

LA BÚSQUEDA DE COMPETITIVIDAD EN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS LÁCTEOS PROCESADOS

JAVIER ALONSO TAPIA BARRERA

PROFESOR GUÍA: IGNACIO NICULCAR VARGAS

Índice de Contenidos

Introducción	1
Capítulo I. Descripción de la Empresa.....	3
1.1.- Reseña Histórica de la Agencia de Aduanas I.P. Hardy y Cía. Ltda.	3
1.2.- Antecedentes de la Práctica.....	6
1.2.1.- Utilidad y Beneficios formativos y complementarios para el autor.	8
1.2.2.- Beneficios de la Práctica	9
Capítulo II. Desarrollo del Tema.....	11
2.1.- Objetivos	11
2.1.1.- Objetivos Generales	11
2.1.2.- Objetivos Específicos.....	11
2.2.- Marco Teórico.....	12
2.2.1.- Reseña del Comercio Internacional.....	12
2.2.2.- Descripción de los Productos Lácteos Procesados.....	16
2.2.3.- El comercio Internacional de los Productos Lácteos Procesados	20
2.2.4.- Conceptos de Competitividad (Análisis Porter de las Cinco Fuerzas).....	24
2.3.- Desarrollo del Tema.....	36
2.3.1.- Descripción General del Proceso Comercial de Exportaciones	36
2.3.2.- Los Documentos y sus actores en el proceso de exportación.	42
2.3.3.- Identificación y Análisis de las Fortalezas y restricciones del crecimiento de los productores y exportadores de Productos Lácteos Procesados.....	81
2.3.4.- Análisis del mercado de lácteos procesados en América.....	88
2.3.5.- Análisis de la competitividad en el mercado de los Productos Lácteos Procesados.....	97
2.3.6.- Medidas de Impulso Competitivo relacionadas con el Proceso de Exportación.....	98
2.3.7.- Propuestas de mejoras al proceso de exportación.	106
Capítulo III. Conclusiones.....	113

Índice de Cuadros

Cuadro 12. Principales productores y exportadores de Lácteos.....	26
Cuadro 13. Principales Países proveedores de Leche en Polvo del mercado Chileno.....	31
Cuadro 14. Importaciones de productos lácteos Enero-Febrero 2013	32
Cuadro 15. Recepción de Leche por plantas lecheras.....	33
Cuadro 1. Exportaciones Totales de Chile al Mundo.....	83
Cuadro 2. Volumen. Leche en Polvo Entera ítem arancelario 0402.2118.....	84
Cuadro 3. Valor. Leche en Polvo Entera ítem arancelario 0402.2118.....	84
Cuadro 4. Volumen. Leche Condensada ítem arancelario 0402.9910	85
Cuadro 5. Valor. Leche Condensada ítem arancelario 0402.9910.....	85
Cuadro 6. Volumen. Queso Gouda ítem arancelario 0406.9010	86
Cuadro 7. Valor. Queso Gouda ítem arancelario 0406.9010	86
Cuadro 8. Exportaciones de Leche Condensada de Chile - Enero 2011 hasta Enero 2012	90
Cuadro 9. Canadá- Importaciones de los principales países	92
Cuadro 10. Quesos Edam y Gouda - Importaciones CIF de Estados Unidos 2008 - 2010.....	94
Cuadro 11. Estadísticas de los Principales Países que exportan Leche en Polvo a Guatemala	95
Cuadro 16. Aumento de Exportaciones de Lácteos	110
Cuadro 17. Empresas productoras y exportadoras de Lácteos en Chile	111

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1. Acuerdos de comercio suscritos por Chile.....	82
Ilustración 2. El Modelo de las cinco Fuerzas de Porter.....	24
Ilustración 3. Global Dairy Trade - AMF	30
Ilustración 4. Proceso de confección y presentación del Certificado de Origen.....	47
Ilustración 5. Ejemplo de Certificado de Origen.....	49
Ilustración 6. Proceso de confección y aceptación del Certificado de Libre Venta.....	55
Ilustración 7. Ejemplo de Certificado de Libre Venta	56
Ilustración 8. Certificado manual de CLV	57
Ilustración 9. Proceso de confección y aceptación de certificados del SAG	64
Ilustración 10. Ejemplo de certificados emitidos por el SAG.....	67
Ilustración 11. Certificado Agroindex.....	69
Ilustración 12. Certificado Fitosanitario.....	70
Ilustración 13. Proceso de confección de DUS	74
Ilustración 14. Documento Único de Salida.....	76
Ilustración 15. Diagrama de Flujo para el proceso de carga y entrega de un contenedor.....	78

Índice de Gráficos

Gráfico 1. Crecimiento Demográfico: proyecciones.....	88
Gráfico 2. Participación de países exportadores en el mercado internacional	89
Gráfico 3. Principales Países a los que exporta Lácteos Argentina	97
Gráfico 4. Precio Promedio al Productor según País.	27
Gráfico 5. Explicativo del funcionamiento de Global Dairy Trade	29
Gráfico 6. Importaciones de productos lácteos Enero-Febrero 2013	32
Gráfico 7. Recepción de Leche Enero-Febrero, Participación por plantas lecheras	34

Índice de Tablas

Tabla 1. Problema y solución detectada.....	46
Tabla 2. Problema y Solución detectada a los Certificados Zoosanitarios	66

Introducción

Con la finalidad de encontrar la competitividad en el proceso de exportación de productos lácteos procesados, el siguiente informe buscará analizar y explicar al lector, el proceso de exportación y sus actores, y a su vez reconocer la competencia de Chile en el comercio internacional referente a productos lácteos procesados, para así enunciar una problemática, y poder proponer una solución a ésta.

En la búsqueda del tema para este informe las razones que condujeron al desarrollo del trabajo de tesis, fue el entorno laboral del autor, como Ejecutivo de Exportación o Pedidor de Exportación en una Agencia de Aduanas, teniendo como principal cliente a Nestlé Chile S.A.

Actualmente el autor cumple funciones como Operador Logístico de Exportaciones en Empresas Perrot, en su división llamada Mercomex, donde se realizan servicios para todas las exportaciones e importaciones de Nestlé Chile S.A., donde la función principal que cumple el autor es abastecer a un grupo de mercados en el menor tiempo posible y de manera eficiente, es decir, sin generar un costo adicional al relacionado al de la propia exportación. Estos mercados en los primeros meses fueron los de Canadá, Guatemala, Nicaragua, Honduras, Panamá, El Salvador y Costa Rica. En la presente fecha el autor está encargado de mercados más exigentes como lo son, Colombia, Ecuador y Venezuela, y también mercados del continente africano, como Ghana, Camerún y Nigeria. Estos últimos tres países no se realizan exportaciones habituales, más bien se realizan cada cierto tiempo, en cambio los primeros mercados son consumidores habituales, de los productos de Nestlé Chile, y pasan a ser más exigentes por los tiempos de tránsito más cortos y las exigencias sanitarias y comerciales que tienen como país.

En el Capítulo 1 se explicarán los antecedentes de la práctica realizada en la Agencia de Aduanas I.P. Hardy y Cía. Ltda., y todas las funciones realizadas, además de los beneficios que se adquirieron. Se dará a conocer la empresa a través de su historia, organigrama servicios y funciones.

El desarrollo del tema y los objetivos de este informe están descritos en el Capítulo 2, así como también, una resumida explicación del proceso de exportación. El propósito de este capítulo es analizar la competencia y las proyecciones que tiene Chile como exportador de productos lácteos procesados en el mercado internacional, tomando como muestra países directamente relacionados con el comercio de lácteos.

