.1 Sistema de costeo de Importación 126
2.3.1.1.- Análisis de la oferta internacional. 127
2.3.1.2.- Tipo de cambio. Dólar 138

2.3.2.- Siguiendo los pasos. 141
1) ¿Qué importar? 141
Descripción del Producto 142
Embalaje 144
Comercialización 145
Precio del producto 146
Control de calidad 147
2) Certificar la veracidad de la empresa exportadora. 147
Modalidad de e-commerce B2B 148
Alibaba.com 150
Tipos de verificaciones 151

A&V Check 151
Onsite Check 151
Evaluación de proveedores 151
Proveedores Gold 152
Servicio de Compra Segura 153
Servicio de pago Escrow de Alibaba.com 154
Otras opciones 155
3) Contacto con el proveedor 156
4) Confirmar la muestra. 159
Matriz de selección de proveedores. 159
A) Antecedentes de la empresa. 160
B) Precio. 161
C) Calidad 163
D) Ponderación final de criterios. 164
5) Beneficios de Tratados de Libre Comercio. 166
6) Definir la forma de pago. 169
7) Operación de embarque, contrato de flete internacional y seguros. 170
8) Recepción de mercancías. 174
Servicios Básicos (regulados). 175
Servicio en Terminal Intermodal (regulado). 175
9) Tramitación aduanera. 176
10) Retiro de mercancía. 177
2.3.3.- Aplicación del Proceso de Costeo Estándar a las necesidades de la empresa 179
2.3.3.1.- Determinación del flete internacional. 182
2.3.3.2.- Determinación del costo total y unitario de las mercancías importadas, puestas en bodega de destino. 185
CAPÍTULO 3. CONCLUSIONES 190
BIBLIOGRAFÍA 193

Siglas

R.A.E.……..…**1**

H.A.C.C.P.……...……**10**

P.P.M.……...……...**13**

I.V.A.……...……....**13**

S.I.I.…...……...**16**

D.F.L.……...……**16**

S.N.A.……..……**18**

B/L.……..……...…..**26**

D.I.N.……...……**29**

D.U.S.……..……**29**

O.M.C.……...……..**30**

C.C.I., I.C.C......**31**

G20.……..**32**

O.N.U.……...……...**32**

O.C.D.E.…...……**32**

O.M.A.…...……..**32**

C.E.…...……**32**

E.X.W.…...……...**34**

F.C.A.…...……**34**

C.P.T.…..……...……**34**

C.I.P.…..……...……..**34**

D.A.P.…..……...……..**35**

D.A.T.…..……...……..**35**

D.D.P.…..……...……..**35**

F.A.S.…...……...……..**35**

F.O.B.…..……...……..**36**

C.F.R.…..……...……..**36**

C.I.F.…...……...……..**36**

A.P.…..……...……..**39**

A.L.A.L.C.…….……...……..**39**
A.L.C.…..……...……..**39**
N.A.F.T.A.……..……...……..**39**
U.A.…….……...……..**40**
M.C.…....……...……..**40**
U.E.…….……...……..**40**
U.E.M.…….……...……..**40**
T.L.C.…..……...……..**41**
M.I.N.R.E.L.……..……...…….……..**41**
D.I.R.E.C.O.N.…..…….……...……..**41**
P.I.B.…..……...……..**42**
L/C.…....……...……..**44**
C.N.U.D.M.I.…….…..……...……..**48**
D.I.P.S...…..……...……..**59**
O.M.I.…..……...……..**62**
F.O.D.A.…..……...……..**68**
M.M.A.……...……..**73**
U.F.……..……...……..**76**
T.I.……..…..……...……..**76**
C.I.C.H.……..…..……...……..**77**
T.E.U.…..……...……..**81**
F.E.U.…..……...……..**81**
F.C.L.…..……...……..**83**
L.C.L.…..……...……..**83**
D.F.I.…...……...……..**86**
B.A.F.…..……...…….……...**104**
C.A.D.…..……...…….……...**105**
T.M.…..……...……**106**

C.A.F.…..…….……..**108**

D.O.F.…..……...……**108**

I/H.…..……...……..…..**109**

T/S.…..……...…….……..…**110**

Tablas

TABLA 1.- DOCUMENTOS DE IMPORTACIÓN..... 27

TABLA 2.- BALANZA COMERCIAL..... 29

TABLA 3.- FICHA DESCRIPTIVA DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO 30

TABLA 4.- INCOTERMS©. CLÁUSULAS DE TRANSPORTE MULTIMODAL. 35

TABLA 5.- INCOTERMS© 2010. CLÁUSULAS DE TRANSPORTE MARÍTIMO, FLUVIAL O LACUSTRE 36

TABLA 6.- COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS DE LA IMPORTACIÓN. 61

TABLA 7.- CLASIFICACIÓN DE LOS CONTENEDORES..... 81

TABLA 8.- CARACTERÍSTICAS DE TEU'S Y FEU'S..... 82

TABLA 9.- MODALIDADES DE CARGA. 84

TABLA 10.- DISTRIBUCIÓN DE COSTOS DE MANIPULEO. 87

TABLA 11.-EVALUACIÓN DE SERVICIO DE FLETAMENTO DE LOS MEDIOS DE TRANSPORTE. 93

TABLA 12.- FÓRMULA PESO/VOLUMEN PARA EMBARQUES EN SISTEMA MÉTRICO. 100

TABLA 13.- FÓRMULA PESO/VOLUMEN PARA EMBARQUES EN CENTÍMETROS. 102

TABLA 14.- PARÁMETROS DEL CÁLCULO DE LA TARIFA BASE PARA EL FLETE MARÍTIMO. 106

TABLA 15.- FACTORES RELEVANTES PARA LA APLICACIÓN DE LA TARIFA DEL FLETE MARÍTIMO 110

TABLA 16.- EJEMPLO DE CÁLCULO DE TARIFA DEL FLETE TOTAL EN LA MODALIDAD DE CARGA LCL 113

TABLA 17.- EJEMPLO DE CÁLCULO DE TARIFA DEL FLETE TOTAL EN LA MODALIDAD DE CARGA FCL..... 115

TABLA 18.- PRIMA DE SEGUROS. 117

TABLA 19.- FÓRMULA PARA CÁLCULO DE ALMACENAJE..... 120

TABLA 20.- COSTOS DE MANIPULEO EN ORIGEN. 121

TABLA 21.- FÓMULA DE CÁLCULO DE TASA MENSUAL DE ALMACENAJE..... 122
TABLA 22.- SIMULACIÓN DE PROCESO DE COSTEO ESTÁNDAR 124
TABLA 23.- EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS DESDE 2005 A 2014..... 127
TABLA 24.- ACTUALIZACIÓN DEL RENDIMIENTO COMERCIAL EN EL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO (ENERO – JUNIO). MONTOS EXPRESADOS EN MILLONES DE DÓLARES (US$). 129
TABLA 25.- IMPORTACIONES POR CONTINENTES..... 131
TABLA 26.- IMPORTACIONES DE BIENES CLASIFICADOS EN EL CAPÍTULO 42 DE ARANCELES ADUANEROS DURANTE EL PERÍODO ENERO-JULIO DE 2014 Y 2015. 136
TABLA 27.- TIPO DE CAMBIO NOMINAL ACTUALIZADO DESDE ENERO 2010 A SEPTIEMBRE 2015..... 139
TABLA 28.- PRECIO DE COMPRA Y DE VENTA. 146
TABLA 29.- PARTICIPACIÓN DE MERCADO B2B 150
TABLA 30.- PONDERACIÓN DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES..... 160
TABLA 31.- PONDERACIÓN DE ANTECEDENTES DE LA EMPRESA..... 161
TABLA 32.- PONDERACIÓN DE CALIDAD. 163
TABLA 33.- PONDERACIÓN FINAL DE CRITERIOS. 165
TABLA 34.- BENEFICIOS ARANCELARIOS A LAS IMPORTACIONES PROVENIENTES DE PAKISTÁN. 169

ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 1.- INDICADOR DE ACTIVIDAD ECONÓMICA REGIONAL (INACER) – REGIÓN DE VALPARAÍSO. 7
ILUSTRACIÓN 2.- INCOTERMS(C) 2010. PUNTO DE TRANSFERENCIA DE RESPONSABILIDADES..... 37
ILUSTRACIÓN 3.- ORDEN DE PAGO 43
ILUSTRACIÓN 4.- CARTA DE CRÉDITO..... 45
ILUSTRACIÓN 5.- COBRANZA EXTRANJERA 47
ILUSTRACIÓN 6.- PRINCIPALES MARCAS INTERNACIONALES QUE FACILITAN EL MANIPULEO 70
ILUSTRACIÓN 7.- PRINCIPALES MARCADOS DE CARGAS DE NATURALEZA PELIGROSA ... 72

ILUSTRACIÓN 8.- PRINCIPALES PROGRAMAS INTERNACIONALES DE MARCADO Y ETIQUETADO ECOLÓGICO..... 74
ILUSTRACIÓN 9.- SÍMBOLO INTERNACIONAL DE RECICLAJE. 75
ILUSTRACIÓN 10.- IMAGEN DE CHIPS O TARJETAS INTELIGENTES 77
ILUSTRACIÓN 11.- MOVIMIENTOS DEL BUQUE 97
ILUSTRACIÓN 12.- GUANTES DE CABRITILLA. 143
ILUSTRACIÓN 13.- SOBRE EL TAMAÑO DEL GUANTE..... 144
ILUSTRACIÓN 14.- SÍMBOLO DE PROVEEDORES GOLD DEL PORTAL ALIBABA.COM 152
ILUSTRACIÓN 15.- ¿CÓMO HACER UN PEDIDO?..... 156
ILUSTRACIÓN 16.- PROVEEDORES DE GUANTES DE CABRITILLA..... 158
ILUSTRACIÓN 17.- PROVEEDOR 1. SCANO SAFETY INDUSTRIES 179
ILUSTRACIÓN 18 .- PREVEEDOR 2. SHENZHEN J & YOUNG PROFESSIONAL. 180
ILUSTRACIÓN 19.- PROVEEDOR 3. JINGJIANG YIAN HIGH PERFORMANCE MATERIAL CO., LTD. 181
ILUSTRACIÓN 20.- DRY CONTAINER 208
ILUSTRACIÓN 21.- OPEN TOP CONTAINER 209
ILUSTRACIÓN 22.- REEFER O PORTHOLE CONTAINER..... 210

GRÁFICOS

GRÁFICO 1.- VARIACIÓN EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS DESDE 2005 A 2014. 128
GRÁFICO 2.- VARIACIÓN DE BALANZA COMERCIAL DESDE 2005 A 2014. 128
GRÁFICO 3.- ACTUALIZACIÓN DEL RENDIMIENTO COMERCIAL EN EL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO (ENERO – JUNIO). MONTOS EXPRESADOS EN MILLONES DE DÓLARES (US$). 129
GRÁFICO 4.- IMPORTACIONES DE CHILE DURANTE LOS PRIMEROS SIETE MESES DEL AÑO DESDE 2012 A 2015. 131
GRÁFICO 5.- PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES DE CHILE POR CONTINENTE..... 132
GRÁFICO 6.- PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE AMÉRICA Y ASIA A CHILE, DEL PERÍODO ENERO-JULIO DE LOS AÑOS 2013, 2014 Y 2015..... 133
GRÁFICO 7.- PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE AMÉRICA Y ASIA A CHILE, DEL PERÍODO ENERO-JULIO DE LOS AÑOS 2013, 2014 Y 2015..... 134
GRÁFICO 8.- IMPORTACIONES DE BIENES CLASIFICADOS EN EL CAPÍTULO 42 DE ARANCELES ADUANEROS DURANTE EL PERÍODO ENERO-JULIO DE 2014 Y 2015. 137

GRÁFICO 9.- NIVEL DE VARIACIÓN DEL DÓLAR NOMINAL POR MES DESDE ENERO DE 2010 A SEPTIEMBRE DE 2015. 140

GRÁFICO 10.- CLASIFICACIÓN ARANCELARIAS GUANTES DE CUERO. 142

ANEXOS

ANEXO 1.- TRATADOS DE LIBRE COMERCIO (TLC) FIRMADOS POR CHILE 195

ANEXO 2.- MODELO DE CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE LA CONVENCIÓN DE VIENA 198

ANEXO 3.- INFORMACIÓN DE LLENADO DEL FORMULARIO DECLARACIÓN DE IMPORTACIÓN 200

ANEXO 4.- TIPOS DE CONTENEDORES 208

ANEXO 5.- CLASIFICACIÓN IATA PARA EL CÁLCULO DE FLETE AÉREO 218

ANEXO 6.- EJEMPLO DE CÁLCULO DE FLETE AÉREO 221

ANEXO 7.-EJEMPLO DE CÁLCULO DE TARIFAS DE FLETE MARÍTIMO PARA FCL Y LCL 224

ANEXO 8.- DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA DE GUANTES DE CABRITILLA. 228

ANEXO 9.- SERVICIO DE CADA TIPO DE VERIFICACIÓN DEL PORTAL DE E-COMMERCE ALIBABA.COM 230

Introducción

La globalización según la Real Academia Española (R.A.E.) es una "tendencia de los mercados y las empresas a extenderse, alcanzando una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras nacionales", además como entendidos en negocios internacionales podemos agregar que es un proceso de integración económica, política, social y cultural, con el ideal de alcanzar el desarrollo. Entonces damos por sentado que embarcarse en la aventura del comercio exterior es una gran posibilidad de crecer en las áreas previamente mencionadas. Para el sector exportador, la oportunidad de ampliar el mercado aumentando las ganancias al comercializar su producción a un precio más alto y en mayor cantidad en el extranjero que si lo hiciera en el mercado nacional, como es el ejemplo del vino chileno. En el caso del sector importador, las empresas también pueden ampliar los márgenes aprovechando la oportunidad de disminuir los costos al proveerse de países que presenten una ventaja comparativa en cuanto a mano de obra y tecnología, ya que la fabricación de productos en forma masiva permite realizar economías de escala, disminuir los costos de producción y ofrecer la mercadería a un precio más bajo, como es el ejemplo de China, que si lo produjeran en un país como Chile.

Este informe de práctica ampliado está diseñado para una empresa comercializadora de productos terminados de aseo y seguridad industrial, agregando el comercio exterior a sus actividades con el fin de disminuir los costos de adquisición y de esta forma aumentar los márgenes de ventas. Así maximizar la riqueza de los dueños y a la vez crear mayor valor a la empresa. Además, lograr un incremento en la participación en el

mercado, aumentando las utilidades y la capacidad de inversión de la empresa. Puede que sea difícil, pero con trabajo, perseverancia y los conocimientos impartidos por la carrera, se conseguirá exitosamente.

Capítulo 1.-Antecedentes de la Práctica

1.1.-Datos de la Práctica

- **Nombre**: Comercial Rivera & Arriagada Limitada "Optimus Clean".
- **RUT**: 76.156.526-5
- **Giro**: Comercializadora de artículos de aseo y seguridad industrial.
- **Dirección**: Duodécima 920, Placilla.
- **Fono**: (032) 2298698
- **Tipo de empresa**: Microempresa (no supera las 10 personas).
- **Infraestructura**: 300 m^3

1.2.-Reseña Histórica.

Optimus Clean es una empresa familiar relativamente nueva, donde sus dueños partieron especializándose en las ventas, pero de distintos rubros. El gerente de la empresa Joaquín Rivera dedicó varios años a la comercialización de productos de limpieza y desinfección, logrando adquirir conocimiento en el área, especialización de las técnicas de venta y capital para poder emprender. La administradora, Marcela Arriagada, por su parte se dedicó a la venta de seguros, consiguiendo estrategias de ventas y capital para poder iniciar actividades para independizarse. Ellos son un matrimonio joven que decidieron combinar sus habilidades y esfuerzos para superar desafíos y alcanzar sus metas.

En el año 2011, comenzó sus operaciones Comercial Rivera & Arriagada “Optimus Clean”. En un principio usaron su propia casa para almacenar mercadería, pero rápidamente fueron ganando terreno en el mercado, entonces la cantidad demandada superó la capacidad de almacenamiento y tuvieron que arrendar un local que sirviera de bodega y punto de ventas. En 2012, el raudo crecimiento de la empresa los obliga a arrendar un segundo local para servir de bodega y el primero se convirtió en local de ventas y oficina de administración. Además, en este período se adquirieron tres vehículos para el servicio de distribución a clientes.

En 2013, la empresa realizó un importante proyecto de inversión que mejoró su escenario, ya que se invirtió en un terreno y en la construcción de una planta de operaciones, que ha mejorado la capacidad de almacenamiento, de ventas y de gestión.

En la actualidad, Optimus Clean Limitada cuenta con una infraestructura propia y ha adquirido un nuevo vehículo a su flota de distribución. Además ha aumentado su fuerza de ventas contratando vendedores competentes, y el próximo paso de la empresa es reducir los costos de adquisición. Se tiene entre sus planes de crecimiento la alternativa de internacionalizar la adquisición de mercaderías, para poder convertirse en distribuidores en la zona.

1.2.1.- Misión.

"Brindar soluciones integrales, eficientes y eficaces a las necesidades de artículos y productos de aseo y seguridad industrial de nuestros consumidores, entregado en la puerta de su empresa para mantener la continuidad de sus operaciones a un precio competitivo".

1.2.2.-Visión.

Como empresa líder en la quinta región en abastecimiento industrial de artículos de aseo y seguridad nos orientamos a ser una empresa distribuidora que tenga como foco satisfacer la necesidad de consumo masivo en toda la región.

Para conseguirlo optimizaremos la estrategia de adquisición y la cadena logística de almacenamiento y distribución para disminuir los costos, así poder mejorar los precios a consumidores de grandes cantidades de productos, en otras palabras, pasar a ser minoristas a mayoristas.

1.2.3.-Producto/Servicio.

Somos líderes en artículos de limpieza, desinfección y seguridad industrial. Debemos destacar que el negocio se basa en satisfacer la necesidad de mantener una higiene y seguridad apropiada de los lugares de trabajo y del personal, requeridas por leyes sanitarias y de seguridad laboral que rigen a las instituciones de diferentes giros, como la alimentación, salud, educación, construcción, etc., necesidad que podemos considerar

básica. Además incluye el servicio de despacho, lo que mantiene la continuidad de las operaciones de los clientes.

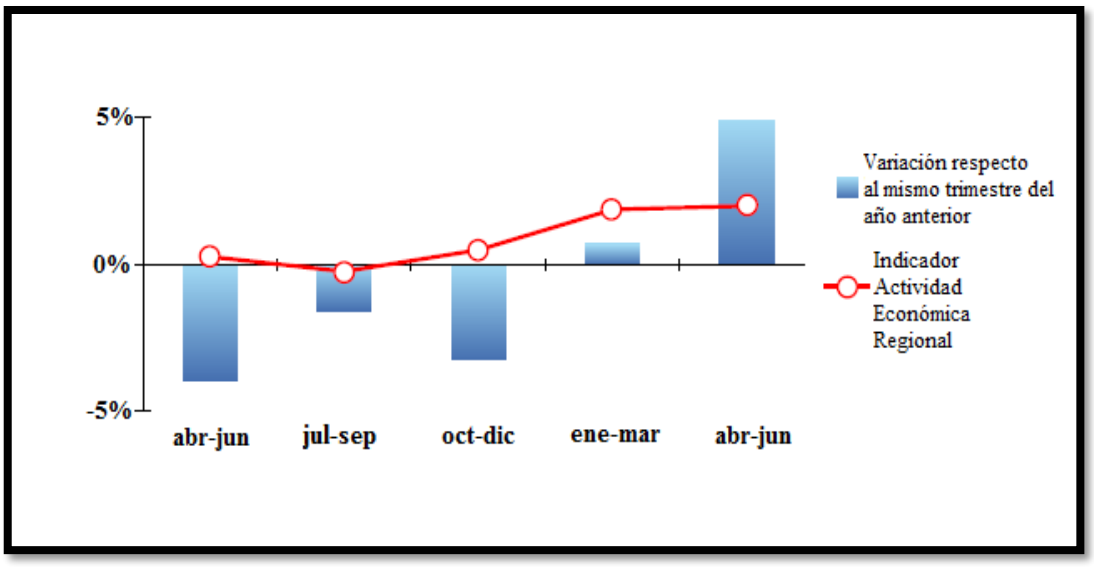
El producto específico que será objeto de importación es el guante de cabritilla. Este producto es demandado principalmente por empresas constructoras, con el objeto de facilitar el trabajo y proteger a la mano de obra, en el momento de manipular objetos porosos o cortantes, herramientas industriales y de construcción, remover escombros, y cualquier otro uso.

1.2.4.-Mercado.

El mercado de la empresa son todas las empresas que necesiten productos tanto de mantenimiento de sus artículos de trabajo y sus instalaciones, como de seguridad de la integridad de sus trabajadores. Además, dentro del público objetivo están otras empresas que se dediquen a la reventa de estos productos, todo esto dentro de la V región de Valparaíso.

En este primer semestre de 2015, la actividad económica en la región de Valparaíso ha crecido un 2,7% en comparación a igual período del año pasado. El trimestre comprendido de abril, mayo y junio de este año, se registra un incremento de 4,9% a igual período del año 2014.

Ilustración 1.- Indicador de Actividad Económica Regional (INACER) – Región de Valparaíso.



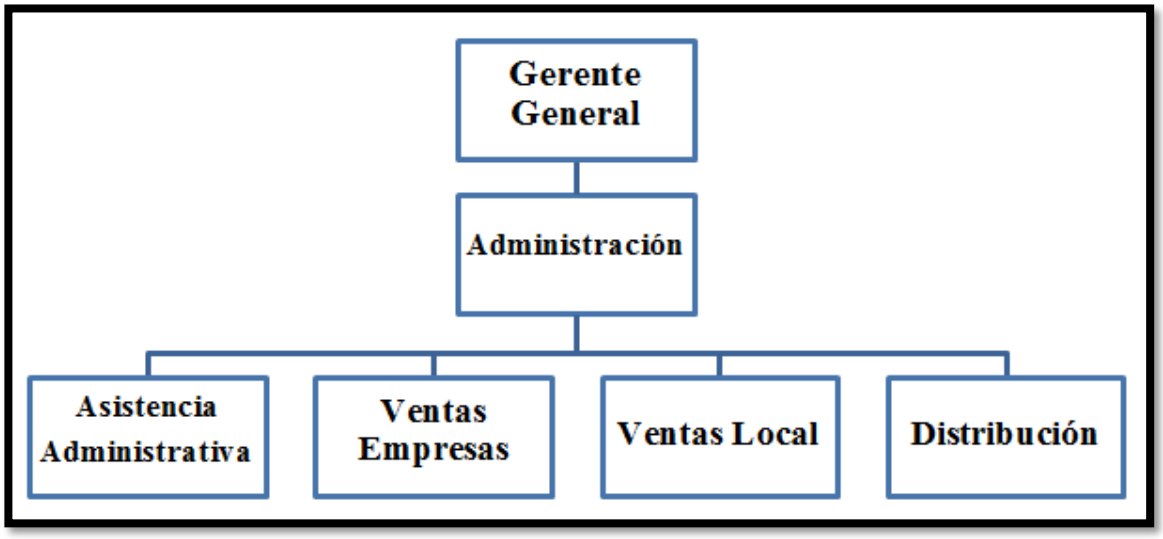
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas INE, Tasa de variación a igual trimestre del año anterior[1].

Las actividades económicas con mayor crecimiento son la industria de construcción, manufactureras y servicios financieros y empresariales. Los motivos del crecimiento en la industria de la construcción son el aumento en la edificación por la construcción de viviendas sociales (presupuesto del gasto público) y aumento de los proyectos inmobiliarios. La industria de manufactura de la mano de la fabricación de productos derivados del petróleo. El sector de servicios financieros y empresariales ha crecido gracias en gran medida al crecimiento sectorial en general, en los que destacan los servicios inmobiliarios y otros servicios administrativos.

[1] Fuente:(Instituto Nacional de Estadísticas, 2015). Enlace de la fuente: http://www.ine.cl/canales/chile_estadistico/territorio/inacer/inacer.php.Pág. 4.

Con esta información podemos deducir que el negocio de compraventa de artículos de aseo y seguridad industrial está activo, por lo que se ha y se seguirá aprovechando el crecimiento de la actividad económica actual en la región, de la mano principalmente de artículos de seguridad y aseo para la industria de la construcción.

1.2.5.-Estructura Organizacional



Fuente: Elaboración propia, basado en el conducto regular de la empresa.

1.2.6.-Principales Políticas de la Empresa

Las políticas de la empresa están orientadas hacia el cliente, estas son:

1.2.6.1.- Atención personalizada a cada cliente, para reconocer y proporcionar soluciones específicas a cada cliente. En este punto se busca brindar soluciones integrales, identificando para cada evento un producto que lo corrija. Al hablar de asistencia personalizada nos referimos que los vendedores de Optimus Clean mantengan

una comunicación continua con sus clientes, concertar reuniones para conocer personalmente a cada cliente y que este tenga la posibilidad de saber con quién hace negocios.

1.2.6.2.- Despacho justo a tiempo. En este punto la empresa enfoca sus esfuerzos en realizar la distribución de pedidos en los tiempos acordados. De esta forma transmitir confianza a los consumidores que se cumplirá con el plazo de entrega pactado en cada orden de compra y no se afecta a la productividad al mantener la continuidad de sus operaciones.

1.2.6.3.- Servicio de asesoría técnica. Cuando los clientes solicitan una descripción técnica de los productos o cuando no saben con qué solucionar los problemas de aseo y/o seguridad que se presentan en sus empresas, se ofrece una asistencia personalizada para detectar el problema y recomendar un producto proporcionando información como su descripción, modo de empleo o manipulación, etc. Este servicio busca principalmente que el cliente pueda confiar todas sus necesidades de productos a nuestra empresa para mayor comodidad y no tenga que estar buscando en los stocks de distintos proveedores.

1.2.7.-Otros Antecedentes

1.2.7.1.-Del consumo y los consumidores

El consumo de los productos comercializados por Optimus se basa en la satisfacción de la necesidad de las empresas y las personas en tener artículos que faciliten la función de aseo y desinfección de sus espacios de trabajo, como también de sus hogares. Además

Optimus cuenta con una línea de artículos de seguridad industrial, y que combinado con lo anteriormente mencionado se puede atender el segmento industrial como por ejemplo pesqueras, salud, construcción, alimentación, educación, entre otros.

1.2.7.2.-De la efectividad publicitaria

Se ha partido por difundir el logo de la empresa en algunos envases de productos químicos de aseo industrial, con la intención de transmitir un mensaje a los clientes de efectividad del producto que están usando, a precio competitivo y vincular esto atributos a la empresa. Además la empresa cuenta con una página web en la que se detalla la línea de productos, así los potenciales clientes pueden observar y cotizar utilizando la descripción y códigos internos institucionales.

1.2.7.3.- Del producto

Artículos de aseo y desinfección. Como por ejemplo guantes domésticos, productos bioquímicos de desinfección, contenedores de basura, etc.Artículos de seguridad industrial. Desde zapatos de seguridad, guantes multiflex, cascos, bloqueadores solares, etc.

Cumplimiento norma HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points), análisis de peligros y de puntos críticos de control, con el fin de mantener la inocuidad de los alimentos. Básicamente y en lo que nos concierne esto deriva en una clasificación de los productos para cada área o tipo de producto a través de colores. Estos artículos están fabricados específicamente para la limpieza de áreas en las que debe prestar máxima

atención a la higiene, evitando la contaminación cruzada. Se utiliza principalmente en empresas de alimentación y salud.

El producto que será objeto de la simulación de importación son los guantes de cabritilla, que se usan para protección del personal en la manipulación de objetos en su área de trabajo, como por ejemplo en construcción, jardinería, etc.

1.2.7.4.- Estudios comerciales.

No hay registros previos de investigación. Sin embargo hay registros contables históricos de fácil acceso para el personal de la empresa desde el año 2011, por lo que se puede confeccionar un ciclo de vida de la empresa a partir de dos períodos pasados, determinar la posición y también se puede proyectar un escenario posible. Se recomienda realizar una investigación más acabada del mercado para obtener datos verídicos.

1.2.7.5.- De la competencia y los canales de distribución.

La competencia en la región es relativamente intensa, y más por efectividad de los procesos como de compras, de ventas, y publicitaria, de atención a nuevos nichos y detección de potenciales clientes, se enfoca en capturar clientes de atienden otras comercializadoras por el medio de reducción de precios.

Sobre los canales de distribución, la empresa cuenta tanto con una ubicación estratégica como de un sistema de abastecimiento implementado a sus necesidades, ya que las compras se realizan por pedido y el proveedor las entrega en el local. Al estar

localizados en Placilla, se tiene una posición privilegiada al encontrarse con acceso inmediato a la ruta 68, a la autopista Troncal Sur y a la Autopista del Sol, que conectan distintas localidades como Valparaíso, Viña del Mar, Casablanca, Nogales, La Calera, Quillota, San Felipe, etc., lo que a la larga se traduce como un tiempo más eficiente de distribución.

La empresa cuenta con tres vehículos para realizar la distribución, que se realizada de forma gratuita para los clientes que hagan compras desde $20.000 hacia arriba.

1.2.7.6.- De los medios de comunicación.

No hay registros de actividad de difusión de la marca en los distintos medios de comunicación, excepto de la página de internet. El tamaño de la empresa aún no amerita un desembolso en publicidad para estar presentes en los medios masivos de comunicación.

1.2.7.7.-De la opinión pública y tendencias sociales.

No hay registros de opinión pública sobre el negocio, se recomienda realizar un estudio de mercado para desarrollar bases sólidas al respecto. Sin embargo, sencillamente consultando a los clientes que compran en el local se puede llegar a la conclusión de que la percepción del producto/marca resulta ser de productos eficientes a bajos costos.

1.3.-Trabajo desarrollado.

En el período en que lleve a cabo mi práctica profesional, me dedique a llevar la contabilidad interna de la empresa realizando trabajos como cálculos financieros de ingresos y egresos, emisión y recepción de facturas, guías de despacho y notas de crédito. Este trabajo debe ser realizado meticulosamente, ya que un error u omisión en el registro de algún hecho económico puede repercutir en la tributación pagada y otros litigios financieros y legales.

Se debía ingresar a una planilla Excel todas las ventas (con facturas y con boletas) y compras de la empresa, para calcular los totales mensuales. De esta forma calcular el Pago Provisional Mensual (PPM), que corresponde al 1% de las ventas netas y que se pagan voluntariamente como “abono” del pago de impuestos anuales.

Además al calcular los ingresos y egresos de la empresa, se debe calcular el Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.), tanto débito como crédito fiscal. El IVA débito fiscal es el que recauda el SII (Servicio de Impuestos Internos) por las ventas en el territorio nacional, es decir, lo que la empresa debe pagar por vender y operar en el mercado chileno. El IVA crédito fiscal es la proporción del total de la compra y que el SII devuelve a la empresa por las compras que realiza para mantenerse en operación activando la economía. En Chile el IVA corresponde a un 19% sobre el valor neto. Por ello, resulta primordial para la empresa un cálculo correcto de estas variables para no cometer errores que puedan traducirse en controversias legales y económicas con el SII ni con el fisco.

Además tuve a mi cargo la función de realizar pedidos, recepción y despacho de mercaderías.

1.4.-Razones que impulsan el tema a desarrollar.

La principal razón que motiva este informe es satisfacer la necesidad de crear un puesto de trabajo en el sistema, donde se pueda ejercer la profesión de la manera más independiente posible. Más aún, lo que motiva es aprovechar la oportunidad que se ha presentado para ganar experiencia laboral. Se inspira este informe de práctica ampliado en comprobar que podemos utilizarlo de manera práctica para conseguir el objetivo de disminuir costos y aumentar las utilidades con el comercio exterior.

Capítulo 2.- Desarrollo del tema.

2.1.-Objetivos generales y específicos.

2.1.1.-Objetivo General.

Proponer un sistema de costeo de importaciones para la empresa de abastecimiento industrial “Optimus Clean”.

2.1.2.-Objetivos Específicos.

I.- Identificar todos los actores, procedimientos, regulaciones, cláusulas y acuerdos que intervienen en la cadena de distribución internacional desde el origen hasta su llegada a destino.

II.- Identificar los costos de la cadena logística de la importación y su origen.

III.- Proponer un sistema de costeo estándar del proceso de importación.

2.2.-Marco Teórico.

2.2.1.1.-Importación

El tema central del informe es la importación, la cual es definida por el Decreto con Fuerza de Ley (D.F.L) número 30: "introducción legal de mercaderías extranjeras para uso y consumo en el país"[2]. (Ministerio de Hacienda, D.F.L. 30, 1953, Última publicación 4 de junio de 2005).

En nuestro país el procedimiento de importación está regulado por la Ley de Hacienda N°18.525, con fecha de publicación el 30 de junio de 1986. Esta ley está referida a las Normas sobre Importación de Mercancías al País. El Texto Refundido, Coordinado y Sistematizado de presente ley ha sido actualizado en el D.F.L 31 Hacienda, publicado el 22 de abril 2005[3].

Lo que sigue es un modelo simplificado de los pasos que debemos seguir para conseguir una importación de productos.

[2] Definición extraída del Texto refundido, coordinado y sistematizado de la Ordenanza de Aduanas. D.F.L. 30/2004 Ministerio de Hacienda.

[3] Basado en información del sitio web de la Biblioteca del Congreso Nacional B.C.N., http://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=29924

2.2.1.2.- Agentes que intervienen en las operaciones de comercio exterior con el importador.

2.2.1.2.1.- Importador. "Persona natural o jurídica interesada en adquirir bienes y/o servicios, producidos en el exterior"[4] (Valenzuela, 2012). En consecuencia con el presente informe, somos el importador. Por lo tanto nuestra principal responsabilidad es el pago oportuno de la mercancía. Siguiendo los pasos que veremos más adelante, llevaremos a cabo un proceso de compraventa internacional exitoso.

2.2.1.2.2.- Exportador. "Persona natural o jurídica que ofrece sus bienes y/o servicios a potenciales compradores en el exterior"[5](Valenzuela, 2012). En este caso, el exportador es el proveedor extranjero que la empresa nacional busca. Es importante que la selección del vendedor sea con cautela, ya que de esto depende disminuir riesgos y en consecuencia el éxito de la importación.

2.2.1.2.3.- Trader, Broker o Commission Agent. Es una persona localizada en el extranjero que realiza las negociaciones y transacciones en representación del importador en caso de buscar al mejor proveedor, o del exportador en caso de buscar a un buen cliente. Este trabajo se realiza a cambio del pago de una comisión, que

[4]Rodolfo Valenzuela Sepúlveda, libro "Comercio Exterior: Todos lo hacen, ¿y yo sé?", 8ª edición aumentada y actualizada. Pág. 3.-

[5]Rodolfo Valenzuela Sepúlveda, libro "Comercio Exterior: Todos lo hacen, ¿y yo sé?", 8ª edición aumentada y actualizada. Pág. 2.-

generalmente es un porcentaje del Incoterm Free On Board (FOB[6]), que veremos más adelante.

2.2.1.2.4.- Transportista. Persona moral encargada de organizar, cargar, descargar, manejar, guardar y transportar mercancía nacional o extranjera en sus instalaciones o del contribuyente a través de los diferentes medios de transporte.

2.2.1.2.5.- Agente de Aduana. "El agente es un profesional auxiliar de la función pública aduanera, cuya licencia lo habilita ante el Servicio Nacional de Aduanas (SNA) para prestar servicios a terceros como gestor en el despacho de mercancías"[7](Servicio Nacional de Aduanas). El despacho de mercancías son todas las gestiones, trámites y otras operaciones que se efectúen ante la Aduana. Para llegar a ser un agente de aduana, es necesario servir 10 años en el Servicio Nacional de Aduanas. El agente de aduanas es el intermediario que representa al importador con Aduanas, el transportista, el almacén o depósito aduanero, etc. Podemos acceder a la Nómina de Agentes autorizados por el Servicio Nacional de Aduanas en su sitio web[8].

2.2.1.2.6.- Depósito Aduanero o Almacén Extraportuario. Según el Artículo 55, "toda mercancía presentada a la Aduana permanecerá en los recintos de depósito aduanero hasta el momento del retiro para su importación, exportación u otra destinación aduanera" (Ministerio de Hacienda, D.F.L. 30, 1953, Última publicación 4 de junio de

[6] Fuente: www.alibaba.com/

[7] Fuente: https://www.aduana.cl/aduana/site/edic/base/port/agentes.html

[8]Basado en información del sitio web del Servicio Nacional de Aduanas. Enlace: https://www.aduana.cl/nomina-de-agentes/aduana/2013-04-16/185505.html

2005). El almacén extraportuario es un recinto destinado a prestar servicios de almacenamiento de mercancías a terceros, hasta que se aplique la destinación aduanera como retiro de mercancías, para importación, exportación, etc.

