



UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

EXPORTACIÓN DE LOCOS AL MERCADO EUROPEO

Autor

XIMENA ESTER SILVA DONOSO

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL PRESENTADA 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

PROFESOR GUÍA: PATRICIO VICENCIO

AGRADECIMIENTOS

No puedo dejar de agradecer a todos quienes hicieron posible mi sueño de ser profesional.

En primer lugar agradezco a Dios, esa fuerza maravillosa que movió los hilos para que todo fuera perfecto durante mis años de estudio, y que además me permitió lograrlo con éxito y con el mínimo de recursos, solo con una voluntad inquebrantable y mucha alegría en el corazón.

En segundo lugar quisiera mencionar a mis padres, quienes sin tener los medios económicos, lograron entregarme algo muchísimo más valioso, la enseñanza, los valores, la motivación y por sobre todo su apoyo incondicional para mi preparación profesional. Aunque ya no estén físicamente, viven en mi corazón por siempre.

A mis hermanas por supuesto, que siempre han confiado en mí, a mis compañeras de clase quienes terminaron transformándose en amigas.

A mis profesores, especialmente a don Patricio Vicencio mi profesor guía.

A todos mis más sinceros agradecimientos, ya que sin su amor, apoyo, palabras y ayuda, nunca lo habría logrado.

ÍNDICE

1. CAPITULO 1: ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA

1.1. Descripción de la empresa u organización

1.1.1. Reseña Histórica

1.1.2. Misión

1.1.3. Servicios Entregados

1.1.4. Estructura Organizacional

1.2. Descripción de las funciones realizadas

1.2.1. Apoyo administrativo en el área de importaciones

1.2.2. Apoyo Administrativo en el área de exportaciones

1.2.3. Trabajos fuera de la oficina

1.2.4. Razones que impulsan el tema a desarrollar

2. CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO, CONCEPTOS Y EXPORTACIÓN DE LOCO.

2.1. Objetivos

2.1.1. Objetivos Generales

2.1.2. Objetivos Específicos

2.2.- Marco teórico.

2.2.1. El loco, concepto

2.2.2. Comunidad Europea

2.2.3. Exportaciones chilenas a la Unión Europea

2.2.4. Modalidad Venta

2.2.5. Términos de Comercio Internacional

2.3.- Desarrollo de la Investigación

2.3.1. Producción Internacional de Loco

2.3.2. Principales Exportadores

2.3.3. Relevancia del Sector

2.3.3.1. Exportación de alimentos sin salmón ni trucha

2.3.3.2. Exportaciones a la Unión Europea

2.3.3.3. Principales productos exportados a la Unión Europea

2.3.4. Producción Nacional.

2.3.4.1. Veda

2.3.4.2. Áreas de manejo y extracción de recursos bentónicos y el loco

2.3.4.3. Cultivo del loco

2.3.5. Exportación Nacional.

2.3.6. Mercados de Destino

2.3.7. Exportadores Nacionales

3. CAPITULO 3: TENDENCIAS Y PRACTICAS COMUNES EN EL PROCESO DE EXPORTACION DE LOCO AL MERCADO EUROPEO

3.1. Panorama General

3.1.1. Potencial del Producto

3.1.2. Formas de consumo

3.2. Mercado de los mariscos en Europa

3.3. Exportando a Europa

3.3.1. Procedimiento de exportación de loco a Europa

3.3.2. Requisitos para exportar locos a la Comunidad Europea

3.3.2.1. Requisitos para la certificación sanitaria

3.3.2.2. Requisitos técnicos administrativos

3.3.2.3. Requisitos sanitarios específicos

3.3.2.4. Etapas en la autorización para exportar a Europa

3.4. Análisis Foda

4. CAPITULO 4: CONCLUSIONES

5. BIBLIOGRAFÍA

6. ANEXOS

INTRODUCCIÓN.

El mundo de los Negocios Internacionales juega un papel fundamental dentro de las actividades globales en la actualidad. A su vez, dentro del estudio de la carrera de Administración de Negocios Internacionales, es posible encontrar una amplia gama de temas relevantes y ámbitos de estudio, dentro de los que se pueden encontrar las finanzas, los proyectos, la economía, y el comercio internacional.

Dentro de este contexto, la alumna siente un especial interés en lo que respecta a la relación comercial existente entre Chile y el resto del mundo. Es bien sabido el intercambio no menor que sostiene este país y todo el potencial que esto significa en gran medida gracias a los Tratados de Libre Comercio, los que favorecen notablemente las negociaciones y comercio en general.

La alumna ha querido interiorizarse del proceso que viven día a día una gran cantidad de organismos, para hacer posible la salida y entrada de mercancías destinadas a la comercialización dentro y fuera del país. Es así como la alumna tomó la decisión de ingresar a una Agencia de Aduanas a realizar su práctica profesional, con la finalidad de aprender en términos prácticos y operativos lo que significa realizar tanto una exportación como una importación.

En esta Agencia, la alumna pudo comprobar en terreno que es un proceso que involucra a muchos organismos y personas, y que requiere de mucha rigurosidad, trabajo organizado, procedimientos bien establecidos, y el cumplimiento de muchas normas para llevar a cabo estos procesos.

En el presente informe, se describen las principales funciones y tareas realizadas por la alumna durante su período de práctica, las que determinan un aprendizaje principalmente dentro de los departamentos de importación y exportación.

En la primera mitad del período de práctica, la alumna se desempeñó en el área de importaciones, revisando documentación relevante, completando informes, gestionando los despachos en terreno en organismos como el Servicio Nacional de Aduanas, Servicio Agrícola y Ganadero, Compañías Navieras, entre otros.

En la segunda parte de la práctica, la alumna tuvo su mayor aprendizaje, debido a que realizó una intensa participación en el área de exportaciones, realizando un importante reemplazo durante una semana a la persona encargada del departamento. De esta forma, fue capaz de resolver problemas, gestionando una exportación de locos al mercado europeo, con todo lo que esto implica, es decir, coordinar al personal necesario, visitar y llevar personalmente los documentos de salida de la mercancía al almacén extra portuario, completar la matriz de Conocimiento de Embarque y realizar el trámite en el Servicio Nacional de Pesca.

Es por esta razón, que el tema a desarrollar en la parte final de este informe tiene que ver directamente con un caso real que la alumna tuvo que desarrollar dentro de la agencia, correspondiente a una exportación de locos al mercado europeo. En este punto se lleva a cabo una investigación de la situación actual de este producto y sus implicancias para la economía del país.

CAPÍTULO 1: ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA

1.1.- Descripción de la empresa u organización

La alumna realizó su práctica profesional desde el 1 de enero de 2010 hasta el 26 de Febrero de 2010 en la Agencia de Aduanas Jorge Vega Díaz, ubicada en la ciudad de Valparaíso.



1.1.1.- Reseña Histórica

Agencia de Aduana Jorge G. Vega Díaz fue fundada el 1 de noviembre de 1990, en la ciudad de Valparaíso, por don Jorge Gonzalo Vega Díaz, un emprendedor con vasta experiencia en el ámbito del Comercio Exterior.

Poco tiempo después se produce la apertura de su primera sucursal en la ciudad de Santiago, extendiendo así su radio de acción y demostrando el alto grado de expansión que presentaba esta organización.

Actualmente la Agencia opera físicamente en las ciudades de Valparaíso, Santiago, San Antonio y Los Andes, y mediante corresponsalías en las ciudades de Arica, Iquique, Antofagasta, Coquimbo y Talcahuano.

1.1.2.- Misión

Entregar un servicio de calidad a los clientes, lo que permitirá alcanzar su objetivo: El crecimiento sostenido de la Organización y de los Clientes.

1.1.3.- Servicios Entregados

Jorge G. Vega Díaz. posee 31 años de experiencia en el ámbito del Comercio Exterior, 10 años en el Servicio Nacional de Aduanas, 10 años como especialista en Comercio Exterior del Banco Sud Americano y 11 años como Agente de Aduanas, experiencia suficiente para avalar la capacidad que esta organización posee para entregar servicios en áreas tan complejas como son:

- *La Bancaria en Comercio Exterior.*
- *Tramitaciones Aduaneras en Importación y Exportación.*
- *Asesorías en contratación de fletes nacionales e internacionales.*
- *Asesorías en Franquicias Aduaneras.*
- *Contratación de Seguros Internacionales.*

1.1.4.- Estructura Organizacional

La Agencia opera con 12 personas en su sucursal de Valparaíso, ordenadas jerárquicamente como lo muestra el siguiente organigrama.



1.2.- Descripción de las funciones realizadas

Dentro de la Agencia, la alumna realizó labores de tipo administrativo tanto en el área de importaciones como en el área de exportaciones, entregando apoyo a las tareas del personal encargado de cada sección. Además realizó distintos tipos de trámites necesarios para el diario funcionamiento de la empresa. A continuación se detallan cada una de estas funciones.

1.2.1.- Apoyo administrativo en el área de importaciones

En lo que respecta al área de importaciones, la alumna trabajó principalmente en lo que se refiere a documentación y tramitación. Se detalla a continuación las funciones realizadas en esta sección de la empresa.

- *Armado de despachos de importaciones.* Consiste en reunir dentro de una carpeta todos los documentos correspondientes a una importación, los cuales pueden variar dependiendo del producto o país de donde proviene la mercancía, pero en términos generales se pueden mencionar:
 - Factura Comercial o Comercial Invoice
 - Conocimiento de Embarque.
 - Certificado de Origen
 - Certificado de Salud
 - Lista de Empaque
 - Certificado de Seguro

Una vez reunidos los documentos, se procede a foliar cada uno de ellos con el correspondiente n° de despacho, junto a su respectiva carpeta, y a su vez se procede a llenar con los datos referentes a la importación, tales como tipo de transporte, fecha estimada de arribo, empresa importadora y nombre de la nave. Por último se debe endosar el Conocimiento de Embarque, este procedimiento es necesario ya que así se está traspasando la propiedad de la mercancía al cliente final o importador. Toda esta documentación se entrega al pedidor, persona encargada del llenado de la Declaración de Ingreso (DIN).

- *Llenado de Declaración Jurada del Valor y sus Elementos.* Este documento es requerido para aquellas mercancías que ingresen al territorio nacional, cuyo valor no sobrepase los US\$5000 FOB.
- *Seguro teórico¹.* Este documento debe ser entregado por el importador a la Agencia, sin embargo en la mayoría de los casos no era así, por lo que la alumna tuvo que confeccionar este documento, que se aplica a todas aquellas mercancías que no cuentan con seguros comprometidos, y que corresponde a un 2% del valor FOB.
- *Certificados de origen (CDO).* En aquellos casos en que la mercancía importada es originaria de algún país con los que Chile tiene algún Tratado de Libre Comercio que le permita contar con arancel preferencial, es necesario producir CDO, cuando no se cuenta con el documento original, ya sea porque no lo emitieron en el país de salida, o porque el cliente no lo incorporó en la respectiva documentación entregada a la agencia. Al igual que el resto de los documentos la agencia cuenta con un formato predefinido a los cuales la alumna debió modificar los datos de acuerdo a cada caso particular.
- *Notificar a clientes resoluciones y multas.* Cuando existían problemas en el proceso; cualquiera sea la índole del mismo, la alumna debió notificar al cliente,

¹ Revisar Anexos

mediante la redacción de una carta que se envía directamente al afectado. La alumna tuvo que redactar y completar con la información relevante dichos documentos.