En el Capítulo 3, se darán a conocer los actores del proceso de exportación y los documentos que estas entidades emiten y que están directamente involucradas en la competitividad de una nación.

La contingencia es parte importante en este proceso en busca de la competitividad, por esta razón en el Capítulo 4 se analizará un proyecto realizado por el gobierno actual, llamado “Medidas de Impulso Competitivo relacionadas con el Proceso de Exportación.” y se verán las ventajas y desventajas de este proyecto en relación a la implementación de estas medidas y los resultados que implicaría en los actores directamente relacionados.

El último capítulo se dejará para la descripción de los problemas que se encontraron a lo largo del informe y las soluciones a éstas.

Capítulo I. Descripción de la Empresa

1.1.- Reseña Histórica de la Agencia de Aduanas I.P. Hardy y Cía. Ltda.

La historia de la Agencia se remonta a 1881, año en el cual Don Jhon W. Hardy, oriundo de Greenock, Escocia, establece la firma en la ciudad de Valparaíso.

En el año 1922, entre otras actividades, se dedica los despachos de Aduana, formalizándose por reglamentación aduanera en el año 1931, el nombramiento de don Wilfrid J. Hardy como Agente de Aduana, quien ejerce estas funciones hasta el año 1959.

Luego de varios años en la firma desempeñándose en el rubro, en el año 1960, es nombrado Agente de Aduana el Sr. H. Peter Hardy, quien realiza esta labor hasta el año 1998.

En el año 1990, es nombrado Agente de Aduana el Sr. Iain Hardy Tudor, quien actualmente dirige la agencia junto al Sr. Philip Hardy Tudor, nombrado Agente de Aduana el año 2008.

La Agencia de Aduanas I.P Hardy y Cía. Ltda. ha permanecido en el tiempo por más de cien años y, gracias a ello, ha adquirido una vasta experiencia que, sin duda, se traduce en solvencia, eficacia, disposición y seriedad para atender los requerimientos de sus clientes.

La Agencia tiene su Casa Central en Valparaíso, y dispone de sucursales en las ciudades de San Antonio, Santiago y Pudahuel, Los Andes y Talcahuano.

La política de la Agencia de Aduanas I.P. Hardy y Cía Ltda., es apoyar en forma personalizada la gestión aduanera encomendada por sus clientes, logrando un eficaz resultado. Es así que cuenta con algunos servicios adicionales como:

- Asesoría en Legislación Aduanera y Clasificación Arancelaria.
- Recuperación de derechos aduaneros de importación.
- Asesoría en Reintegros a las exportaciones.
- Asesorías respecto de Destinaciones Aduaneras.
- Coordinación con Transportistas.
- Retiro de Guías Aéreas, corrección de Conocimientos de Embarque y retiro de documentos en Bancos Comerciales.
- Tramitaciones ante el Servicio Agrícola Ganadero (SAG) y el Seremi de Salud (SS).
- Acceso personalizado para obtener un estado de seguimiento de sus órdenes en proceso y liquidadas, tanto en el ámbito operacional, como contable y estadístico.

Además de informaciones de interés para el rubro, como:

- Programación de Naves desde los puertos de Valparaíso y San Antonio.
- Indicadores Económicos.
- Noticias relacionadas con el Comercio Exterior.

Siendo una empresa que otorga un servicio legal aduanero y de asesoría para sus clientes, tanto en las Importaciones como las Exportaciones es importante a señalar, algunos mercados los cuales según los registros de estadística de la agencia tienen como habituales sus exportaciones, considerando que depende exclusivamente de la necesidad del cliente. Se tomará como ejemplo, al cliente más importante en el departamento de exportación, Nestlé Chile S.A., con cerca de 7 plantas de producción y un centro distribución, las cuales además de abastecer le demanda nacional, en su gran medida producen para exportar. Países o bloques comerciales:

- Mercosur (Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay)
- México
- Colombia
- Ecuador
- Perú
- Estados Unidos
- Canadá
- Venezuela
- Puerto Rico
- Guatemala
- Honduras

- Entre otros.

Los siguientes son los principales clientes de la Agencia:

- NESTLE CHILE S.A.
- COMERCIAL ECCSA S.A.
- COMERCIAL ANWO LTDA.

Para más información de los otros clientes de la Agencia de Aduanas, revisar anexos.

1.2.- Antecedentes de la Práctica

La Práctica Profesional que ha realizado el autor fue motivada por el ánimo de aplicar los conocimientos adquiridos en la carrera y, a su vez, ir adquiriendo experiencia en el ámbito de Comercio Exterior, por lo que su primera opción fue realizarla en una Agencia de Aduanas, debido a que en estas instituciones se trabaja con diferentes clientes, como los nombrados en tabla anterior, tanto del área de Importaciones como del área de Exportaciones

La Agencia de Aduanas I.P. Hardy y Cía. Ltda. otorgó al autor la oportunidad de desempeñarse en el Departamento de Exportaciones, teniendo como superior al Jefe de Exportaciones al Sr. Hernán Sandoval Navarrete. Esta práctica duró 320 Horas durante los meses de Enero y Febrero del año 2009, realizando las siguientes funciones:

Primera Etapa: Labores de apoyo al personal de Exportaciones, entregando documentación a diferentes entidades que participan en el proceso de Exportación, tales como, Compañías

Navieras, Servicio de Salud y Secretaria Regional Ministerial de Salud, Cámara de Comercio, Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA), Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), y desde luego al Servicio Nacional de Aduanas (en adelante se denominará Aduana).

Segunda Etapa: Una vez familiarizado con la tramitación de los documentos involucrados y ciertos conceptos básicos, se le asignó la responsabilidad de crear Documentos relativos a una Exportación, tales como: Certificados de Origen, Certificados de Libre Venta o Sanitarios y por último el DUS (Documento Único de Salida).

Tercera Etapa: Conocer y observar en terreno el proceso de Exportación, lo que incluyó desplazamientos a ZEAL (Zona de Extensión de Apoyo Logístico), TPSV (Terminal Pacífico Sur) y EPV (Empresa Portuaria Valparaíso).

Cuarta Etapa: En esta etapa procedía la puesta en práctica de los conocimientos adquiridos en la carrera relativos al servicio al cliente, al relacionarse directamente con los Clientes de la AGA (Agencia de Aduanas).

Quinta Etapa y última: Habiendo adquirido dominio suficiente y aprendido las etapas anteriores, pudo empezar a desarrollarse como Ejecutivo de Exportación. Este cargo consiste en gestionar la Exportación de una Empresa o cliente, desde el momento en que la mercancía sale de la bodega, planta, etc., hasta el momento en que la mercancía es cargada en la Moto Nave. Eventualmente, si el proceso o el cliente lo requiere, se puede otorgar un servicio de Post-Venta, el que consiste en solucionar cualquier inconveniente que la carga tenga, ya sea en el momento de tránsito de la mercancía, o en el momento en que la mercancía llega a Destino.

1.2.1.- Utilidad y Beneficios formativos y complementarios para el autor.

Las prácticas profesionales están orientadas a fomentar el contacto con la realidad empresarial, en este caso del comercio exterior. Permitiendo al alumno aplicar los conocimientos teóricos, orientados a lograr una formación profesional integral, facilitando de esta manera su inserción al mundo laboral después de Graduados.