2.2.1.2.6.- Bancos Comerciales. Intervienen "financiando, cobrando, intermediando, garantizando, etc."[9] (Valenzuela, 2012, pág. 3), en representación de las empresas. Podríamos decir que es un intermediario financiero con el banco extranjero, para hacer efectivo el pago al vendedor internacional. Además, nos representa en el momento de aceptar los documentos de embarque. Una vez prestado sus servicios, cada banco toma sus impuestos correspondientes.

2.2.1.2.7.- Organismos Reguladores. "Regulan, supervisan y colaboran en las operaciones de Comercio Exterior"[10] (Valenzuela, 2012, págs. 3,4.), los cuales describiremos más adelante.

[9]Rodolfo Valenzuela, libro "Comercio Exterior: Todos lo hacen, ¿y yo sé?", editorial Legal Publishing, 8ª edición, julio 2012. Pág. 3.-

[10] Rodolfo Valenzuela, libro "Comercio Exterior: Todos lo hacen, ¿y yo sé?", editorial Legal Publishing, 8ª edición, julio 2012. Pág. 3, 4.-

2.2.1.3.- 10 Pasos para una importación exitosa[11] (Biblioteca del Congreso Nacional)

1) Determinar qué importar. En el caso de nuestro producto objetivo, podemos buscar guantes de cabritilla en portal Alibaba.com, en donde las empresas y sus productos son clasificadas por rubro.

2) Certificar la veracidad de la empresa exportadora. Las personas son adversas al riesgo que produce la real existencia del proveedor internacional. En Chile, tenemos como ejemplo la Cámara de Comercio Asia Pacífico, que ha creado una base de datos que certifica y confirma el registro legal, permisos de importación/exportación, experiencia, capacidades de pago y estados financieros de las empresas. También es aconsejable acudir a la embajada o consulado del país de origen de la empresa considerada para ser nuestro proveedor y verificar su existencia.

3) Contacto con el exportador. Es crucial mantener y desarrolla un contacto directo con el exportador, tal como indica el refrán chino clásico de negocios "para hacer negocios hay que ser amigos". Entonces, debemos ser muy selectivos y mantener siempre la cordialidad y respeto en los correos electrónicos que enviemos. Es aconsejable concertar una reunión en persona y viajar a conocer la empresa exportadora.

Algunas empresas contratan a un comisionista o bróker, quien hace de puente entre vendedor y comprador.

[11] Basado en el modelo de importación del sitio web de la Biblioteca del Congreso Nacional B.C.N., http://observatorio.bcn.cl/asiapacifico/noticias/10-pasos-importacion-exitosa

4) Muestra del producto. Para probar la calidad del producto debemos solicitar una muestra que puede ser enviado en la modalidad Courier, que se encarga de entregar mensajes, paquetería y correo con correspondencia y documentos. Las empresas generalmente usan DHL Express, solicitando el número de cuenta de la otra empresa para hacer este envío.

5) Beneficios de Tratados de Libre Comercio. Debemos informarnos acerca de los beneficios a los que podemos acceder gracias a los acuerdos comerciales firmados por Chile. "Conocer si el producto requerido cuenta con ventajas arancelarias y aduaneras" es un factor fundamental en la importación.

6) Definir la forma de pago. Las más convencionales son Orden de Pago, Cobranza Extrajera y Carta de Crédito, las cuales definiremos más adelante.

7) Operación de embarque, contrato de flete internacional y seguros. Este procedimiento debe ser convenido por el exportador y el importador, lo que trata es determinar cuál de las partes tendrá la obligación de contratar el flete y/o el seguro. Especificaremos el medio de transporte en que viajará la mercancía, embarque, desembarque, fecha de salida, número de vuelo o nombre del barco, tiempo de demora de la entrega y fecha estimada de arribo. Es por ello que debemos tener conocimiento técnico de las cláusulas de compraventa internacional conocidas como los INCOTERMS (International Commercial Terms: Términos Comerciales Internacionales), que detallamos más adelante.

8) Recepción de mercancías. Una vez recibida la mercancía en la aduana de ingreso, es preciso realizar la tramitación aduanera que conceda la internación de la carga y el pago de derechos e impuestos. El importador debe recopilar los documentos de embarque entregados por el banco comercial y entregarlo a un agente de aduana, para productos de carácter comercial superiores a US$1000[12].

9) Tramitación aduanera. El agente de aduana debe hacerse cargo de la valoración aduanera para determinar el pago de impuestos y derechos aduaneros, la clasificación arancelaria para acceder a preferencias arancelarias derivadas de los acuerdos y tratados de libre comercio, y finalmente la descripción de la mercancía e inscripción de los productos en la base de datos de Aduana.

10) Retiro de mercancía. La mercancía puede ser seleccionada para que se le realice un "aforo físico" o "documental". Una vez pagados los gravámenes de internación, los funcionarios del Servicio Nacional de Aduana certifican que la relación entre lo declarado en los documentos y la mercancía física contenida en el embarque sea acorde.

Es relevante para nuestro propósito identificar a cada agente que está involucrado en la operación de comercio exterior, ya que de esta manera la empresa tendrá una idea de a quién recurrir en cada etapa del proceso de importación. A continuación pasamos a describir a cada participante de la cadena de negocios internacionales:

[12]Basado en información del sitio web del Servicio Nacional de Aduanas, https://www.aduana.cl/importaciones-de-productos/aduana/2007-02-28/161116.html

2.2.1.4.- Agentes y Aspectos Regulatorios del Comercio Exterior

2.2.1.4.1.- Servicio Nacional de Aduanas

Organismo del Estado de administración autónoma, representante del Ministerio de Hacienda en las operaciones de comercio exterior. Recauda derechos e impuestos vinculados a dichas operaciones[13] (Valenzuela, 2012, págs. 5,6,7,8.).

El Servicio Nacional de Aduanas (SNA) está regulado por el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto con Fuerza de Ley N°30 de Hacienda sobre la Ordenanza de Aduanas. El texto define a la organización como "servicio público, de administración autónoma con personalidad jurídica, de duración indefinida y se relacionará con el Poder Ejecutivo a través del Ministerio de Hacienda" (Texto Refundido, Coordinado y Sistematizado del D.F.L. 30 del Ministerio de Hacienda). Con esto se constituye como una "Institución Fiscalizadora", con domicilio en la ciudad de Valparaíso.

El texto define los tecnicismos del comercio internacional y concede potestad aduanera sobre la entrada y salida de mercancías desde y hacia el territorio nacional, con la finalidad de dar cumplimiento a las disposiciones legales aduaneras. Esta potestad tiene

[13] Rodolfo Valenzuela, libro "Comercio Exterior: Todos lo hacen, ¿y yo sé?", editorial Legal Publishing, 8ª edición, julio 2012. Pág. 5, 6, 7, 8.

efecto sobre personas que traspasen la frontera nacional y sobre la exportación e importación[14].

2.2.1.4.1.2.- Zonas de aplicación de normas aduaneras.

La particularidad del Servicio Nacional de Aduanas es que tiene a su cargo las entradas y salidas de mercancías por zonas fronterizas, zonas en las que tiene total jurisdicción. A continuación pasamos a definir cada una de las zonas en las que el SNA ejerce su potestad[15]:

- **Zona primaria**. "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"[16] (Servicio Nacional de Aduanas). Como ejemplo podemos nombrar la potestad en el interior del puerto de Valparaíso.

[14]Basado en información del sitio web de la Biblioteca del Congreso Nacional (BCN). Fuente: http://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=238919&r=6

[15]Definiciones extraídas del Texto Refundido, Coordinado y Sistematizado DFL 31 Hacienda, publicado el 22 de abril 2005, sobre Ordenanza de Aduanas(Artículos 5,6 y 7 respectivamente).

[16]Definición extraída del sitio web del Servicio Nacional de Aduanas. Fuente: https://www.aduana.cl/aduana/site/artic/.../pags/20070705152826.html

- **Zona secundaria.** "La parte del territorio y aguas territoriales que le corresponda a cada Aduana en la distribución que de ellos haga el Director Nacional de Aduanas, para los efectos de la competencia y obligaciones de cada una"[17] (Servicio Nacional de Aduanas). Ejemplos de zona secundaria son las aguas territoriales, etc.
- **Perímetros fronterizos de vigilancia especial**. "Parte zona secundaria en la cual se establecen prohibiciones y restricciones especiales para las existencias y tráfico de mercancías"[18] (Servicio Nacional de Aduanas). También es conocida como zona terciaria.
- **Zona Franca.** Se entiende por zona franca "el área o porción unitaria de territorio perfectamente deslindada y próxima a un puerto o aeropuerto amparada por presunción de extraterritorialidad aduanera. En estos lugares las mercancías pueden ser depositadas, transformadas, terminadas o comercializadas, sin restricción alguna"[19] (Ministerio de Hacienda, 1977. Última Versión, 01 de enero de 2012). Ejemplos: Zonas Francas de Iquique y Punta Arenas.

[17]Definición extraída del sitio web del Servicio Nacional de Aduanas. Enlace: https://www.aduana.cl/capitulo-i-normas.../aduana/2007.../151856.html

[18]Definición extraída del sitio web del Servicio Nacional de Aduanas. Enlace: https://www.aduana.cl/aduana/site/artic/.../pags/20070705152826.html

[19] Definición extraída del Texto Refundido, Coordinado y Sistematizado del Decreto con Fuerza de Ley Nº341, de 1977, del Ministerio de Hacienda, sobre Zonas Francas. Enlace: http://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=188367&r=1

El Artículo 22 de la Ordenanza de Aduanas dicta: “El Servicio Nacional de Aduanas podrá practicar la inspección, fiscalización y el aforo de las mercancías que salen o ingresan al país, mediante su examen físico, en los lugares de origen o destino, respectivamente” (Ministerio de Hacienda, D.F.L. 30). Debemos saber esto en el caso de que nuestro embarque sea seleccionado para realizar un aforo físico y/o documental como parte de la tramitación aduanera.

Para la intermediación entre el importador y el SNA es necesario contratar a un agente de aduana, a excepción de que se trate de mercancías inferiores a US$1.000, en dónde puede realizar los trámites aduaneros directamente. La siguiente tabla ilustra los documentos relevantes en la tramitación aduanera en la importación de mercancías con carácter comercial:

Tabla 1.- Documentos de Importación

Documentos	Función	Emisión
Conocimiento de embarque o Bill o Lading (B/L) original	Acredita la propiedad de la mercancía por parte del consignatario.	Compañía de transporte
Factura comercial (original)	Acredita el detalle la mercancía y sus valores comerciales.	Vendedor
Declaración Jurada del Consignatario sobre el Precio de las Mercancías	Certificar legalmente el precio de la mercancía por parte del importador.	Comprador
Conocimiento de Embarque (original endosado)	Mandato por parte del banco comercial	Comprador
Certificado de Origen	Otorga preferencia arancelaria, en virtud de un acuerdo comercial.	Cámara de Comercio del país del vendedor[20]
Lista de Empaque (Packing List)	Detalla el contenido de mercancías consolidadas y sus características.	Vendedor
Certificado de seguros	Dar cuenta del valor de la prima de seguros, en caso de que no esté consignado en la factura comercial.	Compañía de seguros
Nota de Gastos	Dar cuenta de los gastos adicionales, en caso que no esté en la factura comercial.	Vendedor
Permisos, Certificaciones o Vistos Buenos	Acreditar el estado de la mercancía, en caso de que proceda.	SNA, Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), entre otros, cuando proceda.

Fuente: Elaboración propia, basado en información del sitio web del Servicio Nacional de Aduanas[21].

[20] En virtud del artículo 11 de la Convención de Ginebra de 1923 relativo a la Simplificación de las Formalidades Aduaneras. Fuente: Sitio web de la Cámara de Comercio Internacional, http://www.icc-chile.cl/?p=564

[21] Enlace de la fuente: https://www.aduana.cl/importaciones-de-productos/aduana/2007-02-28/161116.html

Para el cálculo de tarifas usaremos el tipo de cambio aduanero o dólar aduanero, que consiste en un monto fijo para el mes actual. El dólar aduanero para septiembre de 2015 es[22]:

Dólar aduanero

US$1 = $705,29

2.2.1.4.2.- Banco Central de Chile.

Organismo autónomo del Estado. Tiene la función de velar por la estabilidad del valor de la moneda y el normal funcionamiento de los pagos internos y externos. En general, los pagos internos y externos se hacen en dólar por lo que debemos enfocarnos siempre en el tipo de cambio. El tipo de cambio es el precio de una unidad de moneda extranjera expresado en términos de la moneda nacional, en otras palabras es la equivalencia de peso a dólar u otra moneda extranjera.

Por otro lado, las herramientas de las que dispone el Banco Central para cumplir sus objetivos son la "emisión de billetes y monedas, regulación de la cantidad de dinero en circulación y el crédito, regulación del sistema financiero y del mercado de capitales, facultades para cautelar la estabilidad del sistema financieros, funciones en carácter de agente fiscal, atribuciones en materia internacional, facultades relativas a operaciones de

[22] Dólar aduanero para el mes de octubre de 2015. Enlace web: https://www.aduana.cl/tipo-de-cambio/aduana/2007-02-28/141241.html

cambios internacionales y funciones estadísticas"[23] (Banco Central de Chile). De lo anterior podemos extraer que el Banco Central tiene la autoridad para formular y administrar las políticas cambiarias. Además podemos mencionar que mantiene sistemas de información sobre el retorno y liquidación de las exportaciones y cobertura de importaciones.

Con la información estadística recopilada sobre el intercambio comercial internacional, se elabora el cálculo de la balanza comercial. La balanza comercial, según el Banco Central se define como "un esquema estadístico que resume, para un período dado, las transacciones económicas entre una economía y el resto del mundo"[24] (Banco Central de Chile). La fórmula es:

Tabla 2.- Balanza Comercial

Balanza Comercial = X - M

Dónde: X = Exportaciones; M = Importaciones.

La balanza comercial se elabora a partir de información verídica de los Documentos Únicos de Ingreso (DIN) para las importaciones y Documentos Únicos de Salida (DUS) de las exportaciones.

[23] Cita del sitio web del Banco Central de Chile, http://www.bcentral.cl/acerca/funciones/

[24] Cita del sitio web del Banco Central de Chile http://www.bcentral.cl/estadisticas-economicas/metodologias-estadisticas/bp.htm

2.2.1.4.3.- Organización Mundial de Comercio (OMC).

Es un organismo internacional que administra las normas que rigen el comercio internacional. La OMC basa su actuar en los acuerdos que se han negociados por la mayoría de los países que participan de los mercados globales y ratificados en sus respectivos parlamentos. A continuación señalamos las principales características de la OMC en la siguiente tabla:

Tabla 3.- Ficha descriptiva de la Organización Mundial de Comercio

Sede	Ginebra, Suiza
Fecha de establecimiento	1 de enero de 1995
Creada por	Negociaciones de la Ronda de Uruguay (1986 – 1994)
Miembros	161 países al 24 de abril de 2015
Director general	Roberto Azevêdo
Funciones	-Administrar los acuerdos de la OMC - Foro para negociaciones comerciales - Resolución de diferencias comerciales - Supervisa las políticas comerciales de las naciones - Asistencia técnica y cursos de formación para países en desarrollo - Cooperación con otras organizaciones internacionales

Fuente: Elaboración propia. Basado en información del sitio web de la Organización Mundial de Comercio OMC[25].

[25] Enlace de la fuente: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/what_we_do_s.htm

La función principal de la OMC es garantizar que las operaciones de comercio exterior sean eficientes, apoyando a importadores y exportadores a llevar a cabo sus actividades. Cabe además destacar la función de mediación en caso de controversias derivadas de las transacciones internacionales.

2.2.1.4.4.- Cámara de Comercio Internacional (CCI)

Organización empresarial mundial formada después de la guerra el año 1919 en París, Francia, con el espíritu de amistad y cooperación internacional de empresarios, financistas, industriales y comerciantes que se llamaron a sí mismos "los mercaderes de la paz". Este organismo fomenta un sistema abierto de inversiones y de comercio internacional y la economía de mercado de bienes y servicios. La CCI (o ICC, la sigla en inglés de International Chamber of Commerce) hoy cuenta con cerca de 130 países miembros.

Los objetivos de la CCI son[26]:

- Impulsar la globalización de la economía
- Promover el crecimiento y la prosperidad
- Difundir y defiende la experiencia empresarial
- Fijar reglas y estándares

La CCI está compuesta por 12 comisiones de ejecutivos y expertos procedentes de empresas, organizaciones empresariales y despacho de abogados, todos ellos socios de la

[26] Fuente: Sitio web de la Cámara de Comercio Internacional, http://www.icc-chile.cl/?page_id=10

CCI. Posee influencia sobre las decisiones de organizaciones intergubernamentales, estas son el Grupo de los 20 (países industrializados y emergentes G20), Organización de Naciones Unidas (ONU), Organización Mundial de Comercio, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), Organización Mundial de Aduanas (OMA), Comisión Europea (CE) y de gobiernos nacionales. Los temas que aborda son:

- Aduanas y facilitación del Comercio
- Arbitraje
- Banca
- Derecho y Práctica Comerciales
- Competencia
- Responsabilidad Social Corporativa Anti-Corrupción
- Economía Digital
- Medioambiente y Energía
- Propiedad Intelectual
- Marketing y Publicidad
- Fiscalidad
- Comercio e Inversión

Debemos señalar que como aporte en su plan de promoción de la prosperidad están las publicaciones que emite acerca de boletines, modelos y guías de la CCI para enfrentar las diversas barreras propias del comercio exterior, como por ejemplo el “Modelo de la CCI sobre Contrato de Compraventa Internacional Mercancías Manufacturadas”,

"Práctica Bancaria Internacional Estándar", "Los Modelos de Contrato de la CCI", entre otros. Tiene un amplio historial en el establecimiento de la agenda internacional, sin embargo una de las publicaciones más importantes es sin lugar a dudas las reglas denominadas Términos Comerciales Internacionales o International Commercial Terms (INCOTERMS® 2010), conocidas como Publicación 715.

2.2.1.5.- INCOTERMS® 2010.

Podemos definir los INCOTERMS® como "términos definidos y elaborados por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), con la finalidad de establecer un lenguaje estandarizado que pueda ser utilizado por los compradores y vendedores que participan en negocios internacionales"[27] (Portal de Comercio Exterior). Estos términos definen el momento de la entrega de la mercancía, donde comienzan y terminan las responsabilidades del importador y exportador.

Producto de la globalización, se origina un amplio acceso a los mercados internacionales y con ello aumentan las probabilidades de malas interpretaciones de un mismo punto derivando en costosos litigios. Los INCOTERMS® son reglas internacionales uniformes incluidas en el contrato de compraventa internacional que determinan[28]:

[27] Definición extraída del sitio http://www.portalcomercioexterior.cl/glosario_terminos#letra_I

[28] Rodolfo Valenzuela Sepúlveda, basado en información del libro "Comercio Exterior: Todos lo hacen, ¿y yo sé?" 8ª edición aumentada y actualizada. 2012. Página 44.

- Precio
- Punto de transferencia de riesgos y costos
- Quién contrata y paga el flete internacional
- Quién contrata y paga el seguro
- Qué documentos tramita cada parte y su costo

Ahora pasamos a definir brevemente cada uno de los términos. Primero consideremos que están diseñados para un medio de transporte internacional que podemos dividir en dos categorías: para transporte marítimo, fluvial o lacustre (buque) y multimodal (aéreo, ferroviario, terrestre), es decir de todo tipo de transporte.

Tabla 4.- INCOTERMS©. Cláusulas de transporte multimodal.

INCOTERMS© 2010	Descripción
Ex Works (EXW) **En fábrica**	El vendedor cumple su responsabilidad al poner la mercancía en sus instalaciones a disposición del comprador, junto a los documentos y empaque adecuado para su exportación. Todos los costos de transporte corren por cuenta del importador.
Free Carrier (FCA) **Franco transportista**	El vendedor cumple con depositar la mercancía ya despachada de aduana de exportación, incluyendo la carga sobre el medio de transporte, a disposición del transportista designado por el comprador.
Carriage Paid To (CPT) **Transporte pagado hasta**	El vendedor cumple al llevar la mercancía al punto y al transportista convenido por el comprador (se transfiere el riesgo de la carga a este último en este punto). Dentro de las obligaciones del vendedor está el despacho de aduana de exportación y el empaque adecuado.
Carriage and Insurance Paid to (CIP) Transporte y seguro pagado hasta	El vendedor cumple al igual que CPT, pero además debe contratar y pagar el seguro.
Delivered At Place (DAP) **Entregado en lugar acordado)**	El vendedor cumple entregando la carga en el punto convenido por el comprador, sin bajarla del medio de transporte, corriendo con todos los gastos y riesgo hasta dicho punto.

Delivered At Terminal (DAT) Entregado en terminal	El vendedor cumple su obligación en el terminal de carga en puerto de destino.
Delivered Duty Paid (DDP) **Entregado derechos pagados**	El vendedor cumple al depositar la carga en el punto convenido en destino. Además corre con los gasto de despacho aduanero de exportación e importación.

Tabla 5.- INCOTERMS© 2010. Cláusulas de transporte marítimo, fluvial o lacustre

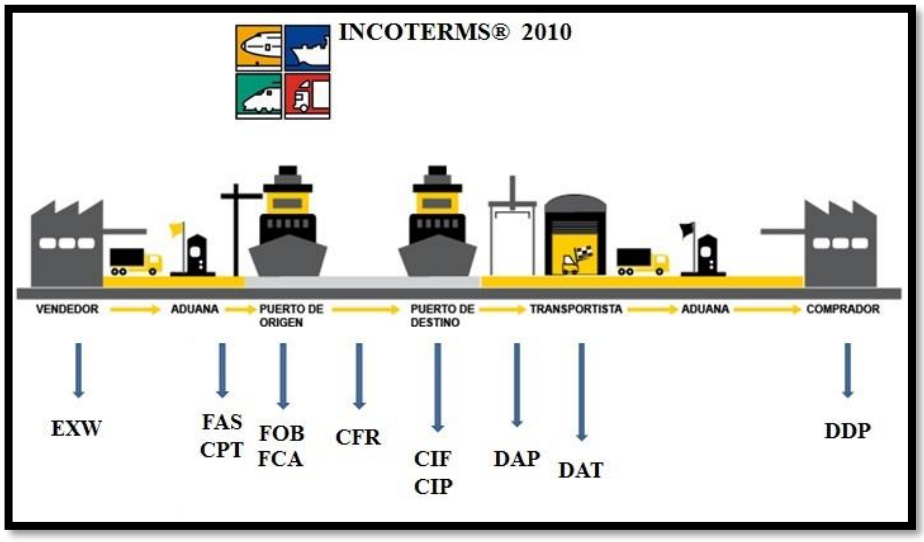
Free Alongside Ship (FAS) **Franco al costado del buque**	El vendedor cumple con depositar la mercancía, despachada de aduana, a disposición de un transportista designado por el comprador.
Free On Board (FOB) **Franco a bordo**	El vendedor cumple con la entrega al depositar la carga sobre la cubierta del buque designado.
Cost and Freight (CFR) Costo y flete	El vendedor cubre los costos del flete internacional, excepto los seguros, entregando la mercancía en el puerto convenido por el comprador.

Cost, Insurance and Freight (CIF) **Costo, seguro y flete)**	El vendedor cubre los costos del flete internacional, incluyendo el seguro de la mercancía.

Fuente: Elaboración propia, basado en información del libro "Comercio Exterior: Todos lo hacen, ¿y yo sé?" 8ª edición aumentada y actualizada. Autor: Rodolfo Valenzuela Sepúlveda.

En la siguiente imagen pasamos a ilustrar la cadena logística del comercio exterior, según el INCOTERMS® correspondiente. Recordemos que el flete internacional puede ser marítimo, aéreo, ferroviario o transporte terrestre.

Ilustración 2.- INCOTERMS(C) 2010. Punto de transferencia de responsabilidades.



Fuente: Elaboración propia, basado en información del libro "Comercio Exterior: Todos lo hacen, ¿y yo sé?" 8ª edición aumentada y actualizada. Autor: Rodolfo Valenzuela Sepúlveda.

Los INCOTERMS® 2010 no son ley, no recomiendan el uso de ninguna forma de pago, ni determinan la propiedad de la mercancía, sino una práctica internacional empresarial uniforme. Se agregan con regularidad en los contratos de compraventa internacional en prácticamente todo el mundo y se han convertido en parte del lenguaje cotidiano de los negocios internacionales. Además se recomienda incorporarlos de forma explícita en el contrato de compraventa, acompañados del nombre del puerto de origen o destino, según corresponda. Por ejemplo si la cláusula es FOB, se considera el puerto de origen FOB Shanghai, y si la cláusula es DAT sería DAT Valparaíso. La finalidad es evitar la incertidumbre de diversas interpretaciones.

2.2.1.6.- Integración Económica.

Se considera como "proceso de cambio social en el cual participan, en forma consensual y voluntaria un conjunto de unidades de un mismo nivel (grupos sociales, comunidades, etc.)" (Valenzuela, Comercio Exterior: Todos lo hacen, ¿y yo sé?, 8° edición, pág. 69). El objetivo de que se persigue es hacer reunir varias economías y mercados un solo mercado, unificar la economía global.

La finalidad de la integración es reducir las barreras y obstáculos al comercio internacional.

Los países miembros se someterán a un proceso de estandarización comercial, en que se otorguen mutuamente rebajas o eliminaciones arancelarias, para que las importaciones reduzcan o eliminen el pago de derechos y aranceles.

En cuanto a las barreras y obstáculos no arancelarios, se refiere a prohibiciones o restricciones que se apliquen sobre las importaciones de mercancías.

2.2.1.6.1.- Fases de Integración Económica.

El proceso de integración económica se divide en cinco fases que pasamos a indicar a continuación:

2.2.1.6.1.1.- Fase 1. Acuerdo Preferencial (AP).

Los países o Estados miembros cuentan con preferencial arancelarias. Se reduce los derechos Ad Valorem a las importaciones entre países miembros en comparación a las importaciones de países que no miembros del AP. Un ejemplo de AP es la Asociación Latino Americana de Libre Comercio (ALALC), firmado en la década del sesenta por Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay, tratado en el cual se establece una zona de preferencia arancelaria.

2.2.1.6.1.2.- Fase 2. Área de Libre Comercio (ALC).

Los Estados miembros eliminan las barreras arancelarias y no arancelarias. Sin embargo, no se prohíbe que cada miembro negocie condiciones distintas con terceros. Se establece la clasificación del origen de los productos para conceder los beneficios y tratos preferenciales. Un ejemplo de ALC es el Acuerdo de Libre Comercio de la América del Norte (North American Free Trade Agreement NAFTA).

2.2.1.6.1.3.- Fase 3. Unión Aduanera (UA).

Los Estados miembros eliminan las barreras arancelarias entre ellos y fijan un arancel externo común. Los controles fronterizos son suprimidos para una libre circulación de mercancías. "Los productos originarios de la zona (…) están exentos de los pagos de los derechos de importación al cruzar las fronteras de los Estados miembros" (Valenzuela, pág. 71).

2.2.1.6.1.4.- Fase 4. Mercado Común (MC).

Los Estados miembros del MC establecen la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y personas en el interior de los países miembros, denominadas "las cuatro libertades fundamentales" (Valenzuela, pág. 72). Se establecen políticas macroeconómicas comunes, como políticas cambiarias, comparando la moneda nacional en relación al dólar u otra referencia cambiaria externa; como políticas fiscales, concediendo el control de los recursos recaudados y gastados por un país, evitando el perjuicio de los demás países. Un ejemplo de MC es la Unión Europea (UE), en consecuencia al Tratado de Maastricht, firmado en 1993.

2.2.1.6.1.5.- Fase 5. Unión Económica y Monetaria (UEM).

Los Estados miembros unifican o armonizan las legislaciones nacionales que pudiesen afectar de manera directa o indirecta en el plano económico. Se coordinan las políticas monetarias, financieras y económicas de los países miembros, provocando relaciones de cambios fijos y convertibilidad obligatoria de las monedas nacionales que se consuman

con la implementación de un sistema monetario único, una moneda común. Como ejemplo tenemos a institución del Euro en la UE, a partir del 1 de enero de 1999.

2.2.1.6.1.6.- Tratados de Libre Comercio (TLC)

El 24 de abril de 1979, el Ministerio de Relaciones Exteriores (MINREL) es publicado en el diario oficial el Decreto con Fuerza de Ley DFL N° 53 que crea la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio (DIRECON), y establece su estatuto orgánico. El DIRECON estipula que un TLC "consiste en un acuerdo comercial regional o bilateral que busca ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes. Básicamente, consiste en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes" (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales). Entonces podemos concluir que en un acuerdo de libre comercio las partes contratantes se conceden un acceso preferencial a sus mercados con respecto a terceros. Corresponde a la segunda fase de integración económica.

Chile es el país con mayor iniciativa de la región (por no decir del mundo entero) en desarrollar el área de negocios internacionales al registrar 24 tratados entre acuerdos de libre comercio y acuerdos de complementación económica con 63 países y el más reciente TLC firmado con la ciudad-país de Hong Kong (que como sabemos recauda los ingresos fiscales de forma independiente a la República de China pero de éste dependen la decisiones políticas aplicadas en Hong Kong), todo esto en sólo 22 años. Las

economías con las cuales Chile tiene acuerdos firmados conformar en 85% del Producto Interno Bruto mundial (PIB[29]). (*Ver Anexo 1*).

2.2.1.7.- Formas de Pago Internacional.

Para cumplir con las obligaciones de pago a proveedores extranjeros, los importadores chilenos tienen al menos 3 opciones: Orden de Pago, Cobranza Extranjera y Carta de Crédito.

A continuación definiremos cada una de las formas de pago internacional mencionadas previamente:

2.2.1.7.1.- Orden de pago: También conocida como pago documentario o transferencia T/T (Telegraphic Transfer = Transferencia Telegráfica), es una solicitud que el comprador/importador hace por escrito al banco para que este realice el pago de cierta cantidad de dinero al exportador o un tercero en el extranjero.

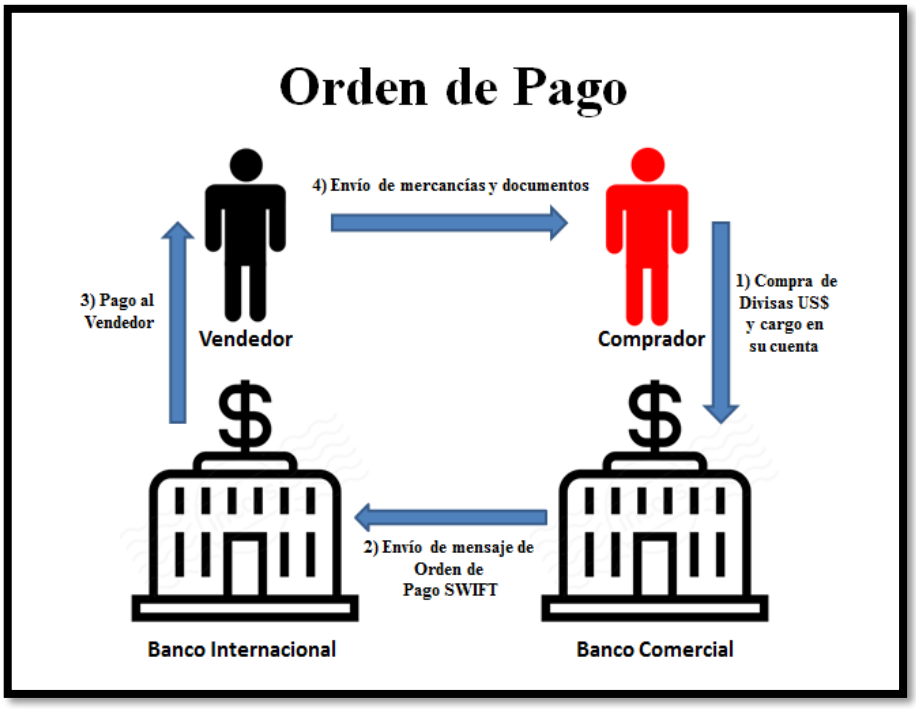
Este tipo de servicio de transferencia funciona bajo la norma internacional Swift. Básicamente el sistema Swift lo que hace es identificar al banco, el país y la localidad vía códigos de caracteres[30]. Los participantes de esta modalidad son el ordenante o comprador, el banco comercial emisor, el banco extranjero pagador y el beneficiario o

[29]Fuente: "Décimo quinto Catastro Nacional sobre Obstáculos Externos al Comercio"; enlace: http://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2015/04/D%C3%A9cimo-quinto-Catastro-Nacional-sobre-obst%C3%A1culos-externos-al-comercio-2014.pdf

[30] Los código Swift pueden ser encontrados en el sitio web de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/Portada

vendedor. El procedimiento consiste en que el comprador adquiere la divisa convenida que generalmente es el dólar para pagar el monto acordado, y lo abona como haber en su cuenta. Una vez dentro el banco envía el mensaje Swift al banco extranjero, dando cuenta de la transferencia y de otros datos relevantes para la operación. El banco extranjero notifica al vendedor sobre la transferencia de fondos y este podrá cobrarlos en un mínimo de 48 horas, una vez cumplido el plazo y el cobro, el vendedor debe enviar la mercancía y el conocimiento de embarque. La operación concluye cuando el comprador tiene los documentos y la mercancía en su poder.

Ilustración 3.- Orden de Pago



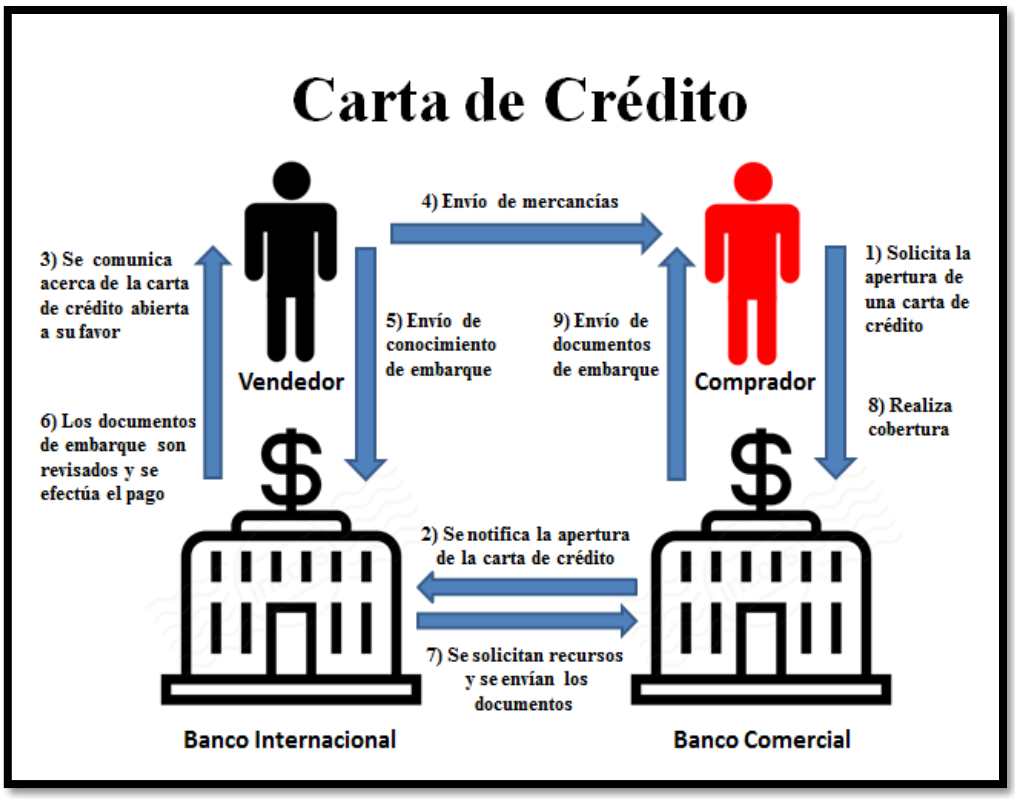
Fuente: Elaboración propia, basado en información del libro "Comercio Exterior: Todos lo hacen, ¿y yo sé?", 8ª edición aumentada y actualizada. Autor: Rodolfo Valenzuela Sepúlveda.

Como ventaja de este medio de pago podemos mencionar que es uno de los más económicos, y que el banco es quien realiza el trabajo. El momento de la transferencia de dinero se puede condicionar en las cláusulas del contrato internacional, siendo transferido antes, durante o después de la entrega de la mercancía. El banco es quien recibe los documentos que conceden la propiedad de la mercancía y esto reduce el riesgo de fraude por falsificación. Una vez cumplido los requisitos, el beneficiario o exportador en este caso recibe el abono directo en su cuenta corriente. Cada banco toma sus impuestos por sus servicios.

2.2.1.7.2.- Carta de Crédito: En inglés Letter of Credit (L/C), es un instrumento mediante el cual el banco emisor actúa en conformidad a las instrucciones y a petición del importador, pagando al beneficiario o exportador a través del banco extranjero el monto convenido siempre y cuando cumpla con las obligaciones estipuladas en la carta de crédito[31]. Se vela por un oportuno manejo, información y pago en el extranjero.