- *Revisión certificados Chubb* (Cía. De Seguros Generales Chubb de Chile). La agencia se encarga de la revisión de éstos certificados, corroborando que los datos sean los correctos, para posteriormente realizar su pago en la respectiva entidad bancaria. El seguro abarca tanto la producción, transporte y contenedor de las mercancías.
- *Confección de Certificados de Destinación Aduanera (CDA) de Servicio Agrícola Ganadero*. En el SAG se deben presentar los Certificados de Destinación Aduanera, cuya finalidad es autorizar el retiro y transporte de la mercancía desde los recintos aduaneros a la bodega o al depósito autorizado donde serán almacenados. Dicho Certificado de Destinación Aduanera (CDA) debe indicar la dirección de la bodega debidamente autorizada y condiciones de traslado de los productos alimenticios.
- *Confección hoja adicional de conocimiento de embarque*. Este documento se debe realizar cuando exista más de un despachador o cuando existan despachos parciales de mercancía. La alumna la confeccionó para proceder a la entrega al pedidor encargado de confeccionar la Declaración de Ingreso.

- *Tramitación Servicio de Salud.* Cuando las mercancías a ingresar en el país, corresponden a sustancias alimenticias, o productos con posibles riesgos para el ser humano, es necesario presentar una solicitud ante el Servicio de Salud, quienes aprobarán o rechazarán el ingreso del producto.
- *Confección de guías de entregas de documentos y movimientos internos (Gemi).* Este documento se presenta ante la Aduana, cada vez que se presenten documentos deben ir acompañados de la GEMI.
- *Manipulación de planillas y archivos internos de la agencia.* Dentro de estas se encuentran las carpetas de importación archivadas según antigüedad, los archivos de traslado interno que se realizaba diariamente de todo tipo de documentación, y la promoción de la agencia a través del envío de correspondencia de carácter informativo a posibles clientes.

1.2.2.- Apoyo administrativo en el área de exportaciones

En este departamento la alumna realizó las más importantes funciones, ya que debió realizar un reemplazo de 2 semanas de la persona encargada del área, por lo tanto significó un aprendizaje mucho más acabado y a la vez un desafío importante. A continuación se detallan las tareas realizadas por la alumna en este departamento, con su respectiva descripción.

- *Coordinación de exportaciones.* El procedimiento para organizar la exportación parte cuando llega el aviso vía correo electrónico de un nuevo embarque. Lo primero que debía hacerse entonces era dar aviso a la sucursal ubicada en Santiago, para que el encargado de exportaciones pudiera confeccionar el Documento Único de Salida. Por su parte a la alumna le correspondía el llenado de la Matriz de B/L, la cual posteriormente debió ser enviada a la empresa encargada del transporte. A su vez, tuvo que coordinar con los trabajadores de la agencia para que fueran al almacén extra portuario a tramitar la exportación, es decir, recibir al cliente, presentar la documentación en SAG y Aduana, realizar la carga en contenedores y preocuparse del embarque de la mercancía.
- *Confección de matrices.* La matriz de conocimiento de embarque consiste en un documento que contiene información relativa al exportador, comprador, embarcador, puerto de embarque y de destino, fecha, cantidad y tipo de mercancía. Dependiendo de la empresa es el formato.
- *EUR1.* Cuando la mercancía exportada tiene como destino algún país de la comunidad europea, es necesario tramitar el certificado EUR1, el cual certifica que la mercancía es originaria de Chile y a su vez, que no viola ninguno de los requerimientos para ingresar a estos territorios.

- *Tramitación de Notificación de embarque de productos pesqueros de exportación en Sernapesca (NEPPEX)*². Cuando se trata exportación de productos del mar, se debe tramitar en el Servicio Nacional de Pesca el respectivo certificado que autoriza la salida del territorio nacional de dicha mercancía. La alumna tuvo que completar este formulario y a la vez tramitarlo en terreno, lo cual implica llevarlo a Sernapesca, cancelar una suma de dinero, y de esta forma completar el proceso.

1.2.3.- Trabajos fuera de la oficina

Dentro de las funciones desarrolladas por la alumna, se incluyen aquellas relacionadas a la tramitación en terreno de distintas operaciones, que tienen que ver con el diario operar de la agencia con el fin de cumplir con todas sus actividades y tener un correcto funcionamiento de sus operaciones. Son variados los trámites realizados, los cuales se detallan a continuación.

- *Corrección Conocimiento de Embarque*. Este procedimiento se realiza cuando existen errores en el documento, los cuales pueden corresponder a pesos, cantidades, naves, etc., esta corrección es realizada por el forwarder correspondiente a la importación afectada, y tiene un costo que asume en este caso la Agencia, pero que a su vez es traspasado al cliente final, es decir, el importador.

² Revisar Anexos

- *Canje de Conocimiento de Embarque.* Cuando la Agencia Naviera se queda con un conocimiento de embarque original, procede al timbrado de la fotocopia, la que es equivalente al original.
- *Presentar y cancelar Certificados de Destinación Aduanera (CDA) en Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) ubicado en Zona de Extensión de Apoyo Logístico (Zeal).*

La alumna tuvo que viajar a Zeal a presentar en el SAG, los CDA, los cuales son presentados en este organismo que es el que los autoriza. Estos deben ser retirados al día siguiente, salvo el pago de una suma de dinero y así poder retirar inmediatamente el documento.

- *Realizar pagos de declaraciones de ingreso de distintos clientes.* La Declaración de Ingreso se paga directamente en el banco, y el monto será el que corresponda a cada proceso de importación en particular.
- *Realizar gestiones en aduanas “Servicio Nacional de Aduanas y Dirección Regional de Aduanas”.* En estas instituciones se realiza el trámite necesario para proceder con la internación de la mercancía correspondiente a cada importación. Aquí se debe presentar la documentación relevante y propia de cada importación.

- *Garantizar contenedores.* Este proceso consiste en presentar ante una Agencia Naviera según embarcación, la documentación necesaria que garantiza la recepción de determinado contenedor. Se garantiza además a la Agencia, la cual no se hará responsable de cualquier tipo de daño o problema que pueda sufrir el contenedor.
- *Programar contenedores.* Consiste en la reserva de espacio y tiempo en que un contenedor será recepcionado, a través de un formulario y se realiza en el Terminal Pacífico Sur (TPS), esto tiene un costo adicional, y debe pasar por varias etapas, entre ellas la autorización de la DIN ante la Aduana, el pago de las facturas correspondientes, y el registro con un funcionario donde éste entrega los horarios disponibles y se cierra la reserva.
- *Realizar pagos y depósitos internos de la agencia.* Los pagos corresponden a los servicios básicos que toda empresa utiliza.

1.3- Razones que impulsan el tema a desarrollar

Al haber realizado la mayor parte del período de práctica en el departamento de exportaciones de la agencia, la alumna pudo identificar que dentro de los productos exportados por los clientes de la empresa, se les daba mayor importancia a los productos del mar. Dentro de éstos destacó en este período el proceso de exportación del producto

“concholepas concholepas”, comúnmente conocido como “loco”. Este proceso lo realizaba para su cliente *Pisciseafood Ltda.*

Es a partir de esta interiorización en el proceso, que surge la inquietud de profundizar en este tema y averiguar en qué medida Chile puede sacar provecho de este producto, si es frecuente esta exportación o no, considerando que Chile tiene una amplia costa y que es bien sabido que se ha prohibido la extracción de este molusco debido a su sobreexplotación. Es de gran interés para la alumna indagar en este tema y analizar en qué medida la exportación de este producto es relevante para el país, y cuál es la realidad actual de este recurso tanto a nivel interno como en el ámbito internacional.

CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO, CONCEPTOS Y EXPORTACIÓN DE LOCO.

2.1- Objetivos

2.1.1- Objetivos Generales

- Analizar el estado actual de las exportaciones chilenas de loco al mercado europeo.
- Determinar el potencial y proyecciones del loco como producto de exportación chileno hacia el mercado europeo.
- Analizar el consumo y tendencias del mercado mundial de loco en la actualidad.
- Analizar la producción actual de loco en Chile, determinando sus fortalezas y debilidades.

2.1.2.- Objetivos Específicos

- Identificar los principales países destino de las exportaciones chilenas de loco en los últimos 5 años.
- Analizar las exportaciones chilenas hacia el mercado europeo en los últimos 5 años.
- Determinar los principales productores de loco a nivel mundial en los últimos 5 años.
- Determinar los principales países exportadores de loco al mercado europeo en los últimos 5 años.

- Investigar las tendencias de consumo de mariscos, en especial de loco en el mercado europeo en la actualidad.
- Determinar la cantidad de empresas productoras y exportadoras de loco a nivel nacional.
- Determinar el volumen exportado en los últimos 5 años de las empresas productoras y exportadoras de loco a nivel nacional.
- Determinar las barreras de entrada del recurso loco al mercado europeo.
- Determinar las ventajas de producir loco y sus beneficios tanto para el productor como para el consumidor.

2.2.- Marco teórico.

2.2.1- El Loco, concepto

El loco, es un molusco gasterópodo³ que habita desde Lobos de Afuera, Perú, hasta Cabo de Hornos, Chile, incluyendo el archipiélago de isla Juan Fernández. Su nombre científico es “Concholepas Concholepas” y se alimentan principalmente de picorocos, piures, cholgas y choritos. Su concha es gruesa, ovalada y calcárea,⁴ y su cuerpo es blando. Viven adheridos a las rocas, y para alimentarse raspan a su presa con la rádula⁵, usan sustancias químicas ácidas para disolver y luego, absorben a la presa digerida. Dentro de sus depredadores se encuentra principalmente al Hombre, las estrellas y peces de rocas.

El loco es un organismo hermafrodita⁶, que se reproduce apareándose en pareja y fecundándose en forma simultánea. Las hembras depositan las cápsulas con alrededor de 5000 y 12000 huevos, los que a su vez se adhieren al sustrato rocoso y que posterior a su desarrollo terminarán en forma de larva. Dentro de un período de 2 meses se produce su metamorfosis, generando una concha larval y una estructura llamada “velo”, la que le permite nadar en el agua. Estando así, las larvas de loco se asientan en el intermareal o submareal, habitando aguas de hasta 40 mt. de profundidad.

³ Moluscos que poseen una sola concha

⁴ Que tiene cal

⁵ Cinta rígida con filas de dienteillos ubicada en la boca del loco.

⁶ Que posee ambos sexos a la vez

La talla mínima legal en Chile es de 10 cm. y ésta se alcanza después de 4 a 5 años, mientras que su talla mínima de madurez sexual está entre los 4 y 5,5 cm. para machos y entre 5 y 5,7 cm. para hembras, por lo tanto, alcanzando los 50 mm. podría fecundar o ser fecundado.⁷

2.2.2- Comunidad Europea

La Unión Europea es una asociación económica y política formada por 27 países nombrados a continuación: Alemania, Eslovaquia, Grecia, Lituania, Republica Checa, Austria, Eslovenia, Holanda, Luxemburgo, Rumania, Bélgica, España, Hungría, Malta, Suecia, Bulgaria, Estonia, Irlanda, Polonia, Chipre, Finlandia, Italia, Portugal, Dinamarca, Francia, Letonia, (Latvia) y Reino Unido.

La UE posee una moneda única y está construyendo progresivamente un mercado único en el que las personas, bienes, servicios y capital circulan libremente entre sus estados miembros.

La UE se fundó después de la Segunda Guerra Mundial. Sus primeros pasos consistieron en impulsar la cooperación económica, ya que los países que comercian entre sí se hacen económicamente interdependientes, con lo que se evitan posibles conflictos.

Desde entonces, la Unión se ha convertido en un enorme mercado único con una moneda común: el euro. Esta unión comenzó como algo puramente económico, pero

⁷ Autor desconocido. *Concholepas Concholepas*, http://es.wikipedia.org/wiki/Concholepas_concholepas

hoy se ha convertido en una organización activa en todos los frentes, desde la ayuda al desarrollo hasta la política medioambiental.

La UE promueve activamente los derechos humanos y la democracia, y cuenta con los objetivos de reducción de emisiones más ambiciosos del mundo para luchar contra el cambio climático. Gracias a la supresión de los controles fronterizos entre los países de la UE, ahora se puede viajar libremente por la mayor parte de ella. También es mucho más fácil vivir y trabajar en otro país de la UE.