Todas las prácticas se dividen en dos partes: una formativa-adaptativa y la otra de aplicación. Los beneficios que se pueden encontrar, en una primera parte de adaptación, es aprender a aplicar en materia laboral la empatía con el entorno, es decir, ser capaz de entender, reconocer e interactuar con sus pares. Esto se explica a medida que se va conociendo mejor a las personas, se logra adquirir una habilidad social fundamental, que permite actuar de mejor forma, ya sea, aprender, escuchar, formular las preguntas correctas, cooperar y por supuesto solucionar de mejor manera los problemas o contingencias.

Beneficios de la Empatía

- El individuo puede entender los sentimientos de los demás o los diferentes estados de ánimos de un grupo de trabajo.
- Se ofrece un mayor apoyo moral
- Posee una comunicación directa, adecuada, abierta y franca
- Se comunica fácilmente con toda clase de personas, etc.

La formación del alumno es, sin duda, complementada por la aplicación de los conocimientos aprendidos, ya sea en la base académica, como la primera etapa de aprendizaje y

familiarización en la práctica profesional. La transición del mundo académico al mundo laboral es una atapa crucial, por lo que tener una buena base permite un desarrollo mejor en un ambiente competitivo, como lo es el comercio exterior. Y así ofrecerles a los practicantes una buena inducción, como también, sus supervisores tienen que asumir el papel de mentores de los jóvenes, es decir, deben estar pendientes de guiar adecuadamente a los estudiantes en su primer trabajo. Las Agencias de Aduanas requieren este tipo de exigencias, debido a la amplia interacción con Clientes, trabajadores públicos, operarios, etc.

1.2.2.- Beneficios de la Práctica

- Diferentes grados de interacción con las diferentes instituciones estatales y privadas
- El alumno adquiere competitividad y reconocimiento
- Se genera un beneficio tanto para el alumno, como las empresas, y también para las universidades
- Se crea un excelente nexo, para iniciar su vida laboral, con una sólida base teórico-práctica.

Los Agentes de Aduanas son personas expresamente autorizadas por la ley para actuar, por cuenta ajena, previa autorización de los interesados, en toda clase de destinaciones aduaneras.

Tienen el carácter de ministros de fe en cuanto a que la Aduana podrá tener por cierto que los datos que registren en las declaraciones que formulen en los documentos de despachos pertinentes.

El alumno fue capaz de percibir de buena manera los beneficios de la práctica y a su vez entender los beneficios de la empatía, esto a través de las responsabilidades inherentes relacionadas al comercio exterior, haciendo que el practicante fuese capaz de realizar todas las tareas encomendadas por sus superiores de forma eficiente. Lo anterior permitió empezar la vida profesional en la Agencia de Aduanas I.P. Hardy y Cía. Ltda. desde el año 2009 hasta el 2012.

Finalizando el presente capítulo y en modo de conclusión, los alumnos de la Universidad de Valparaíso deben formarse en base a todos los conocimientos que entrega la institución, como así también aprender de los docentes responsables de formar al cuerpo estudiantil bajo los valores que enmarcan a la Universidad de Valparaíso. Es responsabilidad de cada estudiante forjar estos conocimientos y valores aplicándolos en la vida laboral. Como se describe en el capítulo la práctica es la primera oportunidad de aplicar lo aprendido a lo largo de la carrera. Es decir, los conocimientos técnicos deben ser complementados con ser un alumno responsable socialmente, y al servicio de la sociedad, ya sea en el ámbito profesional como personal.

Capítulo II. Desarrollo del Tema

2.1.- Objetivos

2.1.1.- Objetivos Generales

El objetivo de este informe consiste en analizar el proceso administrativo de exportación de productos lácteos procesados (PLP), abarcando desde su gestación y tramitación hasta el embarque marítimo de la mercancía para llegar a un análisis de propuestas orientándose a aumentar la competitividad como país exportador.

2.1.2.- Objetivos Específicos

1. Descripción del proceso de PLP.
2. Detectar los puntos débiles del proceso de Exportación, tales como:
 - limitantes reglamentarias legales, que puedan afectar una propuesta de optimización.
 - sobre costos del sistema
 - posibles problemas asociados a la contingencia, que afecta directamente a una Exportación
3. Analizar propuestas entregadas por el actual gobierno relacionadas al comercio internacional, llamada Medidas de Impulso Competitivo

2.2.- Marco Teórico

2.2.1.- Reseña del Comercio Internacional

El Comercio Internacional se puede definir de diferentes maneras dependiendo el autor, por ejemplo,

- ✓ "el intercambio de bienes y servicios entre residentes de diferentes países"¹
- ✓ "el intercambio de bienes, servicios y capitales entre los diferentes países"²
- ✓ "el proceso por el que los países importan y exportan bienes, servicios y capital financiero"³
- ✓ "el intercambio de bienes de capital y de consumo, así como de los servicios, entre Estados políticamente independientes o residentes de los mismos"⁴

El comercio internacional ha permitido que Países como Chile, puedan tener un crecimiento económico constante. Sin ir más lejos, este primer trimestre del 2013 fueron US\$39.179 millones de intercambio comercial con un crecimiento anual de 2,7%⁵, resultado que obedeció a las importaciones, dado que las exportaciones experimentaron una contracción de 0,6%, debido a la baja del precio de cobre que no logra superar los niveles alcanzados en el primer trimestre del 2012⁶, esta menor cotización del mineral no superó los US\$ 3,60 la libra, registrando, un promedio de US\$ 3,60 la libra.

¹ Enrique Cornejo Ramírez (1996)

² Francisco Mochón , Profesor Español

³ Samuelson y Nordhaus

⁴ Sotelo

⁵ www.Direcon.gob.cl

⁶ Durante el primer trimestre de 2012 el precio máximo del cobre fue de US\$ 3,84 la libra y alcanzó un promedio de US\$3,77 la libra.

En 1990 Chile experimentó una apertura democrática y que implicó un significativo impulso político y diplomático a la integración del país con el resto del mundo, primero con los países de la región y más tarde con América del Norte, Europa y Asia.

La inserción económica de Chile en el comercio internacional se debe destacar que ha estado condicionada por décadas al hecho de que su economía tiene un mercado interno pequeño y un potencial en recursos naturales asentados principalmente en la actividad minera. Desde el punto de vista de su comercio exterior y específicamente de su política arancelaria esta economía ha recorrido las tres vías de la apertura comercial, es decir la vía unilateral, bilateral y multilateral.

En lo que se refiere a la apertura multilateral y después de la ronda Uruguay⁷, Chile ha ido incorporando en los Acuerdos Comerciales de última generación, conocidos como Tratados de Libre Comercio (TLC), nuevas disciplinas comerciales distinta a barreras comerciales, tales como: servicio, inversión, compras públicas, normas laborales y normas medio ambientales, propiedad intelectual, entre otros. Sin duda el desarrollo de los acuerdo comerciales constituye un elemento central del proceso de inserción comercial de la economía chilena.

Los Acuerdo Comerciales tienen a su vez su propio periodo de maduración antes de dar todos sus frutos. Son muchos los desafíos que quedan pendientes en una nueva fase de desarrollo exportador que probablemente va a significar una mayor incorporación de innovación. La presente tesis tiene por fin aportar a este desarrollo a través de la mejora de procesos ya establecidos relacionados con las exportaciones de Productos Lácteos Procesados, esta mejora permitirá que nuestro país sea más competitivo.

Tabla 1. Cuadro de resumen de acuerdos

Parte (s) Signataria(s)	Tipo de Acuerdo	Vigencia
Acuerdos Vigentes		
Bolivia	Acuerdo de Complementación Económica N°22	30 de junio de 1993

⁷ hace referencia a la octava reunión entre países con el fin de negociar la política de aranceles y la liberalización de mercados a nivel mundial, que se abrió en Punta del Este (Uruguay) en 1986 y concluyó en Marrakech (Marruecos) el 15 de diciembre de 1993.