[31] Basado en información extraída del sitio web del Banco de Chile, https://ww3.bancochile.cl/wps/wcm/connect/BCH-Empresas/BancoDeChile/Empresas/Comercio-exterior/Comercio-exterior/Importaciones

Ilustración 4.- Carta de Crédito



Fuente: Elaboración propia, basado en información del libro "Comercio Exterior: Todos lo hacen, ¿y yo sé?", 8ª edición aumentada y actualizada. Autor: Rodolfo Valenzuela Sepúlveda.

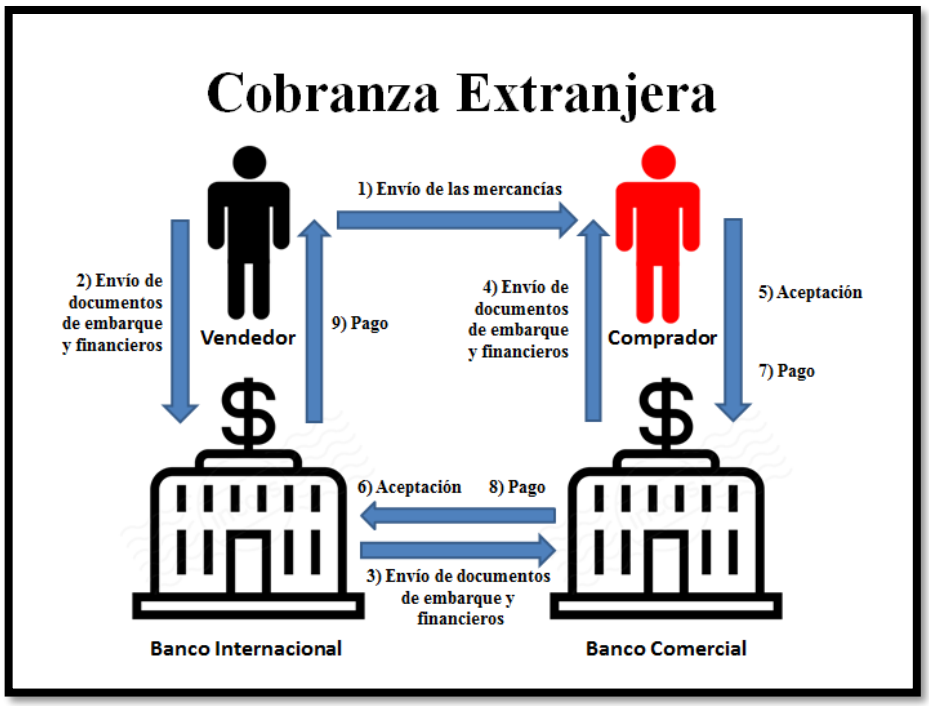
2.2.1.7.3.- Cobranza extranjera: Se realiza cuando existe un grado alto de confianza entre el exportador y el importador, dado que los bancos comerciales tienen la mínima obligación de transferir en monto adeudado, siguiendo "las instrucciones de cobro dadas por el exportador al momento de presentar los documentos de embarque para ser entregados al importador"[32] (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales).

La cobranza extranjera se hace a través de documentos financieros, como letras de crédito, pagarés, cheques y/o documentos comerciales, como facturas, documentos de transporte, títulos, etc. Se procede según las instrucciones estipuladas.

A continuación se muestra una figura que explica el procedimiento de pago de cobranza extranjera simple, de cobro directo contra pago.

[32] Basado en información de sitio web de DIRECON, http://www.direcon.gob.cl/preguntas-frecuentes/exportaciones/

Ilustración 5.- Cobranza Extranjera



Fuente: Elaboración propia, basado en información del libro "Comercio Exterior: Todos lo hacen, ¿y yo sé?", 8ª edición aumentada y actualizada. Autor: Rodolfo Valenzuela Sepúlveda.

Además podemos señalar que esta es la forma de pago más económica, ya que los gastos por concepto de comisiones bancarias son sustancialmente inferiores. Todas los documentos usados en operaciones de crédito están sujetan al pago de impuesto de timbres y estampillas[33].

[33] Fuente: Servicio de Impuesto Internos. Enlace: http://www.sii.cl/portales/inversionistas/imp_chile/impuesto_timbres.htm

2.2.1.8.- Contrato de Compraventa Internacional.

Un contrato de compraventa internacional es definido como "el factor central de toda transacción comercial, constituyéndose en el punto de partida del comercio internacional e instrumento jurídico de la actividad económica mundial". (Valenzuela, Comercio Exterior: Todos lo hacen, ¿y yo sé?, 8° edición, pág. 23).

El contrato internacional es un acuerdo escrito de voluntades entre dos o más personas naturales o jurídicas con domicilios en distintos países, con el fin de asumir y transferir derechos y obligaciones entre sí. Regulará paso a paso el proceso comercial y aspectos relativos al precio, logística, comercialización, promoción del producto y medidas de contingencia como solución de controversias.

El contrato de compraventa internacional se origina a partir de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa de Mercaderías, el año 1980 en la ciudad de Viena, por lo que se le denominó la Convención de Viena.

Hoy, el principal organismo representativo de las Naciones Unidas en el área del derecho de los negocios internacionales es la Comisión de la Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). Con una visión de que "el comercio acelera el crecimiento, mejora el nivel de vida, crea nuevas oportunidades" (Comisión de las Naciones Unidas par el Derecho Mercantil Internacional), su principal función es modernizar y armonizar progresivamente el derecho internacional del comercio, en otras palabras unificar las reglas del comercio exterior.

Las principales actividades de la CNUDMI son[34]:

- Elaboración de convenios, leyes modelo y normas aceptables a escala global.
- Reparación de guías jurídicas y legislativas y formulación de recomendaciones de gran valor práctico.
- Presentación de información actualizada sobre jurisprudencia referente a los instrumentos y normas de derecho mercantil uniforme y sobre su incorporación al derecho interno
- Presentación de asistencia técnica en proyectos de reforma de la legislación
- Organizar seminarios regionales y nacionales sobre derecho mercantil estandarizado.

2.2.1.8.1.- Tipos de Contratos de Compraventa Internacional.

Los tipos de contratos internacionales empleados en exportaciones e importaciones son:

- De compraventa (una transacción)
- De suministro (entregas frecuentes)
- De comisión, representación o distribución mercantil
- De licencia (uso de patente o marca comercial)
- De maquila de exportación (manufactura)
- Prestación de servicios

[34] Basado en información del sitio web de la Comisión de la Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), http://www.uncitral.org/uncitral/es/about_us.html

El modelo de contrato de compraventa internacional que propone la Convención de Viena está compuesto de 24 párrafos (*ver Anexo 2*).

2.2.1.8.2.- Obligaciones de las partes.

Los puntos del contrato de compraventa internacional en que debemos hacer principal hincapié son los siguientes:

2.2.1.8.2.1.- Obligación del comprador: Lo fundamental es el pago. El precio debe ser negociado en una divisa estable, como el dólar. También se recomienda estipular compromiso para renegociar el precio cada cierto período, debido a la volatilidad de los mercados, sus condiciones económicas, políticas, naturales o sociales en el país de cada una de las partes.

Las cotizaciones internacionales se basan en los INCOTERMS® 2010 para determinar el precio de los productos y la responsabilidad de cada parte de la negociación, y hasta qué eslabón de la cadena logística llegan sus derechos y obligaciones en la entrega y recepción de las mercancías.

Existen mecanismos para efectuar el pago, según el grado de confianza entre los participantes. Mencionados previamente, la Cobranza Extranjera, Orden de Pago y Carta de Crédito, siendo esta última la más segura. Independientemente de la forma de pago elegida debemos consignarlo en el contrato.

También debemos especificar el tipo de envase, empaque y embalaje para transportar la mercancía y llegue a destino sin alteraciones que puedan producir una desvalorización o pérdida.

Igual de importante es estipular la fecha y lugar de entrega, medio de transporte con precisión, de acuerdo a los INCOTERMS® 2010. Dependiendo del término negociado cada parte pagará los gastos y realizará los trámites que correspondan.

En el caso del uso de marcas y diseños existe la amenaza de la piratería o plagio. La solución es una cláusula que obligue al comprador a registrar ante sus autoridades y a nombre de la empresa del vendedor, la marca, patente o diseño.

Otra disposición que hay que señalar en el contrato es el arbitraje. El Arbitraje es una alternativa para dar solución a eventuales controversias comerciales ya que debe ser alguien ajeno a los intereses en disputa. Quien sea designado como tercero en la negociación tendrá que poseer especialización técnica en el área del derecho comercial internacional. Las partes tienen la libertad de escoger el tribunal competente para el arbitraje.

En el caso de recurrir a un agente comisionista, el pago de su comisión correspondiente debe estipularse en el contrato.

2.2.1.8.2.2.- Obligaciones del vendedor. Principalmente la entrega de la mercancía y la transferencia de la propiedad al comprador.

En el contrato se debe señalar:

- El origen de la mercancía
- La cantidad, la clase, tipo, uso, calidad y especificaciones varias

La idea principalmente es determinar con claridad las características del producto y de esta manera evitar errores de interpretación. Además determinar el vínculo comercial que se crea entre exportador, importador o intermediario es importante debido al grado de conocimiento del mercado del país en que cada parte resida. Cuando las diferencias culturales salgan a flote en la negociación internacional se puede acudir a la contratación de un intermediario, comisionista o bróker, mencionados con anterioridad, quien tiene la misión de reducir las dificultades para realizar y concretar negocios. No obstante, se recomienda consultar las disposiciones legales vigentes en los países en cuestión, información relevante como proteccionismo y leyes sobre terminación contractual que podrían dar origen a indemnizaciones. El contrato de representación crea o transfiere derecho y obligaciones entre las partes. Conviene que los productos sean descritos minuciosamente ya así evitar errores.

Las obligaciones de la parte exportadora tienen que ser especificadas en este apartado, independiente de si están estipuladas en otras partes del contrato.

Otras consideraciones que debemos hacer son la lista de productos a comercializar, fecha de la firma del contrato, nivel de stock permanente para satisfacer la demanda de muestras, pruebas y/o demostraciones en negociaciones con clientes finales.

2.2.1.8.3.- De la compraventa internacional y competencia desleal.

La competencia es libertad económica. "Competencia significa coincidencia o concurrencia en el deseo de conseguir la misma cosa, alcanzar lo mismo. Si el objetivo es económico es competencia mercantil" (Valenzuela, Comercio Exterior: Todos lo hacen, ¿y yo sé?, 8° edición, pág. 34). Las partes competidoras aprovechan sus ventajas competitivas respecto a la competencia.

La frase de negocios celebre indica que la competencia es "ese enemigo que hace bien", porque motiva a las empresas a desarrollar sus productos y/o servicios constantemente para abarcar una porción más grande del mercado y no ceder terreno a la competencia. El ganador obtendrá la atención del medio comercial, social y el beneficio por hacer las cosas con eficiencia y eficacia.

Sin embargo, hay ocasiones en que el afán por conseguir participación en el mercado incurren en faltas que atentan contra la libre competencia y crea barreras al comercio exterior. El "Catastro Nacional sobre Obstáculos Externos al Comercio" emitido por el

Ministerio de Economía. En su última publicación, registra 184 obstáculos para el 2014[35].

Este tema tiene relación directa con el sector de exportación, por lo que no profundizaremos en ello. Sin embargo, para ilustrarnos definiremos los principales obstáculos externos al comercio que nos podemos encontrar[36]:

2.2.1.8.3.1.- Políticas de importación: procedimientos administrativos adicionales para una realizar una importación como licencias de importación, valoración en aduana, aranceles, inspección previa de la mercancía.

2.2.1.8.3.2.- Reglamentos técnicos y medidas sanitarias y fitosanitarias: medidas gubernamentales que establecen especificaciones respecto a las características que deben tener los productos, tales como requisitos de envase y embalaje, marcado y etiquetado, incluyendo medidas sanitarias, fitosanitarias y zoosanitarias.

2.2.1.8.3.3.- Propiedad intelectual: derechos de autor, uso de las marcas, denominaciones de origen, entre otros.

2.2.1.8.3.4.- Subsidios: medidas de apoyo económico que un gobierno otorga a sus productores, que permitan una disminución en los costos que generen una distorsión en los precios de venta en relación a los productos provenientes de productores de países sin subsidiar.

---

[35]Enlace de la publicación: http://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2015/04/D%C3%A9cimo-quinto-Catastro-Nacional-sobre-obst%C3%A1culos-externos-al-comercio-2014.pdf

[36]Basado en información del texto "Comercio Exterior: Todos lo hacen, ¿y yo sé?", 8ª edición aumentada y actualizada. Autor: Rodolfo Valenzuela Sepúlveda. Págs. 34, 35, 36, 38, 39.-

2.2.1.8.3.5.- Exportación de servicios: actividades económicas que no se vinculan a la transacción de bienes tangibles, por lo que no están afectas a aranceles. Hablamos de actividades como el transporte, telecomunicaciones, servicios financieros, publicidad, consultorías, etc.

2.2.1.8.3.6.- Defensa comercial: medidas de contingencia de carácter temporal que efectúan los gobiernos. Las medidas son:

2.2.1.8.3.6.1.- Salvaguardias: aplicación de sobretasas arancelarias en caso de un aumento de importaciones.

2.2.1.8.3.6.2.- Derechos antidumping: enfrentar las prácticas desleales de comercio conocidas como dumping. El dumping es la venta de un producto a un precio inferior al precio de fabricación o menor al precio de venta en el mercado del país de origen.

2.2.1.8.3.6.3.- Derechos compensatorios: se aplica cuando el obstáculo corresponde a subvenciones. Las subvenciones son contribuciones financieras por parte de un gobierno para beneficiar a una industria local.

2.2.1.8.3.6.4.- Tributación: impuestos en general y otras cargas impositivas interiores.

2.2.1.8.3.6.5.- Otros: medidas que no pudieron ser clasificadas en las mencionadas previamente.

2.2.1.9.- Destinación Aduanera.

Se refiere a la "manifestación de voluntad del dueños, consignante o consignatario que indica el régimen aduanero que debe darse a las mercancías que ingresan o salen del territorio nacional" (Servicio Nacional de Aduanas)[37]. Al momento de entrar la carga extranjera en territorio nacional, el Servicio Nacional de Aduanas exige una Declaración de Ingreso (DIN) o declaración de destinación.

Los tipos de destinaciones aduaneras son:

2.2.1.9.1.- Admisión Temporal. "El Servicio podrá autorizar la admisión temporal de mercancías extranjeras al país sin que éstas pierdan su calidad de tales" (Servicio Nacional de Aduanas).

Estas mercancías deben cumplir con las autorizaciones pertinentes para su importación definitiva, según las normas del comercio exterior.

2.2.1.9.2.- Almacén Particular. El SNA se refiere a los almacenes particulares haciendo hincapié en que "el Director Nacional podrá habilitar hasta por noventa días, de oficio o a petición de los interesados, determinados locales o recintos particulares para el depósito de mercancías, sin previo pago de los derechos e impuestos que causen en su importación" (Servicio Nacional de Aduanas). La solicitud de almacén y el retiro de las mercancías deben hacerse dentro del plazo mencionado. Cada almacenista fija una tasa

[37]Definición extraída del sitio web del Servicio Nacional de Aduanas. Enlace: https://www.aduana.cl/capitulo-3-ingreso-de-mercancias/aduana/2007-02-6/135454.html#vtxt_cuerpo_T7

mensual de almacenaje, para mercancías que superen los 30 días en almacén, para cubrir los costos por mantener la carga almacenada.

Por otro lado, los almacenes particulares solo se habilitan para cargas de un valor de US$10.000 o más ni para el depósito de mercancías de naturaleza como líquidos o sólidos a granel, inflamables, tóxico, explosivo o peligroso, según se establece en el Anexo Nº 81 del Compendio de Normas Aduaneras.

2.2.1.9.3.- Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo. Este régimen se define como "ingreso al territorio nacional en recintos habilitados en las fábricas o industrias, de materias primas, partes, piezas o artículos a media elaboración que vayan a ser transformados, armados, integrados, refinados, elaborados o sometidos a otros procesos de terminación, con el fin de exportar los productos resultantes de dichos procesos" (Servicio Nacional de Aduanas).

2.2.1.9.4.- Reingreso. "La Declaración de Reingreso puede amparar las mercancías nacionales o nacionalizadas, retornadas al país, ya sea que hubieren salido temporalmente al amparo de una Declaración de Salida Temporal (…), o bien que por causa justificada no se hubieren acogido al régimen de salida temporal" (Servicio Nacional de Aduanas).

2.2.1.9.5.- Tránsito. "Es el paso de mercancías extranjeras a través del país, cuando éste forma parte de un trayecto total comenzado en el extranjero y que debe ser terminado fuera de sus fronteras" (Servicio Nacional de Aduanas).

2.2.1.9.6.-Transbordo. “El transbordo de mercancías es su traslado directo o indirecto desde un vehículo a otro, o al mismo en diverso viaje, incluso su descarga a tierra con el mismo fin de continuar a su destino y aunque transcurra cierto plazo entre su llegada y salida” (Servicio Nacional de Aduanas).

2.2.1.9.7.- Redestinación. “Es el envío de mercancías extranjeras desde una Aduana a otra del país, para los fines de su importación inmediata o para la continuación de su almacenamiento” (Servicio Nacional de Aduanas).

La importación también es una destinación aduanera. Es necesario que el consignatario presente la Declaración de Ingreso (DIN) ante el Servicio Nacional de Aduanas para hacer efectiva la destinación, como se mencionó previamente.

2.2.1.10.- Declaración de Ingreso (DIN).

Se trata de un “documento mediante el cual se formaliza una destinación aduanera, el que deberá indicar la clase o modalidad de la destinación de que se trate” (Portal de Comercio Exterior)[38].

El consignatario debe entregar el documento original, un total de cuatro copias, al Servicio Nacional de Aduanas para que esta entidad presente los documentos ante tesorería, almacenista, despachador y Aduana, el cosignatario debe conservar una copia

[38]Definición extraída del Portal de Comercio Exterior del Gobierno.
Enlace: http://www.portalcomercioexterior.cl/glosario_terminos

del original. Se entenderá por "original" que el documento esté dentro de la base de datos de aduana, es decir que se tramita ante Aduana y se utiliza un soporte en papel.

"El Director Nacional de Aduanas podrá autorizar a los despachadores de aduana para formalizar sus declaraciones mediante un sistema de transmisión electrónica de datos" (Servicio Nacional de Aduanas)[39.]

El formulario del documento se encuentra en el sitio web del SNA (www.aduana.cl)

Una vez cumplido con los requisitos para completar la Declaración de Ingreso o Declaración de Importación de Pago Simultáneo (DIPS) según corresponda, sea aceptada por el Servicio Nacional de Aduanas, tiene lugar el Desaduanamiento. El Desaduanamiento es el cumplimiento de las formalidades aduaneras necesarias para exportar, importar o para realizar cualquier destinación aduanera (Portal de Comercio Exterior)[40]. *(Para información sobre su llenado ver Anexo 3).*

2.2.2.- Costo Total de la operación.

Con el motivo de crear una base más sólida y que facilite el proceso de toma de decisiones es que debemos considerar la mayor cantidad de componentes que originan

[39]Definición extraída del sitio web del Servicio Nacional de Aduanas.

Enlace: https://www.aduana.cl/aduana/site/artic/20091008/pags/20091008132343.html#vtxt_cuerpo_T0

[40]Información extraída del Portal de Comercio Exterior del Gobierno. Enlace: http://www.portalcomercioexterior.cl/glosario_terminos

los costos y tienen un impacto en el valor de la mercancía importada puesta en la bodega de la empresa.

Cada movimiento de la carga en su recorrido desde que deja la bodega de la empresa exportadora y llega a la bodega del comprador o importador devenga un costo, el cual determinaremos en la siguiente etapa del informe.

Todas las grandes empresas con experiencia en comercio exterior tienen completamente identificados los costos de su cadena de distribución ya que, como veremos más adelante, estos costos podrían trascender en un importante porcentaje en el precio de venta.

2.2.2.1.- Costos directos y costos indirectos.

Para entender el concepto de costo total de la operación, debemos identificar el objeto del costo. El término objeto del costo se refiere a "cualquier actividad o artículo para el cual se desea una medición separada de costos"(Jones, 2001, pág. 23).

Para lograr el cálculo del costo total, es recomendable agrupar los componentes que originan los costos por zonas geográficas. Estos componentes son[41]:

[41] Rodolfo Valenzuela, basado en información del texto "Logística de Distribución Física Internacional". Página 277.-

Tabla 6.- Costos directos e indirectos de la Importación.

Costos Directos (origen).	**Costos Directos (destino).**
- Embalaje - Marcado - Documentación - Unitarización - Transporte a puerto - Manipuleo - Aduaneros - Bancario - Agentes - Transporte internacional - Seguros	- Manipuleo - Almacenaje - Documentación - Aduaneros - Agentes - Transporte a bodega - Manipuleo en bodega
2) Costos Indirectos (origen y destino).	
- De capital (costos de inversión, inventario) - Administrativo (sueldos, remuneraciones, honorarios, comisiones)	

Fuente: Elaboración propia, basado en información del texto "Logística de Distribución Física Internacional. Autor: Rodolfo Valenzuela.

Cuando se habla de costos directos o indirectos debemos identificar Los costos directos son un costo que puede atribuirse a un único objeto del costo original. Los costos indirectos soportan a más de un objeto del costo[42]. En este informe no se abarcarán los costos indirectos de capital y administrativos al estar fuera del objeto de estudio, aunque generalmente corresponden al capital invertido por los dueños y a los sueldos y/o participación sobre las ganancias de la empresa de los trabajadores.

2.2.3.- Procesos y costos en país de origen.

2.2.3.1.- De la Carga

A la mercancía que será objeto de transporte se le denomina carga. Existen dos tipos de carga, carga a granel y carga general.

2.2.3.1.1.- Carga a Granel

La carga a granel consiste en productos sólidos, líquidos o secos. Generalmente se componen de materias primas como petróleo, metano, gases, líquidos, cereales, etc.

Según la Organización Marítima Internacional OMI, en la publicación del "Código de Prácticas de Seguridad Relativas al Transporte de Carga a Granel" la carga puede ser clasificada según su naturaleza.

---

[42] Jones, Werner, Terrel & Terrel, "Introducción a la Contabilidad Administrativa". Editorial: Pearson Educación de Colombia Ltda. ©2001. 1ª edición. Pág. 23.-

2.2.3.1.2.- Naturaleza de la Carga[43]

2.2.3.1.2.1.- Perecible. Productos degradables, principalmente orgánicos. Requiere seguir una cadena de frío para preservar su calidad y características originales, por lo que encarece su transporte. La mercancía debe ser rotulada con las fechas de envasado y de vencimiento.

2.2.3.1.2.2.- Frágil. Cuidado extremo en su manipulación por alto riesgo de resultar con daños, especialmente en las operaciones de carga y descarga, transporte carretero y almacenamiento en bodega o sala de ventas. Debe llevar un marcado especial para identificar su naturaleza de carga.

2.2.3.1.2.3.- Peligrosa. Carga explosiva, combustible, radioactiva, venenosa, que pueda causar daño a otros productos, al medio ambiente y a las personas. Este tipo de carga está regido por normas internacionales para su manipuleo, embalaje, marcado y documentación adicional[44].

2.2.3.1.2.4.- De dimensión y peso especial. Carga que requiere un embalaje especial debido a sus dimensiones y peso. Exceden la capacidad de un contenedor, por lo que deben transportase como carga suelta en Flat Rack, que explicaremos más adelante..

---

[43] Rodolfo Valenzuela, "Logística de Distribución Física Internacional",1° edición 2006. Página 30, 31 y 32 .

[44]La publicación se encuentra disponible en el sitio web de Naciones Unidas, titulado: "Recommendations on the Transport of Dangerous Goods" de 1988. Enlace: www.unece.org/fileadmin/DAM/trans/danger/publi/unrec/rev17/English/Rev17_Volume1.pdf

2.2.3.1.3.-Carga General.

Bienes que son transportados en cantidades más pequeñas que a granel. Se caracteriza por ser de dos tipos principalmente:

2.2.3.1.3.1.- Carga Unitarizada. "Se compone de una serie de artículos tales como cajas, paquetes u otros elementos desunidos, pero agrupados en unidades como paletas o contenedores, listos para ser transportados"[45] (Valenzuela, Logística de Distribución Física Internacional, 2006, pág. 29).

La carga unitarizada ha sido objeto del proceso de unitarización con el fin de proporcionar la facilidad de llevar a cabo un manipuleo de forma segura, evitar robos y daños por factores externos como la humedad, entre otros.

Los beneficios de la carga unitarizada son:

- Manejo a través de vehículos mecánicos especializado. Reduce el riesgo de la manipulación a pulso.
- Disminuye los costos de manipulación. Mayor agilización en la carga y descarga.
- Reduce riesgo de hurtos al hacerlo fácilmente reconocible si es que llegase a pasar.
- Impermeabilización de la carga.
- Reduce riesgo de confusión. Facilita la verificación y el inventario al cargar.

[45]Definición extraída del libro "Logística de Distribución Física Internacional", autor: Rodolfo Valenzuela.

El medio de unitarización más usado son los pallets (proceso de paletización). El pallet es una plataforma de carga especialmente diseñada para facilitar la carga y descarga, principalmente a través de una grúa horquilla, que es un vehículo mecánico de carga con dos paletas frontales que encaja bajo el pallet, luego lo levanta y los moviliza hasta donde sea preciso, como dentro y fuera del contenedor (contenedorización y descontenedorización), de la nave (embarque y desembarque), en almacén, etc.

La unitarización proviene de la acción de unitarizar, proceso que generalmente es conocido como paletizar. Paletizar es agrupar uno o más bultos ya empacados aseguradas con distintos elementos que fijen los bultos al pallet para que se pueda manipular, almacenar y transportar de forma segura como una sola unidad de carga, pasando luego a formar parte del embalaje, que veremos más adelante. Lo importante aquí es que la unitarización de los bultos en pallets es posible mediante envoltorio metálico o plástico conforma la "unidad de carga" que luego será cargada a algún medio de transporte o contenedor.

La medida internacional estándar para el uso de pallets es de 1,2 * 1 metro. En Estados Unidos se utilizan pallets de 1,2 * 1,2 metros y en Europa 0,8 * 1,2 metros. La uniformidad de los pallets ha sido establecida en la norma ISO 780 de 1983, sobre el embalaje. Esto permite que se puedan utilizar equipos de carga y descarga en los puntos de origen, tránsito y destino.

2.2.3.1.3.2.- Carga Suelta. Se compone de cargas individuales, como cajones, cajas, tambores, sacos, fardos, etc. que no son transportadas dentro de un contenedor y principalmente se conforma de productos manufacturados. Este tipo de carga es el que presente mayor exposición al clima y a hurtos.

2.2.3.2.- Envases y Embalajes.

El embalaje es realmente importante para el negocio, ya que un embalaje deficiente puede ser usado como argumento por las compañías de seguros para evitar la indemnización. La elección correcta del embalaje debe basarse en los riegos a los que se expone la carga según su naturaleza y el medio de transporte que se usará.

Los principales materiales usados para el embalaje en sus distintos nivele son madera, papel, metal y plástico, entre otros. Cuando se trata de material orgánico como la madera, la carga debe contar con un certificado fitosanitario adicional que asegure que, el pallet por ejemplo, se encuentra libre de plagas.

2.2.3.2.1.- Funciones del embalaje.

El embalaje debe cumplir con tres funciones básicas[46]:

[46]Rodolfo Valenzuela, basado en información del texto "Logística de Distribución Física Internacional". Páginas 40, 41.-

2.2.3.2.2.- Protección. La protección se aplica a tres niveles:

a) Primer nivel: Embalaje primario o envase. Es el que está en contacto directo con la mercancía. Es la presentación de venta por lo que tiene gran relevancia por su implicancia en la decisión de compra.

b) Segundo nivel: Embalaje secundario o intermedio. Es un complemento externo que sirve para contener y agrupar los envases.

c) Tercer nivel: Embalaje colectivo o de transporte. Es un complemento externo con el objeto de agrupar o contener varias unidades de empaque secundario. El pallet es incluido dentro de esta categoría. Reduce el riesgo de caída o separación de las cajas al mantenerlas contenidas durante el transporte.

El embalaje correcto proporciona un doble beneficio, ya que además de mantener la mercancía segura en su transporte, proporciona una mayor cobertura del seguro internacional en caso de pérdidas. Las aseguradoras evitan pagos por siniestros cuando el embalaje es simple o despreocupado.

2.2.3.2.3.- Comercialización. El envase es lo que promueve la venta ya que es el embalaje de exhibición y provoca la primera imagen del cliente. Los esfuerzos por proveer el envase adecuado deben enfocarse en transmitir las características y beneficios de adquirir el producto.

2.2.3.2.4.- Función Social. Debemos tener siempre en mente la posibilidad de implementar sistemas sustentables de embalaje para que su impacto en la calidad de vida de las personas de hoy y de mañana sea mínimo, en otras palabras llevar a cabo un desarrollo social-económico sustentable y práctico.

Los importadores, pero fundamentalmente productores - exportadores deben enfocar sus esfuerzos en desarrolla un sistema de embalaje sostenible y consecuente con la preservación de la naturaleza, haciendo las cosas con calidad integral.

Para poder lograrlo hay que tener un conocimiento acabado del producto, reconociendo cada uno de los riesgos a los que se podría enfrentar y alterar las características del producto:

- Alteraciones de volumen debido a la compresión por montar una caja sobre otra durante el almacenamiento, manipulación y transporte.
- El peso y las dimensiones del producto determinarán su embalaje y el material usado en cada nivel.- Se recomienda realizar un análisis de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA) para buscar el equilibrio entre la competitividad y estrategia que proporciona el embalaje y su presentación.

El embalaje son las acciones que permiten mantener cubierta por fuera a la mercancía, debe proporcionar protección y permitir su identificación. El objetivo principal es proteger la mercancía mientras es transportada.

2.2.3.3.- Marcas

El marcado y rotulado permite identificar el contenido la carga a nivel internacional, regulados por la norma ISO 780[47]. La información puede ser impresa en el embalaje o a través de una etiqueta adhesiva.

Se recomienda usar el sistema métrico siempre que sea posible. Las condiciones sobre la información que debe contener el marcado son:

2.2.3.3.1.- Legibilidad. La escritura debe expresarse claramente y generalmente en inglés.

2.2.3.3.2.- Escritura indeleble. Debe resistir toda la cadena de distribución física.

2.2.3.3.3.- Localización. Se recomienda que el marcado quede en los flancos y cara visible del bulto, ya que se usan los símbolos internacionales de manipuleo.

- **Suficiencia**. El marcado debe proporcionar información técnica.
- **Conformidad**. Debe ser acorde a la legislación del país de origen y de destino, con disposiciones aduaneras del punto de arribo como puertos, aeropuertos, etc.

2.2.3.3.4.- Marcas del embalaje para el embarque.

En 1979 se adoptó la "simplificación del Marcado para Embarques" con el fin de proveer de información para aplicar un manipuleo adecuado. Estas marcas son[48]:

[47]Para mayor información sobre la norma ISO 780, visitar el sitio web de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Enlace: http://www.aladi.org/nsfaladi/integracion.nsf/8f70fad97989e41a03256e600050e57d/74371b17c4eddc5803256e40004ead46?OpenDocument

2.2.3.3.4.1.- Marcas estándar: Contiene información sobre el comprador, número de referencia, destino y número de bultos, acorde a los documentos.

2.2.3.3.4.2.- Marcas informativas: Información adicional acerca del peso bruto, país de origen o número de licencia de importación.

2.2.3.3.4.3.- Marcas de manipuleo: Instrucciones de manipuleo sobre la carga que requiera un trato diferente, como carga peligrosa o frágil, según las normas internacionales.

Ilustración 6.- Principales marcas internacionales que facilitan el manipuleo

Fuente: Elaboración propia, imágenes de internet para ilustración.

[48]Basado en información del texto "Logística de Distribución Física Internacional". Autor: Rodolfo Valenzuela.

2.2.3.4.- Etiquetas.

La etiqueta proporciona información sobre el producto. Hay dos tipos:

2.2.3.4.1.- Etiquetado para mercancías peligrosas.

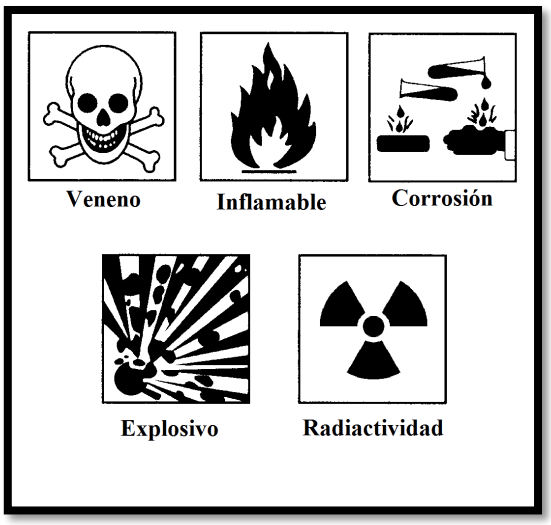
Cuando el embalaje contiene una carga peligrosa debe ser etiquetado claramente antes de su despacho, basándose en el código y la denominación técnica para identificar el contenido que podría causar daño tanto al ser humano como al medio ambiente. Este riesgo debe ser estipulado en los documentos de embarque.

Los objetivos de la etiqueta son hacer que mercancías peligrosas y sus riesgos sean identificables fácilmente, por medio de avisos, símbolos y colores.

Estos símbolos internacionales para cargas específicas de mayor uso:

- Veneno, tóxico (Calavera y huesos)
- Inflamable (Llama de fuego)
- Corrosivo, ácido (Líquido derramándose en una mano)
- Explosivos (Bomba)
- Radiactividad (Trébol)

Ilustración 7.- Principales marcados de cargas de naturaleza peligrosa



Fuente: Elaboración propia. Imágenes descargadas de la web para ilustración.

2.2.3.4.2.- Etiquetado ecológico.

En la actualidad existe un notorio aumento en la conciencia sobre las consecuencias ecológicas del producto por parte de la sociedad partiendo por los consumidores, las industrias y hasta del gobierno, tienen parte de su atención puesta en la "huella de carbono" (Footprint) que deja la producción los productos que se consumen, porque el mayor manejo de información de parte de los consumidores los lleva a tener conocimiento de los procesos de fabricación y su impacto en el medio ambiente en cada nivel. La huella de carbono es la emisión de gases de efecto invernadero que se producen directa o indirectamente en las actividades de la empresa. Esta tendencia es la

causa principal del Ministerio del Medio Ambiente (MMA), que ha determinado que su "huella de carbono institucional sea parte permanente de las actividades del Ministerio"[49] (Ministerio del Medio Ambiente), para respetar el derecho de las próximas generaciones a vivir en un mundo limpio y eficaz.

El etiquetado ecológico funciona a nivel diferenciador, ya que no es precisamente competitivo del punto de vista de los costos y la venta al público masivo. Sin embargo, asegura que el producto es inofensivo para la naturaleza y las personas en cada una de sus etapas, desde su producción hasta después de su consumo.

Los objetivos del etiquetado ecológico son[50]:

- Promover el diseño, producción, comercialización y utilización de materiales que causen un impacto ambiental mínimo posible durante su ciclo de vida.
- Proveer información a los consumidores sobre las consecuencias ecológicas del producto y su embalaje.
- Fomentar la adopción del desarrollo sustentable en función de la preservación del entorno como producción limpia, reciclaje, reducción de vertidos, residuos y emisiones, orientado a la parte del mercado interesado en consumir productos con un impacto ambiental menor.

[49] Cita del sitio web del Ministerio del Medio Ambiente. Enlace: http://www.mma.gob.cl/1304/w3-article-54746.html

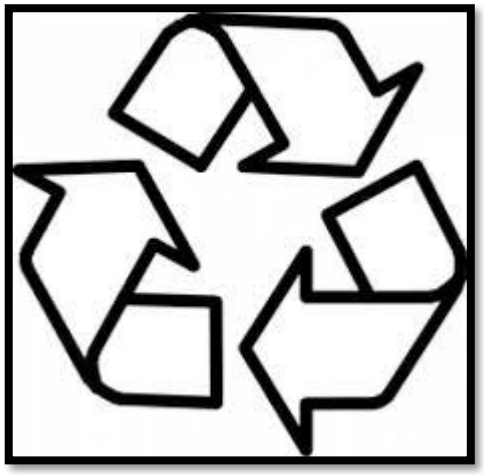
[50] Rodolfo Valenzuela. Basado en información del texto "Logística de Distribución Física Internacional". Páginas 42,43.-

Algunos ejemplos de programas de eco-etiquetas alrededor del mundo son Eco-Label Award de Unión Europea, Blue Angel de Alemania, Ecomark de Japón y Green Seal de Estados Unidos.

Ilustración 8.- Principales programas internacionales de marcado y etiquetado ecológico

Fuente: Elaboración propia. Imágenes descargadas de la web para ilustración.

Ilustración 9.- Símbolo internacional de reciclaje.