Al ser un mercado único, la UE es una potencia comercial de primer orden. Quiere mantener el crecimiento económico invirtiendo en transporte, energía e investigación, a la vez que intenta reducir al mínimo la repercusión del desarrollo económico en el medio ambiente.

Con doce nuevos países que han ingresado desde 2004, el PIB — producción de bienes y servicios — de la UE es mayor que el de Estados Unidos. PIB (12,27 billones de euros en 2010)

La UE alberga sólo el 7% de la población mundial, pero su comercio con el resto del mundo representa aproximadamente un 20% de las importaciones y exportaciones. Es la primera exportadora y la segunda importadora mundial.

Aproximadamente dos terceras partes del comercio de los países de la UE se efectúa con otros países de la UE.

Los Estados Unidos son el socio comercial más importante de la UE, seguidos por China. En 2005, la UE contabilizó el 18,1% de las exportaciones mundiales y el 18,9% de las importaciones.

2.2.3.- Términos de Comercio Internacional

En Chile se trabaja principalmente con dos Códigos del sistema Armonizado Chileno (SACH), correspondientes al producto congelado y en conserva. El detalle es el siguiente:

- **COD. SACH: 1605.9040**

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO: Locos (Concholepas concholepas), preparados o conservados

- **COD. SACH: 0307 99 31**

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO: Locos congelados

En cuanto al arancel, Chile cuenta con trato preferencial gracias al Acuerdo de Asociación Económica suscrito con la UE. Este arancel preferencial para el producto chileno es de un 0%.

2.3.- Desarrollo de la Investigación

2.3.1.- Producción Internacional de Loco.

A nivel mundial, el loco es producido solamente en dos países: Perú y Chile. No es posible encontrarlo en ninguna otra zona del mundo. Sin embargo, existe un producto producido especialmente en la zona Asiática, de similares características y muy apetecido en países europeos, y de mucha mayor presencia en esos mercados que el loco, se trata del abalón. Esta preferencia se debe principalmente a los bajos costos de este producto.

Por otra parte en Chile existen actualmente restricciones para la extracción de loco, tales como la talla mínima de extracción, vedas reproductivas y cuotas de extracción, medidas que toma la Subsecretaría de Pesca como respuesta a la sobreexplotación que se ha producido.

En Perú en tanto, las concholepas, que en este país son denominadas “Chanque”, son de gran interés económico, realizándose la mayor cantidad de desembarques en los puertos de Ilo, Pisco, Morro Sama y Matarani. A su vez, las principales zonas de pesca se encuentran principalmente desde Pisco hasta la frontera con Chile.

Los bancos naturales de concholepas han sufrido los efectos de la presión de pesca y condiciones de eventos El Niño 1982-83 y 1997-98, todo esto ha producido variaciones en sus desembarques anuales. Los mayores volúmenes de captura de este molusco se

han producido después de los años 80, siendo una de las causas centrales el agotamiento de los bancos naturales de ostión.

Por otra parte, los tamaños más frecuentes en las capturas comprenden entre los 45 y 70 mm. de longitud peristomal, siendo su talla mínima legal de extracción 8 cm.

2.3.2- Principales Exportadores

El loco como tal es exportado por Chile y Perú. Sin embargo, al ser un producto sustituto del abalón, muchas veces se considera en las estadísticas dentro de este grupo de moluscos.

Dentro de la Unión Europea se produce la exportación de concholepas concholepas desde Francia, Alemania y China, las que son vendidas en los Países Bajos.

2.3.3- Relevancia del Sector.

Para comenzar este análisis, se debe partir especificando a qué sector pertenecen las concholepas concholepas, considerando que su análisis en el presente informe está basado en sus modalidades congelados y en conserva. Siendo este el caso, es posible agruparlos dentro del sector de la industria alimentaria, y a su vez dentro de ésta incluirlos dentro del rubro de *alimentos procesados sin salmón ni truchas*.⁸

Durante el año 2010, éste sector en particular presentó una disminución en las exportaciones en relación al año 2009, siendo en este sentido una de las excepciones, ya que en su mayoría las exportaciones de otros sectores como el forestal, minería, vinos y

⁸ Comercio Exterior de Chile 4to trimestre 2010. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. Departamento de Estudios. Febrero 2011.

frutas tuvieron alzas respecto al año anterior. El total exportado de alimentos procesados durante el 2010 alcanzó un monto de US\$ 4.157 millones, un 2 % menos que en 2009.

Exportaciones de Chile al mundo por sector 2009-2010

	2009	2010	Var. Anual
Total Exportaciones (FOB)	53.735	69.622	30%
Total Exportaciones Cobre	27.454	39.290	43%
Total Exportaciones celulosa	1.978	2.393	21%
Total Exportaciones sin cobre ni celulosa	24.303	27.940	15%
Fruta Fresca	3.011	3.281	9%
Alimentos procesados sin salmón ni truchas	4.240	4.157	-2%
Salmón y Truchas	2.029	2.004	-1%
Vino	1.381	1.548	12%
Forestal y muebles de la madera	1.537	1.853	21%

Fuente: Direcon

Del sector industrial, los alimentos representan un 30% del total exportado en 2010, por esto son muy importantes los mercados de destino de éstas, de los cuales sigue siendo el más relevante el asiático. Es así como Japón fue el principal receptor en lo que se refiere a la industria de los alimentos, alcanzando en 2010 un 20% de crecimiento respecto al año 2009. A su vez, el 30% de las exportaciones de este sector se destinaron en conjunto a Estados Unidos y la Unión Europea. Le siguen en porcentaje de participación los países del Mercosur y de la Comunidad Andina, los que totalizan para América Latina un 16% del total exportado en 2010. Este porcentaje representa un aumento del 2% respecto al año anterior.

Es importante destacar el impacto que tuvo el terremoto que afectó al país en Febrero de 2010. Esto significó una disminución en la producción de importantes rubros del sector, debilitando las exportaciones de alimentos procesados durante el mes de Marzo, las que hasta ese momento presentaban un alza en relación a igual período del año anterior.

Esta situación comienza a mejorar en el mes de julio, pero no es suficiente para compensar la caída, así queda reflejado el 2% de déficit en los montos exportados, los que alcanzaron en el año un total de US\$4.157 millones.

2.3.3.1.-Exportación de alimentos sin salmón ni trucha

Las exportaciones de este sector presentaron una disminución en volumen respecto al año anterior, no así monetariamente. Esto se explica por el aumento en los precios pagados por el mercado europeo, lo que en monto igualó los dos últimos años. El total exportado en 2010 llegó a US\$ 865 millones. Cabe destacar que la Unión Europea es el principal destino de las exportaciones chilenas de este sector, alcanzando un 21% del total de envíos.

Le siguen en importancia los envíos a Estados Unidos, que totalizaron un 12% en este sector, alcanzando una cifra de US\$ 488 millones. Esto significa una disminución de un 5% en relación al año anterior.

En cuanto al Mercosur, y Comunidad Andina, ambos mercados presentaron incrementos significativos en relación al año 2009, exportando un 29% y 26% más, respectivamente.

Por rubro, las exportaciones de harina de pescado lideran las compras del sector, concentrando un 13% del monto total exportado por la industria alimentaria, ello pese a

la caída de un 14% anual registrada en dichos envíos durante el 2010, producto de la contracción de un 49% en el volumen embarcado.

Valor exportado de alimentos sin salmón ni truchas, por destino

	2009	2010	Var. Anual
Unión Europea	864.8	864.5	0%
Estados Unidos	513.4	487.7	-5%
CAN	380.1	480.8	26%
Japón	431.4	460.9	7%
México	339.7	327.6	-4%
China	378.2	275.5	-27%
Mercosur	186.1	240.8	29%
Corea	177.6	181.5	2%
Canadá	95.5	99.6	4%
India	1.6	1.7	6%
Resto	1042.5	938.1	-10%
Total exportado	4240.4	4157.0	-2%

Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, sobre la base de declaraciones de salida con Informe de Variación de Valor (IVV) y cifras del Banco Central de Chile

El envío de moluscos y crustáceos, se posiciona en 2010 como el segundo principal producto exportado por el sector, tras explicar un 9% de dichas exportaciones y totalizar ventas al mercado externo por US\$ 364 millones un 2% menos que en 2009. Las menores exportaciones responden al menor precio que en promedio pagó el sector externo, en tanto, el volumen exportado supero los niveles de hace un año en un 36%

Valor y volumen exportado de moluscos y crustáceos

	2009	2010	Variación
Monto (US\$Millones)	373	364	-2%
Volumen (Miles de toneladas)	75	102	36%

Fuente. Departamento de Estudios, Direcon, sobre la base de declaraciones de salida con Informe de Variación de Valor (IVV) y cifras del Banco Central de Chile

2.3.3.2.-Exportaciones a la Unión Europea

Las exportaciones a este bloque en particular son mayores que en el año 2009, debido principalmente a los envíos de cobre, los que han crecido en 2010 un 33,8%. Este aumento significativo se produce principalmente por el fuerte incremento en los precios de este mineral. Dentro de los destinos de estas exportaciones destacan países como Italia, Holanda, Bélgica, Francia y España; representando el 55,2% del total exportado a la UE.

Las exportaciones No Cobre, totalizaron US\$5.448 millones en el año 2010, lo que representó una expansión anual de 20,8%, y del total de exportaciones de ese año significó un 44,7%. Además es importante destacar la diversificación de éstas.

Los principales países de destinos de este sector en 2010 fueron Holanda, España, Bélgica, Italia, Alemania y Francia, en este último los envíos han sufrido una contracción anual de 10,2%.

Una recuperación importante presentaron los envíos de celulosa, los que prácticamente se duplicaron en el período, totalizando US\$ 744 millones.

Por otra parte los envíos de fruta fresca y los productos de salmón y trucha presentaron una contracción en el período.

Las exportaciones de vino y productos forestales de mueble y madera se expandieron y los alimentos procesados (excluyendo salmón y truchas), que es donde se sitúa el loco, presentó una nula expansión en este año. A pesar de esto, este sector es el que lidera los envíos por US\$865 millones, seguido por la fruta fresca, con US\$ 730 millones.

Chile exporta a la UE una gran variedad de productos, siendo este bloque el segundo mercado de destino de las exportaciones chilenas. En el año 2009, que fue un año de crisis, la UE importó desde Chile un total de 2.007 productos, la mayoría exentos de pago debido al Acuerdo Comercial suscrito entre ambas partes. A su vez fueron 2.208 empresas chilenas las que realizaron envíos a este mercado.⁹

2.3.3.3.- Principales productos exportados a la UE.

Los productos mineros lideran los envíos al mercado europeo, y se concentran en el año 2010, siendo el principal el producto cátodos de cobre refinado, totalizando US\$4.229 millones, lo que representa un 34,7% del total exportado.

Le siguen los minerales de cobre con un total de US\$1.236 millones en 2010, luego el cobre para el afino y finalmente se encuentran los minerales de molibdeno.