Venezuela			Acuerdo de Complementación Económica N°23	1 de julio de 1993
Mercosur			Acuerdo de Complementación Económica N°35	1 de octubre de 1996
Canadá			Tratado de Libre Comercio	5 de julio de 1997
México			Tratado de Libre Comercio	31 de julio de 1999
Costa Rica Centroamérica)	(TLC	Chile-	Protocolo Bilateral Tratado de Libre Comercio	14 de febrero de 2002
El Salvador Centroamérica)	(TLC	Chile-	Protocolo Bilateral Tratado de Libre Comercio	1 de junio de 2002
Unión Europea			Acuerdo de Asociación	1 de febrero de 2003
Estados Unidos			Tratado de Libre Comercio	1 de enero de 2004
Corea			Tratado de Libre Comercio	1 de abril de 2004
EFTA			Tratado de Libre Comercio	1 de diciembre de 2004
China			Tratado de Libre Comercio	1 de octubre de 2006
P-4			Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica	8 de noviembre de 2006
India			Acuerdo de Alcance Parcial	17 de agosto de 2007
Japón			Acuerdo de Asociación Económica Estratégica	3 de septiembre de 2007
Panamá			Tratado de Libre Comercio	7 de marzo de 2008
Cuba			Acuerdo de Alcance Parcial	27 de junio de 2008
Honduras Centroamérica)	(TLC	Chile-	Protocolo Bilateral Tratado de Libre Comercio	19 de julio de 2008
Perú			Tratado de Libre Comercio	1 de marzo de 2009
Australia			Tratado de Libre Comercio	6 de marzo de 2009
Colombia			Tratado de Libre Comercio	8 de mayo de 2009
Ecuador			Acuerdo de Asociación Económica	25 de enero de 2010

Guatemala Centroamérica)	(TLC	Chile-	Protocolo Bilateral Tratado de Libre Comercio	23 de marzo de 2010
Turquía			Tratado de Libre Comercio	1 de marzo de 2011
Malasia			Tratado de Libre Comercio	18 de abril de 2012
Nicaragua Centroamérica)	(TLC	Chile-	Protocolo Bilateral Tratado de Libre Comercio	19 de marzo de 2013
Acuerdos Negociados aún no vigentes				
Firmados				
Parte (s) Signataria (s)		Tipo de Acuerdo		
Vietnam		Tratado de Libre Comercio		
China inversiones		Acuerdo Suplementario sobre		
Hong-Kong, China		Inversiones del TLC		
No Firmados				
Parte (s) Signataria (s)		Tipo de Acuerdo		
Tailandia		Tratado de Libre Comercio		
Acuerdos en negociación				
Parte (s) Signataria (s)				
Trans Pacific Partnership (TPP) ⁸				
Profundización del Acuerdo de				
Alcance Parcial con India				
Alianza del Pacífico ⁹				
(1) Integrado por Argentina, Paraguay y Uruguay. Chile participa como país asociado.				

⁸ La negociación del Acuerdo Trans-Pacífico (TPP) se realiza actualmente entre 11 países: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Estados Unidos, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam

⁹ El proceso de negociación de la Alianza del Pacífico surge a partir de una carta dirigida por el Presidente de Perú, Alan García, en octubre de 2010, a los Presidentes de Panamá, Colombia, Ecuador y Chile, en la que proponía la creación de una Zona de Libre Comercio entre estos países. Luego, en la XX Cumbre Iberoamericana realizada el 4 de diciembre de 2010 en Mar del Plata, los Presidentes de Colombia, México, Perú y Chile, decidieron conformar la iniciativa, teniendo como meta la creación de un área de integración profunda entre estos cuatro países.

(2) Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Italia, Irlanda, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa, Rumania y Bulgaria.

(3) Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.

(4) Chile, Nueva Zelandia, Singapur y Brunei Darussalam.

(5) Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Estados Unidos, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam.

(6) Chile, Colombia, México y Perú.

Fuente: DIRECON

2.2.2.- Descripción de los Productos Lácteos Procesados

Los PLP son derivados que se obtienen cuando se somete a la leche a algún tipo de proceso o tratamiento para concentrar o separar los componentes funcionales que se desean y , mejorar la disponibilidad de sus nutrientes , así como prolongar su conservación o vida útil.

Lo esencial de obtener un PLP de calidad internacional, es tener sus materias primas de la mejor calidad posible, sin perder las nutrientes necesarias para la alimentación de un ser humano.

Para que el lector pueda entender de mejor manera como se llega a un PLP, a continuación se describirán un par de productos lácteos, que actualmente son exportados por Nestlé Chile S.A.

- AMF (Grasa Láctea Anhidra)

Se entiende por grasa láctea anhidra, grasa de leche o aceite de mantequilla al producto graso derivado exclusivamente de la nata de leche de vaca separada y pasteurizada. Mediante el proceso que elimina casi la totalidad del agua y sólidos no grasos. No contiene preservantes ni sustancias químicas, tampoco contiene grasas de otro tipo y/o sustancias extrañas.

Es sólido a temperatura ambiente y líquido a temperaturas de 40 – 45°C. Si el producto se desea utilizar en forma líquida se debe aumentar su temperatura.

Este producto es apto para consumo humano y puede ser combinado para realizar posteriores estandarizaciones lácteas que conlleven a la elaboración de un producto final. Otra utilización que puede tener el AMF es como receta en confitería, heladería, panadería u otros.