Fuente: Elaboración propia. Imágenes descargadas de la web para ilustración.

2.2.3.4.3.- Etiquetado electrónico.

En consecuencia a los avances de la tecnología se han desarrollado sistemas de identificación y control electrónico a partir del embalaje y envases para facilitar el proceso logístico de distribución.

Algunos ejemplos de las etiquetas electrónicas más usadas son:

2.2.3.4.3.1.- Código de barras. Es un sistema de control electrónico de la mercancía que beneficia tanto al productor como al distribuidor. No proporciona información útil al consumidor final sino más bien para las organizaciones ya que indica la cantidad de productos en almacén, distribución de lotes, su precio y proporciona la ventaja de la

lectura óptica a través de un lector de códigos de barra, facilitando el control del proceso de ventas.

En el caso de las importaciones, los códigos de barra asignado a los productos en el extranjero deben pagar una inscripción anual de Unidad de Fomento UF 5 + IVA. Para mayor información, las empresas deben ingresar al sitio web del Catálogo Electrónico CatE[51].

2.2.3.4.3.2.-Tarjetas inteligentes (chips). Consiste en tarjetas de plástico con un chip informático integrado, que almacena información sobre la mercancía y que permite tener acceso remoto a los departamentos de informática, registrando datos como el estado y ubicación de la carga de manera oportuna, cuando sea requerido por los usuarios.

Como ejemplo del método de tarjetas inteligentes o chips tenemos la definición del sitio web de Microsoft sobre sus productos con Chips: "Las tarjetas inteligentes las emiten los departamentos de tecnología de la información (TI) de grandes organizaciones. Para usar una tarjeta inteligente, debe tener también un lector de tarjeta inteligente, que es un dispositivo que se instala en el equipo o se conecta a él, y que puede leer la información almacenada en una tarjeta inteligente"[52] (Microsoft, 2015).

[51]Enlace: www.cate.cl

[52] Información del sitio web de Microsoft. Enlace: http://windows.microsoft.com/es-cl/windows/what-is-smart-card#1TC=windows-7

Ilustración 10.- Imagen de Chips o Tarjetas Inteligentes

Fuente: Elaboración propia. Imágenes descargadas de la web para ilustración.

2.2.3.4.3.3- Control informático de contenedores o Computer Integrated Container Handling (CICH). Es un sistema de circuito cerrado que permite a los departamentos de TI la captura y reconocimiento automático del número de contenedor (así como la patente del camión) para la gestión del acceso. Además, permite la grabación de las imágenes para una correcta inspección de daños, todo esto sin necesidad de detener el vehículo. Se comercializa en dos versiones: para camiones y tren.

En síntesis, el CICH proporciona mayor control ofreciendo un vínculo entre el mundo físico y el mundo virtual en tiempo real, coordinando el estado, ubicación y otros factores de la carga con una base de datos de la empresa informática, permitiendo el monitoreo del usuario a su mercancía.

2.2.3.4.4.- Factor cultural del embalaje.

Debemos tener presente el factor cultural en la elección de colores y símbolos en el embalaje. Algunos ejemplos de este factor son:

- **Sobre el color**:
    - En República Checa el verde significa tóxico.
    - En Francia, el rojo tiene interpretación masculina. En el resto del mundo es el azul.
    - En Costa de Marfil el rojo indica muerte.
    - En China, el blanco se usa para el luto o duelo. El rojo es benéfico y el uso de azul y blanco junto significa dinero.
    - En Pakistán, el azafrán y el negro representan los colores del infierno.

- **Sobre símbolos:**
    - En Suiza, las figuras ovaladas son presagio de muerte.
    - En Turquía, un triángulo verde significa muestra gratis.
    - En Estados Unidos y en Europa en general se deben evitar los diseños similares a la esvástica.
    - En India se debe evitar el uso de vacas como símbolos, ya que son sagradas.

Estos son sólo algunos ejemplos de las diferentes interpretaciones de un mismo elemento en los diferentes países. El factor cultural influirá de manera directa en el éxito o fracaso en las operaciones comerciales debido a su adaptabilidad a los gustos, preferencias y costumbres de un mercado determinado. Las marcas y etiquetas deben

cumplir con los requisitos de ser legibles, indelebles y suficientes, deben ser ubicadas en una posición fácil de percibir y cumplir con la legislación del país del comprador o importador.

2.2.3.5.- Estiba, manipulación de la carga.

Una vez cerrado el tema del embalaje, emitido y despachado los documentos de embarque, pasamos a la estiba. La estiba es un procedimiento de manipuleo en los terminales de carga en el cual la mercancía es colocada dentro del vehículo de transporte o al interior de un contenedor, en otras palabras podemos decir que representa el proceso de embarque. La estiba es igual o más importante que el embalaje.

2.2.3.5.1.-Objetivos de la estiba.

Los objetivos de la estiba son:

- Evitar daños, tanto a la carga como al vehículo.
- Facilitar la descarga.
- Trincado y sujeción para mayor estabilidad y lograr aumentar la seguridad.
- Aprovechar al máximo el espacio disponible.

La manipulación de la carga se refiere al uso de grúas y otros medios para movilizar la carga. Debemos tener además conocimiento sobre el clima y la naturaleza de la carga para entender su resistencia a la exposición a temperaturas extremas y la humedad.

El cobro de la tarifa por flete basándose en el peso o el volumen de la carga será explicado en detalle más adelante.

2.2.3.5.2.-Contenedor o container.

El contenedor es un dispositivo auxiliar de transporte de la carga. Sirve para contener agrupadas varias unidades de carga a la vez, por lo que facilita su transporte en los distintos medios combinados. "está cargado de tal forma que hacen que su manipulación sea sencilla, está ideado de tal forma que sea fácil de cargar o llenar (consolidar) o descargar o vaciar (desconsolidar)" (Valenzuela, Logística de Distribución Física Internacional, 2006, pág. 86).

2.2.3.5.2.1.- Clasificación de los contenedores.

Los containers se clasifican según sus dimensiones, que pasaremos a explicar en la siguiente tabla:

Tabla 7.- Clasificación de los contenedores

Dimensiones	Clasificación estándar
6 metros	20 pies
12 metros	40 pies
2,6 metros de alto	8’6’’ pies
+ de 26 metros	High Cube (Jumbos)

Fuente Elaboración propia, basado en información del texto: “Logística de la Distribución Física Internacional”. Autor: Rodolfo Valenzuela.

2.2.3.5.2.2.- TEU’s y FEU’s.

La capacidad de máxima de contenedores de 20 pies cargados en el medio de transportes a utilizar se expresa como unidad equivalente de veinte pies TEU (Twenty foot Equivalent Unit). En el caso de contenedores de 40’ su denominación como unidad de carga es FEU (Forty foot Equivalent Unit). Por ejemplo, si no queremos referir a 5 contenedores de 20’, decimos 5 TEU’s; si nos referimos a 5 contenedores de 40’, decimos 5 FEU’s.

Tabla 8.- Características de TEU's y FEU's

Tipo de contenedor	Unidad equivalente	Peso	Capacidad (Volumen)	Capacidad (Peso)
20’ estándar dry	TEU	1,8 a 2,5 toneladas	33 metros cúbicos (m^3)	18 a 21,5 toneladas
40’ estándar dry	FEU	3,3 a 3,6 toneladas	66 metros cúbicos (m^3)	28 toneladas

Fuente Elaboración propia, basado en información del texto: “Logística de la Distribución Física Internacional”. Autor: Rodolfo Valenzuela.

Los distintos tipos de mercancías requieren distintos tipos de contenedores, por lo que existe una serie de containers para facilitar el transporte y que la mercancía quede en sus condiciones de fábrica, sin alteraciones a causa de su traslado y manipulación (*ver Anexo 4*).

2.2.3.5.3.- Modalidades de carga: Full Container Load (FCL) y Less Container Load (LCL).

En el comercio internacional existen modalidades de consolidación y desconsolidación de un contenedor como alternativas que muchas empresas utilizan para optimizar sus costos. Estas modalidades son FCL (Full Container Load) y LCL (Less Container Load), que pasamos a definir a continuación:

Tabla 9.- Modalidades de carga.

Modalidad	Exportador	Importador
FCL–FCL	El contenedor es consolidado por un único exportador, quien lo entrega al transportista cerrado y sellado (FCL).	Un único consignatario de la mercancía. El importador recibe el contenedor y la almacena en su bodega. Después de la desconsolidación, el importador debe devolver el contenedor al transportista (FCL)
LCL–LCL	Dos o más exportadores consolidan sus distintas cargas en un solo contenedor, La carga debe ser enviada al transportista, quien la deriva a un centro de consolidación donde se administra su llenado (LCL).	La desconsolidación de la carga es efectuada por dos o más importadores o consignatarios, que deben ir a retirar su carga lugar de almacenamiento. (LCL)
FCL–LCL	Un único exportador. El contenedor es consolidado por carga de una sola empresa. Se entrega el contenedor cerrado y sellado al transportista (FCL).	Dos o más consignatarios desconsolidan el contenedor en el lugar de almacenamiento (LCL).
LCL-FCL	Se consolida la carga de dos o más exportadores, quienes entregan la mercancía en el lugar designado para la consolidación (LCL).	La desconsolidación se lleva a cabo por un solo consignatario, en su propia bodega. Luego el contenedor retorna al transportista (FCL).

Fuente: Basado en información del texto "Logística de Distribución Física Internacional". Autor: Rodolfo Valenzuela.

Sin embargo, transportar un contenedor consolidado para un solo consignatario resultaría altamente costoso, suma de dinero que solo algunas empresas podrían pagar sin un mayor impacto en sus presupuestos de compra (monto destinado para invertir en

inventario). No es conveniente usar un contenedor para el transporte de mercancías con un valor inferior a US$250 por m3.

2.2.3.6.- Costos de almacenamiento.

La carga se moviliza por almacenes en tres oportunidades: cuando llega al lugar de embarque, durante el tránsito (si es preciso) y en el momento de su llegada al país del importador. El servicio de almacenaje puede ser prestado por entidades estatales o privadas.

El objetivo del almacenamiento es almacenar la carga, recibiendo (desembarque) desde el medio de transporte utilizado, brinda estancia hasta que posteriormente embarcar y entregar.

Los costos de componen como fijos y variables. Los costos fijos corresponden al uso de la infraestructura, equipos, mano de obra y financieros. Los costos variables de basan en el volumen de la operación y estos son el funcionamiento, mantención de la carga, uso de electricidad, otros servicios, etc. Estos costos son calculados por el operador de bodega de almacenamiento y agrega su margen.

Los factores considerados para la evaluación de los costos son el valor de la mercancía, el peso, el volumen (tamaño), si es que es perecible, frágil, peligrosa, si es carga

unitarizada o granel, honorarios sobre el tiempo utilizando el almacén. El almacenamiento puede ser temporal o de tránsito. Estos costos son[53]:

2.2.3.6.1.- Costo de manipuleo: En cada eslabón de la cadena Distribución Física Internacional (DFI) se requiere de manipuleo, tanto en los trasbordos de un vehículo a otro como cuando separamos la unidad de carga del resto. Las zonas en que se lleva a cabo estas operaciones están conformadas por el país exportador, país(es) de tránsito y el país importador.

Debemos calcular el costo en función al número de veces en que la carga es objeto de manipuleo en los distintos lugares de trasbordo y tránsito, costos que pasamos a señalar a continuación:

[53] Rodolfo Valenzuela, "Logística de Distribución Física Internacional". Página 230.

Tabla 10.- Distribución de costos de manipuleo.

Zona geográfica	Gestiones de manipuleo (costos)
País Exportador	- Cargar y descargar el vehículo, camión o tren (incluye el costo de mano de obra y equipos utilizados). - Cargos de almacenamiento o tránsito por bodega (sitio de embarque) al dueño de la mercancía, dependiendo del INCOTERM del contrato internacional. - Cargar el flete internacional en el punto de embarque. Cargos al dueño de la carga, según INCOTERMS, incluye el costo de mano de obra y equipos utilizados para embarcar carga suelta, paletizada o contenedorizada.
Zona de Tránsito Internacional	- Carga y descarga del flete internacional proveniente del país exportador (trasbordos, o cuando no exista un servicio entre el punto de origen y de destino). Generalmente se incluye en el costo de los fletes aéreo y marítimo.
País Importador	- Descarga del flete internacional en el punto de desembarque (puerto, aeropuerto). Los cargos se aplican al consignatario o naviera, según INCOTERMS. - Carga de transporte terrestre (tren, camión) - Carga y descarga desde vehículo o bodega, para luego entregar la mercancía en el recinto del consignatario. - Descarga de flete terrestre en país del importador en las instalaciones del comprador.

Fuente: Elaboración propia, basado en información del texto "Logística de Distribución Física Internacional". Autor: Rodolfo Valenzuela.

Los participantes que costean el negocio de almacenamiento son:

- Exportador, importador (según el INCOTERM del acuerdo)
- Compañías navieras (según cotización del flete y términos del contrato)
- Administración portuaria (administración de las operaciones en el puerto)

2.2.3.7.- Embarque de las mercancías.

El embarque de entiende como la "acción de cargar las mercaderías sobre los medios de transporte en que han de salir del recinto aduanero con destino al exterior o a otras Aduanas del país"[54].

El artículo 53 de la Ordenanza de Aduanas decreta que "las mercancías que vayan a ser embarcadas serán presentadas a la Aduana y quedarán bajo su potestad. Se entenderán presentadas por la aceptación por parte de la Aduana del correspondiente documento de salida". Además, se menciona que el transportista debe ser quien verifique la coherencia de lo que está estipulado en el documento y el contenido de la carga sea genuino, sin embargo Aduana puede realizar inspección al azar o selectivas, denominadas como aforo físico.

[54]Extraído del sitio web de Aduana, Uruguay. Enlace: http://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/v/2610/8/innova.front/embarque-definicion.html

El articulo 54 habla sobre la potestad que tiene la Aduana de origen sobre la mercancía, que continúa hasta que el buque zarpe; en otro tipo de transporte, la potestad aduanera sobre la mercancía dura hasta que salga del país.

2.2.3.7.1.- Características del embarque.

El embarque es un momento muy importante en la operación de comercio exterior, ya que tanto en importaciones como en exportaciones representa el punto donde se transfiere la propiedad y la responsabilidad del transporte y de mantener la integridad de la mercancía hasta que esta sea depositada en bodega del consignatario.

Por esta razón, es que el embarque debe cumplir con las siguientes características[55]:

2.2.3.7.1.1.- Identificación de la mercancía.

- Nombre
- Exportación e Importación
- Posición arancelaria
- Valor agregado

2.2.3.7.1.2.- Características de la carga.

- Naturaleza de la carga
- Tipo de carga

[55]Basado en información del texto "Logística de Distribución Física Internacional". Autor: Rodolfo Valenzuela.

- Peso bruto y neto

- Volumen, dimensiones (cubicaje)

- Factor estiba

- Embalaje

- Unitarización

- Número de piezas

2.2.3.7.1.3.- Condiciones de venta (aspectos comerciales del contrato de compraventa).

- Número de embarques

- Valor total de embarque

- Precio EXW

- Precio DDP

- INCOTERMS® acordado

- Condiciones de pago

- Condición y fecha de entrega y embarque

2.2.3.7.1.4.- Lugares de tránsito.

- Nombre del país de origen (exportador)

- Nombre del país de destino (importador)

- Lugar de producción: nombre de la fábrica y/o planta del vendedor

- Lugar de embarque: nombre del puerto, aeropuerto, estación de tren o terminal terrestre en origen.

- Lugar de ruptura de la unidad de carga: nombre del lugar donde la mercancía es transferida a otro lugar (almacén, bodega) o transbordada a otro medio de transporte.

- Lugar de desembarque internacional: nombre del puerto, aeropuerto, estación de tren o terminal terrestre en destino.

- Lugar de entrega: Nombre del domicilio del importador o comprador

2.2.4.- Flete Internacional.

2.2.4.1.- Medio de transporte seleccionado.

Los costos por transporte varían según la modalidad utilizada, como por ejemplo en el transporte vía camión o ferrocarril las tarifas se aplican de forma fija por un transporte de la carga completa o parcial; el transporte aéreo se considera como servicio regular y de flete; el transporte marítimo puede ser un servicio regular o eventual (arrendado). Ambos tipos, aéreo o marítimo basan el cálculo de sus tarifas de forma variable según el peso y/o el volumen de la carga.

A continuación pasamos a evaluar las fortalezas de los distintos medios de transporte en la siguiente tabla comparativa, en donde 1 es la más alta ponderación, es decir, lidera el factor comparado:

Tabla 11.-Evaluación de servicio de fletamento de los medios de transporte.

Medio / Factor	Aéreo	Carretero	Ferroviario	Marítimo
Flexibilidad	2	1	3	4
Acceso (mayor cobertura)	2	1	3	4
Rapidez	1	3	2	4
Seguridad	3	1	2	4
Capacidad	4	3	2	1
Tipo de carga	4	3	2	1
Frecuencia del servicio	1	3	2	4
Continuidad	4	3	2	1
Menor costo de embalaje	1	2	3	4
Menor documentación	1	3	2	4
Menor tarifa por flete	4	3	2	1

Fuente: Elaboración propia, basado en información del texto "Logística de Distribución Física Internacional[56]. Autor: Rodolfo Valenzuela.

[56] Rodolfo Valenzuela, basado en información del texto "Logística de Distribución Física Internacional". Página 284.-

El transporte y los seguros son los factores que incrementan el costo total en mayor proporción en comparación con el resto de elementos de la cadena de Distribución Física Internacional (DFI). La DFI está conformada por una cadena de acciones que se llevan a cabo para el traslado de la mercancía y otros tipos de transferencias entre importador y exportador. El objetivo de la DFI es conseguir el nivel de costos más bajo posible, en este caso en particular comprende el control de la información, planificación y control en la gestión de adquisiciones de productos terminados y su distribución hasta el cliente final.

"Las cinco reglas de los sistemas logísticos, abastecer el producto correcto, en el lugar correcto, a la hora correcta, en la condición correcta y a un costo correcto a los clientes que lo requieran" (Valenzuela, Logística de Distribución Física Internacional, 2006, pág. 26). Por esta razón es que la administración de la distribución física internacional de la empresa debe enfocar sus esfuerzos en el producto, el lugar, el momento, la condición del producto y su costo al cliente final.

Reuniendo estos requisitos, la empresa está lista para iniciar los negocios internacionales.

Entonces, con la intensión de entender los costos de la cadena de DFI es que realizaremos una descripción de cada uno de los costos directos implicados. Los costos indirectos de administración y capital no se consideran al estar al margen de la cadena de distribución.

2.2.4.2.- Principales riesgos a considerar en la elección del medio de transporte[57]

1) Riesgos del transporte aéreo.

- Aceleración y frenado. Puede producir presiones horizontales al momento de despegar y aterrizar.
- Turbulencias. Las condiciones climáticas pueden provocar vibraciones que expone a la carga a movimientos verticales rápidos y alternados, estos provocan presión y vacío en la carga.
- Temperatura. Los cambios de temperatura varían entre el -1 ° C y el 21 ° C. La carga debe estar preparada para resistir estas condiciones.
- Vibración. Puede ocasionar el aflojamiento de ataduras y / o desajustar los bultos.

2) Riesgos del transporte carretero.

Los riesgos del transporte carretero son:

- Impacto contra las plataformas y rampas, al momento de cargar la mercancía.
- Ataduras y estiba deficiente de la carga. En especial a aplicar un exceso de fuerza o muy poca puede resultar en daños por presión o desprendimiento.
- Impacto por acoplamiento.

[57] Rodolfo Valenzuela, basado en información del texto "Logística de Distribución Física Internacional". Páginas 35, 36, 37, 38.-

- Curvas pronunciadas. La inercia provoca que una parte de la carga ejerza presión sobre la parte restante.
- Vibración e impacto por irregularidades en la vía. Desde simples irregularidades hasta hoyos en el pavimento o en el camino en que transite el camión hace necesario que se considere en el embalaje.

3) Transporte ferroviario.

Los eventos que podrían causar daño a la carga en el transporte ferroviario son:

- **Aceleración y frenado**. La carga ejerce presiones horizontales con estos movimientos.
- **Impacto por trincaje deficiente**. El trincaje es el aseguramiento de la carga para evitar que se desestibe.
- **Impacto por aparejamiento.** El aparejamiento de los furgones suele ser muy brusco, por lo que no se descarta que pueda producir algún daño en la mercancía.
- **Curvas pronunciadas**. Como se mencionó antes, el problema aquí es la inercia, que hace que ejerza presión sobre la carga al virar muy cerrado.

Vibración. De todos los medios de transporte, puede provocar desataduras y desajustes de los bultos.

4) Riesgos del transporte marítimo, fluvial o lacustre.

Los tipos de movimientos pueden o no estar sucediendo en la misma instancia o combinados, eso es relativo a las condiciones del clima. Estos movimientos son:

1) Alzadura.

2) Vaivén.

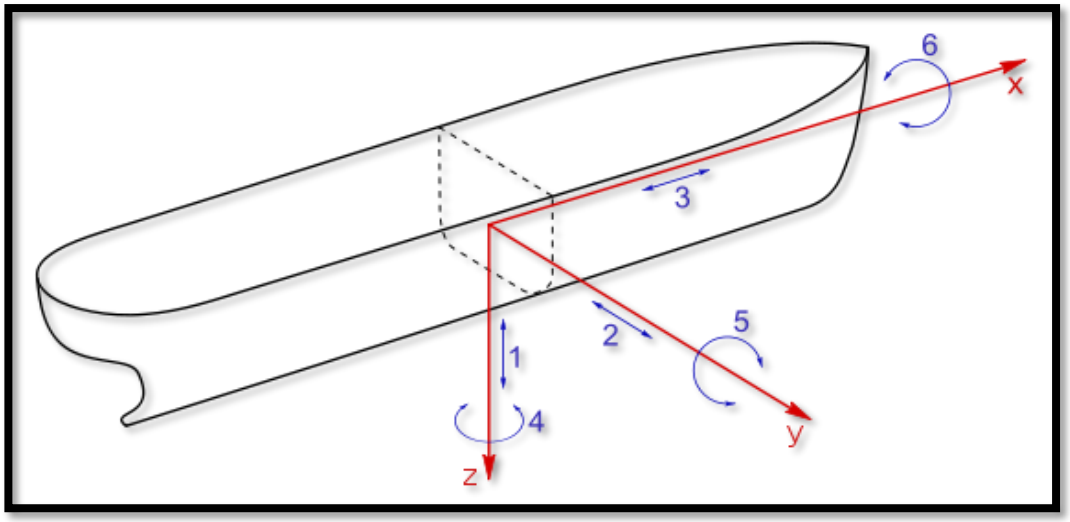
3) Ondulación, pudiendo alcanzar los 40 grados de inclinación de lado a lado debido a las olas. Principalmente riesgoso para los contenedores que están en cubierta.

4) Guiñada. Presión sobre el eje Z.

5) Empuje. Movimiento según eje X.

6) Cabeceo, pudiendo alcanzar los 10 grados. Movimiento según eje Y.

Ilustración 11.- Movimientos del buque



Fuente: Elaboración propia, imágenes de internet para ilustración.

Las condiciones climáticas en altamar son monitoreadas y seguidas por satélite, no obstante la problemática es que el lugar y el momento de la formación de una tormenta son impredecibles. Los riesgos que conlleva esto son el impacto al buque por oleajes y agua sobre la cubierta, en el peor de los casos pérdida total por hundimiento.

2.2.4.3.- Costo de transporte.

También conocido flete, este se compone del pago del monto correspondiente al transporte de la mercancía.

En la cadena de DFI, el costo total de flete es el resultado de la suma de todos los fletes utilizados en el trayecto del país de origen al país de destino, incluido el país transitorio en caso de tomar alguna alternativa de transporte que lo requiera. Para explicar de forma breve, se considera el recorrido de la infraestructura del exportador hasta almacén o zona de embarque, luego el flete internacional hasta el puerto o aeropuerto (zona de desembarque), finalmente el trayecto de la zona de desembarque hasta la infraestructura del importador.

"Los valores del transporte son determinados por el precio en el mercado y éste, a su vez. Se ve afectado por la tasa inflacionaria y la devaluación del dólar frente a las monedas europeas" (Valenzuela, Logística de Distribución Física Internacional, pág. 236). La demanda de un producto en un mercado determina el medio de transporte a utilizar, entonces la oferta de servicios reacciona en función a esto.

Las tarifas en el transporte internacional se aplican según del medio de transporte de la siguiente forma[58]:

2.2.4.3.1.-Flete aéreo.

Se efectúa un pago a la aerolínea comercial por el uso del servicio de flete internacional. Para estipular las condiciones se emite una carta de porte aéreo o Air Way Bill.

Las aerolíneas tienen una organización que regula anualmente las políticas de tráfico aéreo comercial llamada International Air Transport Association (IATA), fundada el 19 de abril de 1945 en La Habana, Cuba. Compuesta por 260 aerolíneas, IATA cuenta con la participación de 83% del mercado (International Air Transport Association , 2015)[59]. Por esta razón consideramos las tasas aprobadas por la IATA, que son adoptadas por los gobiernos interesados en estas políticas.

2.2.4.3.1.1.- Cálculo de la tarifa aérea.

Como mencionamos previamente, la tarifa aérea se calcula en función del volumen y el peso de la mercancía, el resultado mayor es el costo base del flete internacional. Según las políticas de la IATA *(ver Anexo 5)*, si el volumen de la carga es mayor a 6000 m^3 se considera que el cobro se fundamenta según el volumen.

[58] Rodolfo Valenzuela, "Logística de Distribución Física Internacional". Página 236 a 248.

[59] Fuente: Sitio web de IATA: http://www.iata.org/about/Pages/index.aspx

2.2.4.3.1.1.1.- Embarques en sistema métrico.

La fórmula establecida para estos embarques y determinar la tarifa es:

Tabla 12.- Fórmula Peso/Volumen para embarques en sistema métrico.

PV = V(m^3) * 167 KV

Fuente: Elaboración propia, basado en información del texto "Logística de Distribución Física Internacional". Autor: Rodolfo Valenzuela.

Donde: PV = Peso / Volumen

V = Volumen (m^3)

167 = Factor internacional de transformación de volumen a peso / volumen

KV = Kilo / Volumen

En otras palabras, 1 m^3 = 167 kgs.

Ejemplo.

Supongamos que transportamos vía aérea un bulto pesa 380 kgs y mide 1 * 1 * 1,2 metros

Peso del bulto = 380 kgs

Volumen = 1 * 1 * 1,2 m = 1,2 m^3

Kilo/Volumen = 167

Luego,

1,2 m^3 * 167 = 200,40 KV

Comparamos

380 kgs. > 200,40 KV

Entonces podemos deducir que el cobro será basado en proporción al peso.

Fuente: Elaboración propia.

2.2.4.3.1.1.2.- Embarques en centímetros.

Tabla 13.- Fórmula Peso/Volumen para embarques en centímetros.

PV = V (cms³) / 6000

Fuente: Elaboración propia, basado en información del texto "Logística de Distribución Física Internacional". Autor: Rodolfo Valenzuela.

Donde: PV = Peso / Volumen

V = Volumen en cms³

6000 = Factor internacional de transformación de volumen a peso / volumen

KV = Kilo / Volumen

Supongamos las medidas del ejemplo anterior:

Volumen = 100 * 100 * 120 cms

$$\frac{100 * 100 * 120}{6000} = 200 \text{ KV}$$

Fuente: Elaboración propia.

Como podemos apreciar, con ambos métodos obtenemos un resultado similar con una leve variación decimal.

2.2.4.3.1.2.- Tipos de tarifas aéreas.

Debemos considerar que el cálculo del flete aéreo se cobra desde medio kilo (0,5 kg.), es el único resultado que se aproxima al medio kilo inferior. Existen los siguientes tipos de tarifas aplicables a transporte de mercancías vía aérea:

- Cargo mínimo
- Tarifas de carga general
- Tarifas de mercancías específicas
- Tarifas de clase

Cada tarifa se aplica según la clasificación que corresponda (*ver ejemplo Anexo 4*).

2.2.4.3.1.2.1.- Recargos.

Los recargos en el flete aéreo encarecen la cadena de DFI de los usuarios a cambio de la protección de las aerolíneas contra la volatilidad presente en los mercados internacionales. Estos recargos son[60]:

- C**ollect Fee**: Proporción (%) sobre la tarifa base.
- **Fuel Surcharge (BAF)**: Recargo por variación del precio del combustible.
- **Security Surcharge**: Concepto de pólizas de seguros.
- **Handling**: Manipuleo de la carga.
- **Inland Freight**: Flete interno a puerto o punto de entrega (importador), según cláusula INCOTERM del negocio.
- **Pick Up**: Flete interno de tramo corto, del almacén a punto de entrega (importador).

Estos recargos se aplican sobre la tarifa base, al sumarlos obtenemos el costo total del flete aéreo (*ver Anexo 6*).

2.2.4.3.1.3.- Modalidades de pago Flete Aéreo.

- **Prepagado**: Al momento de entrega de la mercancía a la aerolínea.
- **Cobro Revertido**: Pago al último transportista, según sus normas.
- **Pago Contra Entrega (CAD)**: No se acepta, a excepción de casos limitados.
- **Servicio Arrendado**: Precio de mercado, los propietarios estipulan los precios y forma de pago.

[60] Rodolfo Valenzuela, "Logística de Distribución Física Internacional". Página 254.

2.2.4.3.2.- Flete Carretero.

Se rigen por los precios de mercado. No hay ninguna institución ni normativa que regule las tarifas a recaudar. La capacidad máxima de almacenamiento de los camiones es de 70 m^3 a 80 m^3, por lo que los transportistas cobran sus tarifas en función del volumen de la carga. Para carga completa, se aplica el cobro de tarifas fijas. Generalmente los dueños de camiones aplican tarifas fijas para realizar el flete.

2.2.4.3.3.- Flete Ferroviario.

Se aplica una tarifa fija o parcial dependiendo si el cargamento de vagones llenos o por volumen utilizado para el transporte de las mercancías, respectivamente. También ofrece el flete de contenedores completos.

2.2.4.3.4.- Flete Marítimo.

Se aplica sobre un Servicio Regular de línea o eventuales (Servicio Tramp). El Servicio Regular corresponde a múltiples fletes, donde la demanda es conocida y el Servicio Tramp es un flete puntual, donde las obligaciones entre el transportista y la empresa contratante expiran una vez prestado el servicio.

2.2.4.3.4.1.- Tarifa Base. El cobro por el flete marítimo se aplica generalmente por peso o volumen de la carga, expresado en la unidad tarifaria denominada Tonelada Métrica (TM), y su equivalencia es 1TM = 1 tonelada o 1 m^3. Los datos relevantes para el establecimiento de tarifas son:

Tabla 14.- Parámetros del cálculo de la Tarifa Base para el Flete Marítimo.

Parámetros	Descripción
Peso	Cuando la mercancía no influye en el costo del flete. Ejemplo: Tarifa base US$55 por TM.
Volumen	Cuando el peso de la mercancía no influye sobre el flete. Ejemplo: Tarifa base US$55 por m^3
Peso / Volumen	El flete es cotizado según el resultado más costo de la comparación entre peso y volumen de la carga, a discreción de la naviera. Ejemplo: Tarifa base US$55 por ton.
Ad Valorem	Tarifas que se aplican cuan la mercancía es de alto valor. Ejemplo: Valor de gravamen 3% sobre el valor FOB o FAS correspondiente a Ad Valorem.
Unidad Comercial	En caso de fletes de mercancía como por ejemplo: Por tambores para el transporte de mercancía líquida; por cabeza en caso de animales, etc. Ejemplo: Tarifa aplicada US$55 por unidad comercial.
Peso / Volumen más Ad Valorem	El flete es cotizado según el resultado más costo de la comparación entre peso y volumen de la carga y además de un porcentaje Ad Valorem por la valoración de la empresa. Por ejemplo: US$55 por TM más un 3% Ad Valorem

Fuente: Elaboración propia, basado en información del texto "Logística de Distribución Física Internacional". Autor: Rodolfo Valenzuela.

Una vez realizados los cálculos de la tarifa base se procede a aplicar los cobros operacionales o recargos, que las navieras emplean para hacer frente a imprevistos o casos excepcionales (incertidumbre) y costear sus procesos internos, por lo que el aumento, disminución o suspensión de este recargo fluctuará según la variación de las condiciones internacionales.

2.2.4.3.4.2.- Recargos. Los recargos son recomendaciones de cobros adicionales a los transportistas marítimos elaborados a partir de la Convención sobre un Código de Conducta de la Organización de Transporte Marítimo, para disminuir el impacto en los costos de las razones indicadas anteriormente. Pasamos a señalar los distintos tipos de recargo a continuación[61]:

de la mercancía viene por cobrar.

2.2.4.3.4.2.1.- Bunker Adjustment Factor (BAF). Ajuste por variación del precio del petróleo. Este recargo se puede representar a través de un porcentaje sobre la tarifa base o un monto fijo.

2.2.4.3.4.2.2.- Currency Adjustment Factor (CAF). Ajuste por variación del precio del dólar o la divisa utilizada en la cotización. Este recargo se puede representar a través de un porcentaje sobre la tarifa base o un monto fijo.

2.2.4.3.4.2.3.- Documentation Fee (DOF). Recargo por la preparación de documentación adicional o especial. Se utiliza cuando los trámites documentales son realizados por otras entidades externas al exportador o trader, como el embarcador.

2.2.4.3.4.2.4.- Gate In. Cobro de la naviera por la recepción y manipulación en la acomodación de la carga.

2.2.4.3.4.2.5.- Gate Out. Cobro de la naviera por sacar la carga.

[61] Rodolfo Valenzuela, "Logística de Distribución Física Internacional". Página 238, 239, 240.

2.2.4.3.4.2.6.- Handling. Recargo por manipuleo y poner a disposición para embarcar la carga o transferirla.

2.2.4.3.4.2.7.- Inland Haulage (I/H). Recargo correspondiente a gastos de transporte terrestre, incluido el B/L.

2.2.4.3.4.2.8.- Inland Freight. Recargo por flete interno. Traslado a puerto o punto de destino, sólo se aplica cuando la cláusula INCOTERM del acuerdo lo requiera, generalmente hasta FOB. Complemento de Pick Up.

2.2.4.3.4.2.9.- Pick Up. Costo del traslado de la carga desde el almacén intermedio hasta el lugar de embarque.

2.2.4.3.4.2.10.- Puerto de Inicio/Final de Ruta. En casos en que los participantes adopten la normativa de la Conferencia. Este recargo tiene la particularidad de que no se considere ningún puerto como puerto principal en sus rutas.

2.2.4.3.4.2.11.- Recargos de Contenedores. Tarifa adicional aplicada en casos de flete de contenedores especiales que pueden obstaculizar el flujo de carga de contenedores.

2.2.4.3.4.2.12.- Carga Extra Larga y Extra Ancha. Recargo por espacio extra utilizado en la estiba.

2.2.4.3.4.2.13.- Carga Pesada. Recargo por uso de maquinaria especial para levantar la carga.

2.2.4.3.4.2.14.- Transhipment (T/S). Gastos de trasbordo de una nave a otra.

2.2.4.3.4.2.15.- Pick Season. Recargo por temporada alta, en el que existe un alto tráfico de cargamentos.

Estos recargos aumentan el monto de la tarifa base. Se recomienda contar con la información sobre el valor del flete y los recargos implicados para elaborar un costeo con mayor precisión sobre la cadena de distribución física internacional y reducir el margen de error (margen aceptable de conseguir un resultado distinto a lo esperado).

2.2.4.3.4.3.- Descuentos.

De la misma forma, los descuentos se aplican sobre la tarifa base reduciendo el monto del flete marítimo. Existen tres tipos de descuentos[62]:

2.2.4.3.4.3.1.- Reembolsos y Deducciones. Consisten en rebajas para estimular el uso de naves de línea regular y la frecuencia. Hay dos modalidades de deducción: de 9% a 10% cuando el período de relaciones comerciales con el embarcador es de 6 meses; y de 8% a 9,5% cuando se deducen inmediatamente.

2.2.4.3.4.3.2.- Acuerdos por Contrato. Se producen cuando el exportador o embarcador firma un contrato con la naviera para el uso de nave de línea regular. Se aplica cuando hay altas cantidades de carga. El beneficio del contrato es que se concede un descuento mayor con contrato que sin contrato (aproximadamente 10%).

2.2.4.3.4.3.3.- Acuerdos por Producto. Acuerdo que se celebra entre comerciantes y la naviera, con el fin de determinar una preferencia tarifaria al flete de un producto, con

[62] Rodolfo Valenzuela, "Logística de Distribución Física Internacional". Página 241, 242.

cierta frecuencia de servicio y en grandes volúmenes de carga por un período corto de tiempo.

2.2.4.3.4.4.- Factores relevantes para la fijación de tarifas.