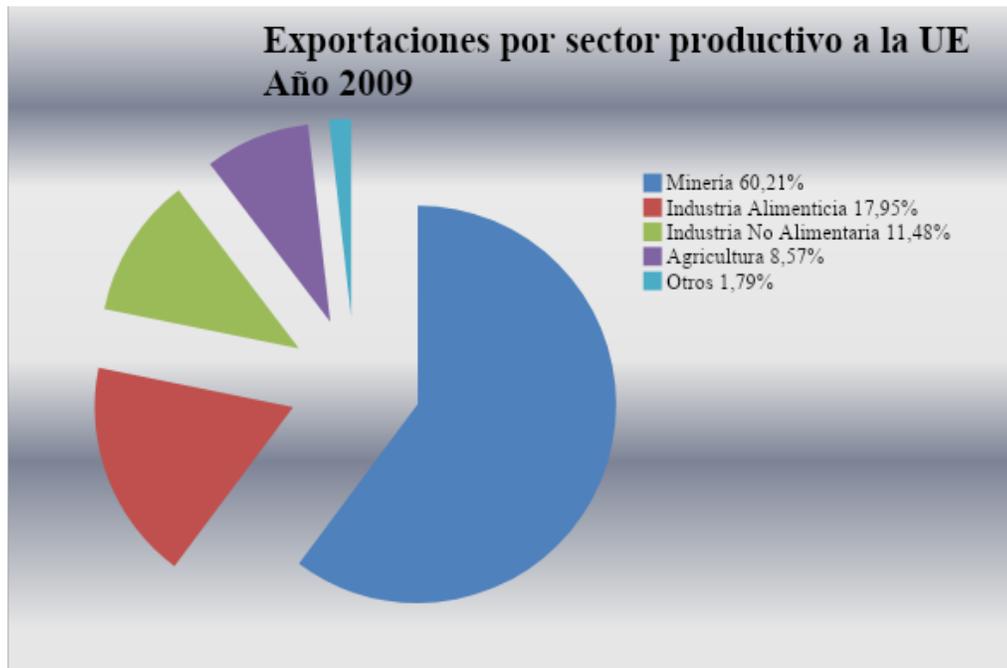
⁹Direcon. *Chile – Unión Europea 2009*,
http://www.direcon.gob.cl/sites/www.direcon.gob.cl/files/bibliotecas/COMERCIO_EXTERIOR_UE_2009.pdf

En lo que respecta al sector celulosa, éste se encuentra liderado por el producto pasta química de madera semiblanqueada o blanqueada de eucaliptus con un total exportado de US \$486 millones, lo que significa un incremento 2.3 veces respecto a 2009.

Le sigue la pasta química de madera semiblanqueadas o blanqueadas de coníferas con un total exportado de US\$264 millones en 2010.

A su vez, en el sector frutícola destaca el envío de uvas frescas en sus variedades thompson seedless (sultanita) y red glove. Luego se encuentra el envío de kiwis, todos los que totalizaron US\$ 201 millones enviados el año 2010.

Dentro de la industria de la bebida, los principales productos exportados a la UE fueron el Vino Cabernet Sauvignon, en recipientes con capacidad inferior o igual a 2l y el Vino Sauvignon Blanc, en recipientes con capacidad inferior o igual a 2l, con denominación de origen, cuyas ventas en conjunto ascendieron a US\$ 203 millones.



Exportaciones de Chile a la UE por sector 2009- 2010

	2009	2010	Var. Anual
Total Exportaciones (FOB)	9.535,2	12.173,4	30%
Total Exportaciones Cobre	5.026,3	6.725,5	43%
Total Exportaciones celulosa	386,0	743,5	21%
Total Exportaciones sin cobre ni celulosa	4.123	4.704	15%
Fruta Fresca	739,9	729,7	9%
Alimentos procesados sin salmón ni truchas	864,8	864,5	-2%
Salmón y Truchas	157,2	70,8	-1%
Vino	618,7	664,3	12%
Forestal y muebles de la madera	129,4	174,8	21%

Fuente: Direcon

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A UE
2009-2010 (millones de US\$, participación y variación anual, %)

SACH	Producto	participación en el total (porcentaje)		crecimiento anual 2009/2010		
		2009	2010			
74031100	Cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado.	2.962,2	4.229,1	31,1	34,7	42,8%
26030000	Minerales de cobre y sus concentrados.	1.323,7	1.235,5	13,9	10,1	-6,7%
74020010	Cobre para el afino.	497,7	960,8	5,2	7,9	93,0%
47032910	Pasta química de madera semiblanqueada o blanqueada, de eucali	215,6	486,0	2,3	4,0	125,5%
26131010	Minerales de molibdeno tostados, concentrados.	328,6	396,6	3,4	3,3	20,7%
74031900	Los demás cobres refinados, en bruto.	242,7	300,1	2,5	2,5	23,7%
47032100	Pasta química de madera semiblanqueadas o blanqueadas, de con	164,3	264,7	1,7	2,2	61,2%
28012000	Yodo.	108,9	143,5	1,1	1,2	31,7%
31042000	Cloruro de potasio.	62,5	142,5	0,7	1,2	128,0%
28257010	Tritóxido de molibdeno.	59,6	130,2	0,6	1,1	118,5%
26209920	Cenizas y residuos (excepto de siderurgia) que contengan princip	47,9	119,9	0,5	1,0	150,2%
22042121	Vino Cabernet Sauvignon, en recipientes con capacidad inferior o	105,0	105,9	1,1	0,9	0,9%
44123910	Las demás maderas de coníferas	88,8	102,9	0,9	0,8	15,9%
22042111	Vino Sauvignon Blanc, en recipientes con capacidad inferior o ign	92,8	97,1	1,0	0,8	4,7%
26139010	Minerales de molibdeno concentrados, sin tostar.	65,4	95,6	0,7	0,8	46,1%
28342110	Nitrato de potasio, con un contenido inferior o igual a 98% en p	35,8	92,6	0,4	0,8	158,6%
22042127	Mezclas de vinos tintos, , en recipientes con capacidad inferior o i	82,8	88,2	0,9	0,7	6,5%
48109210	Cartulinas.	77,9	86,1	0,8	0,7	10,5%
16059070	Cholgas, choritos y choros preparados o en conserva.	71,0	79,7	0,7	0,7	12,3%
22042991	Los demás mostos de uva, tintos, fermentado parcialmente y ap	75,0	79,0	0,8	0,6	5,3%
8061010	Uva, variedad thompson seedless (sultanina), fresca.	79,4	70,0	0,8	0,6	-11,8%
8061030	Uva, variedad red globe, fresca.	56,3	66,6	0,6	0,5	18,4%
8105000	Kiwis frescos.	74,2	64,7	0,8	0,5	-12,8%
72027000	Ferromolibdeno.	86,4	64,5	0,9	0,5	-25,4%
22042122	Vino Merlot, en recipientes con capacidad inferior o igual a 2l.	56,6	61,5	0,6	0,5	8,5%
Total Principales Productos		7.061,3	9.563,6	74,1	78,6	35,4%
Otros Productos		2.473,9	2.609,7	25,9	21,4	5,5%
Total Exportaciones		9.535,2	12.173,4	100,0	100,0	27,7%

(*): Corresponden a los 25 productos con mayor monto exportado durante el año 2010

Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON (febrero 2011) sobre la base de declaraciones de salida con Informe de Variación de Valor (IVV)

2.3.4- Producción Nacional.

En Chile el loco se produce principalmente de manera artesanal, ya que no es fácil su extracción de manera industrial. El hecho de que es un producto muy apetecido, por su sabor y principalmente por su alto precio, ha provocado una sobrexplotación, la que ha llevado a las autoridades a tomar medidas para regular su extracción, y así impedir su extinción.

La pesquería se desarrolla en todo Chile y la veda se presenta entre diciembre y julio desde la XV a la VI región, y entre enero a febrero y julio a diciembre desde la VII a la XII región.

2.3.4.1.- Veda¹⁰

La veda en Chile se produjo de manera indefinida desde el año 1989, y fue más estricta entre los años 1989 y 1992. Esto luego de que hacia 1970 su media de extracción era de 5.000 toneladas y en el año 1980 alcanzó las 25.000 toneladas. Después del año 1992 se permitió de manera excepcional la extracción de este molusco a los buzos comerciales acreditados.

El tamaño mínimo legal de extracción es de 10 cm.

La veda del loco de 1989 fue muy negativa para los buzos de ciertas regiones del país que vivían principalmente de la extracción de este molusco, obligándolos a trasladarse a

¹⁰ Revisar Anexos

otras zonas del país para lograr subsistir u optar por la extracción y venta ilegal del recurso.

Actualmente la única posibilidad legal que tienen los pescadores artesanales para comercializar este producto es que cuenten con una "AMERB" (Área Marina de Extracción de Recursos Bentónicos).

2.3.4.2.- Áreas de manejo y extracción de recursos bentónicos y el loco (AMERB)

Las Amerb surgieron como alternativa para la recuperación y preservación de este molusco, esto debido a su sobreexplotación. Lo que se busca es repoblar estas áreas de manejo, a través de planes y políticas establecidos en distintos proyectos de investigación, los que son financiados con aportes especiales, siendo principales interesados los pescadores artesanales, autoridades e instituciones ligadas a la investigación de las ciencias del mar.

En estas áreas de manejo, lo que se busca es repoblar, lo que puede realizarse de manera artificial o natural. El repoblamiento natural consiste en dejar que la naturaleza actúe por sí sola, y para lograrlo restringir la actividad extractiva del hombre, y de esta forma la fauna se recupere, cuidando las áreas y vigilándolas.

A su vez, la repoblación artificial consiste en la introducción en un área dada de individuos, los que pueden ser larvas, juveniles o adultos, provenientes de otros lugares o bien del cultivo artificial. En el caso del loco la repoblación por medio de “semillas” producidas en laboratorio todavía no es factible a escala comercial. Por otra parte, una

re población por juveniles o adultos provenientes de otras áreas no disminuye la presión extractiva, si una recuperación potencial de la población original, para lo cual es necesario un criterioso manejo de extracción. También se debe señalar que al problema biológico de disminución de las poblaciones del molusco a lo largo del litoral se agrega el no menos grave problema social de numerosos grupos familiares que hoy subsisten gracias a la extracción del recurso. El desarrollo de técnicas de cultivo y repoblamiento dentro de las Áreas de Manejo se encumbra como una de las claves para desactivar la explotación irracional del loco y una consiguiente recuperación de las poblaciones del recurso a lo largo de las costas chilenas, tal como lo muestra la experiencia con otras especies.

2.3.4.3.- Cultivo del loco

Se han realizado diversas investigaciones en relación al cultivo del loco, aportando valiosos antecedentes sobre el desarrollo de este molusco. Este proceso presenta un importante problema, que no ha permitido que este tipo de manejo prospere con éxito. Consiste en el largo período de tiempo de vida de las larvas, lo que hace necesario un control de los medios de cultivo para evitar contaminaciones por agentes patógenos como hongos, bacterias y protozoos, los que causan la muerte de la larva.

Este problema central se torna más complejo por dos causas adicionales. En primer lugar, la falta de información respecto de una dieta adecuada para las larvas, lo que se puede traducir en una deficiente alimentación, lo que puede entorpecer su proceso de crecimiento. En segundo lugar, el desconocimiento del o los mecanismos que

desencadenan el proceso de cambio anatómico de larva a juvenil y los requerimientos de las larvas para fijarse a los sustratos.

Las investigaciones realizadas para tratar de cultivar el loco en condiciones de laboratorio son muy poco alentadoras, por lo tanto podría, hay mayor factibilidad intentando este cultivo en el ambiente natural. Existen en la actualidad investigaciones que buscan encontrar tecnologías para cultivar el loco en ambientes naturales, como es el caso de la realizada por el Centro de Investigaciones Marinas de la Universidad Austral de Chile y la Universidad del Norte.

Se han obtenido hasta la fecha buenos resultados en el crecimiento y reproducción de un stock de ejemplares mantenidos en jaulas flotantes, proveyéndoles de alimentación en base a choritos (*Mytilus chilensis*). La idea básica es desarrollar un sistema de policultivo de filtradores (choritos) y carnívoros (locos), con el objetivo de transferir tales tecnologías a la comunidad de pescadores artesanales.