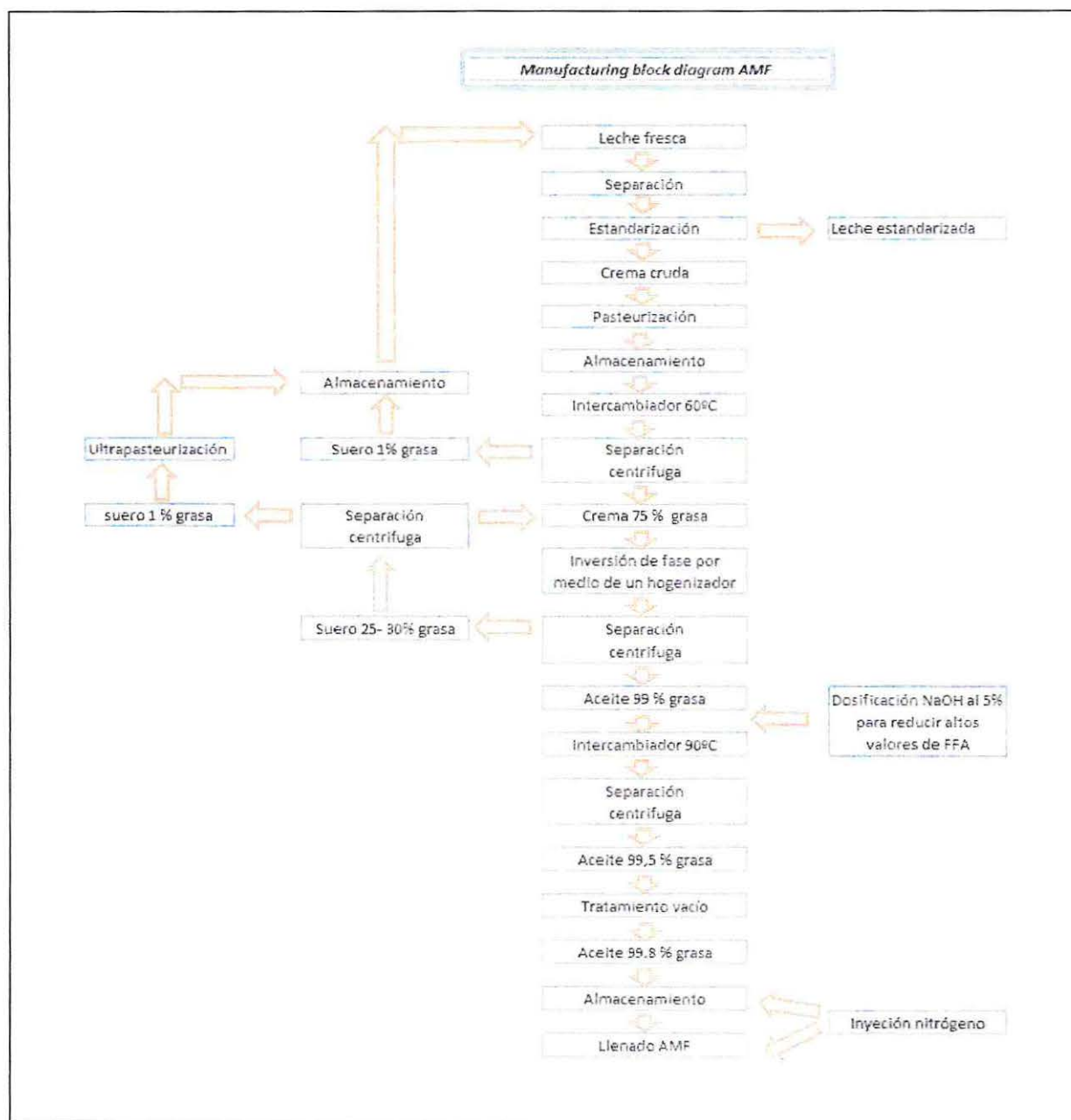
- Leche Entera en Polvo 28% Materia Grasa

Este PLP es obtenido solamente con un insumo o ingrediente, leche fresca, comprado a productores locales. La LEP tiene una vida útil (shelf-life) de 18 meses, lo suficiente para que clientes de mercados lejanos, como lo pueden ser del medio oriente, obtengan un producto fresco al momento que sea finalmente vendido al consumidor final.

Este tipo de Leche se obtiene mediante la deshidratación de leche pasteurizada. Este proceso se lleva a cabo en torres especiales de atomización, en donde el agua que contiene la leche es evaporada, obteniendo un polvo de color blanco amarillento que conserva las propiedades naturales de la leche fresca. Este producto es de gran importancia, ya que a diferencia de la leche fluida, no precisa ser conservada en frío y por lo tanto su vida útil es más prolongada,

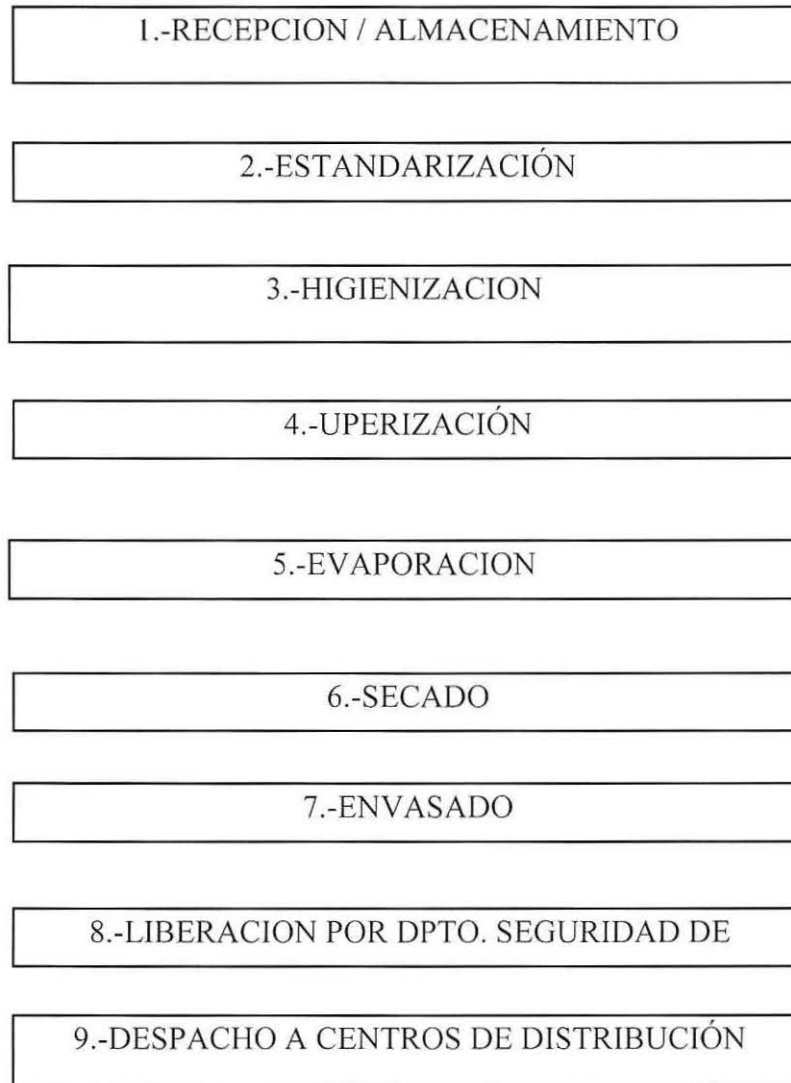
como se indica en párrafo anterior. A continuación se explica un Diagrama de proceso para obtener el PLP Leche Entera en Polvo con 28% de materia grasa.

Ilustración 1. Diagrama de Proceso de AMF



Fuente: Nestlé Chile S.A.

DIAGRAMA DE PROCESO (FLOWSHEET) DE ELABORACION (Simplificado)



2.2.3.- El comercio Internacional de los Productos Lácteos Procesados

La comercialización de los PLP en el ámbito internacional es liderada por Fonterra¹⁰, empresa fundada en 2001 como producto de la fusión entre las compañías lácteas más importantes de Nueva Zelanda en esa fecha, New Zealand Dairy Group y Kiwi Co-operative Dairies.

La elaboración y comercialización de los PLP que gestiona Fonterra es a través de cerca de 16.000 agricultores en Nueva Zelanda y alrededor del mundo, que permiten que se exporten 22 mil millones de litros de leche a más de 100 países.