Las compañías navieras calculan la tarifa de sus servicios considerando los siguientes factores para el embarque en sus cotizaciones[63]:

Tabla 15.- Factores relevantes para la aplicación de la tarifa del flete marítimo

Factor	Descripción
Tramo (Ruta)	Trayecto o ruta con características particulares tienen una tarifa especial.
Mercancías	Se clasifican según sus características y su nombre técnico.
Tipos de servicios, según tarifa cotizada	Estos servicio son: - Embarque (país de origen) - Estiba (almacén, bodega en origen) - Flete Internacional (puerto de origen a puerto de destino) - Desembarque (país de origen) - Desestiba (almacén, bodega en destino) El pago de estas operaciones que le corresponda a cada parte se determina según el INCOTERM estipulado como cláusula en el contrato de compraventa internacional.
Valor Comercial	Depende del valor FAS o FOB de la mercancía por flete de cada tonelada métrica o metro cúbico. Esta tarifa es ascendente, es decir que aumenta progresivamente en función de la tarifa por TM o m^3.

[63] Rodolfo Valenzuela, "Logística de Distribución Física Internacional". Página 242.

Relación Peso / Volumen	Sujeta a la cantidad de m³ que utiliza la TM en la bodega de la nave. La tarifa aumenta a medida que la cantidad asciende.
Tipo de Embalaje	Depende de la forma en que se embalaron las mercancías. Por ejemplo si se embala en cajas se cobraría US$55 por TM o m³, en cambio si se ha embalado en sacos, se cobraría US$66 por TM o m³.
Tipo de Estiba	Depende si es que la mercancía requiere de una estiba especial debido a la naturaleza de la carga. Por ejemplo, supongamos que el tipo de estiba es normal se cobra US$55 por TM, para un estiba refrigerada se cobra US$95 por TM.
Unitarización de la Carga	Depende si es que la carga es transportada por pallet o contenedor ya que se determinan como unidad de carga. La tarifa aplicada no es igual ya el flete por pallet (LCL) se considera el TM o m³ utilizado, en cambio por contenedor (FCL) se considera como unidad de carga cobrable de manera diferente y los factores de TM o m³ no influyen.
Mercancías Peligrosas	Depende del grado de peligro que represente el flete de la carga. Repercute en los costos de carga y descarga.

Fuente: Elaboración propia, basado en información del texto "Logística de Distribución Física Internacional". Autor: Rodolfo Valenzuela *(ver ejemplo en Anexo7)*

2.2.4.3.4.5- Modalidades de Pago Flete Marítimo.

2.2.4.3.4.5.1.- Flete Prepagado. Pago por adelantado. Puede ocurrir este tipo de pago una vez que zarpe la nave, la fecha de pago sea omitida en el B/L o antes de entregar al embarcador.

2.2.4.3.4.5.2.- Flete por Cobrar. Se determina según la cláusula INCOTERM estipulado en el acuerdo. Esto ocurre con la cláusula CIF, cuando el exportador es quien asume los costos del flete marítimo internacional ante el embarcador por adelantado. Esta modalidad puede tener una variante previo acuerdo entre las partes, en donde el importador paga el costo del flete una vez que la mercancía llegue al puerto de destino.

2.2.4.3.4.5.3.- Flete por Retorno. El embarcador asume este costo cuan la mercancía es rechazada en su llegada y esta debe ser destinada a tránsito. La carga debe ser entregada en un puerto distinto al estipulado en el B/L. También ocurre esto en caso de huelgas, alto tráfico u otra situación que obstaculice el curso normal del flete.

2.2.4.3.4.6.- Tarifa Marítima por Servicios Eventuales.

Esta tarifa se rige en función de la oferta y la demanda al tratar de un servicio ocasional. Esto significa que a mayor demanda, mayor será el monto de la tarifa aplicada.

Las modalidades de fletamento ocasionales son[64]:

2.2.4.3.4.6.1.- Charter Party: Se aplica cesión a casco desnudo cuando se contrata una nave con carga completa para el transporte de carga suelta. La tarifa es aplicable en función del período de tiempo que se utiliza el servicio, pudiendo ser por semanas,

[64] Rodolfo Valenzuela, "Logística de Distribución Física Internacional". Página 244.

meses hasta la totalidad de la vida útil de la nave. Se cotiza según su capacidad de carga y se expresa en un monto mensual, pagado por adelantado.

2.2.4.3.4.6.2.- Locación o sin cesión: Se aplica en función de del tiempo o por viaje. Su fluctuación es a la inversa de la oferta de carga en el mercado global.

2.2.4.3.4.6.3.-Por Tiempo: Se aplica una tarifa diaria o mensual, con base en las toneladas peso muerto en la nave.

2.2.4.3.4.6.4.- Por Viaje: Se aplica como una tarifa que abarca la totalidad del flete, generalmente sobre el peso de la carga.

Supongamos que tenemos los siguientes casos de estibas, un LCL y un FCL:

Tabla 16.- Ejemplo de cálculo de tarifa del flete total en la modalidad de carga LCL

LCL
Tarifa base = **US$150 por Ton o m³** desde puerto de Shanghai a puerto de Valparaíso. Carga = **10 cajones** Dimensiones = **0,8 m * 0,7 m * 0,6 m** cada cajón Peso = **100 kgs** cada cajón Recargos + CAF = **6%** + BAF = **US$250** Pick Season = **US$300**

Desarrollo

Flete por Peso

10cajones * 100 kgs= 1.000 kgs = 1 Ton

1 ton * US$150 = US$150

Flete por Volumen

10 cajones * (0,8 m * 0,7 m * 0,6 m) = 3,36 m^3

3,36 * 150 = US$504

Como mencionamos anteriormente, debemos asumir que el transportista aplicará la tarifa más alta de la comparación del peso contra el volumen de la carga. Por esta razón, el cobró en esta oportunidad es por volumen y corresponde a **US$504**.

Tarifa Flete

Tarifa base **US$504**

Recargos

+ CAF **US$30,24**

+ BAF **US$250**

+ Pick Season **US$300** .

= Flete Total **US$1.084,24**

Fuente: Elaboración propia.

El ejemplo anterior también es aplicado al cálculo de la tarifa de flete de carga suelta.

Tabla 17.- Ejemplo de cálculo de tarifa del flete total en la modalidad de carga FCL

FCL
Tarifa base = **US$3.000** desde puerto de Shanghai a puerto de Valparaíso. Carga **= 1 TEU Dry – FCL** **Recargos** + CAF = **6%** + BAF = **US$250** + Pick Season = **US$300** **Descuentos** - Fidelidad = **10%** descuento automático **Desarrollo** Tarifa Base **US$3.000** (-)Descuento Automático **US$300** **Tarifa Flete US$2.700** Recargos + CAF **US$162** + BAF **US$250** + Pick Season **US$300** **Flete TotalUS$3.412**

Fuente: Elaboración propia.

En el cálculo del flete de un FCL, no se consideran los factores de peso y volumen de la carga, ya que como de mencionó antes, el contenedor se considera como unidad completa y cobrable.

Entonces, al identificar los costos de la cadena logística de distribución física internacional podemos lograr una estimación de costos de la manera más completa posible y reducir los riesgos de alteraciones en los resultados.

Una vez que tenemos identificados los componentes de los costos de la cadena logística de distribución física internacional, debemos considerar la tramitación aduanera correspondiente.

2.2.4.3.5.- Contrato del Seguro Internacional de mercancías.

Sobre el contrato de seguro de la mercancía, los expertos lo definen como "aquel por el cual el asegurador se obliga, mediante el cobro de una prima y para el caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura, a indemnizar, dentro de los límites pactados, el daño producido al asegurado o a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones convenidas" (Valenzuela, Comercio Exterior: todos lo hacen ¿y yo sé?. 5° edición., 2008). Se contrata los servicios de las aseguradoras a la par con el flete marítimo.

Lo que sigue es el pago de una prima de seguros, para resguardar los intereses de mantener la mercancía cubierta ante cualquier eventualidad que represente un riesgo que perjudique el estado original de la carga.

Tabla 18.- Prima de seguros.

(1 + %CIF * tasas * CFR) / (100 – (1 + %CIF * tasas))

Fuente: Elaboración propia, basado en información de la cátedra de Taller de Comercio Exterior. Académico: Mauricio Candia.

- La tasa de la prima es determinada por cada compañía de seguros.
- Para efectos del cálculo, se puede aplicar un 2% sobre el valor FOB.

2.2.5.- Procesos y costos en país de destino.

2.2.5.1.- Desembarque. El costo de desembarque se asume según el INCOTERMS® 2010 aplicado como cláusula del contrato. Generalmente se asume por el importador. El desembarque es cuando se retira la carga de la cubierta del buque u otros medios y pasa a custodia del terminal portuario o almacén aduanero. Los costos que se asumen son de principalmente por manipuleo. Los costos de desembarque son comprendidos en los costos de almacenamiento, como se mencionó previamente.

2.2.5.2.- Derechos Ad Valorem. Corresponde al 6% sobre el valor CIF, en caso de importaciones originarias de países sin ningún acuerdo comercial vigente. Para importaciones de países que si cuenten con acuerdos comerciales firmados con Chile, este 6% de arancel Ad Valorem disminuye en función de la cantidad de años negociado en el acuerdo para tal efecto hasta llegar a 0%.

Existe un tipo de clasificación arancelaria basada en el "Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías", en donde se determina un código para cada producto. Se puede acceder a estas normas a través del sitio web de Aduanas[65].

2.2.5.3.- Impuesto al Valor Agregado (IVA). "Impuesto al consumo que existe en Chile y grava con una tasa de 19% las ventas de bienes corporales muebles e inmuebles

[65] Enlace: https://www.aduana.cl/arancel-aduanero-vigente/aduana/2011-12-22/114144.html

(en el caso de inmuebles cuando son de propiedad de una empresa constructora construidos totalmente por ella o que en parte hayan sido construidos por un tercero para ella)"[66]. Se aplica sobre la base imponible (valor CIF + Derecho Ad Valorem)

2.2.5.4.- Impuestos Específicos. Se determina según la naturaleza de la carga. El Servicio Nacional de Aduanas ha determinado el cobro de un impuesto específico sobre la base imponible (Valor CIF + Derechos Ad Valorem) para la importación de mercancías de los siguientes tipos[67]:

- Impuesto al Lujo = 15% (joyas, oro, conservas de caviar, etc.)
- Pirotecnia = 50% (fuegos artificiales, explosivos, excepto para la industria minera)
- Bebidas Alcohólicas = Fermentados: 15% (cerveza, vino, etc.); Bebidas analcohólicas: 13% (agua mineral, etc.); Destilados: 27% (whisky, ron, vodka, etc.)
- Tabaco = Cigarros puros: 51%; Cigarros elaborados: entre 40% a 60%; Tabaco elaborado: entre 57% a 90%.

El resultado de la suma de los derechos e impuestos nos entrega el monto del Valor de Internación. Esto significa que la mercancía extranjera cuya importación no se ha

[66] Definición extraída del sitio web del Servicio de Impuestos Internos. Enlace: http://www.sii.cl/portales/inversionistas/imp_chile/impuestos_iva.htm

[67] Basado en información del sitio web del Servicio Nacional de Aduanas. Enlace: https://www.aduana.cl/importaciones-de-productos/aduana/2007-02-28/161116.html

legalizado, pasa a ser mercancía nacionalizada que corresponde a la mercancía extranjera cuya importación se ha consumado legalmente.

2.2.5.5.- Agencia de Aduanas. El agente de aduanas, como se mencionó previamente, es el vínculo entre la empresa importadora y el SNA. El cargo por su servicio corresponde a un porcentaje sobre el valor CIF, sus tarifas fluctúan entre un 0,4% a un 1% aproximadamente. Por su función en el desaduanamiento de las mercancías, se le denomina además despachador de aduanas.

2.2.5.6.- Almacenaje. Generalmente se cobra una tarifa por el espacio de almacenaje que ocupa en las instalaciones, y corresponde a una tarifa por m^3. Se aplica un cobro diario por la estadía de la mercancía en almacén.

Tabla 19.- Fórmula para cálculo de almacenaje

Almacenaje = (Costo Diario * Días de Estadía) / Tipo de Cambio

Fuente: Elaboración propia, basado en información de la cátedra de Taller de Comercio Exterior. Académico: Mauricio Candia

"El plazo general de almacenamiento en los recintos de depósito será de hasta 90 días, contados desde la fecha en que las mercancías fueren efectivamente recibidas" (Servicio Nacional de Aduanas)[68]. Las mercancías permanecerán hasta que se haya consumado su importación.

En caso de que la mercancía sufra daños o pérdidas, el almacenista responderá por los derechos e impuesto ante el fisco por medio de Aduanas. "Toda importación deberá declararse ante la aduana bajo cuya custodia se encuentren las mercancías" (Valenzuela, Comercio Exterior: todos lo hacen ¿y yo sé?. 5° edición., 2008).

Tabla 20.- Costos de manipuleo en origen.

País Importador	- Descarga del flete internacional en el punto de desembarque (puerto, aeropuerto). Los cargos se aplican al consignatario o naviera, según INCOTERMS. - Carga de transporte terrestre (tren, camión) - Carga y descarga desde vehículo o bodega, para luego entregar la mercancía en el recinto del consignatario. - Descarga de flete terrestre en país del importador en las instalaciones del comprador.

Fuente: Elaboración propia, basado en información del texto "Logística de Distribución Física Internacional". Autor: Rodolfo Valenzuela.

[68]Definición extraída del sitio web del Servicio Nacional de Aduanas (SNA). Enlace: https://www.aduana.cl/capitulo-3-ingreso-de-mercancias/aduana/2007-02-16/135454.html#vtxt_cuerpo_T2

2.2.5.7.- Tasa mensual de almacenaje. Como se mencionó previamente, la tasa se aplica a partir del día 31 de la estadía de la mercancía, por el uso del almacén. La tasa es una proporción en función de los días y la recaudación fiscal, esta tasa cambia mes a mes según el criterio de estacionalidad y estadía de las mercancías, tanto por el uso de terminales portuarios como de almacenistas. El cálculo se hace en función de la siguiente fórmula:

Tabla 21.- Fómula de cálculo de Tasa mensual de almacenaje

Tasa mensual de almacenaje = (∑ Derechos + Impuestos) * Días * Tasa del mes

Fuente: Elaboración propia, basado en información de la cátedra de Taller de Comercio Exterior. Académico: Mauricio Candia.

2.2.5.8.- Transporte Carretero. Cobro de tarifa variable por m^3 o por peso cuando se trata de carga parcial (LCL) o fija por transporte de contenedor completo (FCL).

En esta etapa se procede con el retiro de las mercancías de almacén y una vez reunidos todos los costos de estos factores daremos por terminada la cadena de distribución física internacional con el Costo Total en Bodega.

2.2.6.- Proceso de costeo estándar.

"La importación de las mercancías podrá realizarse mediante Declaración de Importación de Pago Simultáneo, cuyo formulario será proporcionado por el despachador o por el Servicio de Aduanas" (Servicio Nacional de Aduanas)[69]. El formulario requiere información de similares características de llenado que la DIN.

A modo de resumen debemos recordar que para la estimación de costos en la Declaración de Importación (entre otras destinaciones aduaneras), dependiendo de la información disponible, se considerará como base el valor EXW para aplicar el cálculo de valor FOB (4,79% sobre EXW; 1% sobre FAS). Para el cálculo del valor CFR se aplica un 5% sobre el valor FOB y para el cálculo del seguro aplicamos un 2% sobre el valor FOB; por lo tanto, para el cálculo del valor aduanero o valor CIF debemos sumar los resultados anteriores.

A continuación veremos el modelo de Proceso de Costeo Estándar:

[69] Servicio Nacional de Aduanas (SNA). Enlace: https://www.aduana.cl/capitulo-3-ingreso-de-mercancias/aduana/2007-02-16/135454.html#vtxt_cuerpo_T11

Tabla 22.- Simulación de Proceso de Costeo Estándar

Simulación del Proceso de costeo estándar
Mercancía **+Flete a puerto** **+Embarque** **+Flete marítimo** **+Seguros** **=Valor aduanero o valor CIF** **+Derechos Ad Valorem[70] (6%)** **+IVA (19%)** **+Impuesto específico** **=Valor internación** **+Desembarque** **+Almacenaje** **+Agente de aduanas (% sobre Valor CIF)** **+Tasa mensual de almacenaje** **+Transporte a bodega** **=Costo total en bodega**

Fuente: Elaboración propia[71].

[70]"En caso de mercancías originarias de algún país con el cual Chile ha suscrito un acuerdo comercial, el derecho ad valorem puede quedar libre o afecto a una rebaja porcentual". Fuente sitio web del SNA: https://www.aduana.cl/importaciones-de-productos/aduana/2007-02-28/161116.html

Para elaborar el proceso de costeo nos basaremos en el modelo de costeo estándar, impartido en la cátedra de Taller de Comercio Exterior. La ventaja de este modelo es que es sencillo, fácil de recordar y reduce el margen de error de la estimación de importaciones. A continuación indicaremos los factores que permiten el cálculo de la internación de las mercancías.

[71]Basado en información de la cátedra de Taller de Comercio Exterior. Académico: Mauricio Candia.

2.3 Desarrollo de la investigación

En esta parte del informe, aplicaremos el conocimiento expuesto anteriormente a los objetivos específicos, para trazar el camino y preparar los pasos a seguir de la empresa dentro del comercio exterior. Antes de comenzar presentaremos información sobre el inventario.

2.3.1 Sistema de costeo de Importación

En este apartado, basaremos el sistema de costeo de importaciones en el modelo de importación presentado previamente en el marco teórico y el sistema de costeo estándar para determinar los precios unitarios puesto en bodega (Costo Total en Bodega / Cantidad de pares).

Previo a presentar el sistema de importación aplicado a un caso nuestra empresa, debemos comprender lo que sucede en la actualidad en el entorno comercial internacional.

2.3.1.1.- Análisis de la oferta internacional.

Primero, demos un vistazo al escenario económico global. Como mencionamos previamente Chile es especialista en la forma de abordar los negocios internacionales vía acuerdos y tratados. Lo que sigue es un análisis de la evolución de las exportaciones e importaciones de bienes de consumo y servicios desde el 2005.

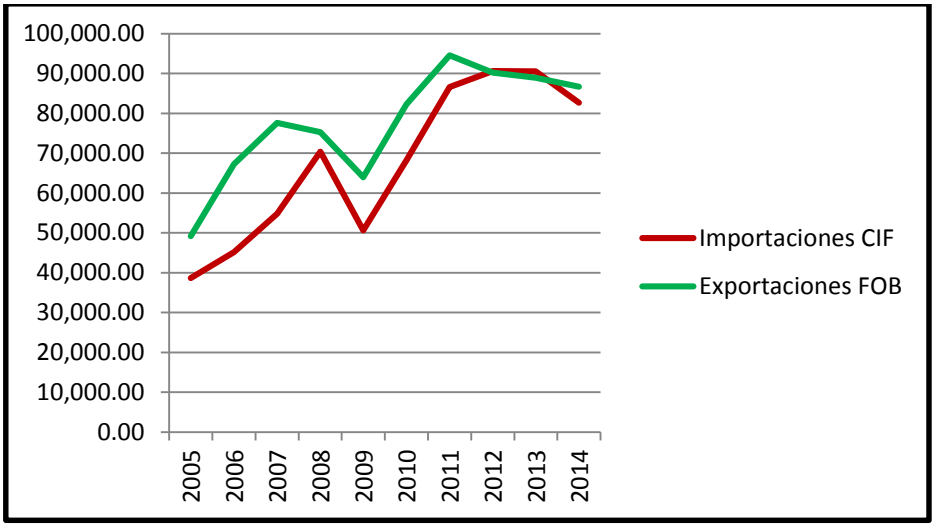
Tabla 23.- Exportaciones e Importaciones de bienes y servicios desde 2005 a 2014.

Año	Exportaciones FOB	Importaciones CIF	Participación Exportaciones	Participación Importaciones	Balanza Comercial
2005	49.140,76	38.666,71	56,0%	44,0%	10.474,05
2006	67.241,23	45.168,99	59,8%	40,2%	22.072,24
2007	77.590,99	54.781,90	58,6%	41,4%	22.809,08
2008	75.248,53	70.382,07	51,7%	48,3%	4.866,46
2009	63.955,50	50.605,91	55,8%	44,2%	13.349,59
2010	82.257,26	68.212,75	54,7%	45,3%	14.044,51
2011	94.543,13	86.576,12	52,2%	47,8%	7.967,01
2012	90.177,51	90.588,42	49,9%	50,1%	- 410,91
2013	88.929,16	90.511,21	49,6%	50,4%	- 1.582,05
2014	86.641,88	82.631,46	51,2%	48,8%	4.010,42

Fuente: Elaboración propia, basado en información estadística de la Balanza de Pagos del Banco Central de Chile. Montos expresados en millones de dólares (US$)[72].

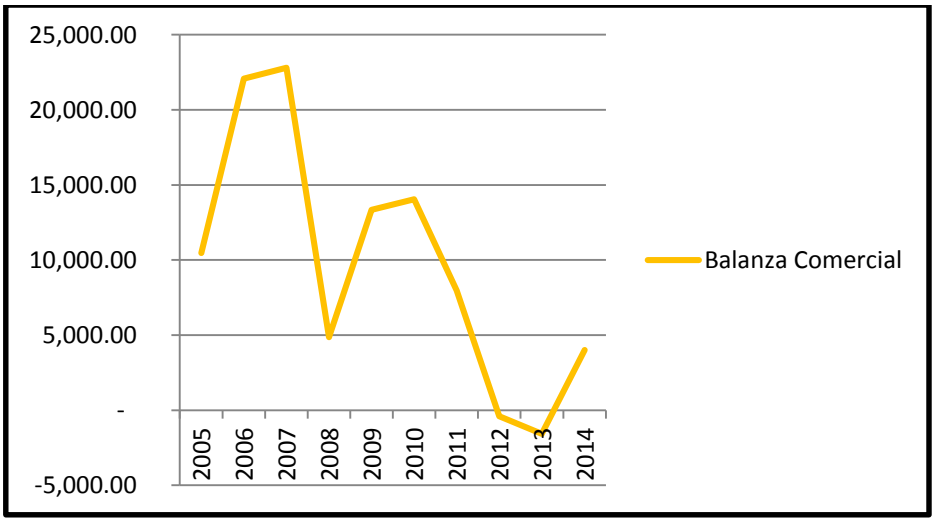
[72] Banco Central de Chile. Enlace de descarga Balanza de Pagos*:* http://www.bcentral.cl/estadisticas-economicas/series-indicadores/xls/Balanza_de_Pagos.xls

Gráfico 1.- Variación Exportaciones e Importaciones de bienes y servicios desde 2005 a 2014.



Fuente: Elaboración propia, basado en información estadística de la Balanza de Pagos del Banco Central de Chile[73]. Montos expresados en millones de dólares (US$).

Gráfico 2.- Variación de Balanza Comercial desde 2005 a 2014.



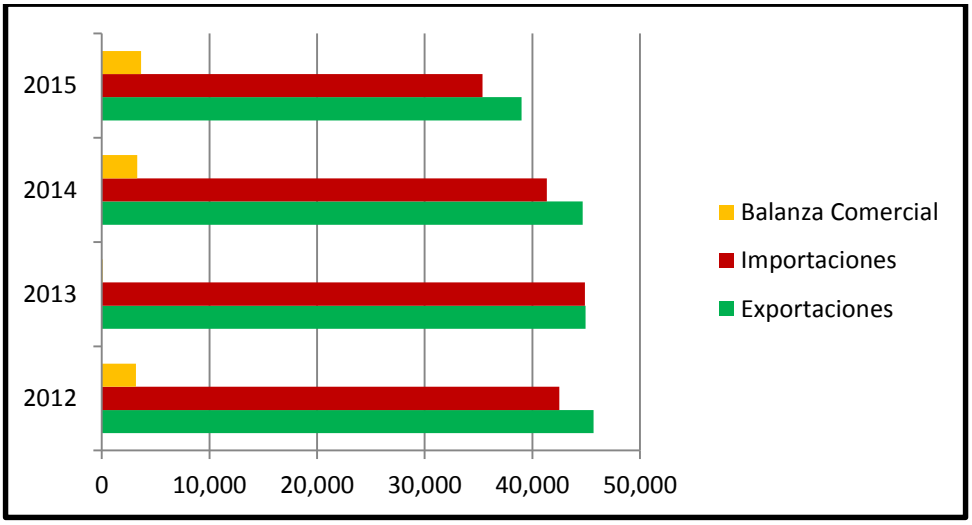
Fuente: Elaboración propia, basado en información estadística de la Balanza de Pagos del Banco Central de Chile (…). Montos expresados en millones de dólares (US$).

[73] Banco Central de Chile. Enlace de descarga Balanza de Pagos*:* http://www.bcentral.cl/estadisticas-economicas/series-indicadores/xls/Balanza_de_Pagos.xls

Tabla 24.- Actualización del rendimiento comercial en el primer semestre del año (enero – junio). Montos expresados en millones de dólares (US$).

	2012	2013	2014	2015
Exportaciones	45.686	44.950	44.666	39.015
Importaciones	42.523	44.876	41.361	35.365
Balanza Comercial	3.163	74	3.305	3.649

Gráfico 3.- Actualización del rendimiento comercial en el primer semestre del año (enero – junio). Montos expresados en millones de dólares (US$).



Fuente: Elaboración propia, basado en información estadística de la Balanza de Pagos del Banco Central de Chile[74]. Montos expresados en millones de dólares (US$).

[74] Banco Central de Chile. Enlace de descarga Balanza de Pagos*:* http://www.bcentral.cl/estadisticas-economicas/series-indicadores/xls/Balanza_de_Pagos.xls

Podemos decir que este 2015, tanto importaciones como exportaciones han experimentado una disminución en comparación con el año anterior, lo que se traduce en un retroceso del volumen monetario en el intercambio comercial de bienes de consumo. En el caso de las exportaciones, son US$5.651 millones de dólares menos este año con respecto al año pasado llegando a la suma de US$39.015 millones. Las importaciones muestran una disminución de US$5.995 millones de dólares logrando US$35.365 millones. Sin embargo, también podemos apreciar un incremento de un 9,42% de la balanza comercial, alcanzando US$3.649 millones de dólares.

Los motivos de estas variaciones son la devaluación del peso respecto al dólar, lo que provoca una aversión a las inversiones que frena a las importaciones, creando expectativas económicas que disminuyen la demanda interna. Por el lado de las exportaciones se encuentra una contracción en los envíos y en el precio del cobre, lo que provoca que no se pueda acceder a las ventajas y beneficios del fortalecimiento del dólar.

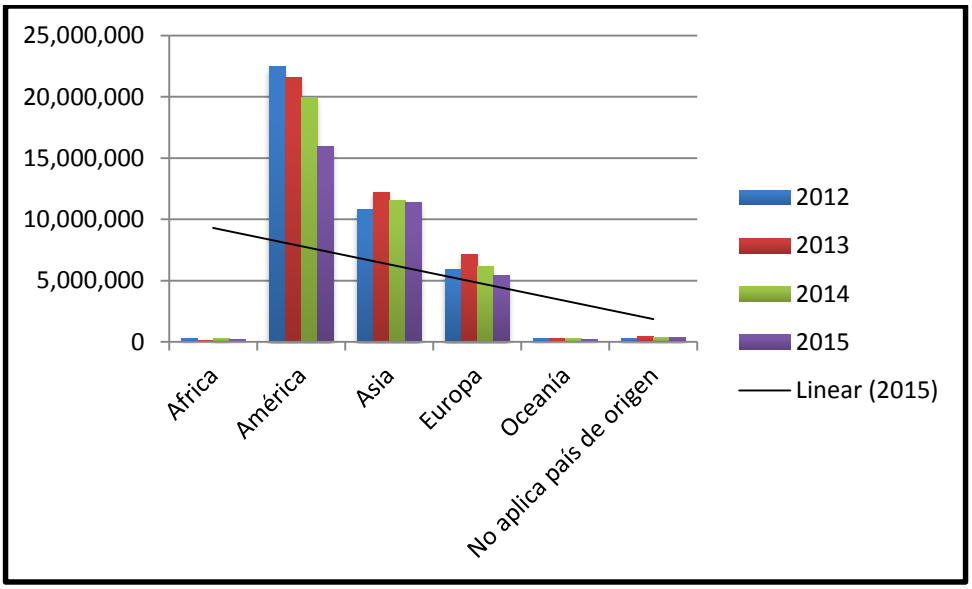
A continuación veremos un gráfico de las importaciones de Chile por continentes entre enero y julio desde el 2012 actualizado:

Tabla 25.- Importaciones por continentes.

	Período enero - julio			
Continente	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
África	241.886	93.846	323.388	164.154
América	22.448.767	21.608.168	19.994.347	15.982.681
Asia	10.799.960	12.239.982	11.569.041	11.366.089
Europa	5.901.410	7.148.517	6.159.595	5.421.334
Oceanía	296.303	265.737	255.825	216.080
No aplica país de origen	336.563	418.002	386.222	367.970

Fuente: Elaboración propia, basado en datos estadísticos de las importaciones por países en el período enero-julio de 2012 a 2015, del Servicio Nacional de Aduanas.

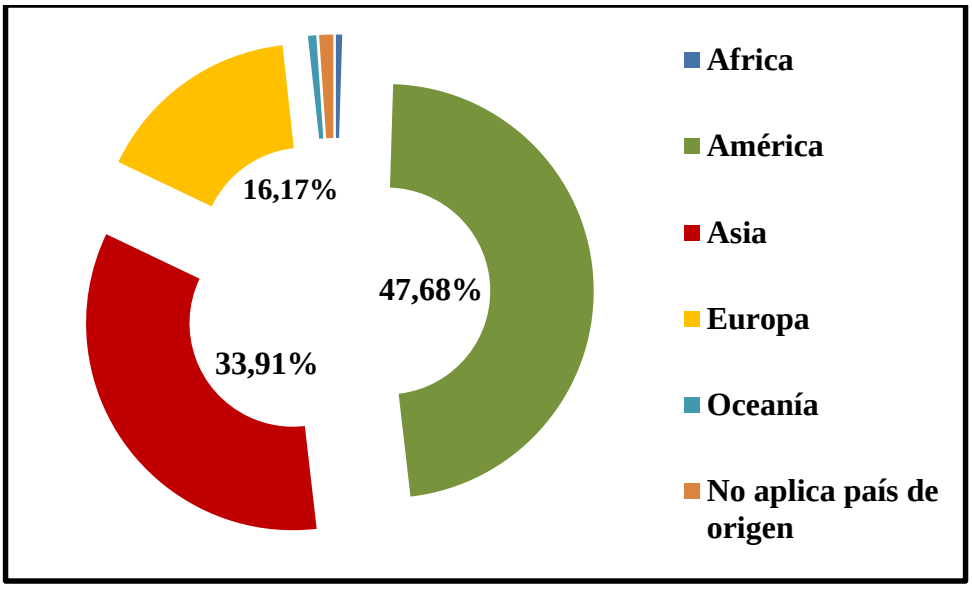
Gráfico 4.- Importaciones de Chile durante los primeros siete meses del año desde 2012 a 2015.



Fuente: Elaboración propia, basado en datos estadísticos de las importaciones por países en el período enero-julio de 2012 a 2015, del Servicio Nacional de Aduanas.

Desglosaremos la siguiente información sobre la participación de los principales proveedores en nuestra economía:

Gráfico 5.- Participación en las importaciones de Chile por continente.



Fuente: Elaboración propia, basado en datos estadísticos de las importaciones por países en el período enero-julio de 2015, del Servicio Nacional de Aduanas[75].

Para completar la información, mencionamos que África, Oceanía y no aplican país de origen participan con un 0,49%, 0,64% y 1,10% respectivamente.

A partir del gráfico anterior podemos concluir que los principales proveedores de nuestro país son del continente americano y asiático, lo que nos da una orientación de donde buscar a nuestro proveedor internacional de guantes de cabritilla.

[75]Enlace de la fuente: https://www.aduana.cl/importaciones/aduana/2007-04-16/165920.html

De ambos bloques del mercado mundial, América y Asia, buscaremos los países con mayor volumen de importaciones hacia nuestro país y con esto acortar nuestro horizonte de proveedores.

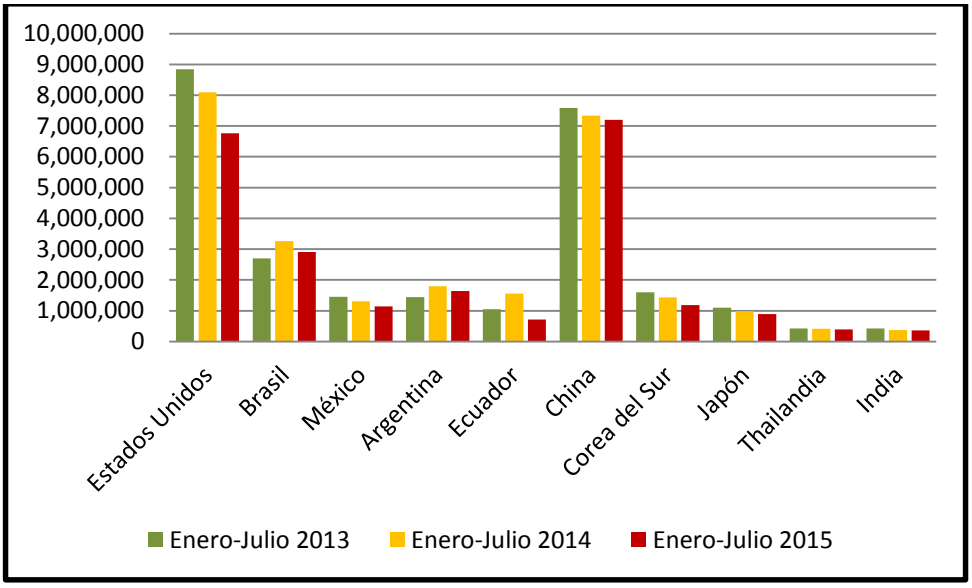
Gráfico 6.- Principales países exportadores de América y Asia a Chile, del período Enero-Julio de los años 2013, 2014 y 2015.

País de origen	Enero-Julio 2013	Enero-Julio 2014	Enero-Julio 2015	% Var
Estados Unidos	8.842.120	8.096.813	6.758.441	-17%
Brasil	2.697.425	3.257.398	2.906.345	-11%
México	1.448.184	1.304.255	1.144.853	-12%
Argentina	1.441.161	1.797.446	1.638.177	-9%
Ecuador	1.049.992	1.560.388	717.069	-54%
China	7.586.208	7.336.569	7.202.470	-2%
Corea del Sur	1.599.664	1.433.260	1.186.108	-17%
Japón	1.098.254	983.650	888.115	-10%
Tailandia	428.086	410.908	392.052	-5%
India	422.728	369.637	360.676	-2%

Fuente: Elaboración propia, basado en datos estadísticos de las importaciones por países en el período Enero-Julio de 2013, 2014 y 2015, del Servicio Nacional de Aduanas[76]. Montos expresados en miles de dólares.

[76]Enlace de la fuente: https://www.aduana.cl/importaciones/aduana/2007-04-16/165920.html

Gráfico 7.- Principales países exportadores de América y Asia a Chile, del período Enero-Julio de los años 2013, 2014 y 2015.



Fuente: Elaboración propia, basado en datos estadísticos de las importaciones por países en el período Enero-Julio de 2013, 2014 y 2015, del Servicio Nacional de Aduanas[77]. Montos expresados en miles de dólares.

Podemos apreciar una baja general de la demanda en Chile, con una fuerte caída de las importaciones desde Ecuador y la excepción de Tailandia, país que ha incrementado sus exportaciones hacia nuestro país.

Entonces, esto nos deja como países líderes en exportaciones hacia territorio nacional a Estados Unidos, China y Brasil. No obstante lo que nos importa es saber de cuál de ellos es más conveniente adquirir los guantes cabritilla, por lo que debemos conocer cuáles son los productores del producto que exportan a nuestro país.

[77]Enlace de la fuente: https://www.aduana.cl/importaciones/aduana/2007-04-16/165920.html

Sin embargo y para efectos del estudio, nos limitaremos a usar el filtro de la página Alibaba.com para contactar proveedores, que explicaremos más adelante.

El producto que buscamos lo encontraremos en la categoría de prendas de vestir y complementos, de cuero natural o regenerado. Esta información proviene 42 del listado de aranceles aduaneros del sitio web del Servicio Nacional de Aduanas, denominado Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares. En el siguiente gráfico nos enfocaremos en los bienes de consumo por trimestre y así contrastamos lo que va del año con lo logrado a igual período el año pasado.

Los componentes del capítulo 42 de aranceles aduaneros, manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares son:

1.- Carteras, maletines, bolsos, mochilas y otros artículos de bolsillo, de plástico.

2.- Carteras, maletines, bolsos, mochilas y otros artículos, de textiles.

3.- Prendas de vestir y complementos, de cuero natural o regenerado

4.- Carteras, maletines, bolsos y otros artículos, de cuero natural o regenerado.

5.- Otros productos.