Existe urgencia en recuperar este molusco, pero es muy importante realizar cualquier medida de manera bien pensada y de manera paulatina. Para esto es relevante el hecho de conocer todos los aspectos biológicos en cuanto a su ciclo de vida, reproducción y necesidades ambientales para su desarrollo vital. Por otra parte el ámbito pesquero debe aportar políticas idóneas para que las medidas conduzcan al cuidado de la población nacional del Loco. Finalmente no deja de ser importante el aspecto social, ya que se debe crear una conciencia en cuanto al peligro de extinguir completamente un valioso

recurso natural de nuestras costas, ya que de todos depende seguir contando con este recurso que a todos beneficia.¹¹

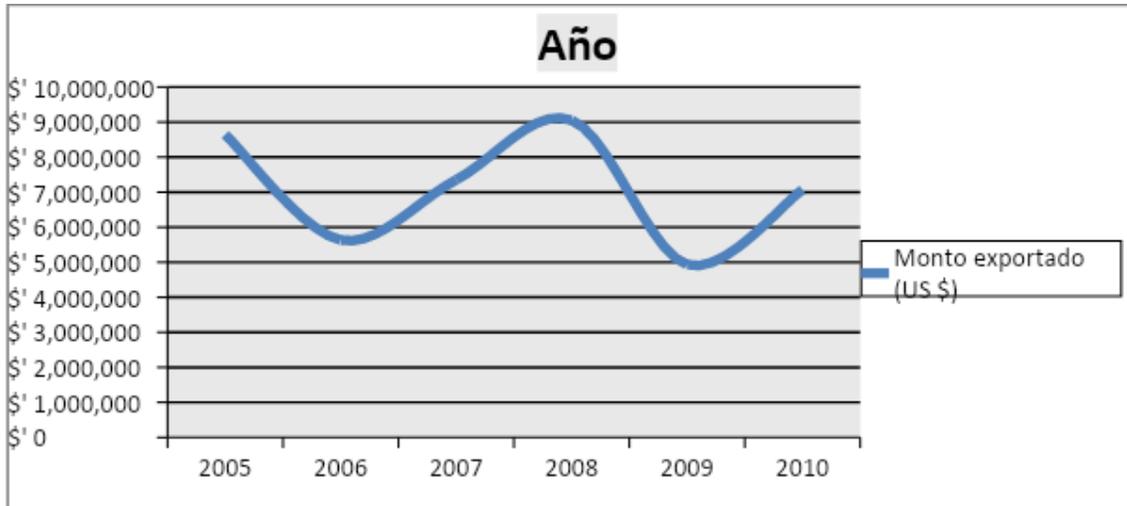
2.3.5- Exportación Nacional.

La exportación nacional del recurso loco se realiza principalmente en dos formatos, congelados y en conserva. En términos generales este producto no representa una cifra significativa dentro de los volúmenes exportados anualmente por el país.

Ahora bien, si se analiza el comportamiento de las exportaciones en los últimos años, y su evolución por tipo de venta, es posible observar que en sus dos modalidades de venta representaron un aumento en el año 2010 respecto al año anterior. Sin embargo, la mayor estabilidad a través de los últimos años en monto exportado corresponde al formato congelado.

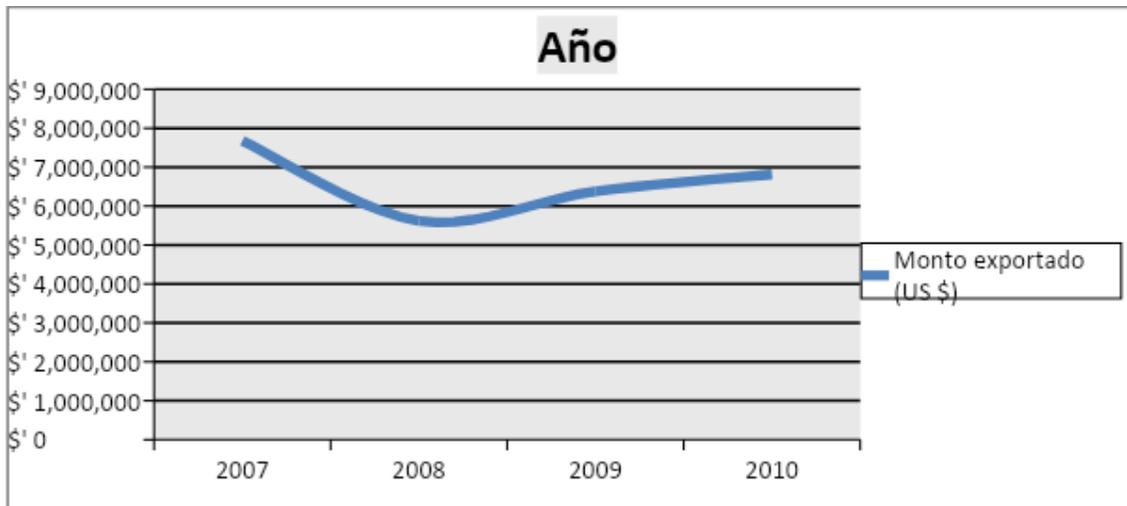
¹¹ **Mauricio Mardones Inostroza**, *Antecedentes históricos del loco*, Ferepa Bio Bio, La revista del pescador artesanal 2008

Exportación locos en conserva a todo el mundo



Elaboración propia basada en datos de Prochile

Exportación locos congelados a todo el mundo



Elaboración propia basada en datos de Prochile

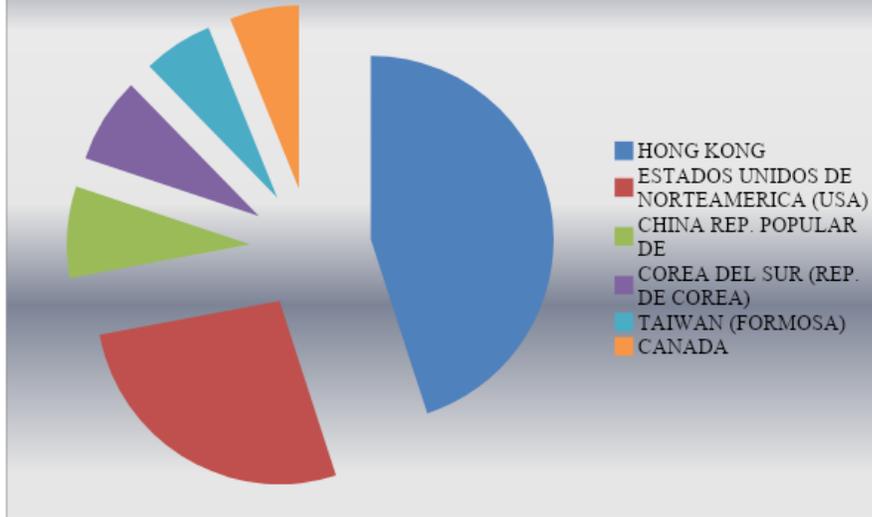
2.3.6- Mercados de Destino

Dentro de las exportaciones chilenas del producto loco, los principales mercados de destino se encuentran en el continente Asiático, siendo sus principales nichos Japón y Taiwán. En estos países es muchas veces comercializado como producto sustituto del abalon, que es altamente demandado en esa zona, incluso han llegado a denominarlo “Chilean Abalone”.

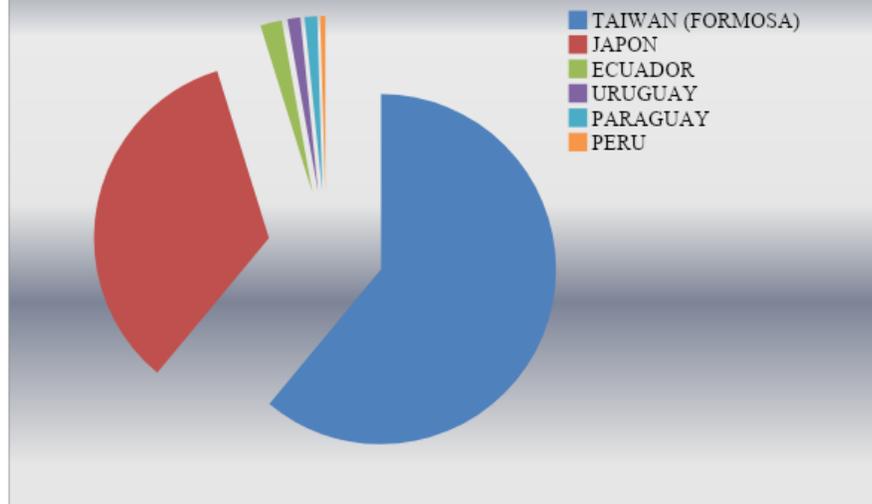
En lo que respecta al mercado europeo, los principales países de la UE que han requerido de este producto son Francia, Alemania y Holanda. Sin embargo, muchas veces las importaciones en este bloque se realizan desde países de la misma zona.

Para el resto del mundo las exportaciones de loco han recaído en Latinoamérica, principalmente en países como *Perú** y *Uruguay**.

Destino de Exportaciones de Loco Congelado 1er Cuatrimestre 2010



Destino de Exportaciones de Loco Conservado 1er Cuatrimestre 2010



2.3.7- Exportadores Nacionales

Durante el año 2010 la empresa líder en exportación de concholepas concholepas fueron Proyecta Corp. S.A. en su variedad congelados y Alimex S.A. en su variedad Conservados. Esta última mantiene este liderazgo desde el año 2007.

CONGELADOS

EMPRESA	MONTO EXPORTADO (US \$) Año 2010
Proyecta Corp. S.A.	442.887
Industria Pesquera Costa Azul S.A.	227.169
Carlos Heriberto Mondaca Rojas Com Eirl	199.615
Alimex S.A.	164.333
PisciSeafood Ltda.	159.531
Exportadora Macao Chile Ltda.	103.955
Sociedad Vásquez y Sánchez Ltda.	96.938
Conservas y Congelados y Cía. Ltda.	90.886
Herrera Tapia Claudio Marcelo	40.910
Mattisine Alvear Marcos Dario	40.464
Puerto de Humos S.A.	20.782
Inversiones Lagos del Sur Ltda.	6.845
Total	1.594.316

Fuente: Prochile

CONSERVA

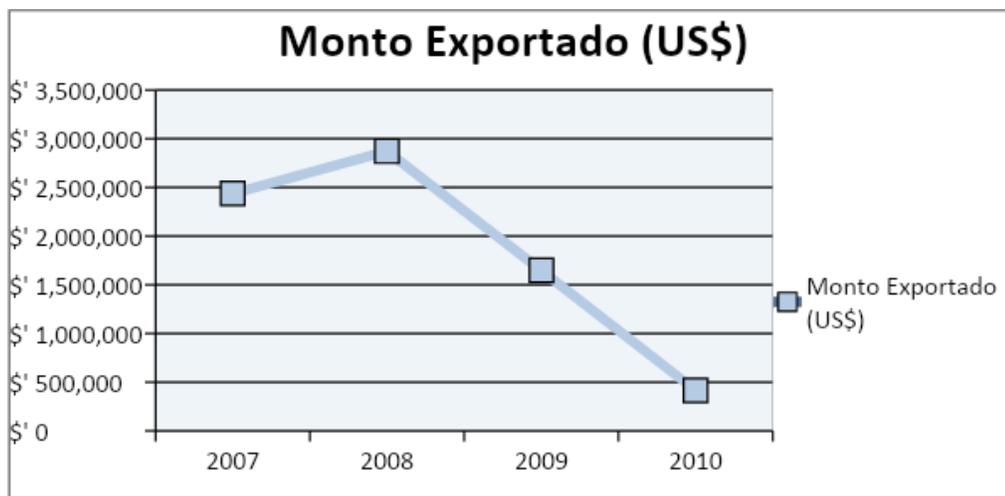
EMPRESA	MONTO EXPORTADO (US \$) Año 2010
Alimex S.A.	415.085
Exportadora Macao Chile Ltda.	149.294
Geomar S.A.	48.744
Pesquera Trans Antartic Ltda.	15.564
Sociedad Vásquez y Sánchez Ltda.	7.380
Total	636.068

Fuente: Prochile

Como se observa en la tabla, Alimex S.A. muestra una marcada diferencia con el resto de empresas exportadoras, siendo la más importante del grupo.

En la siguiente tabla se muestra cómo esta empresa ha presentado una importante disminución en sus envíos de loco a todo el mundo.