Los productos que Fonterra comercializan se dividen en las siguientes categorías:

Tabla 2. Productos según categorías

Categorías	Sub-Categorías o Productos
Bebidas	Leches Aromatizadas Funcionales Agua Proteína Batidos de Proteínas Bebidas a Base de Zumo y Leche Proteína Enriquecida Jugo de Manzana Bebidas Lácteas Fermentadas
Barras Nutricionales	Powerprotein 515 Powerprotein 4861 Powerprotein 4857 Powerprotein 600
Productos e ingredientes orgánicos	Quesos Leche entera en polvo Proteínas (concentrados de proteínas lácteas) Leche en polvo sin grasa La leche desnatada en polvo Mantequilla (salada y sin sal)

¹⁰ <http://www.fonterra.com/global/en>

Nutrición Deportiva

Leche líquida UHT

Leche fresca (Sólo para Nueva Zelanda)

Polvos de Proteínas

Proteína de Suero Concentrado 450 Instantised

Proteína de suero 894 Instantised

Proteína de suero 895 Instantised

Caseinato de Calcio 220, 385 o 391

Milk Protein Concentrate 4861, 4862

Bebidas de Proteínas

Concentrados de proteínas lácteas

Milk Protein Concentrate 4882

Proteína de Suero Concentrado 472

Proteína de suero 8855

Caseinato de Calcio 309, 380

Barras de Proteína

Proteína de Suero Concentrado 392

Proteína de Suero Concentrado 515

Caseinato de calcio 380

Proteína de leche total 1104, 1180

Milk Protein Concentrate 4857

Milk Protein Concentrate 4861

Proteína Dairy Crisps 600

PROTEÍNA DELUXE RANGE

RANGO PROTEIN DELIGHT

RANGO ELEVATEPROTEIN

Yogur

Fuente: Fonterra

En el caso Chileno, uno de los líderes es Soprole, siendo Fonterra dueña del 99,4% desde el año 2008. Esto ha permitido que los productos lácteos sean reconocidos en el mercado internacional, ya que, una de las funciones de Fonterra es comprar productos ya terminados y posicionarlos en diferentes mercados a precios competitivos, es decir, Fonterra compra a cierto precio los productos de Soprole y los coloca a un mejor precio en los más de 100 países que abastece el líder mundial de Lácteos.

Otra Ventaja destacable es el aprendizaje de los productores chilenos de lácteos procesados de las empresas como Fonterra. Cumplir con estándares internacionales hacen los productos chilenos altamente competitivos en base a la calidad y el precio, para esto se tiene adoptar de forma gradual tecnología en las plantas productoras chilenas para llegar al nivel requerido por el mercado internacional.

Después de Fonterra, Interfood¹¹ es el segundo Trader más importante en el mundo presente en 15 países¹². La diferencia que Fonterra además es productor local. Interfood como trader compra leche o sus derivados y los posiciona en diferentes mercados. Nestle Chile S.A., tiene a este trader para posicionar sus productos lácteos, como lo son la Leche en Polvo y La Grasa Láctea Anhidra (AMF) en el mercado internacional. Nestlé Chile tiene asesoramiento técnico y constante del mercado internacional de lácteos.

Al igual que el caso anterior, Interfood compra a cierto precio de mercado conveniente para Nestlé Chile para después venderlo a un mercado en específico a un precio mayor¹³, con este método Interfood llega a facturar US\$1.250.000.000.- Anuales.

Los productos que Interfood maneja como trader son los siguientes:

¹¹ <http://www.interfood.com/>

¹² Argelia, Australia, Brasil, China, India, Polonia, Federación de Rusia, Senegal, Singapur, Países Bajos, Ucrania, Emiratos Árabes Unidos, Estados Unidos y Uruguay.

¹³ Este precio sigue siendo competitivo en el mercado internacional, todos ganan, productor, trader y comprador.

Tabla 3. Productos según Categoría de INTERFOOD

Categorías	Sub-categorías o productos
Leche en Polvo	Leche en Polvo Descremada Leche en Polvo Entera Suero de Leche en Polvo Leche en Polvo Entera instantánea Sustitutos de leche descremada y entera en polvo Polvos Funcionales
Mantequilla y AMF	Mantequilla Dulce Mantequilla Láctica Grasa Láctea Anhidra (AMF)
Queso	Cheddar Edam Emmenthal Gouda Mozzarella Variedad de otros tipos de quesos Queso Pre-ensado Queso Alternativo
Proteínas Lácteas	Caseínas Caseínatos Proteína de la leche concentrados y aislados La proteína del suero concentrados y aislados
Suero de Leche	Suero de Leche Dulce en Polvo Suero en polvo desmineralizado Suero en polvo sin lactosa Polvos de suero ácido
Impregna¹⁴ y Lactosa	Impregna Lactosa
Ingredientes Lácteos	Mezcla de Lácteos Mezcla de Grasas Sistema Funcional Proteínas
Leche y Productos Líquidos concentrados	Leche Entera concentrada Leche Descremada

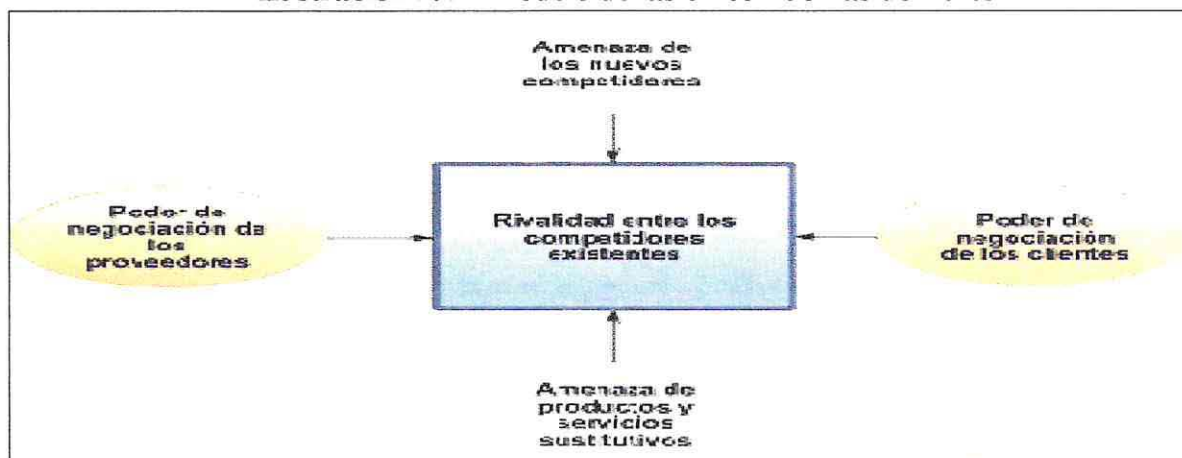
¹⁴ es el subproducto de producir leche o suero concentrados de proteínas por ultrafiltración. El permeado contiene las partes solubles de la leche o suero de leche, sales de lácteos y lactosa.

Leche Condensada y Evaporada	Leche Descremada concentrada
	Suero de Mantequilla
	Leche Fresca
	Crema
	Suero e Impregna concentrada
	Leche Condensada (Endulzada)
	Leche Evaporada

2.2.4.- Conceptos de Competitividad (Análisis Porter de las Cinco Fuerzas)

A continuación se analizarán los 5 puntos del modelo de Porter contextualizándolo en la realidad Chilena de productos lácteos procesados en el mercado Internacional.

Ilustración 2. El Modelo de las cinco Fuerzas de Porter



Amenaza de los nuevos competidores

Sin duda Chile debe potenciar su proceso de exportación de productos lácteos, ya que, no sólo existen competidores de esta industria con exportaciones sólidas y constantes como es

el caso de Argentina, sino también nuevos competidores como es el caso de Perú.

En el caso peruano la Leche Evaporada, sin azúcar ni edulcorante ha sido el producto que alcanzó un crecimiento cercano al 30% más que el año 2010 en las exportaciones peruanas.

Haití es el primer importador de la leche evaporada peruana, al adquirir 27.3 millones de dólares en el 2009, mientras que en el 2010 lo hizo por 23.9 millones, lo que significó un incremento del 14 por ciento. Como segundo importador se encuentra Trinidad y Tobago (6.2 millones de dólares), seguido de Gambia (3.7 millones), Bolivia (3.4 millones), Bahamas, Guinea, Chile, Ghana, entre otros.