A las sub-categorías se les asigna un número debido a la extensión del nombre y de esta forma facilitar la elaboración de la siguiente tabla sobre las cifras conseguidas en el

período entre los meses de enero y julio. Cifras actualizadas de las compras de vestuario, capítulo 42 de aranceles aduaneros basado en los DIN cursados por la institución.

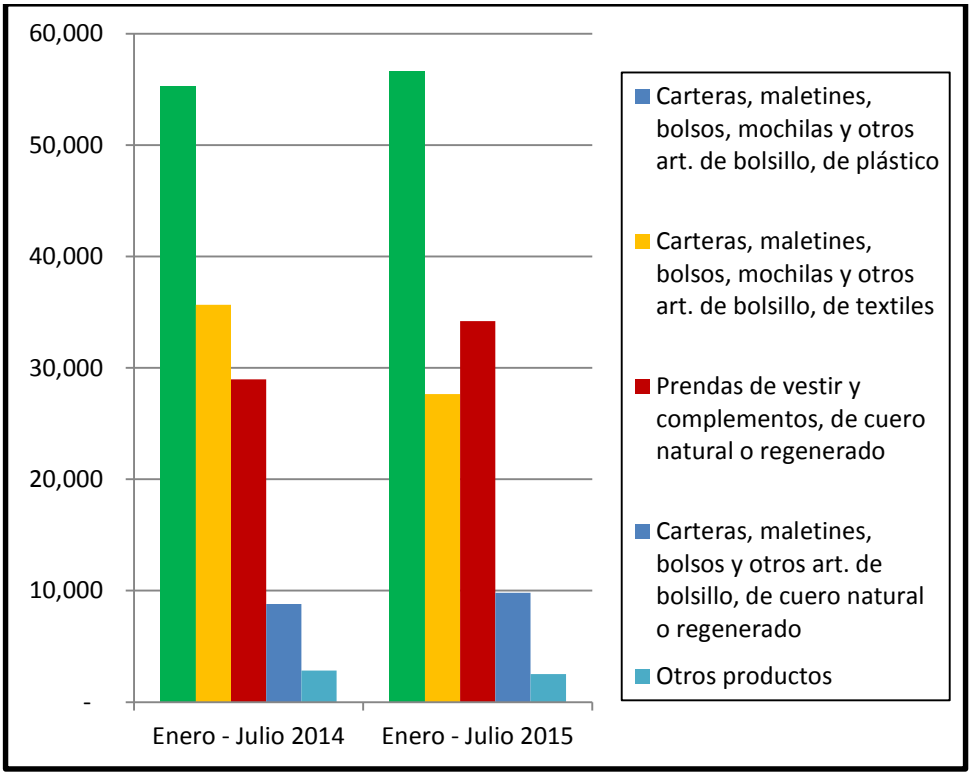
Tabla 26.- Importaciones de bienes clasificados en el capítulo 42 de aranceles aduaneros durante el período enero-julio de 2014 y 2015.

Sub-categoría Capítulo 42 Aranceles Aduaneros	**Enero-Julio 2014**	**Enero-Julio 2015**	**% Variación**
1	55.285	56.646	2%
2	35.661	27.660	-22%
3	28.960	34.198	18%
4	8.812	9.801	11%
5	2.819	2.518	-11%
Total	131.537	130.823	-1%

Fuente: Elaboración propia, a partir de información de las importaciones por producto del período enero-julio[78] del Servicio Nacional de Aduana. Montos expresados en miles de dólares.

[78] Enlace de la fuente: https://www.aduana.cl/importaciones/aduana/2007-04-16/165920.html

Gráfico 8.- Importaciones de bienes clasificados en el capítulo 42 de aranceles aduaneros durante el período enero-julio de 2014 y 2015.



Fuente: Elaboración propia, a partir de información de las importaciones por producto del período enero-julio[79] del Servicio Nacional de Aduana. Montos expresados en miles de dólares.

Notamos que a pesar de la contracción en la demanda de vestuario en general, la categoría en la que se encuentran los guantes de cabritilla registra un alza en los primeros siete meses del presente año, período en que se emitió la última actualización pública del Servicio Nacional de Aduana a la fecha sobre la importación de productos en Chile.

[79] Enlace de la fuente: https://www.aduana.cl/importaciones/aduana/2007-04-16/165920.html

A partir de esta información podemos notar una disminución de las importaciones para la primera mitad del año 2015, lo que se debe a alzas en el precio del dólar y disminuciones en el precio del cobre, ya que resulta en una menor liquidez para realizar inversiones en las operaciones de comercio internacional. Se producen expectativas de incertidumbre para el sector importador ya que el dólar probablemente seguirá al alza en el próximo mes.

2.3.1.2.- Tipo de cambio. Dólar

Para motivos de ilustración y comprensión del tipo de cambio veremos su evolución en los últimos cinco años. Para entender un poco mejor la conducta de la variación del dólar, observemos el siguiente cuadro con el precio del tipo de cambio nominal de cada mes desde el 2010 a la fecha.

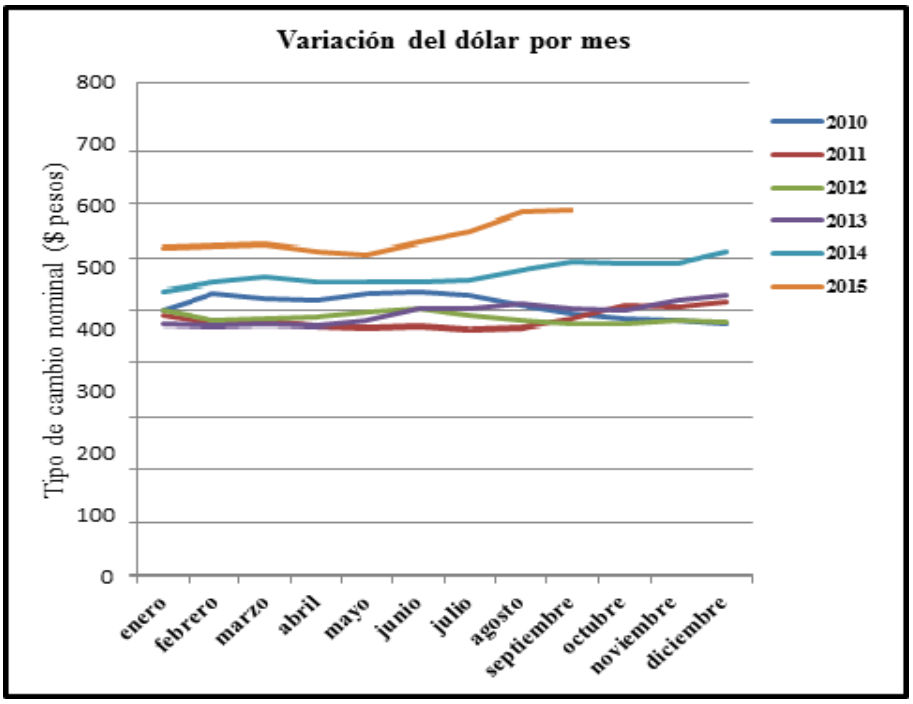
Tabla 27.- Tipo de cambio nominal actualizado desde enero 2010 a septiembre 2015.

Año/ mes	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
2010	500,66	532,56	523,16	520,62	533,21	536,67	531,72	509,32	493,93	484,04	482,32	474,78
2011	489,44	475,69	479,65	471,32	467,73	469,41	462,94	466,79	483,69	511,74	508,44	517,17
2012	501,34	481,49	485,40	486,00	497,09	505,63	491,93	480,99	474,97	475,36	480,57	477,13
2013	472,67	472,34	472,48	472,14	479,58	502,89	504,96	512,59	504,57	500,81	519,25	529,45
2014	537,03	554,41	563,84	554,64	555,40	553,06	558,21	579,05	593,47	589,98	592,46	612,92
2015	620,91	623,62	628,50	614,73	607,60	629,99	650,14	688,12	691,73			

Fuente: Elaboración propia, basado en estadísticas del tipo de cambio nominal del Banco Central de Chile[80].

[80] Banco Central de Chile. Enlace de la fuente: http://si3.bcentral.cl/Siete/secure/cuadros/arboles.aspx?idCuadro=TCB_520_TIPO_CAMBIO_NOMINAL

Gráfico 9.- Nivel de variación del dólar nominal por mes desde enero de 2010 a septiembre de 2015.



Fuente: Elaboración propia, basado en estadísticas del tipo de cambio nominal del Banco Central de Chile[81].

Para fines de estudio y resolución de este punto tomamos el tipo de cambio nominal del Banco Central al observar las cifras y el gráfico notamos que desde el año 2010 al año 2012 el dólar, alcanzó los niveles más bajos oscilando entre los $460 y $540 pesos aproximadamente, desde el 2013 se comenzó a disparar el precio del dólar hasta el día de hoy, en donde ya se superó la barrera de los $600 pesos, superando los $690 el mes de septiembre. En el mes de octubre el dólar comenzó a bajar alcanzando los $673 en

[81] Banco Central de Chile. Enlace de la fuente: http://si3.bcentral.cl/Siete/secure/cuadros/arboles.aspx?idCuadro=TCB_520_TIPO_CAMBIO_NOMINAL

octubre. Se genera una atmósfera de incertidumbre, pues invertir a un dólar alto podría perjudicar la economía si el dólar comienza a bajar repentinamente en el futuro, como está sucediendo actualmente. Por ejemplo, si hubiésemos comprado en septiembre tendríamos que afrontar la devaluación de la divisa en la actualidad, lo que eventualmente generaría pérdidas económicas.

No obstante de que consideramos el tipo de cambio nominal para este estudio, para efectos de cálculo de simulación de importación usaremos el dólar aduanero, como se mencionó previamente.

2.3.2.- Siguiendo los pasos.

En este apartado seguiremos el modelo de importaciones presentado por la Biblioteca del Congreso Nacional (BCN). Adaptaremos cada paso al proceso de costeo estándar expuesto en el marco teórico y a las necesidades de la empresa.

1) ¿Qué importar?

Debemos recordar que el objetivo principal es realizar una importación para reducir los costos de adquisición. Para ello se cuenta con el actor principal en esta oportunidad, el comprador o importador, la empresa Optimus Clean y un producto de venta rápida, guantes de cabritilla.

Descripción del Producto

Como lo mencionamos previamente el producto que seleccionamos para ser importado son los guantes de cabritillas. Las características del producto son:

- Material: Cuero de cabra
- Sin forro
- Puño elástico.
- Color: Blanco
- Talla: XS, S, M, L, XL
- Embalaje: 12 pares por paquete/ 120 por caja de cartón
- Dimensiones de la caja: 0,38 m ancho * 0,28 m alto * 0,65 m largo
- Peso: 13 kgs.
- Clasificación arancelaria: 420 3.2.900
- Ventas del período 30 de septiembre de 2014 a 1 de octubre de 2015: 4.200 unidades.

Gráfico 10.- Clasificación arancelarias guantes de cuero.

Partida	Código del S.A.	Glosa	U.A.	Adv.	Estad. Unidad Código
		- Guantes, mitones y manoplas:			
	4203.2100	-- Diseñados especialmente para la pràctica del deporte	KL	6	KN-06
	4203.2900	-- Los demàs	KL	6	KN-06
	4203.3000	- Cintos, cinturones y bandoleras	KL	6	KN-06
	4203.4000	- Los demàs complementos (accesorios) de vestir	KL	6	KN-06
42.05	4205.0000	Las demàs manufacturas de cuero natural o cuero regenerado.	KB	6	KN-06
42.06	4206.0000	Manufacturas de tripa, vejigas o tendones.	KB	6	KN-06

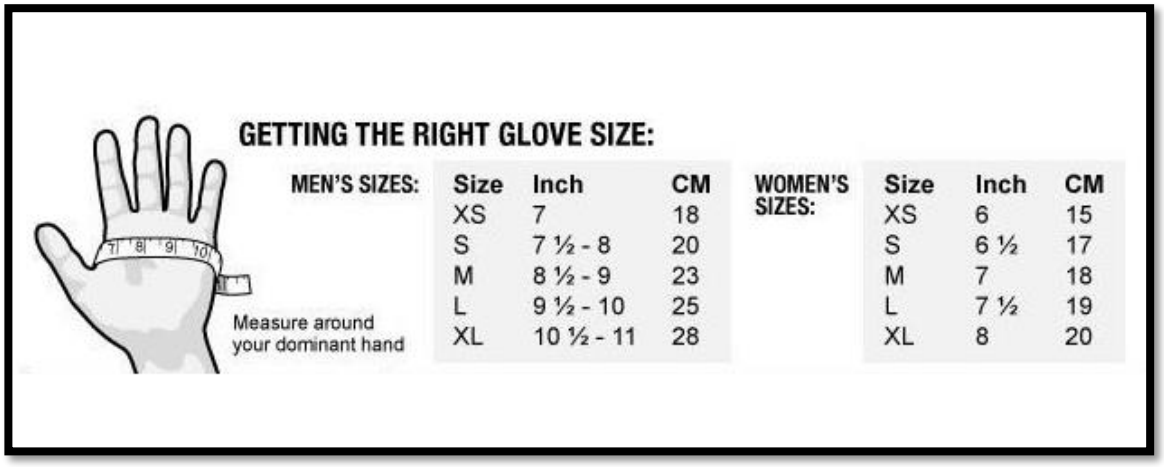
Fuente: Servicio Nacional de Aduanas

Ilustración 12.- Guantes de Cabritilla.

Fuente: Elaboración propia.

Fabricado en cabritilla de 1.0mm. de espesor, costuras cubiertas en puño elasticado, ribete rojo, forro interior en franela que brinda mayor confort y protección a las bajas temperaturas. Se recomienda evaluar la conveniencia de estampar el logo de la empresa en los guantes.

Ilustración 13.- Sobre el tamaño del guante.



Fuente: Sitio web Alibaba.com[82]

Embalaje

El producto es empaquetado en bolsas de 12 pares, en cajas de cartón corrugado de 10 paquetes, dando como resultado 120 pares por caja. Las dimensiones de cada caja son 0,38 m * 0,28 m * 0,65 m. El peso de cada caja es de 13 kilos.

La protección se aplica a tres niveles:

a) Primer nivel. En el caso de los guantes de cabritilla, no necesitan envase ya que vienen agrupados en pares, el guante izquierdo y el derecho unidos por una tira de plástico.

[82]Enlace de la fuente: http://spanish.alibaba.com/product-gs/2014-hot-sell-high-quality-competitive-price-rigger-safety-work-gloves-full-goat-leather-driver-gloves-2014407328.html?spm=a2700.7725975.0.0.cnMa7r

b) Segundo nivel. Corresponde a una bolsa plástica o polybag que contiene 12 pares. Se recomienda evaluar la conveniencia de estampar el logo de la empresa en las bolsas.

c) Tercer nivel. Encontramos a las cajas de cartón corrugado para transporte, cada caja contiene 10 polybags que nos da en total 120 pares de guantes por caja. El pallet está dentro de este nivel, es cargado con varias cajas que forman un bulto y luego cubierto por film plástico para fijarlo al pallet (carga unitarizada), así evitar su desplazamiento dentro del contenedor. Recordemos la importancia de este punto, ya que las aseguradoras evitan pagos por siniestros cuando el embalaje es simple o despreocupado.

Comercialización. Como mencionamos antes, para la venta al menudeo, cada par viene ligado por un gancho plástico delgado en forma de tira, que se encaja para agruparlo. No puede ser retirado a menos que se rompa, por lo que se evita la confusión o pérdidas al mantener juntos el guante izquierdo con el derecho, ambos de la misma talla. Se recomienda que se estampe el logo de la empresa en los guantes para potenciar la marca/nombre de la empresa.

Para la venta mayorista, se venderá por polybags y cajas. Se recomienda estampar el logo de la empresa para formar una imagen corporativa sólida.

Precio del producto

El precio de adquisición y de ventas del producto en la actualidad, convertido a dólar aduanero del mes de octubre (US$705,29):

Tabla 28.- Precio de compra y de venta.

Precio de cada par de guantes de cabritilla	**Precio en Pesos**	**Precio en Dólares (dólar aduanero)**
Precio de compra	$1.460	US$2,07
Precio de venta	$2.060	US$2,92

Fuente: Elaboración propia, a partir de información administrativa interna de la empresa.

Por política de fijación de precios de la empresa, el margen corresponde entre un 45% a 40% del precio de compra como mínimo. En esta oportunidad se considera un 40% como margen por unidad vendida y esto corresponde a $596 pesos por par (US$0,85).

Para que el negocio de importación sea conveniente, debemos conseguir un precio de adquisición en el extranjero y puesto en bodega de la compañía inferior a US$2,11.

Control de calidad

Todas las bolsas deben haber sido inspeccionadas 5 veces antes de la entrega:

a) Control de la materia prima después de llegar a la fábrica

b) Comprobación de las muestras después de cortar, para evitar el moho

c) Comprobación de todos los detalles, mientras que la línea de producción está en operaciones

d) Comprobación de las mercancías después de que estén acabados

e) Comprobar todas las mercancías después de que se embalen

2) Certificar la veracidad de la empresa exportadora.

Como mencionamos antes, el comenzar las operaciones de comercio exterior trae consigo la incertidumbre ya que no conocemos a la contraparte en persona. La incertidumbre para este caso significa el riesgo de obtener un resultado distinto a lo esperado por confiar a ciegas basándonos en la comunicación con el vendedor. Debemos decir que así como hay miles de empresas exportadoras en el mundo, también hay miles de estafadores y estafados por no tomar las medidas correspondientes en el momento de seleccionar a su proveedor.

Se recomienda que a la hora de hacer negocios con un nuevo proveedor hagamos una visita en persona a la planta de producción, sin embargo, la distancia y el tiempo invertido encarecen esta alternativa para la empresa en el caso de la importación.

Una opción más accesible es el comercio electrónico, que pasamos a revisar a continuación:

Modalidad de e-commerce B2B

Para enfrentar esta barrera tenemos la posibilidad de efectuar e-commerce o comercio electrónico, que en pocas palabras es la compraventa de bienes y servicios a través de tecnologías de información, como el internet. El término que se utiliza a nivel global para el e-commerce entre empresas es B2B por su sigla en inglés “Business-to-business” (negocio a negocio), ya que el vendedor no toma en cuenta al cliente final, sólo negocia con otras compañías. He aquí la primera forma de asegurarnos de la veracidad de los proveedores, porque el B2B está abierto a cualquiera que esté interesado en participar en el mercado electrónico privado, en que los participantes están comprobados y pre-calificados. La forma de pago es a través de tarjeras de crédito o transferencia TT principalmente.

Los privilegios de esta modalidad son:

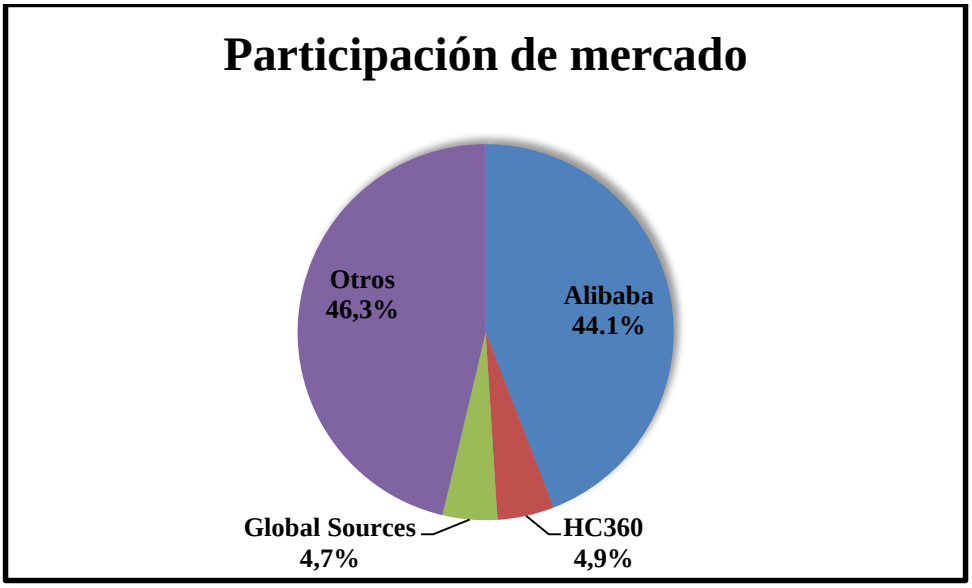
- Alcance global
- Comunicación vía electrónica entre las partes
- Mejoras de distribución (productos digitales, software)
- Beneficios operacionales (menor costo, reduce el margen de error, disminuye los tiempos)
- Mayor fidelización de cliente. Si se cumple con lo pactado, existe alta probabilidad de re-compra y recomendaciones.

Las personas son adversas al riesgo que produce la real existencia del proveedor internacional, por lo que el e-commerce podría ser una alternativa viable para realizar la operación comercial si se realiza una investigación responsable sobre la contraparte. A continuación veremos cómo funciona el líder de estos portales de compraventa y sus medidas de promoción y protección a las partes.

Alibaba.com

En el año 1999 nace la página Alibaba.com, con la misión de conseguir una disminución en la dificultad de hacer negocios entre empresas localizadas en distintos países, porque los volúmenes de venta son mayores pues los proveedores no ejercen la venta al menudeo o al detalle. Tiene una gran participación de empresas chinas, sin embargo existen empresas de distintos países como Pakistán, India, Bangladesh, entre otros. Alibaba.com es el líder del mercado, y sus principales competidores son HC360 y Global Sources.

Tabla 29.- Participación de mercado B2B



Fuente: Elaboración propia, estudio de mercado del sitio web China Internet Watch[83].

[83]Enlace de la fuente: http://www.chinainternetwatch.com/13352/b2b-q1-2015/

Esta página cuenta además con un sistema de calificación de proveedores que facilita el proceso de búsqueda ya que al verificar el registro legal de las empresas vendedoras, salvaguarda los intereses de compradores disminuyendo el riesgo de hacer negocios con una empresa que no sea real. Estas inspecciones son realizadas tanto por Alibaba.com como de consultores independientes. Sin embargo no se verifica la actual existencia de la mercancía en ninguno de los casos.

Tipos de verificaciones

A&V Check. En este caso Alibaba.com y terceros han verificado e inspeccionado la autenticidad de la empresa exportadora. Los proveedores en este tipo de verificación son Proveedores Gold (oro, que hace referencia a una alta categoría y valuación de la empresa) de la página y la comprobación de la empresa es in situ.

Onsite Check. Chequeo in situ para China Proveedores Gold. Los locales de la empresa son inspeccionados por personal de Alibaba.com para garantizar las operaciones comerciales de esta. Incluye una investigación sobre la situación jurídica de la empresa, confirmada por terceros.

Evaluación de proveedores. Servicio que proporciona la investigación de terceros, como Bureau Veritas totalmente independiente e imparcial sobre los posibles proveedores. Nos ofrece información acerca de su reputación internacional y credibilidad. Esta verificación consigue dar mayor confianza al comprador ya que la

información se basa en evaluaciones concretas. Evaluación de proveedores incluye material audiovisual y verificación de los principales productos comercializados.

Proveedores Gold

Los proveedores Gold o Gold Supplier son miembros Premium en Alibaba.com. Los miembros tienen acceso a formas preferenciales de promoción y exposición de sus productos, lo que se traduce en un aumento en el retorno de su inversión.

Los proveedores Gold para por su membresía en Alibaba.com. Los proveedores chinos pasan por la verificación Onsite Check, mientras que los proveedores de otros países deben pasar el A & V Check[84].

El símbolo usado para los proveedores Gold es el de la siguiente ilustración

Ilustración 14.- Símbolo de proveedores Gold del portal Alibaba.com

Fuente: Alibaba.com

[84]Enlace de la fuente: http://www.alibaba.com/help/gold_supplier.html

Este símbolo viene acompañado además de un número que representa la cantidad de años que la empresa exportadora tiene la membresía Premium, lo que otorga un punto adicional clave para su credibilidad, ya que podemos deducir la experiencia en comercio electrónico del vendedor.

Servicio de Compra Segura[85]

El servicio de Compra Segura en sin cargos, para compras sobre los US$1.000 con proveedores adheridos a esta alternativa de compraventa. Lo que hace este sistema es resguardar los intereses del comprador, con respecto al envío en el tiempo pactado y la calidad del producto. En caso de que el vendedor no cumpla con lo acordado en el contrato, Alibaba.com concede la devolución del dinero.

Beneficios

- Transparencia de datos. Alibaba.com avala a los proveedores adheridos a este convenio y asigna un límite de cobertura para cada uno según su historial y reputación. A mayor reputación, mayor límite de cobertura.
- Tranquilidad en transacciones. Al utilizar la modalidad de pago transferencia (T/T) y el vendedor no cumple con sus obligaciones, Alibaba.com devolver el pago inicial cubierto por Compra Segura.

[85]Enlace de la fuente: http://spanish.alibaba.com/compra-segura

- Poder de influencia. Si un proveedor no cumple con sus obligaciones, se reducirá drásticamente el límite de cobertura, por lo que nos daremos cuenta inmediatamente del prestigio del vendedor solo con ver su límite de cobertura para la transacción.

Este servicio proporciona mayor tranquilidad y confianza para el importador/comprador sobre la cantidad cubierta por Compra Segura. El contrato debe cerrarse en Alibaba.com.

Servicio de pago Escrow de Alibaba.com

Este servicio retiene el pago hasta que la orden ha sido procesada. El pago se hace efectivo cuando el comprador confirma todo.

Transacciones más fáciles y rápidas. Requiere que el comprador haga su pedido, este sea abonado y luego se realice el seguimiento online de la carga con tranquilidad. Disponible para todo tipo de envío.

Cargo de comisión. Se cobra el 5% del INCOTERMS® 2010 seleccionado. Los más probables debido a su recurrencia son FOB, CFR y CIF

Para transporte multimodal.

(Ver las características del servicio de verificación en Anexo 9).

Otras opciones

En Chile, tenemos la opción de acudir a alguna cámara de comercio para obtener información sobre la institucionalidad y legalidad de las empresas del país que representan, como ejemplo la Cámara de Comercio Asia Pacífico (CCAP), que ha creado una base de datos que certifica y confirma el registro legal, permisos de importación/exportación, experiencia, capacidades de pago y estados financieros de las empresas.

Además está la Cámara Chileno-China de Comercio, Industria y Turismo (CHICIT), que presta servicios similares a la CCAP, con el fin de potenciar el intercambio en ambos países.

También es aconsejable acudir a la embajada o consulado del país de origen de la empresa considerada para ser nuestro proveedor y verificar su existencia.

Prácticamente hay cámaras de comercio privadas para acceder a información sobre la empresa con la cual evaluamos hacer negocios de cualquier nacionalidad.

Este servicio de validación está sujeto a una tarifa, que varía según la complejidad del informe.

3) Contacto con el proveedor

Como dijimos en el apartado previo, el contacto será a través de sitio web de e-commerce y correo electrónico. Al momento negociar es recomendable comenzar a cerrar el trato a través de llamadas telefónicas y envío de e-mail para tener un respaldo escrito de lo convenido. El lenguaje de los negocios a nivel internacional es el inglés.

El sistema de pedidos funciona de la siguiente forma:

Ilustración 15.- ¿Cómo hacer un pedido?

Fuente: Elaboración propia, (Alibaba.com, 2015)[86]**.**

[86]Enlace de la fuente: http://spanish.alibaba.com/product-gs/2014-hot-sell-high-quality-competitive-price-rigger-safety-work-gloves-full-goat-leather-driver-gloves-2014407328.html?spm=a2700.7725975.0.0.cnMa7r

Para lograr un negocio favorable, mientras más completo sea el tamaño de la muestra obtendremos mejores resultados, dicho esto debemos considerar la alternativa de solicitar la mayor cantidad de cotizaciones a los proveedores que cumplan con uno de los primeros filtros, descritos con anticipación (Sello Proveedores Gold, Compra Segura, etc.).

(Ver características de una oferta estándar en Anexo 8).

En seguida, nos enfocaremos en la participación de empresas exportadoras de guantes de cuero en el mercado internacional para identificar su nacionalidad, por ende los aspectos comerciales y arancelarios que repercuten en el costo total del producto.

Según el portal de e-commerce Alibaba.com, la concentración de proveedores de guantes de cuero la tienen los países de China y Pakistán.

Ilustración 16.- Proveedores de Guantes de Cabritilla.

Fuente: Elaboración propia, basado en información del sitio web Alibaba.com

Pakistán lidera la oferta electrónica internacional de guantes de cuero con 785 empresas exportadoras, seguido de China con 366 participantes.

En un tercer lugar tenemos a India, que también consideraremos pero no en esta oportunidad. La razón por la que se descarta India es porque para efectos del estudio, se asume que los países con mayor cantidad de participantes poseen una mayor experiencia en el mercado que propone el portal Alibaba.com. China es una potencia exportadora, la más competitiva del mundo hoy en día, y Pakistán concentra la mayor cantidad empresas manufactureras y exportadoras de guantes de cuero, por lo que se asume que se puede lograr mejores precios.

En síntesis, la respuesta al dónde es Pakistán y China.

4) Confirmar la muestra.

Una vez confirmados los datos presentados en los puntos previos, se procede a convenir el envío de la muestra del producto en cuestión. La mayoría de las empresas demoran un tiempo aproximado entre 7 a 10 días en enviar una muestra del producto solicitado una vez efectuada la transferencia, en esta oportunidad los guantes cabritilla.

Matriz de selección de proveedores.

Una vez recibidas las muestras pasamos a evaluar al posible próximo proveedor aplicando una matriz de ponderación para la selección y evaluación de proveedores. Los criterios y su respectiva ponderación que vamos a considerar para la evaluación de selección del proveedor son[87]:

[87]Basado en el modelo de selección de proveedores de la República de Uruguay. Enlace: www.comprasestatales.gub.uy/Aclaraciones/aclar_llamado_428673_7.doc

Tabla 30.- Ponderación de Selección de Proveedores.

Criterio	Ponderación
Antecedentes de la empresa	20
Precio	50
Calidad	30

Los porcentajes son asignados según la necesidad de la empresa. A continuación pasamos a explicar los componentes a evaluar en cada criterio.

A) Antecedentes de la empresa.

(20 puntos de ponderación)

- Referencias. Son los datos comerciales y/o financieros que presente cada proveedor.

- Veracidad de la información. Relación administrativa y legal con la empresa en virtud de sus ofertas. Toda información proporcionada se traduce en una mejor evaluación.

- Asesoría técnica. Cumplimiento al momento de solicitar servicios o consultas, en caso que sea requerido.

- Inventario. Cumplimiento de niveles de stock adecuados para satisfacer la demanda en el plazo de entrega acordado.

Tabla 31.- Ponderación de antecedentes de la empresa.

Antecedentes	Ponderación (máximo)
Referencias	6
Veracidad de la información	6
Asesoría técnica	5
Inventario	3

B) Precio.

(50 puntos de ponderación)

La competitividad se basa además en el nivel de precios y nos permite comparar los precios de un proveedor con el resto. Además los criterios de evaluación determinan una mayor puntuación según su relación "precio-calidad".

El factor precio es la razón principal de esta importación, por lo que tiene una asignación de puntos en mayor proporción. La relación en asignación del puntaje es inversa, ya que a mayor precio, menor será su puntuación.

La ponderación se asignará de la siguiente forma:

Proveedor	**Precio Total**	**Ponderación**	**Aproximación a número entero**
A	$900	50	50
B	$1.000	(900 * 50) / 1.000 = 45	45
C	$1.100	(900 * 50) / 1.100 = 40,9	41
D	$1.200	(900 * 50) / 1.200 = 37,5	38

La empresa A, consigue la mayor ponderación 50 puntos al ofrecer el precio total más bajo. Para calcular los puntos de las empresas B, C, D se usará como base y este se multiplica por el precio más bajo. El resultado será dividido por el precio ofrecido por cada una de ellas confirmando que a mayor precio, menor puntuación.

C) Calidad.

(30 puntos de ponderación)

La calidad será evaluada desde el punto de vista de conocedores del mercado y el producto expertos, según las muestras que sean enviadas

- Cumplimiento de las especificaciones descritas.
- Relación calidad – precio.
- Sustitutos. Envío de alternativas.

Basándonos en esto, desarrollamos la siguiente tabla de escala porcentual de evaluación para asignar la ponderación a cada empresa:

Tabla 32.- Ponderación de calidad.

Porcentaje (%)	**Clasificación**
1 a 15	Excelente
16 a 40	Muy buena
41 a 60	Buena
61 a 70	Regular
71 a 100	Mala
0	Muy mala

En donde sí se cumple con todas las especificaciones estipuladas, su porcentaje se aplica de acuerdo al juicio de los expertos y corresponde a:

- Excelente: 1% al 15% (30 puntos)
- Muy buena: 16% al 40% (20 puntos)
- Buena: 41% al 60% (15 puntos)
- Regular: 61% al 70% (10 puntos)
- Mala: 71 al 100% (5 puntos)
- Muy mala: 0. No cumple con las especificaciones.

D) Ponderación final de criterios.

(100 puntos de ponderación)

Finalmente, con el resultado determinamos cuál es el vendedor con mayor potencial para ser nuestro proveedor. La sumatoria de los resultados de los criterios determina la valoración para la empresa:

Tabla 33.- Ponderación final de criterios.

Clasificación	Ponderación
Excelente	**90 a 100**
Superior	**75 a 89**
Muy buena	**60 a 74**
Buena	**50 a 59**
Regular	**35 a 49**
Mala	**1 a 34**
Muy mala	**0**

La idea de este ejercicio es poder clasificar cada proveedor junto a su oferta y determinar cual representa un mayor beneficio para la empresa. Este modelo de matriz de selección de proveedores se plantea para que se utilice una vez que la negociación con el proveedor extranjero tome mayor seriedad a través del envío de muestras, y se evalúe aumentar la cantidad demandada por lote, por ende el monto de la inversión en mercancías.

5) Beneficios de Tratados de Libre Comercio.

Tenemos que considerar como información relevante la vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Chile.

Por lo visto, de los mayores proveedores de guantes de cuero sólo tenemos un TLC firmado con China, que cuenta con 366 miembros en la oferta de comercio electrónico del portal. Sin embargo el líder en oferta es Pakistán con 785 participantes, país con el cual no tenemos ningún acuerdo comercial firmado. En otras palabras, importar desde China nos da como consecuencia un beneficio arancelario que no obtenemos al importar de Pakistán.

La ventaja de negociar con una empresa china es que no tendríamos que pagar ninguna clase de arancel aduanero por la importación de bienes y servicio entre China y Chile, ya que este año se ha cumplido el período de desgravación estipulado en el acuerdo comercial. Esto quiere decir que el arancel Ad Valorem es equivalente a cero, lo que reduce la base imponible y por ende el valor de internación. A continuación analizaremos el TLC Chille-China.

Chile ingresó a la APEC (Asia Pacific Economic Cooperation – Cooperación Económica Asia Pacífico) en noviembre de 1994 como miembro pleno durante la Cumbre APEC de Jakarta, Indonesia, tras permanecer un año como invitado y participar en los grupos de trabajo.

En el año 2002, China invita a Chile a iniciar las negociaciones de un acuerdo comercial para lanzar las cláusulas en Santiago, cuando Chile ejerció en el año 2004 la Presidencia

de APEC[88] (Ministerio de Relaciones Exteriores). La negociación tuvo lugar en Beijing el año 2005, y la entrada en vigencia del TLC fue el 1 de octubre de 2006.

El acuerdo consiste en negociaciones progresivas que abordan los siguientes temas[89]:

1) Tratado de Libre Comercio en Bienes, suscrito en noviembre de 2005 en Busán, Corea del Sur, en el contexto de la Cumbre de Líderes APEC de ese año, entrando plenamente en vigencia en octubre de 2006.

2) Acuerdo Suplementario de Comercio de Servicios, suscrito en abril de 2008, y en vigencia desde agosto de 2010.

3) Acuerdo Suplementario de Inversiones, suscrito en septiembre de 2012, durante la Cumbre de Líderes de APEC, en Vladivostok Federación Rusa. Entró en vigencia el 8 de febrero de 2014.

Nos quedaremos con el TLC en bienes para efectos del estudio. Consiste en una categoría de desgravación arancelaria a 10 años que se cumplieron el 1 de enero de 2015, por lo tanto las mercancías chinas ingresan al país libre de arancel.

China es el país más poblado del mundo, con más de 1.300 millones de habitantes.

[88]Basado en información del sitio web de Ministerio de Relaciones Exteriores (MINREL). Enlace: http://www.minrel.gob.cl/minrel/site/artic/20080722/pags/20080722164747.html

[89]Basado en información de la Dirección de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON). Enlace: http://www.direcon.gob.cl/detalle-de-acuerdos/?idacuerdo=6246

Por otro lado tenemos a Pakistán, el sexto país con mayor población con más de 180 millones de habitantes. No hay registros de acuerdos comerciales firmados con este país, salvo el Acuerdo sobre el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo, promulgado el 18 de julio de 1989 (Ministerio de Hacienda, 1990)[90].