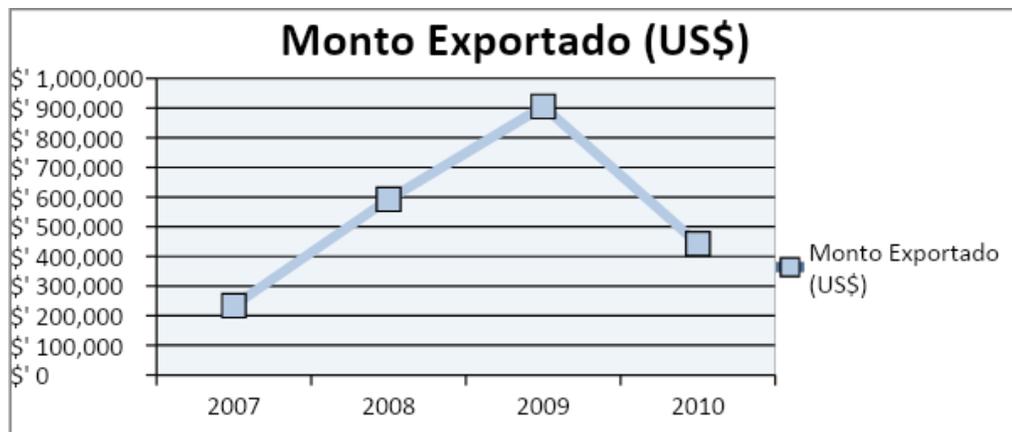
Exportaciones de locos en conserva de Alimex S.A. a todo el mundo



Elaboración propia basada en datos de Prochile

En su variedad congelados, se puede observar en la siguiente tabla, cómo el año 2009 tuvo su pick en exportaciones la empresa Proyecta Corp S.A., para luego descender el monto enviado a todo el mundo.

Exportaciones de locos Congelados Proyecta Corp. S.A. a todo el mundo



Elaboración propia basada en datos de Prochile

Capítulo 3: Tendencias y Prácticas Comunes en el proceso de Exportación de loco al mercado europeo.

3.1.- Panorama General

La exportación de pescados y mariscos a la Unión Europea no es un trámite sencillo. Los exportadores deben cumplir una serie de requisitos y condiciones para poder ingresar sus productos, debido a que existe un fuerte control y regulación en esta zona, cuya finalidad es resguardar la salud y condiciones sanitarias de los consumidores finales.

A esto debemos sumar, la actual situación económica mundial, donde la crisis europea, el clima de incertidumbre y la inestabilidad en las bolsas de todo el mundo, hacen que el panorama general no sea de lo más favorable para las exportaciones chilenas de loco.

Este escenario negativo, sumado a las restricciones que sufre este producto para su extracción en Chile, hace incierto su futuro.

3.1.1.-Potencial del Producto

Las concholepas concholepas son un producto que en el mercado europeo se conoce como “chilean abalón”. Si bien es cierto el abalón en sí es originario de Asia, su producción se ha extendido a varios países del mundo, entre ellos Chile. El abalón es muy parecido en textura y sabor al loco, por lo que para los europeos prácticamente no hay diferencia, y es conocido como un producto asiático.

Por otra parte, el loco se consume y se encuentra principalmente en supermercados asiáticos, y se usa mucho en la comida japonesa, pero a pesar de esto, el loco no es de gran interés para el consumidor europeo, principalmente por su alto precio y su dificultad para encontrarlo. Estas razones hacen que la gente prefiera otros productos del mar como ostras, mejillones y vieiras.

3.1.2.-Formas de consumo

Como se había explicado en el párrafo anterior, los abalones se usan en mayor parte en la cocina japonesa, por ejemplo: en los sushis, sopas y en otras especialidades.

Son vendidos en latas de 400 gramos y conservados en agua de sal, provenientes de Chile ó Australia pero importados desde China. Los abalones provenientes de Australia son dos veces más costosas que los que son producidos en Chile.

También se venden los abalones en cubitos Knorr y sopas chinas instantáneas con sabor a abalones.



3.2.- Mercado de los mariscos en Europa

La Unión Europea es el mayor importador mundial de pescado, mariscos y productos de la acuicultura. Dentro de los principales países consumidores de pescado se encuentran España, Francia e Italia.

Por otra parte, el consumidor europeo se caracteriza por buscar alimentos cada vez más nutritivos, es exigente y conocedor de los productos pesqueros.

Existen para los mariscos dos principales mercados dentro de la UE, el mercado Horeca y el mercado de reexportación. El primero corresponde a hoteles, restaurantes y cafeterías y el segundo se trata del segmento que recibe el producto sin consumirlo y lo exportan a otros países dentro de la UE.

3.3.- Exportando a Europa

3.3.1.- Procedimiento de exportación de loco a Europa

El proceso para exportar locos a la comunidad europea se explica a continuación, entendiendo que algunos puntos pueden variar de acuerdo a la empresa, condiciones, clientes y montos exportados, pero en general se presenta en los siguientes pasos cuando se trata de transporte marítimo y financiado a través de carta de crédito.

- a) Negociación con cliente o importador. Se debe especificar y acordar claramente las condiciones del negocio, es decir precios, medio de transporte, cláusulas de compraventa, formas de pago y plazos de entrega.

- b) Envío de documentación original. El exportador genera factura comercial, packing list, y mandato de exportación al agente de aduanas, con el cual este último recibe la facultad de gestionar la salida de la carga del territorio nacional.
- c) Banco emisor. El exportador debe acercarse a su banco, y gestionar la apertura de carta de crédito en las condiciones pactadas.
- d) Banco emisor contacta a banco receptor, informando la apertura de carta de crédito y de que se ha iniciado la transacción.
- e) Exportador presenta documentación ante su banco, el cual recepciona y posteriormente envía a banco receptor.
- f) Trámitación de Agente de Aduanas. El agente debe presentar ante el Servicio Nacional de Pesca el Neppex, confeccionar el Documento Único de Salida, y confeccionar la matriz de Conocimiento de Embarque (B/L).
- g) Agente gestiona DUS ante Servicio Nacional de Aduanas, quien autorizará la salida del loco del territorio nacional.
- h) Agente entrega documentos al banco y coordina transporte del loco desde almacén hasta el puerto de embarque.
- i) Banco receptor informa de llegada de documentos originales a importador.
- j) Importador recibe documentos, banco paga al exportador, e importador coordina retiro de carga desde puerto de destino.
- k) Importador retira carga y traslada hasta sus bodegas.

3.3.2.- Requisitos para exportar locos a la Comunidad Europea

Las importaciones de productos pesqueros en la Comunidad Europea está totalmente normada, y dichas normas están armonizadas, es decir, aplican a cada uno de los países que integran esta Comunidad por igual. El organismo que hace el papel de interlocutor con los países exportadores es la Comisión Europea, que a su vez establece las condiciones de importación y certificados requeridos.

Cada uno de los países que integran la comunidad europea y que deseen importar productos pesqueros debe cumplir una serie de requisitos, lo que se detallan a continuación.

Todos los productos pesqueros que se destinen a consumo humano a este mercado deberán ir acompañados del “Certificado Sanitario para las importaciones de productos de la pesca destinados al consumo humano” cuyo modelo, en los idiomas correspondientes, se encuentra pre impreso y detallado en Anexo No 6 del Manual de Procedimientos No 1 del Programa de Certificación (CER/MP1)¹².

Este certificado acredita la aptitud para ser exportados a la UE y destinados a consumo humano. Su emisión requiere cumplir los requerimientos detallados en la norma técnica CER/NT3, la cual tiene como objetivo detallar los requisitos específicos para productos pesqueros destinados o no al consumo humano, exigidos por mercados para los cuales la certificación sanitaria oficial es obligatoria, además de entregar antecedentes de restricciones específicas para algunos productos y mercados particulares.

¹² Revisar Anexos

Formato está preimpreso en idiomas: español, inglés, francés, italiano, alemán, holandés, danés, portugués, finés, griego, estonio, lituano, polaco y sueco.

Los certificados deben estar redactados en al menos una de las lenguas oficiales del estado miembro de la Comunidad Europea en el que se lleve a cabo la inspección en el puesto fronterizo y del estado miembro de destino.

3.3.2.1.-Requisitos para la certificación sanitaria

La emisión de los certificados indicados precedentemente estará supeditada al cumplimiento de los requisitos que se señalan a continuación.

3.3.2.2.-Requisitos técnicos administrativos:

La UE cuenta con diversas barreras de entrada y control, de los cuales a continuación se especifican los requerimientos para el ingreso del loco:

a) Tanto el establecimiento como los productos elaborados en ellos deben estar autorizados para exportar a la Unión Europea, según se indica en el Listado de Empresas Participantes de los Programas de Control Sanitario de Sernapesca.

b) El establecimiento elaborador debe contar con un Programa de Aseguramiento de Calidad (PAC) basado en HACCP y con certificación de sus productos conforme al PAC, a través de una Autorización en Origen para Certificación Sanitaria (AOCS)¹³.

¹³ Revisar Anexos

c) En el caso de los bancos naturales, el establecimiento elaborador debe participar en el Programa de Sanidad de Moluscos Bivalvos Unión Europea, lo cual podrá verificarse en el Listado de Empresas Participantes de los Programas de Control Sanitario de Sernapesca.

3.3.2.3.-Requisitos sanitarios específicos

Establecimientos elaboradores de productos pesqueros

Las empresas elaboradoras, a través de los Programas de Aseguramiento de Calidad, deberán dar garantías del cumplimiento de los siguientes requerimientos sanitarios.

a) Aditivos Alimentarios: Todos los productos transformados deberán contener solo los aditivos permitidos, los cuales deberán ser utilizados de acuerdo a lo establecido en la normativa comunitaria vigente: Directiva 95/2/CE relativa a aditivos alimentarios distintos de los colorantes y edulcorantes.

b) Exámenes organolépticos: Deberán realizarse exámenes organolépticos, con el propósito de verificar si se cumplen los criterios de frescura

c) Indicadores de frescura

d) Residuos de productos farmacéuticos y sustancias prohibidas¹⁴: Todos los productos pesqueros provenientes de peces de la acuicultura deberán cumplir con los procedimientos y requisitos establecidos en el Manual de Procedimientos No 1 del Programa de Control de Residuos, (FAR/MP1) de manera de dar garantías respecto de los Límites Máximos Residuales.

f) Contaminantes: Deberán realizarse determinaciones de Metales Pesados (Plomo, Cadmio y Mercurio) e Hidrocarburos Aromáticos Policíclicos (HAP) -(Benzopirenos), con el propósito de verificar si se cumplen los criterios exigidos. (Reglamento (CE) No 1881/2006) y sus modificaciones; Reglamento (CE) No 78/2005 y Reglamento (CE) No 208/2005), por los que se fijan contenidos máximos de determinados contaminantes en los productos alimenticios)

g) Requisitos microbiológicos: criterios de seguridad alimentaria y de higiene de los procesos (Reglamento (CE) No 2073/2005 relativo a los criterios microbiológicos aplicables a los productos alimenticios)

h) Parásitos: no se pondrán en el mercado para uso humano, productos de la pesca que estén claramente contaminados con parásitos. (Reglamento CE No 853/2004 por el que se establecen normas específicas de higiene de los alimentos de origen animal).

¹⁴ Revisar Anexos

Los moluscos bivalvos equinodermos, tunicados y gasterópodos no deberán contener biotoxinas marinas en cantidades totales (el cuerpo entero o cualquier parte consumible) que sobrepasen los límites siguientes para:

- a)** Toxinas paralizantes de molusco (*Paralytic Shellfish Poison*: PSP), 800 microgramos por kilogramo;
- b)** Toxinas amnésicas de molusco (“Amnesic Shellfish Poison”: ASP), 20 miligramos de ácido domoico por kilogramo;
- c)** Ácido ocadaico, las dinofisistoxinas y las pectenotoxinas, 160 microgramos de equivalentes ácido ocadaico por kilogramo;
- d)** Yesotoxinas, 1 miligramo de equivalente de yesotoxina por kilogramo, y
- e)** Azaspirácidos, 160 microgramos de equivalentes de azaspirácido por kilogramo.