Además teniendo como sus dos principales compradores de Leche Peruana a República Dominicana (US\$537.000) y Filipinas (US\$171.000), y a otros mercados como Mauricio (US\$73.000), España (US\$67.000), Oman, Madagascar, Isla Norfolk, Hong Kong, México, Martinica y Noruega.

Poder de negociación de los clientes

El poder de negociación de los importadores de Lácteos de Chile, es de un alto nivel, ya que, la gama de países que pueden abastecerlos se puede apreciar en el siguiente cuadro, donde se vé la relación País/Año y cantidad en miles de toneladas.

Cuadro 1. Principales productores y exportadores de Lácteos

País/Año	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009(*)	2010(*)
	miles de ton	miles de ton	miles de ton	miles de ton	miles de ton	miles de ton	miles de ton	
Argentina	7.950	9.250	9.500	10.200	9.550	10.100	10.400	10.300
Australia	10.636	10.377	10.429	10.395	9.870	9.500	9.675	9.200
Brasil	22.860	23.317	24.250	25.230	26.750	28.890	30.335	30.235
Canadá	7.734	7.905	7.806	8.041	8.212	8.270	8.250	8.250
China	17.463	22.606	27.534	31.934	35.252	36.700	38.630	31.290
EEUU	77.289	77.488	80.255	82.455	84.211	86.179	85.366	86.710
India	36.500	37.500	37.520	41.000	42.890	44.100	45.140	47.670
Japón	8.400	8.329	8.285	8.137	8.007	7.990	8.010	7.850
México	9.784	9.874	9.855	10.051	10.657	10.814	11.030	11.010
Nueva Zelandia	14.346	15.000	14.500	15.200	15.640	15.141	16.350	16.726
Rusia	33.000	32.000	32.000	31.100	32.200	32.500	32.830	32.800
Ucrania	13.400	13.787	13.423	12.890	11.997	11.070	10.350	10.961
Unión Europea	135.069	133.969	134.672	132.206	132.604	134.346	134.300	134.00
Uruguay	1.144	1.277	1.352	1.420	1.328	1.536	1.492	1.578
TOTAL	395.575	402.679	411.381	420.259	429.168	437.136	442.158	438.58
								0

Fuente: USDA (*United States Department of Agriculture*) - *Dairy: World Markets and Trade*/ July 2008- (*) Dato preliminar - (**)Proyectado

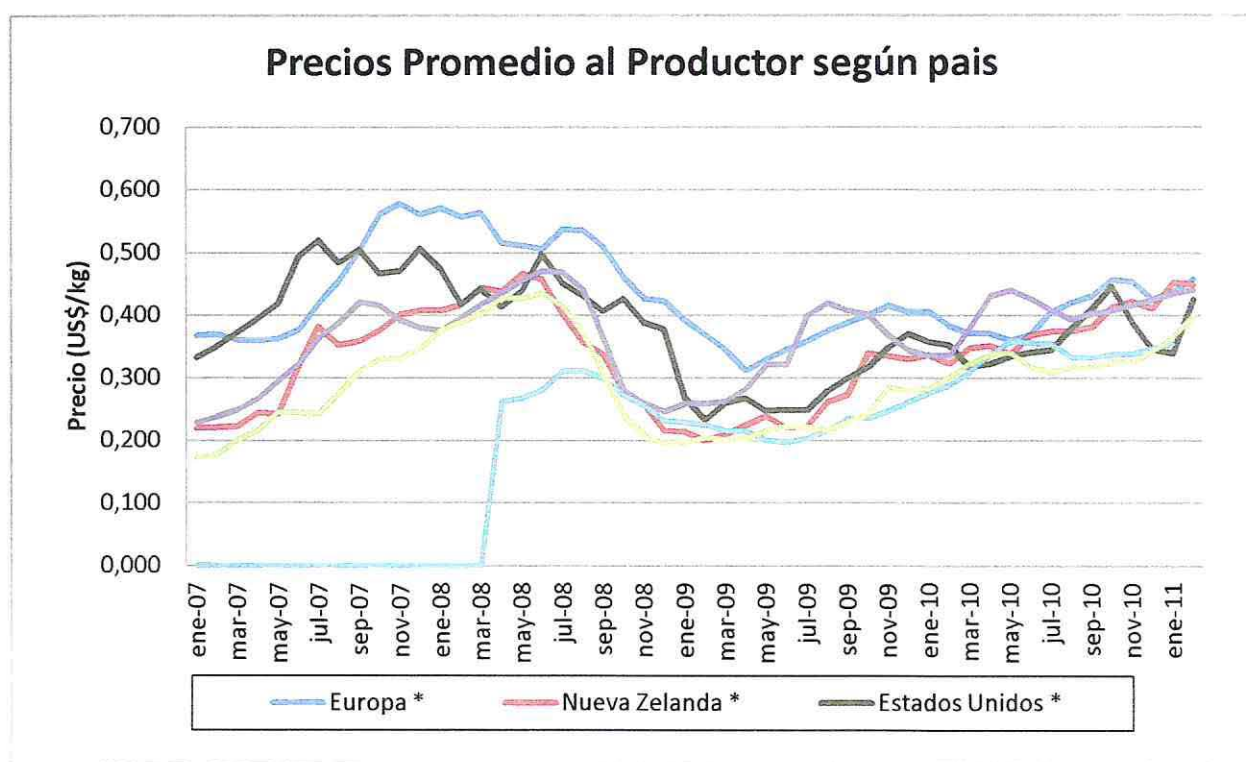
A pesar de esto, globalmente el consumo de productos lácteos en el mundo responde a dos influencias clave, que son los patrones culturales y los niveles de ingreso.

Precios Internacionales de Lácteos

Otro punto que considerar es el alza de precios que sufren los productos lácteos y en sí la mayoría de los productos agroalimentarios. Lo anterior obedece a múltiples razones, las principales se concentran en los masivos programas de subsidios y apoyos a la producción doméstica y a las exportaciones aplicadas por la Unión Europea y Estados Unidos. Otra razón que está vinculada directamente al alza de precios es la demanda de países emergentes como lo

son China e India, que juntos concentran en torno a un tercio de la población mundial. A lo anterior se agregan fenómenos climáticos extremos, que han afectado la producción agrícola en diversas regiones del mundo. En los últimos años, un país comprador puede cambiar de proveedor fácilmente, con el fin de encontrar una mejor opción de precios. El gráfico siguiente muestra el alza creciente de los precios en un período en específico.

Gráfico 1. Precio Promedio al Productor según País.