El acuerdo está conformado por 77 países, entre sus miembros está Chile y Pakistán. Los objetivos del acuerdo son el establecimiento de un sistema global de preferencias comerciales y la cooperación económica entre los países en desarrollo. Esto corresponde a la fase previa a un Tratado de Libre Comercio.

Según, el artículo 34, anexo II, norma 1, inciso J sobre la Normas de Origen los productos obtenidos de materia primas originarias, totalmente producidas en el país otorga concesiones preferenciales si cumplen con los requisitos.

[90]Basado en información del sitio web de la Biblioteca del Congreso Nacional. Enlace: http://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=14084&r=1#pakistan0

Tabla 34.- Beneficios arancelarios a las importaciones provenientes de Pakistán.

N° Partida Arancelaria	Descripción	Reducción Porcentual según el SGPC
41.01**	Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias; artículos de talabartería o guarnicionería; Artículos de viaje, bolsos de mano y continentes similares; manufacturas de tripa	Entre un 9% a 25%.

Fuente: Elaboración propia. Basado en información del sitio web de la Biblioteca del Congreso Nacional (BCN)[91].

Los guantes de cabritilla no entrarían en esta categoría, pues como vimos se encuentran en el capítulo 42, de la sección III de la clasificación arancelaria.

6) Definir la forma de pago.

Como se mencionó anteriormente, la forma de pago que se utiliza generalmente en el e-commerce es la transferencia T/T, es decir orden de pago. Como la empresa está iniciando actividades de comercio exterior, lo más viable es el uso de la carta de crédito pues el dinero es transferido por el banco al vendedor una vez que este proporciona los documentos legales que transfieren los riesgos, costos y propiedad de la mercancía, conocido como Bill of Lading (B/L) o conocimiento de embarque. Esta operación está sujeta a cobros y gastos propios del servicio bancario. Es la forma de pago más segura y

[91]Enlace: http://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=14084&r=1#pakistan0

confiable, ya que el pago se ocurre tan pronto como el exportador cumpla las condiciones establecidas. No obstante, las empresas exportadoras solicitan dos pagos: un pago adelantado para iniciar las gestiones comerciales y documentales del caso que generalmente corresponde al 30% del monto acordado, y un pago posterior del 70% para ejecutar la entrega.

Para realizar el pago internacional de importaciones de mayor monto se recomienda abrir una carta de crédito en el banco y asegurarse de que tenga conexiones financieras con bancos del país del beneficiario. Además, se reduce el riesgo de estafa, ya que la factura de compra pasa por el banco y se determina de inmediato si la copia es original o falsa. El banco, por realizar este servicio financiero, obtiene un interés como remuneración. La empresa cuenta con una carta de crédito abierta en Banco de Chile, por lo que las gestiones de pago internacional.

7) Operación de embarque, contrato de flete internacional y seguros.

Este es el proceso en donde se lleva a cabo la cláusula INCOTERM seleccionada en el contrato de compraventa internacional. La responsabilidad sobre la mercancía de cada parte y los costos que devenga cada etapa de la operación se delimitan según esta elección.

Esta etapa tiene repercusión en el costo del producto y por lo tanto en su posterior fijación del precio de venta. Debemos señalar que en la mayoría de los casos, el precio

de venta que las empresas extranjeras usan como referencia para comenzar a negociar en el precio FOB, es decir que se desligan de su responsabilidad sobre la carga al entregar la mercancía al transportista, a bordo del buque, sin embargo si este buque es seleccionado por el comprador, sería este quien efectúe el contrato de flete marítimo y correrá con los costos correspondientes desde este punto.

Tenemos dos alternativas para importar y realizar el flete internacional en este caso en particular: marítimo y aéreo. Sin embargo, para efectos del estudio realizaremos el cálculo de flete marítimo para un FCL Dry Container. Tal volumen de compra resultaría demasiado costoso para el flete aéreo debido a su peso bruto.

Partamos por el valor de fábrica de la mercancía o EX WORKS (EXW), que es igual para cada opción de transporte. Supongamos que tenemos un precio EXW:

Mercancías =	**US$100.000,00**

Si la cláusula estipulada es EXW, el comprador corre con los costos a partir de este punto. El vendedor cobra el precio de las mercancías y proporciona los documentos necesarios para su transporte.

Independiente de esto, la mercancía debe ser transportada hasta un lugar de embarque, en otras palabras a un operador de terminal a cargo del atraque de las naves y los depósitos de los puertos. Este puede ser de un puerto de administración pública, privada o mixta. No obstante, las partes deciden quién se hará cargo del costo y riesgo del flete de la mercancía hasta el puerto.

El cálculo de esta etapa del proceso y para formular una aproximación del costo de la importación, corresponde a FAS es igual al 1% del valor EXW. Entonces nos queda:

Mercancías =	**US$100.000,00**
Flete a puerto =	**US$1.000,00**
Valor FAS =	**US$101.000,00**

Siguiendo el orden lógico de la cadena logística de transporte internacional, el siguiente componente es el embarque, y el valor de este punto es FOB. El valor FOB corresponde al 1% del valor FAS, o también se usa el 4,79% del valor EXW, en caso de no contar con la información necesaria. En nuestra estimación usaremos la primera opción:

Mercancías =	**US$100.000,00**
Flete a puerto =	**US$1.000,00**
Embarque =	**US$1.010,00**
Valor FOB =	**US$102.010,00**

Luego, lo que debemos tener en cuenta es el contrato de transporte marítimo, el cual corresponde al 5% del valor FOB. Pasamos a formar el valor CFR:

Mercancías = **US$100.000,00**

Flete a puerto = **US$1.000,00**

Embarque = **US$1.010,00**

Flete marítimo = **US$5.100,50**

Valor CFR = **US$107.110,5**

Con la información que disponemos, usaremos el 2% del valor FOB:

Mercancías = **US$100.000,00**

Flete a puerto = **US$1.000,00**

Embarque = **US$1.010,00**

Flete marítimo = **US$5.100,50**

Seguros = **US$2.040,20**

Valor CIF = **US$109.150,70**

En el ejemplo, el valor de la mercancía se incrementó un 9,15% hasta el punto de alcanzar la base imponible para realizar su internación, por los conceptos mencionados en este apartado.

8) Recepción de mercancías.

En este eslabón de la cadena se agregan los costes de desembarque, manipuleo y depósito en almacén. Generalmente es el almacenista quien agrega este costo, además de los propios terminales portuarios.

Existen depósitos habilitados o concesionados por el Ministerio de Hacienda, que establece reglamentos para el almacenamiento de mercancías. Tenemos el ejemplo de Terminal Cerros de Valparaíso, que se encarga de este proceso. La tarifa que nos ofrece que aplica al caso de un contenedor 20' es la siguiente[92]:

[92]Podemos acceder al tarifario de TCV en el enlace: http://www.tcval.cl/_img/_FIL/Tarifas_feb_2015_reguladas.pdf. Además podemos conocer las tarifas de todos los depósitos aduaneros o almacenes extraportuarios regulados en el sitio web del Servicio Nacional de Aduanas. Enlace: https://www.aduana.cl/tarifas-recintos-de-deposito-aduanero-y-almacenes-extraportuarios/aduana/2012-07-06/113642.html

Servicios Básicos (regulados).

Código	Nombre de la Tarifa	Unidad de Cobro	Tarifa [US$]
TCVAL-R100	Uso de Muelle a las Naves	US$/Mtr Esl-Hora	2,41
TCVAL-R101	Uso de Muelle a las Naves de Cabotaje	US$/Mtr Esl-Hora	1,74
TCVAL-R110	Uso de Muelle a la Carga	US$/Tonelada	1,00
TCVAL-R120	Transferencia de contenedores de 20 pies con Carga	US$/Box	52,53
TCVAL-R121	Transferencia de contenedores de 40 pies con Carga	US$/Box	78,79
TCVAL-R122	Transferencia de contenedores de 20 pies Vacíos	US$/Box	52,53
TCVAL-R123	Transferencia de contenedores de 40 pies Vacíos	US$/Box	78,79
TCVAL-R124	Transferencia de contenedores Refrigerados de 20 pies con Carga	US$/Box	151,71
TCVAL-R125	Transferencia de contenedores Refrigerados de 40 pies con Carga	US$/Box	151,71
TCVAL-R140	Transferencia de Carga Fraccionada General	US$/Tonelada	20,21
TCVAL-R141	Transferencia de Carga Fraccionada General FASE I	US$/Tonelada	14,90
TCVAL-R142	Transferencia de Carga Fraccionada General FASE II	US$/Tonelada	5,31
TCVAL-R151	Transferencia de Carga Fraccionada Automotores FASE I	US$/Tonelada	10,00
TCVAL-R152	Transferencia de Carga Fraccionada Automotores FASE II	US$/Tonelada	10,21
TCVAL-R160	Transferencia de Carga Fraccionada Hortofrutícola	US$/Tonelada	11,12

Servicio en Terminal Intermodal (regulado).

Código	Nombre de la Tarifa	Unidad de Cobro	Tarifa [US$]
TCVAL-N500	Transferencia de contenedor de 20' en el Terminal Intermodal	US$/Contenedor	30,32
TCVAL-N501	Transferencia de contenedor de 40' en el Terminal Intermodal	US$/Contenedor	44,47
TCVAL-N502	Transferencia de contenedor Refrigerado de 20' en el Terminal Intermodal	US$/Contenedor	30.32
TCVAL-N503	Transferencia de contenedor Refrigerado de 40' en el Terminal Intermodal	US$/Contenedor	44.47
TCVAL-N510	Transferencia de Carga Fraccionada General en el Terminal Intermodal	US$/Tonelada	3.03
TCVAL-N520	Transferencia de carga Fraccionada Hortofrutícola en el Terminal Intermodal	US$/Tonelada	3.03

Fuente: Terminal Cerros de Valparaíso[93].

Hay depósitos aduanero y almacenes extraportuarios para el almacenamiento de mercancía a lo largo de todo el país, en las cercanías de todos los puertos desde Arica a Punta Arenas.

[93] Enlace de la fuente: http://www.tcval.cl/vcont.php

Este proceso incurre en costos que se calculan una vez obtengamos el valor de internación. Para el cálculo de la tarifa supongamos que la mercancía llega al puerto y es depositada en almacén y los trámites aduaneros demoran 10 días para liberar la carga, a una tarifa de $15.000 diarios. Entonces debemos efectuar el cálculo de la tarifa de almacenaje:

Almacenaje = ($25.000 * 10) / 705,29=>**US$212,68**
Desembarque = **US$60**

Supuestos:

- No se aplica tasa mensual de almacenaje, pues la estadía no supera los 30 días en almacén.
- Los costos de desembarque son de US$60 (valor estimado).

9) Tramitación aduanera.

Esta es la etapa de la cadena de distribución física internacional en que las mercancías extranjeras pasan a ser nacionalizadas, previo pago de derechos e impuestos.

El agente de aduanas debe realizar los trámites, como se mencionó previamente, presentar los documentos (DIN, DIPS, etc.) ante el Servicio Nacional de Aduanas, que autorizará la destinación aduanera que corresponda, según cada caso.

Siguiendo con el ejemplo, tenemos:

Valor CIF = **US$109.150,70**

Derechos Ad Valorem (6%) = US$6.549,04

Base Imponible = **US$115.699,74**

IVA (19%) =US$21.982,95

Valor Internación = **US$137.682,69**

Recaudación Fiscal = US$6.549,04 + US$21.982,95 = **US$28.531,99**

Como pudimos ver en el ejemplo, se aplica el derecho Ad Valorem sobre el valor CIF y obtenemos la Base Imponible de la cual se calculan los impuestos al valor agregado e impuestos específicos, según corresponda. En el ejemplo, la naturaleza de mercancía no aplica el impuesto específico, se procede a calcular la sumatoria y obtenemos el valor de internación.

Al sumar los derechos e impuestos, obtenemos la recaudación del fisco.

10) Retiro de mercancía.

Se presenta el manifiesto de carga y se cancelan dichos documentos por parte de los almacenistas y terminales portuarios y se procede a liberar la carga. Luego, se contrata el flete terrestre para depositar las mercancías en el punto de destino adecuado e indicado en el contrato por el importador.

Siguiendo el ejemplo, los costos en esta etapa se distribuyen de la siguiente forma:

Valor Internación =	**US$137.682,69**
Desembarque =	**US$60**
Agente de Aduanas (0,8% sobre Valor CIF) =	**US$873,21**
Almacenaje =	**US$212,68**
Transporte Carretero =	**US$255.21**
Costo Total en Bodega =	**US$139.083,79**

Los supuestos son:

- El Agente de Aduanas cobra honorarios por 0,8% de valor CIF.
- El costo del transporte terrestre corresponde a $180.000 desde el almacén a la bodega, cifra que convertida a dólar queda en US$255.21.
- Con el ejemplo pudimos indicar que una mercancía con un valor EXW de US$100.000, aumenta hasta US$139.083,79 al pasar por la cadena logística de distribución física internacional, esto es un aumento de 39,08% aproximadamente del valor de fábrica, en el caso de que no exista TLC vigente.

2.3.3.- Aplicación del Proceso de Costeo Estándar a las necesidades de la empresa

A continuación pasaremos a aplicar el proceso a tres posibles proveedores, basándonos en sus ofertas en el portal, país de origen y validaciones del portal previamente descritas.

La primera empresa que consideramos como posible proveedor se llama Scano Safety Industries, empresa de Pakistán. Cuenta con certificaciones de Proveedor Gold y del debido registro ante las autoridades locales pertinentes (A&V Check). El precio de venta es de FOB US$1,9 por par, para un volumen de pedido de 5.000 pares. Puerto de embarque Karachi (puerto marítimo).

Ilustración 17.- Proveedor 1. Scano Safety Industries

Fuente: Alibaba.com

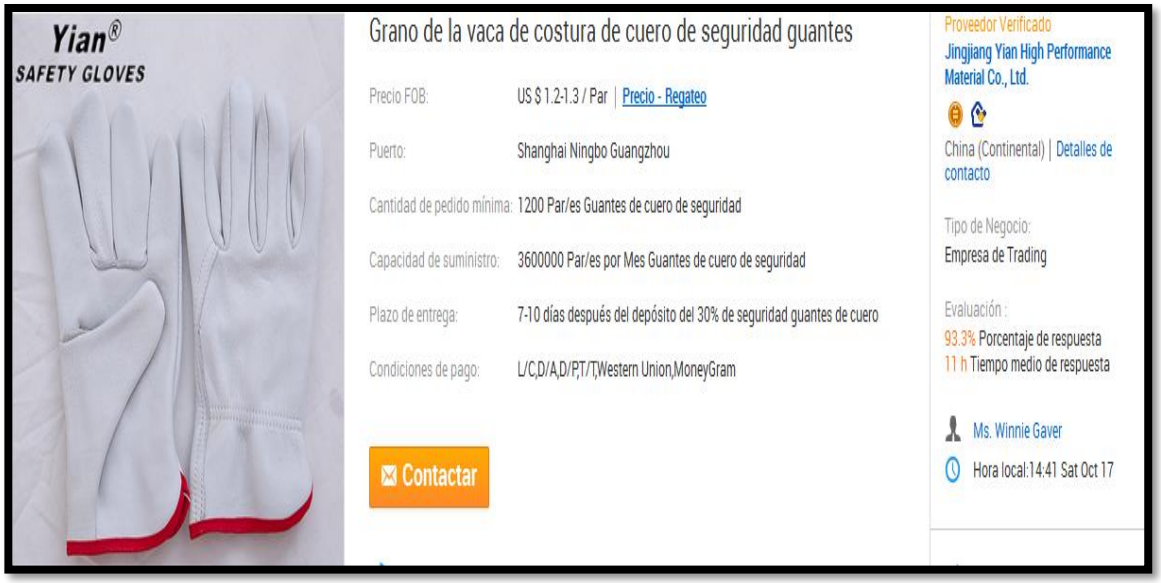
La siguiente oferta es de la empresa china Shenzhen J & Young Professional. Es miembro de Proveedores Gold y cuenta con la verificación In Situ de personal de Alibaba.com. El precio de venta FOB del producto varía entre los US$10 a US$18 por docena, esto quiere decir que considerando el peor escenario de US$18 divido por 12 pares nos arroja un valor de US$1,5 por par. Puerto de embarque: cualquier puerto dentro de China, supuesto: Shanghai.

Ilustración 18 .- Preveedor 2. Shenzhen J & Young Professional.

Fuente: Alibaba.com

Por último, la empresa Jingjiang Yian High Performance Material Co., Ltd. Ofrece un producto sustituto bastante similar, hecho de cuero de vaca a un precio de venta FOB entre US$1,2 – US$1,3 para volúmenes de compra de 1200 pares. Cuenta con verificaciones Proveedor Gold e In Situ. Puerto de embarque: Shanghai, Ningbo, Guanzhou.

Ilustración 19.- Proveedor 3. Jingjiang Yian High Performance Material Co., Ltd.



Fuente: Alibaba.com

Debemos decir que estas ofertas generalmente no son el precio final de adquisición, pues muchas empresas externalizan las ventas y finalmente nosotros nos comunicamos con intermediarios que agregan un margen por la gestión de ventas, a veces de hasta 300%. Sin embargo, a modo de ejemplo, supongamos que gestionamos una importación de

6.000 pares de guantes de cabritilla, debido a la condición de compra del proveedor Shenzhen J & Young Professional de 500 docenas como mínimo.

2.3.3.1.- Determinación del flete internacional.

La duda que surge inmediatamente al pensar en importar es el transporte, entonces como respuesta a esta interrogante es depende de la relación Peso/Volumen, señalado con anticipación.

Procedemos con el cálculo de la tarifa del flete, tanto aéreo como marítimo, para determinar cuál es más conveniente:

Mercancía = **6.000 pares / 120 (pares por caja) => 50 cajas**

Peso por caja = **13 kgs**

Las dimensiones de cada caja de cartón = **(0,38 m * 0,28 m * 0,65 m)**

Tarifa Base = **US$ 250 por Ton o m3**

Recargos

+ CAF = **5%**

+ BAF = **US$200**

+ Pick Season = **US$200**

Flete por peso

50 * 13 kgs = 650 kgs / 1.000 kgs = **0,65 Ton**

0,65 Ton * US$250 = **US$162,5**

El supuesto es que la unidad tarifaria mínima por el servicio es de **US$250**, por lo que se considera como costo por flete por peso.

Flete por Volumen

50 cajas (0,38 m * 0,28 m * 0,65 m) = **3,458 m3**

3,458 m^3 * US$250 = **US864,50**

Como el cobro que aplican las navieras es en base al cálculo por peso o volumen que mayor resultado. En este caso, se aplica una tarifa base de US$864,50 correspondiente al cobro del flete por volumen.

Luego,

TarifaBase =	**US$864,50**
Recargos	
+ CAF (5%)	**US$43,23**
+ BAF	**US$200**
+ Pick Season	**US$200**
Tarifa Flete Marítimo	**US$1.307,73**

Fuente: Elaboración propia.

Cálculo de tarifa aérea

Número de cajas = **50 cajas**

Peso = **13 kgs. por caja**

Dimensiones = **0,38 m * 0,28 m * 0,65 m por caja**

Tarifa Base = **US$3,2 por Kilo/Volumen**

Recargos

+ Guía Aérea = **US$30**

+ Handling = **US$60**

+ Collect Fee = **5,5%**

Cálculo Peso/Peso

50 cajas * 13 kgs = 650 kgs

650 kgs * US$3,2 = US$2.080

Cálculo Peso/Volumen

50 (0,38 * 0,28 * 0,65) = **3,458 m^3**

3,458 m^3 * 167 * US$3,2 = **US$1.847,96**

La tarifa que se aplica es la más alta en la comparación de peso/volumen. El ejemplo nos revela que la tarifa base se aplicará en función del peso de la carga y el monto asciende a US$2.080, esto es antes de los recargo, en contraste a la tarifa marítima, esto es US$1.307,73. Entonces, para este ejemplo tenemos que:

Tarifa Aérea > Tarifa Marítima

US$2.080 > US$1.307,73

Dado este resultado, seleccionamos el flete internacional vía marítima.

Fuente: Elaboración propia.

Supuestos:

La compañía aérea cobra una tarifa de US$3,2 por kilo/volumen

Los recargos son:

+ Guía Aérea = US$30

+ Handling = US$60

+ Collect Fee = 5,5%

2.3.3.2.- Determinación del costo total y unitario de las mercancías importadas, puestas en bodega de destino.

Una vez evaluado la conveniencia del flete marítimo en nuestro ejemplo, aplicamos el modelo de costeo estándar sobre el precio FOB, esto quiere decir que comprende los costos EXW y FAS correspondiente al precio de la mercancía, tramitación aduanera en origen, flete a puerto en destino y embarque. Además consideramos el peor escenario posible en la concesión del precio de lo ofrecido en las descripciones previas, multiplicado por la cantidad de 6.000 pares para efectuar el costeo:

Componente	Scano Safety Industries (Karachi, Pakistán)	Shenzhen J & Young Professional (Shanghai)	Jingjiang Yian High Performance Material (Shanghai)
Mercancías (FOB)	US$11.400,00	US$9.000,00	US$7.800,00
Flete Internacional	US$1.307,73	US$1.307,73	US$1.307,73
Seguros (2% sobre FOB)	US$228,00	US$180,00	US$156,00
Valor CIF	US$12.935,73	US$10.487,73	US$9.263,73
Ad Valorem (6%)	US$776,14	0	0
IVA (19%)	US$2.605,26	US$1.992,67	US$1.760.11
Valor Internación	US$16.317,13	US$12.480,40	US$11.023,84
Desembarque	US$65,00	US$65,00	US$65,00
Agente de Aduanas	US$905,50	US$734,14	US$648,46
Almacenaje	US$34,03	US$34,03	US$34,03
Transporte Carretero	US$141,79	US$141,79	US$141,79
Costo Total en Bodega	**US$17.380,32**	**US$13.455,36**	**US$11.913,12**
Costo Total en Bodega (pesos)	**$12.258.165,89**	**$9.489.930,85**	**$8.402.204,41**

Fuente: Elaboración propia.

Supuestos

- Gastos de desembarque y manipuleo son de US$65
- El agente de aduanas cobra sus honorario por 0,7%
- La tarifa de almacén es de $24.000 diarios
- El transporte carretero aplica tarifa fija de $100.000
- La mercancía es retirada de aduana en 1 día en todos los casos.
- Dólar aduanero = 705,29

Al efectuar el proceso de costeo, nos encontramos con la mejor oferta que corresponde a la empresa china Jingjiang Yian High Performance Material, seguido por la otra empresa china Shenzhen J & Young Professional, dejando en un tercer lugar la empresa pakistaní Scano Safety Industries que, además del precio del producto, se encarece debido al cobro de los derechos Ad Valorem.

Por último, tomamos los Costos Totales en Bodega y los dividimos en la cantidad de pares de guantes adquiridos:

Precio de cada par de guantes de cabritilla	**Precio en Pesos**	**Precio en Dólares**
Precio actual	$1.460	US$2,07
Precio Jingjiang Yian (China)	**$1.403,53**	**US$1,99**
Precio Shenzhen J & Young Professional (China)	$1.579,85	US$2,24
Precio Scano Safety Industries (Pakistán)	$2.045,43	US$2,90

Se considera la conversión a dólar aduanero ($705,29 = US$1).

En definitiva convendría hacer negocios con la empresa China Jingjiang Yian.

Comparación de entre el precio actual y el precio de importación

Precio de cada par de guantes de cabritilla	**Precio en Pesos**	**Precio en Dólares (dólar aduanero)**
Precio de compra actual	$1.460	US$2,07
Precio de compra importación	$1.403,53	US$1,99
Diferencia	**$56,47**	**US$0,08**

Con esto podemos decir que se ha conseguido una disminución de los costos de adquisición de $56,47 ante la eventualidad de llevar a cabo la importación de guantes de cabritilla.

Capítulo 3. Conclusiones

Conforme a la investigación efectuada en el presente informe, podemos determinar que el comercio exterior de bienes y servicios en Chile desde 2005 ha llegado a un punto en que el nivel de importaciones es relativamente similar al nivel de exportaciones, inclusive superándolo generando una balanza comercial con mayores salidas que entradas los años 2012 y 2013 de US$410,91 y US$1.582,05 millones de dólares respectivamente. Se actualizó esta medición hasta el primer semestre de este año y los resultados nos muestran que hasta junio de 2015 las exportaciones alcanzan los US$39.015 millones y las importaciones los US$35.365 millones de dólares, lo que nos deja una balanza comercial de US$3.649 millones, el mejor resultado en los últimos 4 años y un 9,42% más alto que el primer semestre del año pasado.

Nos orientamos en las importaciones por continente durante el período de enero a julio para actualizar los resultados, desde 2012 al presente año y pudimos apreciar que los principales proveedores de Chile residen en nuestro continente y en Asia, con una participación de un 47,68% y un 33,91% en ese orden. Identificamos además que en este período las importaciones se encuentran a la baja, específicamente un 13% menos con respecto al año pasado.

Vimos la conducta del precio del dólar mensualmente a través del dólar nominal en los últimos 10 años y notamos un alza sostenida a través de este período alcanzando su punto máximo precisamente este año en el mes de septiembre, superando los $690 pesos según el Banco Central de Chile. Para Aduanas el precio del dólar aduanero en el mes de

octubre alcanza los $705,29 pesos. Para futuros informes sería interesante determinar la relación del alza del precio del dólar con la disminución del nivel de importaciones, pero para la empresa, este factor repercute en que si compramos en dólares hoy existe el riesgo de que el precio del dólar baje mañana y perderemos la oportunidad y dinero.

Con la simulación de importación se pudo determinar la relativa conveniencia del negocio, consiguiendo un producto que acá en Chile se compra a $1.490 pesos, importarlo y depositarlo en bodega a $1.403,53 pesos. No obstante de que se consiguió una disminución en los costos de adquisición de $56,47 pesos, la cantidad demandada es muy grande para la empresa en este momento. Se incurre en otros costos, como el de mantener esas mercancías, costo de obsolescencia, entre otros. Por esta razón resultará fundamental en futuros informes realizar una investigación extendida sobre los costos que intervienen en todas las operaciones de la empresa y aplicar medidas para controlar los costos al nivel más bajo posible.

Al identificar el origen de los costos podemos determinar la cadena de distribución física internacional más óptima al estar monitoreando constantemente cada componente y buscando alternativas, de esta forma determinar la mejor combinación para alcanzar los objetivos de la empresa.

Vimos las ventajas y desventajas de usar un portal de e-commerce para realizar la búsqueda de proveedores en Alibaba.com. No obstante, existen muchas otras formas de conocer a un proveedor con la que podamos formar una relación comercial del tipo gana-gana en que ambas partes salgan beneficiadas. Tenemos el ejemplo de la

recomendación boca-a-boca, es decir que lleguemos a conocer un proveedor por seguir la recomendación de alguien que haya trabajado satisfactoriamente con dicha empresa. Otras posibilidades serían encontrar otros proveedores por internet, no necesariamente Alibaba.com, o sencillamente por esas casualidades de la vida conocer al o la C.E.O u otro representante de alguna compañía productora de guantes de cabritilla y que además acordar un negocio que sea favorable para ambas partes.

El éxito o fracaso del negocio es relativo, algo puede fallar incluso si se toman todas las medidas de contingencia, pero la diferencia es que si algo falla sea por un motivo que escapa a nuestras posibilidades, habremos tomado las precauciones pertinentes para disminuir el impacto. Las precauciones que recomendamos es comenzar con las importaciones de forma reducida, pues la empresa no cuenta con experiencia previa en comercio exterior. Entonces, si fijamos una cuota menor de importación reducimos el impacto en caso de que algo salga distinto a lo que esperamos y además iremos ganando experiencia en cada importación que evalúe y ejecute la empresa en el futuro. Se recomienda estar en la constate búsqueda de proveedores, precios y productos para obtener mayores beneficios para la empresa.

Al reunir todos estos antecedentes con respecto a la importación para la empresa, no se justifica la importación de guantes de cabritilla pues el volumen de la compra es demasiado grande para el tamaño de la empresa por el momento.

Bibliografía

Alibaba.com. (2015). *www.alibaba.com*. Recuperado el 20 de agosto de 2015, de www.alibaba.com: http://spanish.alibaba.com/product-gs/2014-hot-sell-high-quality-competitive-price-rigger-safety-work-gloves-full-goat-leather-driver-gloves-2014407328.html?spm=a2700.7725975.0.0.cnMa7r

Banco Central de Chile. (indeterminado). *www.bcentral.cl*. Recuperado el 6 de junio de 2014, de www.bcental.cl: http://www.bcentral.cl/es/faces/bcentral/acercadelbanco/funciones?_afrLoop=175061827452371&_afrWindowMode=0&_afrWindowId=null#%40%3F_afrWindowId%3Dnull%26_afrLoop%3D175061827452371%26_afrWindowMode%3D0%26_adf.ctrl-state%3Dv4ckqvnxm_310

Biblioteca del Congreso Nacional. (s.f.). *www.bcn.cl*. Recuperado el 2 de septiembre de 2015, de www.bcn.cl: http://observatorio.bcn.cl/asiapacifico/noticias/10-pasos-importacion-exitosa

Comisión de las Naciones Unidas par el Derecho Mercantil Internacional. (indeterminado). *www.uncitral.org*. Recuperado el 9 de septiembre de 2015, de www.uncitral.org: http://www.uncitral.org/uncitral/es/about_us.html

Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. (s.f.). *http://www.direcon.gob.cl/*. Recuperado el 1 de septiembre de 2015, de http://www.direcon.gob.cl/: http://www.direcon.gob.cl/glosario/

Instituto Nacional de Estadísticas. (19 de Agosto de 2015). *http://www.ine.cl/*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2015, de http://www.ine.cl/: http://www.ine.cl/canales/chile_estadistico/territorio/inacer/inacer.php

International Air Transport Association . (2015). *www.iata.org*. Recuperado el 15 de septiembre de 2015, de www.iata.org: http://www.iata.org/about/Pages/index.aspx

Jones, W. T. (2001). *Introducción a la Contabilidad Administrativa.* Bogotá, D.C.: Pearson Educación de Colombia Ltda.

Microsoft. (2015). *http://windows.microsoft.com*. Recuperado el 5 de septiembre de 2015, de http://windows.microsoft.com: http://windows.microsoft.com/es-cl/windows/what-is-smart-card#1TC=windows-7

Ministerio de Hacienda. (1977. Última Versión, 01 de enero de 2012). *TEXTO REFUNDIDO, COORDINADO Y SISTEMATIZADO DEL DECRETO CON*

FUERZA DE LEY Nº341, SOBRE ZONAS FRANCAS. Santiago: Biblioteca del Congreso Nacional.

Ministerio de Hacienda. (07 de marzo de 1990). *http://www.leychile.cl/*. Recuperado el 9 de octubre de 2015, de http://www.leychile.cl/: http://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=14084#pakistan0&r=3

Ministerio de Hacienda, D.F.L. 30. (1953, Última publicación 4 de junio de 2005). Texto Refundido, Coordinado y Sistematizado del D.F.L. 30 del Ministerio de Hacienda. En M. d. Hacienda, *Ordenanza de Aduanas.* Santiago: Biblioteca del Congreso Nacional.

Ministerio de Relaciones Exteriores. (2015). *http://www.minrel.gob.cl/*. Recuperado el 5 de Octubre de 2015, de http://www.minrel.gob.cl/: http://www.minrel.gob.cl/minrel/site/artic/20080722/pags/20080722164747.html

Ministerio del Medio Ambiente. (indeterminado). *www.mma.gob.cl*. Recuperado el 5 de septiembre de 2015, de www.mma.gob.cl: http://www.mma.gob.cl/1304/w3-article-54746.html

Portal de Comercio Exterior. (21 de 10 de 2011). *http://www.portalcomercioexterior.cl/*. Recuperado el 9 de septiembre de 2015, de http://www.portalcomercioexterior.cl/: http://www.portalcomercioexterior.cl/glosario_terminos#letra_I

Servicio de Impuestos Internos. (2015). *http://www.sii.cl/*. Recuperado el 20 de septiembre de 2015, de http://www.sii.cl/: http://www.sii.cl/portales/inversionistas/imp_chile/impuestos_iva.htm

Servicio Nacional de Aduanas. (s.f.). *https://www.aduana.cl/*. Obtenido de https://www.aduana.cl/: https://www.aduana.cl/aduana/site/edic/base/port/agentes.html

Valenzuela, R. (2006). *Logística de Distribución Física Internacional.* Santiago: NexisLexis.

Valenzuela, R. (2008). *Comercio Exterior: todos lo hacen ¿y yo sé?* Santiago: Legal Publishing Chile.

Valenzuela, R. (2012). *Comercio Exterior: Todos lo hacen, ¿y yo sé?, 8° edición.* Santiago de Chile: Legal Publishing.

Anexos

Anexo 1.- Tratados de Libre Comercio (TLC) firmados por Chile

En la siguiente tabla, mostramos cada uno de los acuerdos firmados por nuestro país:

Parte signataria	Tipo de acuerdo	Entrada en vigencia
Bolivia	Acuerdo de Complementación Económica	6 de abril de 1993
Venezuela	Acuerdo de Complementación Económica	1 de julio de 1993
Mercosur (3)	Acuerdo de Complementación Económica	1 de octubre de 1996
Canadá	Acuerdo de Libre Comercio	5 de julio de 1997
México	Acuerdo de Libre Comercio	31 de julio de 1999
Centroamérica (1)	Acuerdo de Libre Comercio	14 de febrero de 2002
Unión Europea (5)	Acuerdo de Asociación	1 de febrero 2003
Corea del Sur	Acuerdo de Libre Comercio	2 de abril 2004
EFTA (2)	Acuerdo de Libre Comercio	1 de diciembre 2004
Estado Unidos	Acuerdo de Libre Comercio	1 de enero 2004
P4 (4)	Acuerdo de Asociación Económica	8 - noviembre - 2006
China	Acuerdo de Libre Comercio	1 - octubre - 2006

India	Acuerdo de Alcance Parcial	17 - agosto - 2007
Japón	Acuerdo de Asociación Económica	3 - septiembre - 2007
Cuba	Acuerdo de Complementación Económica	27 - junio - 2008
Panamá	Acuerdo de Libre Comercio	7 - marzo - 2008
Perú	Acuerdo de Complementación Económica	1 - marzo - 2009
Australia	Acuerdo de Libre Comercio	6 - marzo - 2009
Colombia	Acuerdo de Libre Comercio	8 - mayo - 2009
Ecuador	Acuerdo de Complementación Económica	25 - enero - 2010
Turquía	Acuerdo de Libre Comercio	1 - marzo - 2011
Malasia	Acuerdo de Libre Comercio	25 - febrero - 2012
Vietnam	Acuerdo de Libre Comercio	1 - enero - 2014
Hong Kong SAR	Acuerdo de Libre Comercio	9 - octubre - 2014
Total	**24 registros**	

Fuente: Elaboración propia, basado en información del sitio web de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales[94].

[94]Enlace de la fuente: http://www.direcon.gob.cl/acuerdos-comerciales/

- **Centroamérica: Costa Rica, Honduras, Guatemala, El Salvador y Nicaragua.**
- **EFTA: Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.**
- **Mercosur: Argentina, Paraguay, Venezuela, Brasil y Uruguay. Chile participa como país asociado.**
- **P4: Chile, Nueva Zelanda, Singapur y Brunei Darussalam.**
- **Unión Europea: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, Suecia.)**

Anexo 2.- Modelo de Contrato de Compraventa Internacional de la Convención de Viena

El modelo propuesto por la Convención de Viena consta de 24 parrafos que pasamos a señalar a continuación:

Preámbulo. Partes contratantes, domicilio de las partes, poderes, definiciones, etc.
Condiciones. 1) Objetivos del contrato, descripción cualitativa y cuantitativa. 2) Vigencia.
Obligaciones del vendedor. 3) Entrega, fecha de entrega, transporte, embalaje, certificados, plazos. 4) Reserva de dominio. 5) Control de conformidad. 6) Cláusulas, desperfectos, garantía, reclamaciones, reparaciones. 7) Instrucciones de uso, planos, manuales.
Obligaciones del comprador. 8) Forma de Pago, términos de pago, lugar de pago. 9) Crédito otorgado. 10) Garantías diversas.
Transferencia del riesgo y la propiedad. 11) Transferencia del riesgo, modalidad de entrega, INCOTERMS® 2010, fuerza mayor. 12) Traspaso de la propiedad.
Servicio posventa. 13) Garantía, reparación y mantenimiento
Precio y modalidad de pago. 14) Precio.

15) Divisas: moneda de pago. 16) Revisión de precio. 17) Garantía de pago.
Arbitraje. 18) Arbitraje, tribunal competente, órganos, decisiones.
Otras cláusulas. 19) Secreto profesional. 20) Propiedad industrial. 21) Idioma del contrato. 22) Derecho del contrato. 23) Elección de domicilio. 24) Fecha y firmas auténticas.

Fuente: "Comercio Exterior: Todos lo hacen, ¿y yo sé?", 8ª edición aumentada y actualizada. Autor: Rodolfo Valenzuela Sepúlveda[95].