5. Para garantizar la conformidad del punto 4 precedente, en el caso de los gasterópodos marinos provenientes de centros de cultivo, la empresa deberá realizar verificaciones periódicas de producto terminado. Si el origen de los productos son gasterópodos o pectinidos de banco natural, se deberá realizar control de toxinas marinas por partida de exportación, de acuerdo a los planes de muestreo del anexo 6 de la norma técnica CER/NT2.

3.3.2.4.- Etapas en la autorización para exportar a Europa

Existe en la Comunidad Europea un procedimiento que evalúa si un país tercero puede o no exportar productos de la pesca a esta región. A continuación se enumeran los pasos a seguir.

- 1.- La autoridad nacional del país tercero debe presentar formalmente una solicitud para poder exportar pescado, productos de la pesca o moluscos bivalvos a la UE, ante la Dirección General SANCO de la Comisión Europea. La solicitud confirmará que la autoridad tiene los poderes legales necesarios para hacer cumplir los requisitos a la importación exigidos por la UE.

- 2.- Como respuesta, SANCO envía un cuestionario (a devolver una vez rellenado) sobre la legislación pertinente, autoridades competentes, medidas de higiene y otros aspectos.

- 3.-Para los productos de la acuicultura, también debe presentarse un plan de vigilancia de residuos del país exportador, que debe ser aprobado en esta etapa.

- 4.- Después de la evaluación del documento, la Oficina Alimentaria y Veterinaria puede realizar una inspección para evaluar in situ la situación. La inspección es obligatoria para los productos de alto riesgo como los moluscos.

5.- Según sean de los resultados de la evaluación o la inspección, y las garantías que ofrece el país exportador, la Dirección General SANCO propone incluir en la lista al país, las condiciones específicas bajo las que se autorizan las importaciones y la lista de establecimientos autorizados. A continuación, se debate la propuesta con los representantes los Estados miembros de la UE.

6.-Si los Estados miembros aceptan la propuesta, la Comisión Europea precisa las condiciones específicas de importación. Las listas de establecimientos autorizados se pueden modificar a petición del país exportador y están a disposición del público en Internet.

Cuando un país ingresa al listado de países admisibles para importar determinado producto de la pesca, es porque cumple con los siguientes criterios de selección:

- El país dispone de una autoridad competente, responsable de los controles oficiales en toda la cadena de producción. La autoridad tiene poderes legales, estructuras y recursos para llevar a cabo una inspección eficaz y garantizar la fiabilidad de las certificaciones de salud pública y animal que figuran en el certificado que acompaña a los productos pesqueros destinados a la UE.
- Los peces vivos, sus huevos y gametos para cría, y los moluscos bivalvos vivos, cumplen las normas zoonosanitarias particulares. Para ello, los servicios

veterinarios garantizan la realización de todos los controles sanitarios y todos los programas de vigilancia necesarios.

- Las autoridades nacionales garantizan el cumplimiento de los requisitos de higiene y salud pública pertinentes. La legislación sobre higiene detalla los requisitos específicos de estructura de los buques, lugares de desembarque o establecimientos de transformación, así como procesos operativos, congelado y almacenamiento. Estos preceptos buscan asegurar niveles de calidad elevados y prevenir contaminaciones durante la transformación del producto.
- Existen condiciones específicas para moluscos bivalvos vivos o procesados (por ejemplo, mejillones y almejas), equinodermos (por ejemplo, erizos de mar) o gasterópodos marinos (por ejemplo, caracoles marinos y cobos). La importación de estos productos sólo se autoriza si proceden de áreas de producción aprobadas e incluidas en la lista. Para excluir la posibilidad de contaminación con determinadas biotoxinas marinas causantes de la intoxicación de los moluscos, las autoridades nacionales de los países exportadores deben establecer una vigilancia estricta de las zonas de producción que garantice la clasificación correcta de los productos.
- Para los productos de la acuicultura, debe existir un plan de control de metales pesados, contaminantes, residuos de plaguicidas y medicamentos veterinarios, a fin de verificar el cumplimiento de los requisitos de la UE.

3.4.- Análisis FODA

<p><u>Fortalezas</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Producto muy apetecido y nutritivo ● Producto exclusivo de costas chilenas y peruanas ● Alto consumo de mariscos en la UE. ● Sólidas bases institucionales ● Extensas costas, aguas puras 	<p><u>Oportunidades</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Vender el producto congelado, ya que en UE es muy frecuente comprar este tipo de productos, vender el producto fresco a restaurantes. ● Participación de empresas chilenas en la feria más importante de Europa: European Seafood Exposition 2011
<p><u>Debilidades</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Alto precio. ● Demasiados requisitos para entrar a UE. ● Dificultad de cultivo. ● Restricciones y vedas. ● Competencia alta con producto sustituto abalón. ● Países importadores no cuentan con apertura arancelaria para este producto. 	<p><u>Amenazas</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Crisis económica actual ● Alza del dólar ● Vedas

Como se puede apreciar al analizar la matriz Foda, la exportación de locos a Europa es una alternativa no muy atractiva a simple vista para productores nacionales. Esto debido a que presenta muchas debilidades y amenazas que impiden su proliferación en este mercado. Sin embargo, podrían aprovecharse las oportunidades que presenta y sus fortalezas, y lograr resultados mucho mejores de los que este producto ha conseguido en la actualidad.

Capítulo 4: Conclusiones.

El loco, al ser un molusco que se produce solamente en Chile y Perú, es muy demandado especialmente por pescadores y productores, quienes se interesan en su venta, dado que su exclusividad provoca un aumento en su valor de comercialización. Esto ha causado que en el pasado se explote este recurso de manera ilegal, y peor aún que se sobreexplota. Todo este exceso de demanda ha generado una alerta en los organismos gubernamentales, quienes han tomado medidas tales como la implementación de vedas, cuotas de extracción y talla mínima legal permitida. Si bien es cierto estas medidas han ayudado, no son suficientes, ya que se siguen cometiendo abusos y se sigue explotando este preciado recurso.

De la producción legal y permitida, el principal destino de las exportaciones de loco es el mercado Asiático, esto debido a que en esta zona existe mayor cultura de consumo de este marisco, se prepara en mayor medida en restaurantes y se distribuye en supermercados, y también se reexporta este producto. No así en la Comunidad Europea, donde si bien es cierto se consume mucho mariscos y productos pesqueros, el loco no es uno de los que más les interese, por motivos principalmente de desconocimiento de este molusco y de su alto precio. Además de esto, hay que considerar que los países europeos consiguen locos a un precio más bajo al importarlos desde Asia o desde los mismos países dentro de la comunidad, por lo que la competitividad del producto chileno se ve altamente afectada.

Otra consideración importante con respecto a las exportaciones de loco a la UE, es que estas han disminuido en los últimos años, en gran medida por causa de la gran dificultad

que tienen los productores y pescadores tanto para extraer el producto como para cultivarlo y para ingresar a este destino. A esto hay que sumar la presencia en estos mercados del abalón, producto sustituto del loco, de gusto muy similar, y de mayor accesibilidad para el consumidor final. El abalón se importa desde el mercado asiático, y es más conocido por los consumidores europeos. Esto provoca que el loco, al ser tratado como abalón chileno, se consuma menos, principalmente porque el loco tiene mayor costo.

A todo lo antes mencionado hay que agregar la actual situación económica en Europa, la que genera incertidumbre no solo a los exportadores y productores de éste molusco, si no que a todos los exportadores e importadores nacionales, por lo que es posible concluir que el loco no significa un gran aporte al país en términos económicos y que no es porcentualmente importante del total de productos exportados por Chile.

En cuanto a las proyecciones de este producto en términos de exportación a la UE, se podría predecir que son poco favorables si se consideran todos los factores en contra antes mencionados, y si además se toma en cuenta que la responsabilidad social de las empresas debería dirigirse a preservar este recurso, y extraerlo con la debida conciencia y moderación.

Si se quisiera aumentar las cifras, se podrían considerar alternativas tales como promocionar el producto como algo exclusivo, principalmente en restaurantes de comida japonesa, y distribuirlo a través de supermercados asiáticos. Para esto es necesario realizar campañas e invertir en educar al consumidor sobre las propiedades del producto, tal como se ha hecho en ferias especializadas y dedicadas a promocionar productos del

mar de distintos países. Esta última es una buena opción para quienes no quieren o no pueden invertir demasiados recursos, ya que los productores siempre tratarán de lograr la máxima eficiencia con el menor costo, por lo que lo más probable es que quieran utilizar sus recursos y energía en exportar el loco a mercados más atractivos como el asiático, el cual no considera tantas barreras de entrada y por lo tanto un gasto menor de recursos.

Bibliografía

Revista Mundo Acuicola, *Concholepas concholepas: Un molusco exclusivo de las costas de Perú y Chile*,

<http://www.mundoacuicola.cl/comun/?modulo=3&view=1&cat=2&idnews=142>

Banco central de Chile, *Indicadores de Comercio Exterior Primer Trimestre 2011*,

<http://www.bcentral.cl/publicaciones/estadisticas/sector-externo/pdf/ice012011.pdf>

Prochile, *Comercio Exterior Chile- Unión Europea*,

[http://www.direcon.gob.cl/sites/www.direcon.gob.cl/files/bibliotecas/COMERCIO_EXT
ERIOR_UE_2009.pdf](http://www.direcon.gob.cl/sites/www.direcon.gob.cl/files/bibliotecas/COMERCIO_EXT
ERIOR_UE_2009.pdf) www.direcon.cl

Prochile, *Chile potencia sus exportaciones de productos del mar en la Unión Europea*,

<http://rc.prochile.gob.cl/noticia/28435/2>

Prochile, *ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES CHILENAS 2009*,

http://www.prochile.cl/regiones_pro/archivos/region_IV/documentos/analisis_exportaciones_chilenas_2009.pdf

Prochile, *Estudio de mercado de loco a Holanda*, Noviembre 2010,
ww2.acg.cl/recursos/...y...estudio...locos-a-holanda.../download

Prochile, *Estudio de mercado de locos en conserva a Japón*, Junio 2010,
http://rc.prochile.gob.cl/documento/list/presentaciones_otros/12

Prochile, *Mercado Internacional para Código 160590 –Locos en Conserva*,
http://www.prochile.cl/regiones_pro/archivos/region_IV/documentos/locos%202010.pd

Comisión Europea, *Condiciones de importación del pescado, el marisco y otros productos de la pesca en la UE*,
http://ec.europa.eu/food/international/trade/im_cond_fish_es.pdf

Mauricio Mardones Inostroza, *Antecedentes históricos del loco*, Ferepa Bio Bio, La Revista del pescador artesanal 2008,
http://www.ferepabiobio.cl/xpdinam/db/archivos/descargas/1233092523/Articulo;_El_recurso_loco.pdf

Autor desconocido, *Requerimientos básicos para empezar a exportar pescados y mariscos a la Unión Europea*, Ensenada, Septiembre 2011,

www.senasica.gob.mx/includes/asp/download.asp?IdDocumento

Sernapesca, *Manual de procedimientos sección 1, Procedimientos para la exportación y certificación de productos pesqueros de Exportación*, Marzo 2011

Sernapesca, *Norma técnica sección 2, Requisitos Sanitarios y Planes de Muestreo para la Certificación Sanitaria de Productos Pesqueros de Exportación*, Junio 2011

Sernapesca, *Norma técnica sección 3, Requisitos Sanitarios para la Certificación de Productos Pesqueros de Exportación, de acuerdo con los Mercados de Destino*, Abril 2011

Anexos

VEDAS ESTABLECIDAS PARA LAS PRINCIPALES PESQUERIAS					
Al 31 de marzo de 2010. Fecha última publicación (en Diario Oficial) de normativa que modifica o establece vedas.					
Moluscos	Cobertura	Período veda		D.S.	D.Oficial
		Desde	Hasta	Nº/AÑO	Public.