[95]Para profundizar más sobre contratos de compraventa internacional, se puede descargar el archivo completo en el sitio web de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf

Anexo 3.- Información de llenado del formulario Declaración de Importación

La información que debemos considerar en este documento es la que se señala a continuación[96]:

Recuadro	Información de llenado
1) Formulario	- Indicar código "15" para importación con pago contado, o "14" para pago diferido. - En caso de que no esté sujeta a gravámenes, se deja en blanco.
2) Número de Identificación	- Indicar en el recuadro asociado al código 07, el número de identificación de la operación. - Se compone de diez dígitos: Los tres primeros corresponden al agente de aduana a cargo de la operación. Los siete restantes corresponden al número interno de despacho.
3) Fecha de Vencimiento	- Señalar fecha resultante a la adición de 15 días corridos a la fecha de notificación de la legalización de la declaración. - En caso de DAPI-DIN (Declaración de Almacén Particular de Importación), la fecha corresponde a 90 días como se ha mencionado previamente.
4) Aduana	- Señalar el nombre de la Aduana y código correspondiente al lugar de recepción de las mercancías.
5) Despachador	- Indicar el nombre del despachador que tramitará la declaración ante la Aduana.
6) Tipo de	- Indicar el nombre del tipo de operación y código de la destinación aduanera correspondiente.

[96]Basado en información de sitio web del Servicio Nacional de Aduanas.

Enlace: https://www.aduana.cl/aduana/site/artic/20091008/pags/20091008132343.html#vtxt_cuerpo_T0

Operación	
7) Identificación	- Consignatario o Importador: Para personas naturales el nombre y RUT. En caso de personas jurídicas, el nombre de fantasía y el RUT, nombre y RUT del representante ante Aduana. - Dirección: Domicilio, calle, número. - Comuna del consignatario. - Consignante: Razón social de quien envía las mercancías, dirección, país.
8) Origen, Transporte y Almacenaje	- Señalar país de origen, país de adquisición (destino), vía de transporte, puerto de embarque, puerto de desembarque, tipo de carga. - Señalar razón social del transportista, código país de compañía transportadora, RUT, manifiesto/fecha (ocho dígitos (dd/mm/aaaa)). - Documento de Transporte/fecha: indicar conocimiento de embarque, carta de porte o guía aérea según corresponda (últimos treinta caracteres). Indicar con ocho caracteres la fecha de embarque (dd/mm/aaaa). - Emisor Documento de Transporte/RUT: nombre y RUT del emisor del documento de transporte que consigna las mercancías. - Almacenista y Código: nombre y código del encargado del recinto de depósito donde se encuentran almacenadas las mercancías. - Fecha de Recepción de Mercancías (ocho dígitos (dd/mm/aaaa)).

	- Fecha de Retiro de las Mercancías: fecha de retiro de zona primaria, sólo en caso de que la importación se abone, de lo contrario se deja en blanco. - Registro de Reconocimiento: número y año (cuatro dígitos) en caso de que las mercancías hayan sido sometidas a reconocimiento, en caso contrario dejar en blanco. - Regla 1 Procedimiento de Aforo o Vistos Buenos (V°B°): Visaciones, certificaciones, vistos buenos y/o autorizaciones cuando proceda, de acuerdo a las normas legales y reglamentarias. Indicar el o los números y año de la certificación.
9) Régimen Suspensivo	- Señalar cuando la Declaración se presente como una DAPI-DIN o en caso que la Declaración cancele o abone una operación de régimen suspensivo. En caso contrario dejar en blanco. - Indicar información sobre Almacenamiento: dirección, comuna, Aduana control, plazo, parcialidad, número de aceptación de la Declaración de Régimen Suspensivo, fecha (ocho dígitos), hojas anexas.
10) Antecedentes Financieros	- Indicar el régimen de importación/código - Indicar forma de pago/código - Indicar moneda/código: moneda en la cual se cerró el negocio. - Indicar cláusula de compra: relacionada con lo INCOTERMS® 2010. - Código del Banco y divisas (deben quedar en blanco). - Indicar Valor Ex Work (EXW). - Indicar Gastos hasta Free OnBoard (FOB): a falta de información, se aplica un 4,79% al valor EXW vía marítima y aérea y 0,5% en caso de transporte terrestre. En caso de contar

	con la valoración Free AlongsideShip (FAS) se aplica un 1% sobre este valor. - Indicar Forma de Pago Gravámenes/Código.
11) Descripción de Mercancías	- Señalar Ítem N°: en forma correlativa a los ítems declarados- - Indicar Nombre del Producto y los Atributos (1 a 6), según Apéndice I del Capítulo III del Compendio de Normas Aduaneras97. - Indicar Ajuste: monto del ajuste al ítem para los efectos de conformar el valor aduanero (Valor CIF), indicando en el espacio contiguo (+) en caso de adicionar y (-) en caso de deducir. - Cantidad de Mercancías. - Indicar Unidad de Medida/Código: Indicar la letra E, a continuación del código arancelario correspondiente a la unidad de medida, en caso que la cantidad de mercancías se hubiere estimado en base a dicha unidad de medida. - Indicar Precio FOB Unitario. - Indicar Código Arancelario Tratado: clasificación de la mercancía en conformidad al acuerdo comercial al que se acoge. - Indicar Acuerdo Comercial: código del acuerdo comercial. Además, señalar en el espacio contiguo el código 1 en caso que las mercancías se importen acogidas a cupo o código 0 en caso contrario.

[97]Para mayor información sobre el Compendio de Normas Aduaneras, visitar el sitio web del Servicio Nacional de Aduanas. Enlace: https://www.aduana.cl/compendio-de-normas-aduaneras/aduana/2007-04-23/125943.html

	- Observaciones: Tratándose de los códigos en los que debe consignarse información numérica (valores o cantidades), los datos deberán ser ajustados a la izquierda, debiendo señalarse todos los dígitos que se especifican en cada caso, incluyendo los ceros a la izquierda y el separador de decimales98. - Indicar Código Arancel: según la clasificación de la mercancía, de acuerdo al Arancel Aduanero Nacional, basándose en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías99. - Indicar Valor CIF del ítem. - Indicar Ad Valorem: Corresponde al porcentaje de derechos Ad Valorem del código arancelario estipulado. Generalmente corresponde a 6% sobre el valor CIF, a no ser que un acuerdo comercial se encuentre vigente entre las partes, en cuyo caso se indica el porcentaje Ad Valorem y el monto que corresponda.
12) Identificación de Bultos	- Señalar cantidad y tipo de bultos, según DIN que se tramita.
13) Recuadros Totales	- Señalar la cantidad total unitario según la Declaración, cantidad total de hojas utilizadas en la declaración, cantidad total de bultos, peso bruto total.
14) Monto de la	- Indicar Valor FOB

[98]Para acceder a los código correspondientes, visitar el sitio web del Servicio Nacional de Aduanas. Enlace: https://www.aduana.cl/aduana/site/artic/20091008/pags/20091008132343.html#vtxt_cuerpo_T0

[99]Para acceder a los códigos correspondientes, visitar y suscribir en el sitio web de la Organización Mundial de Aduanas o WCO (WorldCustomOrganization). Enlace: http://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/instrument-and-tools/hs-online.aspx

Operación	- Indicar Valor del Flete, en caso de no contar con la información se aplica un 5% sobre el valor FOB. - Valor del Seguro, en caso de no contar con la información se aplica un 2% sobre el valor FOB. - Indicar Valor CIF, en caso de no contar con información se aplica el resultado de la suma del valor FOB + Flete + Seguro.
15) Observaciones Banco Central - SNA	- En este recuadro se podrá consignar información que se considere relevante y que no haya sido especificada en otro recuadro de la declaración (ajustes monetarios).
16) Cuentas y Valores	- Indicar el monto de derechos Ad Valorem de la Declaración. - Dejar Líneas en Blanco (2 a 7): se utilizarán para consignar el código de cuenta y el respectivo monto de los impuestos, tasas, intereses y demás gravámenes, distintos al derecho Ad Valorem e IVA, que afectan el ingreso de las mercancías. - Línea en Blanco (octava): Indicar el monto de la deducción del impuesto establecido en la ley 18.211, la cual se efectuará de acuerdo a las instrucciones del Manual de Zonas Francas. En igual sentido, indicar cualquier otra deducción de gravamen que favorece la importación (por ejemplo, aquellas que pueden aplicarse al trigo, harina de trigo, aceite, etc.) - Indicar el IVA: monto a pagar correspondiente al impuesto al valor agregado. Se aplica el 19% sobre la base imponible (Valor CIF + Ad Valorem). - Indicar el Total del Giro en US$: según los montos de "Cuentas y Valores" - Indicar Total Diferido: cuando una importación acogida a pago diferido de derechos, señale el monto correspondiente al total

	de la deuda diferida, incluyendo los intereses. - Señalar Cuota Contado: para casos de importaciones acogidas a pago diferido de derechos, señalar el monto de los tributos cuyo pago será al contado.
17) Autorización de Retiro de Mercancías	- Espacio reservado al Servicio Nacional de Aduanas. En él se deberá consignar, en los recuadros que se señalan, el tipo de inspección a que están sometidas las mercancías (aforo; revisión documental); el nombre del Fiscalizador que efectúa la operación; su código; el resultado de la inspección (conforme o con denuncia) y las observaciones de la misma. En el caso que autorice aforo en destino, se debe indicar esta circunstancia. En el caso de sin inspección, el recuadro debe quedar en blanco.
18) Operaciones con Pago Diferido	- En caso de importaciones acogidas a pago diferido de derechos aduaneros, indicar: fecha de vencimiento, valor en US$, tasa de interés anual (vigente a la fecha de aceptación de la Declaración).
19) Fecha de Aceptación	- Consignar la fecha de aceptación de la Declaración (ocho dígitos (dd/mm/aaaa)).
20) Servicio Nacional de Aduanas	- Espacio reservado para el SNA.
21) Firma del Despachador-Fecha	- El despachador presenta el documento indicando la fecha de la confección de la DIN.
22) Entidad	- Espacio reservado para la Entidad Recaudadora

Recaudadora-Fecha	

Fuente: Elaboración propia. Basado en información del sitio web del Servicio Nacional de Aduanas.

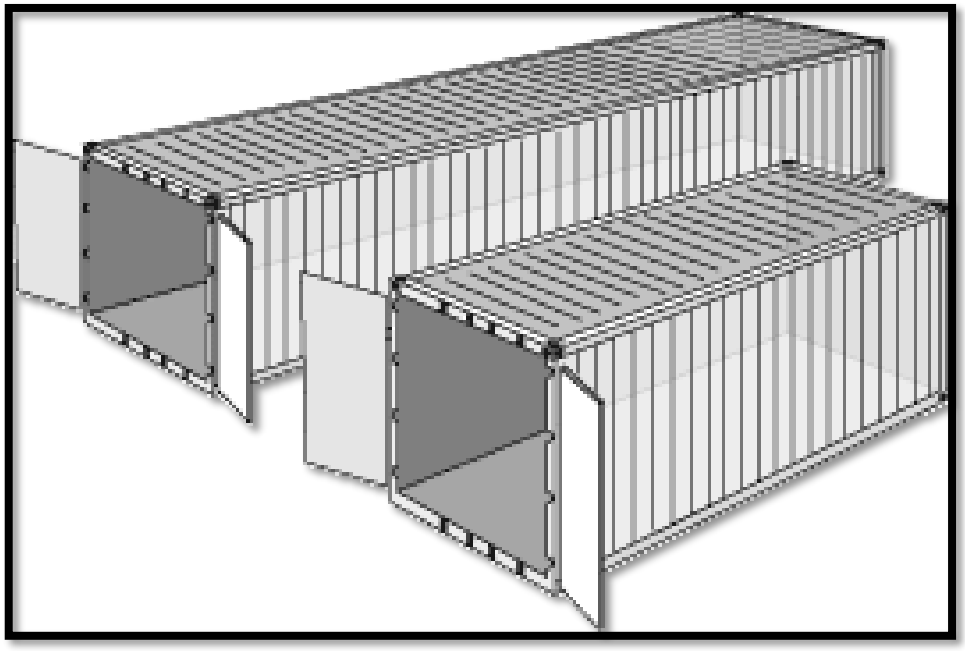
Anexo 4.- Tipos de contenedores.

Los tipos de contendores más utilizados en el comercio exterior son:

- **Dry Container**: Como su nombre lo indica, este tipo de contenedor tiene el objetivo de proporcionar seguridad en el transporte de carga seca. Es el container más básico y está totalmente cerrado, cuenta con puertas en el extremo posterior.

  Es ideal para el transporte de carga general, ya que no cuenta con algún sistema que proporcione condiciones especiales a carga que requiera de cuidados específicos, como por ejemplo la carga perecible, de dimensiones superiores, etc.

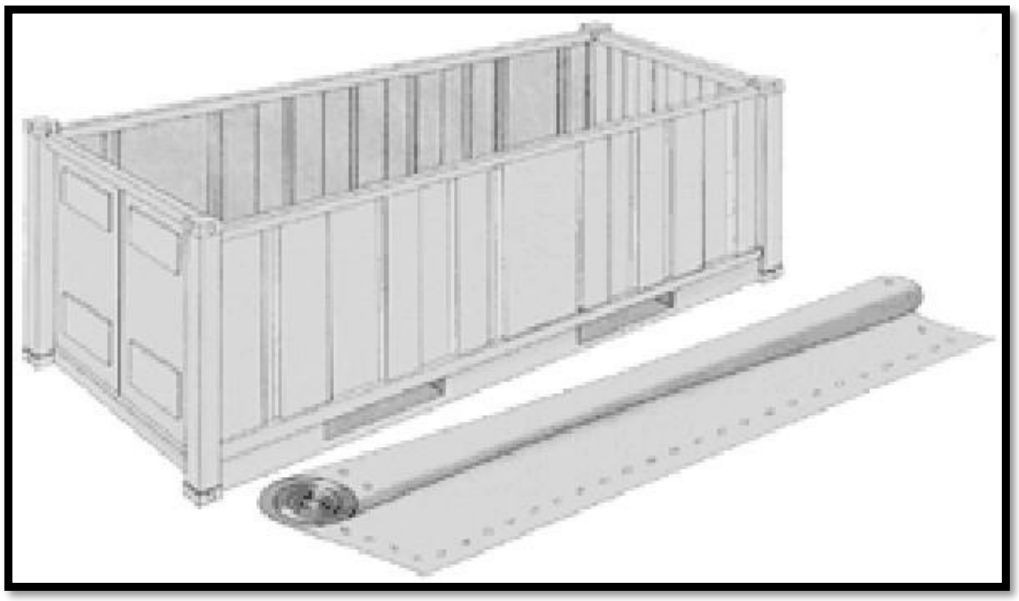
Ilustración 20.- Dry Container



Fuente: Elaboración propia. Imágenes descargadas de la web para ilustración.

- **Open Top Container**: Conocido como contenedor descubierto**,** Este tipo de contenedor tiene la particularidad de estar descubierto por arriba, como si no tuviese techo, con el fin de facilitar su consolidación y/o desconsolidación vertical. Para su transporte y protección de las mercancías, generalmente es cubierto por nylon, caucho u otras mezclas de materiales como el poliuretano, que cumpla con ser resistente, luego es atado y tensado con cuerdas. Se usa en cargas de altura superior a la del container.

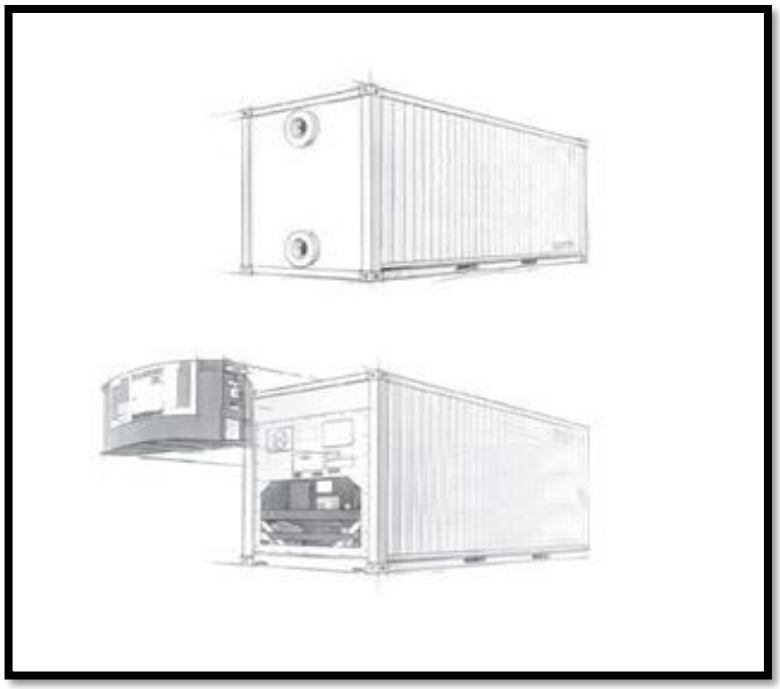
Ilustración 21.- Open Top Container



Fuente: Elaboración propia. Imágenes descargadas de la web para ilustración.

- **Reefer Container y Porthole Container**: En español contenedor refrigerado térmico. Son tipos de contenedores aislados con sistemas de refrigeración incorporados que pueden alcanzar los - 25°C. Lo que diferencia a un Reefer de un Porthole es que el primero debe ser conectado a una fuente de energía externa para funcionar y el segundo cuenta con un generador de energía, principalmente a gasolina o diésel, lo que le proporciona mayor autonomía en su manipulación. Ideal para mercancías perecibles (alimentación) y que necesiten un control de temperatura.

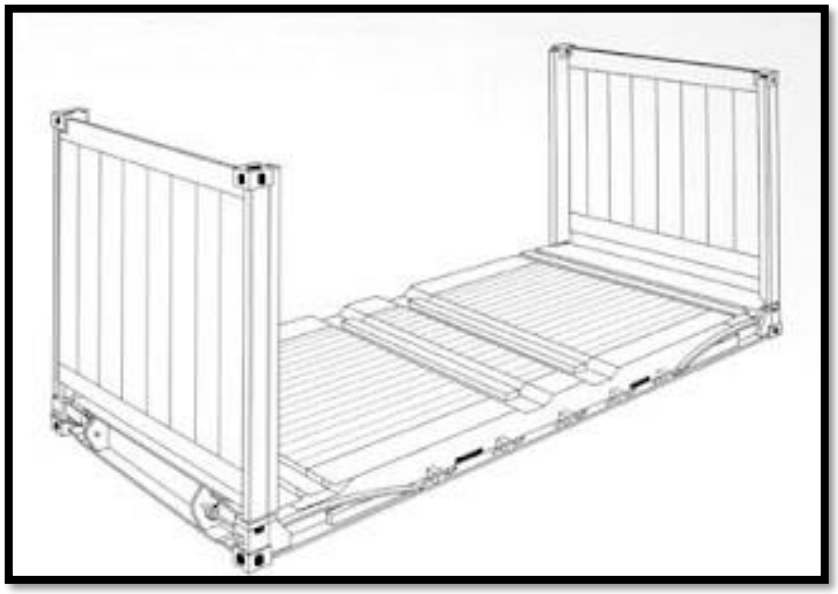
Ilustración 22.- Reefer o Porthole Container



Fuente: Elaboración propia. Imágenes descargadas de la web para ilustración.

- **Flat Rack o Flat Container**: Contenedor tipo vagón o plataforma, disponible en dimensiones iguales a 20’ 40’, ideal para la carga de mercancías voluminosas y pesadas que no pueden ser consolidadas por las puertas. La mercancía, sin embargo debe soportar las condiciones climáticas con condiciones mínimas de protección.

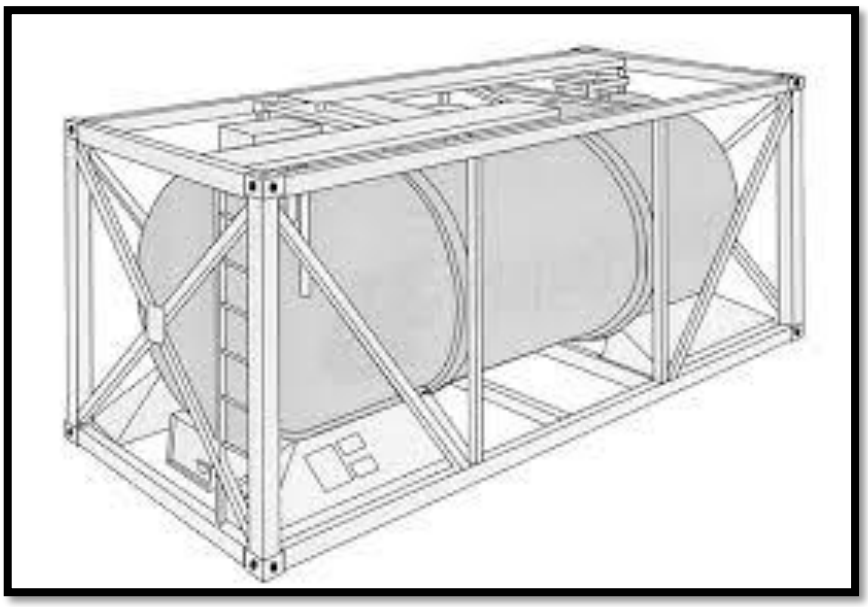
Imagen. Flat Rack o Flat Container



Fuente: Elaboración propia. Imágenes descargadas de la web para ilustración.

- **Tanktainer**: Conocidos más comúnmente como contendor cisterna, se usan principalmente para la carga de productos químicos (tóxicos, inflamables, etc.) y alimenticios (alcohol, jugos, etc.). El contenido mínimo para usar esta unidad de carga es del 80% de su capacidad.

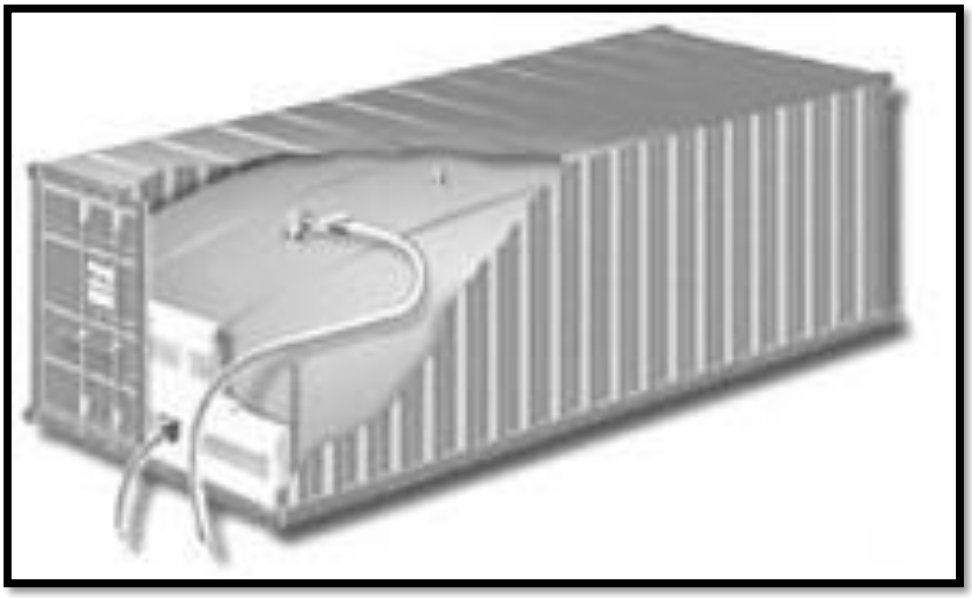
Imagen. Tanktainer



Fuente: Elaboración propia. Imágenes descargadas de la web para ilustración.

- **FlexiTank Container**: Contenedor flexible que consiste en un dispositivo de material flexible como caucho nitrílico, mezclas de poliuretano, PVC, nylon y otros polímeros, que se instala dentro de un container de 20’ Dry estándar. Tiene una capacidad de carga de 24.000 litros. Este tipo de contendor no puede usarse para la carga de mercancías peligrosas. Al retirar el dispositivo, el contenedor puedo volver a ser usado como un container de 20’ Dry estándar.

Imagen. FlexiTank Container



Fuente: Elaboración propia. Imágenes descargadas de la web para ilustración.

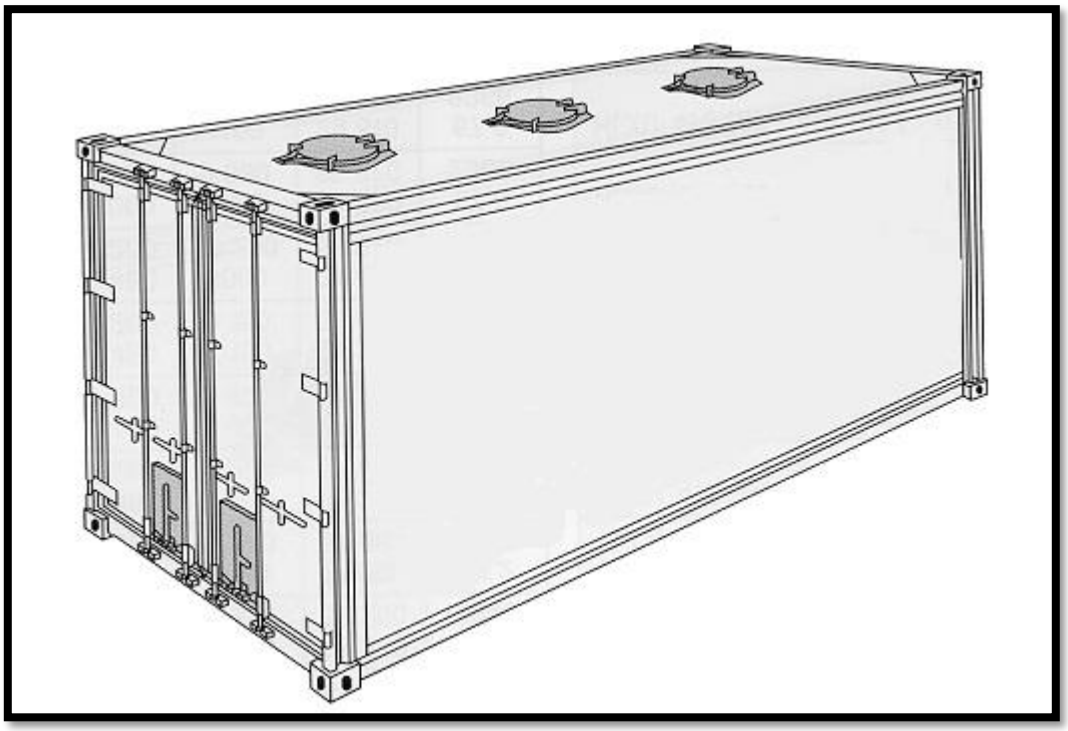
- **Open Side Container:** Contenedor con Apertura a un Costado. La estiba es por un lado, el otro lado está totalmente cerrado. Cuenta con puertas en sus extremos como cualquier contenedor, pero además tiene puertas laterales que proveen otra alternativa de estiba, en caso de que sea más factible que por la entrada convencional, como es el caso de la consolidación y desconsolidación lateral sobre el transporte ferroviario.

Imagen. Open Side Container

Fuente: Elaboración propia. Imágenes descargadas de la web para ilustración.

- **Bulk Container:** Contenedor granelero, ideal para el trasporte de carga seca como malta, cereal y granos. Cuenta con aperturas de descarga en cada puerta y aperturas superiores para cargar el dispositivo hasta el tope.

Imagen. Bulk Container



Fuente: Elaboración propia. Imágenes descargadas de la web para ilustración.

- **Pallet Wide Container:** Contenedor con patines. Su característica principal es que tiene una superficie mayor para la carga, es más ancha para hacer más efectivo el transporte de carga sobre pallets (con o sin patines), ya que optimiza su capacidad de almacenaje a 14 pallets en uno de 20’ y 30 pallets en uno de 40’ por viaje. Diseñado para transportar carga media.

Imagen. Pallet Wide Container

Fuente: Elaboración propia. Imágenes descargadas de la web para ilustración.

- **Contenedor Doble Piso:** Diseñado para transportar carga que no se puede apilar, como por ejemplo mercancía frágil o como aceite, agua, leche, etc., cuyo envase pueda colapsar por la presión que produce el apilamiento. La altura entre pisos no necesariamente es regular, puede variar. La capacidad máxima puede alcanzar en un contendor de 20' a una base entre 1,35 m a 1,40 m de altura es de 28 pallets.

Imagen. Contenedor Doble Piso

Fuente: Elaboración propia. Imágenes descargadas de la web para ilustración.

Estos son sólo algunos ejemplos, pues hay un contenedor para cada tipo de carga y medio de transporte que existe en el planeta, como por ejemplo contenedores especialmente diseñados para ser transportados en el compartimiento de carga de un

avión. Entonces, podemos decir que el uso de contenedores nos brinda una alternativa conveniente en cuanto a la eficacia en la protección y capacidad del transporte de la mercancía.

Anexo 5.- Clasificación IATA para el cálculo de flete aéreo

Tipo de Cobro	Clasificación
Cargo Mínimo	Tarifa mínima aplicable al transporte de mercancías entre dos puntos. Para calcular la cantidad de kilos que se pueden transportar bajo este cobro, dividimos el cargo mínimo por la tarifa normal.
Tarifas de Carga General	Se aplica para cargas iguales o superiores a 0,5 kg. Tarifa normal (N). Para cargas inferiores a 45 kgs. (entre 0,5 kg a y

	44,5 kgs). Tarifa normal IATA. Área de trafico IATA, cobro que se aplica a cargas con un peso inferior a 100 kgs. (entre 0,5 kg y 99,5 kgs). Tarifa de cantidad (Q). Este cobro se aplica a cargas de 45 kgs. o superior (Q es igual o mayor a 45 kgs.) Escala de pesos mínimos de quiebre (IATA). Tarifas por kilo más bajas a mayor cantidad transportada. Tramos de cobro según pesos mínimos de quiebre: Primer nivel desde 45 kgs. a 99,5 kgs; segundo nivel desde 100 kgs. a 299,5 kgs; tercer nivel desde 300 kgs. a 499,5 kgs; cuarto nivel de 500 kgs. o más.
Tarifas de Mercancías Específicas (C)	Tarifas determinadas por la IATA. Permite mayor economía para el usuario por el transporte de mercancía y posibilidad para el transportista de optimizar el uso del espacio disponible. Las tarifas para mercancías específicas son siempre más bajas que para carga general (N y Q) y tarifas de clase. Los requisitos que debe cumplir el embarque son: 1) Estar publicados en los Manuales de Tarifas de la IATA; 2) Sólo entre un punto de origen y de destino específico; 3) Debe cumplir con un peso mínimo cobrable para su aplicación.
Tarifas de Clase (CR)	Se determinan en proporción de aumento o disminución de las tarifas de carga general (N o Q). No están publicadas en los listados de tarifas Se aplican a pocas

	mercancías según las Áreas de Tráfico IATA. Reducción de % de CR se aplica a mercancías transportadas de forma habitual (equipaje, impresos). Aumento de % de CR se aplica a mercancías que requieren manipulación especial, cobros denominados recargos (restos humanos, carga valiosa, animales vivos).

Fuente: Elaboración propia, basado en información del texto "Logística de Distribución Física Internacional". Autor: Rodolfo Valenzuela.

Anexo 6.- Ejemplo de cálculo de flete aéreo

Supongamos que tenemos el siguiente caso:

Número de bultos: 10 cajas

Peso: 18 kgs. por caja

Volumen: 0,5 m * 0,4 m * 0,3 mcada caja

INCOTERM: FCA

Tarifa base: US$2,90 por kilo / volumen

Recargos:

Guía aérea: US$35

Handling: US$55

CollectFee: 5%

Desarrollo. El primer paso es hacer la comparación peso / volumen

Peso / Peso

18 kilos * 10 bultos = **180 kgs.**

180 kgs * US$2,90 = **US$522**

Peso / Volumen

10 cajones * (0,5 m * 0,4 m * 0,3 m) = **0,6 m³**

0,6 m³ * 167 KV = **100,2 KV**

100,2 KV * US$2,90 = **US$290,58**

Como mencionamos antes, se considerará en monto más alto como tarifa base, es decir US$522, lo que significa se cobrará por peso. A este resultado debemos agregar los recargos:

Tarifa Base = US$522

Recargos

+ Emisión Guía Aérea = **US$35**

+ Handling = **US$55**

+ CollectFee (5%) = **US$26,1**

(US$522 + US$35 + US$55 + US$26,1) = **US$638,1**

El resultado del costo total del flete aéreo es de US$638,1, costo que deberá asumir el importador debido a la cláusula FCA estipulada por las partes para este negocio.

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 7.-Ejemplo de cálculo de tarifas de flete marítimo para FCL y LCL

Supongamos que tenemos los siguientes casos de estibas, un LCL y un FCL:

LCL
Tarifa base = US$150 por Ton o m³ desde puerto de Shanghai a puerto de Valparaíso. Carga = 10 cajones Dimensiones = 0,8 m * 0,7 m * 0,6 mcada cajón Peso = 100 kgs c/u Recargos + CAF = 6% + BAF = US$250 Pick Season = US$300 **Desarrollo** Flete por Peso 10 cajones * 100 kgs = **1.000 kgs. = 1 Ton** 1 ton * US$150 = **US$150**

Flete por Volumen

$$10 * (0{,}8 * 0{,}7 * 0{,}6) = \mathbf{3{,}36\ m^3}$$

$$3{,}36 * 150 = \mathbf{US\$504}$$

Como mencionamos anteriormente, debemos asumir que el transportista aplicará la tarifa más alta de la comparación del peso contra el volumen de la carga. Por esta razón, el cobró en esta oportunidad es por volumen y corresponde a US$504.

Tarifa Flete

Tarifa base	US$504
Recargos	
+ CAF	US$30,24
+ BAF	US$250
+ Pick Season	US$300 .
Flete Total	**US$1.084,24**

Fuente: Elaboración propia.

El ejemplo anterior también es aplicado al cálculo de la tarifa de flete de carga suelta.

A continuación ejemplificaremos lo que sucede en el flete de un contenedor completo (FCL).

FCL
Tarifa base = US$3.000 desde puerto de Shanghai a puerto de Valparaíso. Carga = 1 TEU Dry – FCL Recargos: + CAF = 6% + BAF = US$250 + Pick Season = US$300 Descuentos - Fidelidad = 10% descuento automático Desarrollo Tarifa Base US$3.000 (-)Descuento Automático US$300

Tarifa Flete	**US$2.700**
Recargos	
+ CAF	US$162
+ BAF	US$250
+ Pick Season	US$300
Flete Total	**US$3.412**

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 8.- Descripción de la oferta de guantes de cabritilla.

No. del artículo.	WO-7001
Marca	Fuhong, o OEM
Detalle Descripción	De cuero de vaca
	La seguridad del manguito
	Color natural
	Suave y cómodo
	Todo el tamaño está disponible
	Pulgar keystone
	Ab/bc grado o como sea necesario
Característica	Piel de primera calidad, alta calidad
	Grado superior guante
Aplicación	En general el uso de trabajo
Embalaje	12 par en un bolso polivinílico y 10 bolsas en un cartón de la exportación, o según su petición exacta.
Política de la muestra	Para la primera cooperación, tenemos que cargar para la muestra y le será devuelto en los pedidos a granel. El honorario de entrega debe ser a portes debidos.
Tiempo de la	7 ~ 10 días

muestra	
Término del pago	Transferencia TT con el depósito del 30% y balance antes del envío
Plazo de obtención	30 ~ 45 días después del depósito
Gratis	1. Transporte marítimo; 2. Envío del aire

Anexo 9.- Servicio de cada tipo de verificación del portal de e-commerce Alibaba.com

Verificación	A & B Check	OnsiteCheck	Evaluación de Proveedores
Licencia de negocios	●	●	●
Información del contacto	●	●	●
Tipo de negocios (fabricante, comercial, ambas)		●	●
Ubicación de la empresa / fábrica		●	●
Estado de la propiedad de los locales		●	●
Fotos de las operaciones del proveedores		●	●
Certificación de filiales, socios y contratistas		●	●
Línea de productos/servicios principales			●
Certificación			●
Recursos humanos			●
Producción/capacidad de exportación			●

Capacidades de comercio internacional			●
Gestión de procesos de producción			●
Capacidades de I+D			●
Planes de desarrollo/expansión de la compañía			●
Flujo de producción			●
Material audiovisual de verificado			●

Fuente: Elaboración propia, basado en información del sitio web de Alibaba.com[100].

Para nuestro conocimiento, hay que decir que la sigla I+D a nivel empresarial significa Investigación y Desarrollo, tiene relación con la investigación y desarrollo constante de productos/servicios, en otras palabra que el producto/servicio mejora acorde a los requerimientos del mercado. Con esto más todas demás las verificaciones podemos decir que el riesgo y desconfianza disminuye en gran medida con la aplicación de este sistema de seguridad.

[100]Enlace de la fuente: http://service.alibaba.com/buyer/ab/safety_security/products/verification_services.php