Cholga	III a XI Región	01 Oct	31 Dic	147/86	06-Jun-86
Chorito	I a XI Región	01 Nov	31 Dic	47/84	14-Mar-84
Choro	Nacional	15 Sep	31 Dic	136/86	06-Jun-86
Caracol Trumulco	Nacional	15 Nov	15 Ene	58/81	05-Mar-81
Caracol Trophon	XII Región.	8 Ene 2008	8 Ene 2011	1830/07 (6)	08-Ene-08
Huepo	IV a XI Región	01 Oct	30 Nov	1428/05	02-Dic-05
Huepo	XII Región	01 Ago	30 Nov	653/03	11-Oct-03
Huepo	X Región	01 Mayo	31 Jul	1427/05	02-Dic-05
Locate	XV, I y II Región	1° Marzo	31 Oct	1965/2009 (21)	08-Ene-10
Locate	III a IV Región	1° Marzo	30 Jun	1965/2009 (21)	08-Ene-10
Loco	XV a VI Región	01 Febr	30 Junio	409/03 (22)	14-Jun-03
Loco	VII a XI Región	01 Ago	31 Dic	409/03 (8)	14-Jun-03
Loco	XII Región	01 Jul	28 Feb	409/03	14-Jun-03
Loco	XV a XI Region	24 Jun 2003	31 Dic 2011	1718/2008 (9)	09-Ene-09
Macha	IV Región	06 Nov 2007	30 Marzo 2011	1532/07	06-Nov-07
Macha	X Región	7 Nov 2009	7 Nov 2013	1668/09	07-Nov-09
Macha	XV Región	22 Jul 2009	22 Jul 2011	1139/09	22-Jul-09
Ostión del Norte	I a IV Región	14 Ago 2007	14 Ago 2012	1208/07	13-Ago-07
Ostión del Sur	X, XI y XII Región	01 Sept	31 Ene	383/81	23-Sep-81
Ostión del Sur	XII Región.	12 Enero 2006	12 Enero 2011	1633/04 (10)	13-Ene-09
Ostión Patagónico	XII Región.	13 Enero 2006	13 Enero 2011	1633/05	13-Ene-09

Ostra chilena	Nacional	01 Oct	31 Mar	168/85	18-Jul-85
Pulpo	I a IV Región	01 Jun	31 Jul	254/00	01-Jul-00
Pulpo	I a IV Región	01 Nov	28 Feb	254/00	01-Jul-00
Pulpo	V a XII Región	15 Nov	15 Mar	137/85	05-Jul-85
Pulpo	X Región	18 oct 2008	18 Oct 2011	1308/2008	17-Oct-08
<p>(8) D.Ex.N° 1191 de 2009, Suspende entre el 1° agosto y el 31 de agosto, ambas fechas inclusive la veda biológica del recurso loco, en el área marítima comprendida entre la VII y la XI regiones. D.Ex.N° 1359 de 2009, Suspende entre el día martes 8 y el día miércoles 30 de septiembre, ambas fechas inclusive la veda biológica del recurso loco, en el área marítima comprendida entre la VII y la XI regiones.</p>					
<p>(9) D.Ex.N° 1718, Prorroga veda extractiva del recurso loco, en el área marítima comprendida entre la XV y XI Regiones, establecida mediante D.Ex.N° 243/2000, del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, hasta el 31 de diciembre de 2011.</p>					
<p>(22) D.Ex.N° 434 de 2010, modifica al D.Ex.N°409 de 2003, en el sentido de suspender entre el 19 de marzo y el 15 de mayo del 2010, ambas fechas inclusive, la veda biológica de loco, en el área marítima comprendida entre la V y VI regiones.</p>					



N° Neppex: _____

Fecha de Emisión: _____

**NOTIFICACIÓN DE EMBARQUE DE PRODUCTOS
PESQUEROS DE EXPORTACIÓN ⁽¹⁾**

A

Tipo de Embarque ⁽³⁾: Muestras Comercial Consumo Humano No Consumo Humano

B.- IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO⁽⁶⁾

Elaborador N° y nombre	Descripción del Producto (nombre común y científico)	Fecha elaboración	N° envases 2°	Kg Netos
------------------------	--	-------------------	---------------	----------



--	--

INSTRUCCIONES DE LLENADO NEPPEx

- La Notificación deberá ser presentada con cara y contracara impresas en una hoja única.
- Deberá completar en forma adecuada para ser evaluada.
- En caso de Rechazo el funcionario que rechaza dejar estampado en el ítem F la fecha y causa del rechazo, pudiendo la empresa presentar la misma documentación una vez que se solucione la causa del rechazo.
- ⁽¹⁾ Llenar con letra de molde.
- ⁽²⁾ Identificar número, nombre de M/N, vuelo, patente de camión en caso de embargues terrestres. Si el espacio no es suficiente usar contracara de la Neppex.
- ⁽³⁾ Tachar lo que corresponda.
- ⁽⁴⁾ Cantidad en números y el detalle de formato de certificado
- ⁽⁵⁾ Llenar cuando corresponda
- ⁽⁶⁾ Campos de llenado obligatorio por parte del interesado en exportar

Documentos a Presentar por el Exportador para Obtener N° de Neppex y Certificación según Mercado

Documento	Documento Presentado		
	Mercado	Sí	No
Neppex	Todos los Mercados		
Guía de despacho de traslado	Todos los Mercados		
Factura de exportación	Todos los Mercados		
AOCS (obligatoria)	USA, U.E, Túnez, Croacia, Costa Rica, ostiones Canadá, Noruega, Suiza; Brasil		
SMAE para productos procesados	Todos los Mercados Excepto: USA, U.E, Túnez, Croacia, Costa Rica, ostiones Canadá, Noruega, Suiza, Brasil		
Acta Inspección para productos frescos	Todos los Mercados Excepto: USA, U.E, Túnez, Croacia, Costa Rica, ostiones Canadá, Noruega, Suiza; Brasil		
DUS	Todos los Mercados		
Guía aérea	Todos los Mercados		
BL en embarques marítimos	Todos los Mercados		
MIC/DTA en embarques terrestres	Todos los Mercados		
Declaración de origen de moluscos	Todos los Mercados presentación al cursar SMAE, AOCS o Neppex		
Declaración jurada MERCOSUR	MERCOSUR		

Observaciones:

En embarques marítimos la factura y BL se presentan al momento de tramitar los certificados.

No se aceptará trámite de aquellas presentaciones que les falte algún documento para el mercado de destino de las mercaderías.

[Versión Enero 2011](#)

Productos farmacéuticos

Producto Farmacéutico Límite Máximo Residual

Oxitetraciclina 100 mg/ Kg

Acido oxolinico 100 mg/ Kg
Flumequina 600 mg/ Kg
Sulfas (Sulfadoxina) 100 mg/Kg
Trimetroprim 50 mg/ Kg
Florfenicol 1000 mg/ Kg
Eritromicina 200 mg/ Kg
Enrofloxacino 100 mg/ Kg
Amoxicilina 50 mg/ Kg
Espiramicina Ausencia
Ivermectina Ausencia
Benzoato de Emamectina 100 mg/ Kg
Diflubenzuron 1000 mg/ Kg
Deltametrina 10 mg/ Kg

Sustancias no autorizadas

Verde de malaquita, cristal
Violeta, verde brillante y sus
Metabolitos
Ausencia

Sustancias Prohibidas

Cloranfenicol Ausencia
Nitroimidazoles Ausencia

Nitrofuranos Ausencia

Estilbenos (Diethylstilbestrol) Ausencia

17 s estradiol Ausencia

Nota: Se entiende por ausencia a los resultados obtenidos bajo el límite de detección de la técnica.

SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS / CHILE																													
SUB DIRECCION TECNICA																													
DEPARTAMENTO DE VALORACION																													
DECLARACION JURADA DEL VALOR Y SUS ELEMENTOS																													
I IDENTIFICACION DE LAS PARTES																													
1	Despachador al que se presenta					N° de Identificación																							
	2 IMPORTADOR O COMPRADOR					3 VENDEDOR/PROVEEDOR		Vendedor	Proveedor																				
Nombre/Razón Social			R.U.T.		Nombre/Razón Social			Cod. País																					
Dirección					Dirección																								
Nivel (Marque con una X alternativa)		Usuario	Mayorista	Minorista																									
II INFORMACION DE LA COMPRAVENTA																													
4	Representante en Chile del vendedor extranjero						Tipo de Representación																						
	5 Factura/s N°		Fecha	Clausula	Factura/s N°		Fecha	Clausula																					
Factura/s N°		Fecha	Clausula	Factura/s N°		Fecha	Clausula																						
Factura/s N°		Fecha	Clausula	Factura/s N°		Fecha	Clausula																						
Factura/s N°		Fecha	Clausula	Factura/s N°		Fecha	Clausula																						
Factura/s N°		Fecha	Clausula	Factura/s N°		Fecha	Clausula																						
III ELEMENTOS DEL VALOR																													
6	VINULACION		a.- Vinculación entre comprador y vendedor (Art. 15 N° 4 y 5 Gatt)					SI	NO																				
			b.- Indique si la vinculación entre las partes ha influido en el precio (Art. 1 N° 1 d y 2 a)					SI	NO																				
			c.- Indique si el precio pagado se aproxima al criterio de valor equivalente determinado de conformidad al Art. 1 N° 2 b					SI	NO																				
7	RESTRICCIONES Y CONDICIONES							SI	NO																				
	a.- Existencia de restricciones para la utilización de las mercancías por el importador (Art. 1 N° 1 a)							SI	NO																				
b.- Condiciones y prestaciones no cuantificables							SI	NO																					
8	ADICIONES		SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO																			
	a.- Comisiones		Incluida en el precio		b.- Corrajes	Incl. en el precio		c.- Descuentos retroactivos																					
d.- Cánones y derechos de licencia							SI	NO	Cuantificable	SI	NO																		
e.- Bienes y servicios suministrados por el comprador							SI	NO	Cuantificable	SI	NO																		
f.- Producto de la reventa, cesión o utilización posterior de la mercancía que revierta al vendedor							SI	NO	Cuantificable	SI	NO																		
Código																													
IV METODO DE VALORACION EMPLEADO																													
V OBSERVACIONES																													
VI DECLARANTE																													
<p>1.- Declaro bajo juramento que los datos contenidos en este documento son exactos y me responsabilizo de su efectividad, como asimismo declaro conocer las disposiciones de los artículos 168 y 168 bis relativos al delito de contrabando de la Ordenanza de Aduanas</p> <p>2.- Asimismo, declaro saber que en mi calidad de importador, puedo cancelar los derechos y demás gravámenes que cause esta importación, directamente en instituciones bancarias o financieras autorizadas por el Servicio de Tesorería.</p> <p>3.- La decisión de cancelar estos tributos por intermedio de un tercero o de un Despachador de Aduanas, es de mi exclusiva responsabilidad,</p>																													
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td colspan="10">NOMBRE Y FIRMA DEL IMPORTADOR/REPRESENTANTE LEGAL</td> </tr> <tr> <td colspan="5">FECHA</td> <td colspan="5"></td> </tr> </table>										NOMBRE Y FIRMA DEL IMPORTADOR/REPRESENTANTE LEGAL										FECHA									
NOMBRE Y FIRMA DEL IMPORTADOR/REPRESENTANTE LEGAL																													
FECHA																													

RUT Exportador:		Razón Social del Exportador:	
País de Destino:		Puerto de destino:	
Puerto de Embarque:		Fecha de Zarpe/salida:	
N° de Contenedor ⁽²⁾		ID medio de transporte ⁽²⁾	
Agencia Aduana/embarque		Información contacto AA	