* Fuente: Milk Point

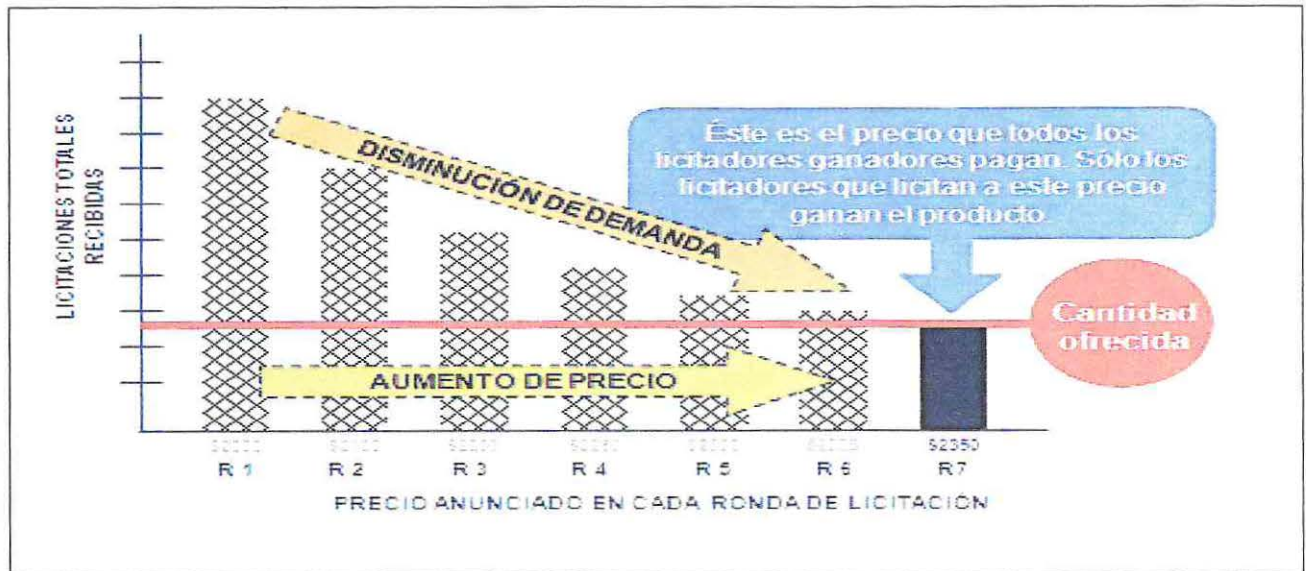
** Fuente: FFDSAL, informantes calificados

El principal indicador de precios a nivel mundial es **Global Dairy Trade**, que es una plataforma de subastas para productos lácteos básicos que se comercializan internacionalmente. Establecida en 2008, GDT se ha convertido en el principal indicador de

referencia de precios en lo que respecta a los productos comercializados . GDT funciona con eventos comerciales que se realizan como subastas holandesas¹⁵ con precios ascendentes, durante varias rondas de licitación. En cada subasta, se ofrece a la venta una cantidad máxima especificada de cada producto, a un precio inicial anunciado previamente. Los licitadores realizan ofertas de compra por la cantidad de cada producto que desean comprar al precio anunciado. Si el precio de un producto aumenta de una ronda a la otra, para poder asegurar su cantidad deseada, los licitadores deben volver a realizar una oferta de compra por la cantidad deseada al nuevo precio más elevado. En general, a medida que el precio de un producto aumenta, disminuye la cantidad de ofertas de compra recibidas para ese producto. El evento comercial se lleva a cabo en varias rondas, y los precios van aumentando de una ronda a la otra, hasta que la cantidad de ofertas de compra recibidas en relación con cada producto ofertado coincide con la cantidad ofertada del producto (como se muestra en el Cuadro que figura a continuación). Los eventos comerciales por lo general duran aproximadamente 2 horas.

¹⁵ La Subasta Holandesa es un tipo de subasta en la que el subastador comienza subastando con un alto precio, que es rebajado hasta que algún participante está dispuesto a aceptar el precio del subastador, o hasta que se llega al precio de reserva, que es el precio mínimo aceptado para esa venta. El participante ganador paga el último precio anunciado.

Gráfico 2. Explicativo del funcionamiento de Global Dairy Trade



Fuente: www.globaldairytrade.info

En relación a lo explicado anteriormente se van generando precios para distintos Contratos expresados mensualmente. En base a esta herramienta los distintos exportadores tienen un horizonte del precio que se comercializará en el mercado mundial sus PLP. Se tomará como ejemplo un PLP llamado AMF (Anhydrous Milk Fat en español Grasa Lactea Anhidra), la cual es un derivado de un Lácteo en específico, y donde Chile solo tiene a Nestlé como único exportador. En Chile este producto se obtiene de la Leche Condensada Light, y es comercializado a Países del Medio Oriente y a Rusia. El AMF es un insumo muy bien cotizado en el mercado internacional y ha ido en alza. La herramienta GDT para el producto AMF está disponible para cualquier persona debido a que es una página web con acceso público.

Ilustración 3. Global Dairy Trade - AMF

▶ Anhydrous Milk Fat							
Butter	Anhydrous Milk Fat (AMF)						
Butter Milk Powder							
Cheddar	Precio ganador promedio (USD/TM, FAS)			\$4,598			
Lactose	Variación del índice de precios GDT-AMF ¹⁶ comparado con el evento anterior: -0,2%						
Milk Protein Concentrate							
Rennet Casein	Anhydrous Milk Fat (AMF)	Contrato 1	Contrato 2	Contrato 3	Contrato 4	Contrato 5	Contrato 6
Skim Milk Powder	Precio ganador (USD/TM, FAS)	Jun. de 2013	Jul. de 2013	Agosto de 2013	Sept. de 2013	Oct. de 2013	Nov. de 2013
Whole Milk Powder							
Datos históricos	Fonterra						
	Regular 210kg drum - 1/2 AU	n.a.	\$4,380	n.a.	\$4,425	\$4,300	\$4,260
	Premium 210kg drum - 1/2	n.a.	\$6,030	\$4,810	\$4,500	\$4,260	\$4,240
	Premium 1010kg bin - 1/2	n.a.	\$4,460	\$4,915	\$4,555	\$4,265	\$4,265
	Precio ganador promedio (USD/TM, FAS)	n.a.	\$4,782	\$4,827	\$4,494	\$4,262	\$4,266
	Variación de precios comparado con el evento anterior	n.a.	2,6%	0,0%	-3,5%	-2,8%	-4,7%
Suscríbase para recibir las últimas noticias							

Fuente: www.globaldairytrade.info

El cuadro anterior proporciona la información necesaria para saber el precio que se comercializarán promedio¹⁶ por tonelada un PLP en específico, para este caso la Grasa Láctea Anhidra (Los campos que indican “n.a” significa que el producto no fue ofertado o no fue vendido)

Otro punto que favorece a un importador de Lácteos son los Tratados de Libre Comercio, ya que si tiene más de un tratado con países productores y exportadores, puede utilizar sus beneficios para adquirir un mejor precio.

Poder de Negociación de los proveedores

Para el caso de los productos Lácteos el poder de negociación de los proveedores recae en la importación de estos, debido a que la industria Chilena de Lácteos no es capaz de

¹⁶ **Precio promedio** es la cantidad ponderada de los precios ganadores en el evento comercial.

abastecer el consumo nacional, debiendo adquirirlos con clientes extranjeros, por lo tanto se puede concluir que el poder de negociación de los proveedores es alto, teniendo en cuenta que si por alguna razón se dejara de proveer de este tipo de producto, el mercado interno chileno se vería gravemente afectado con el desabastecimiento.

El siguiente cuadro muestra un ranking con los principales países proveedores de Leche en Polvo del mercado chileno, con un porcentaje de Materia Grasa igual o Superior a 26%, tomando como unidad de medida los Kilos Netos y expresándolo en el porcentaje de participación entre el período de Enero de 2011 hasta Enero del 2012

Cuadro 2. Principales Países proveedores de Leche en Polvo del mercado Chileno

Descripción	Unidad	Volumen	% del Total
ARGENTINA	Kgr/Netos	1.555.501,50	53,73
URUGUAY	Kgr/Netos	200.000,00	6,91
NUEVA ZELANDIA	Kgr/Netos	70.212,55	2,42
FRANCIA	Kgr/Netos	25.540,00	0,88
DONAMARCA	Kgr/Netos	72,00	0,00
USA - ESTADOS UNIDOS	Kgr/Netos	9,55	0,00
		2.855.628,73	
		2.855.628,73	

Legal Publishing - ECOMEX

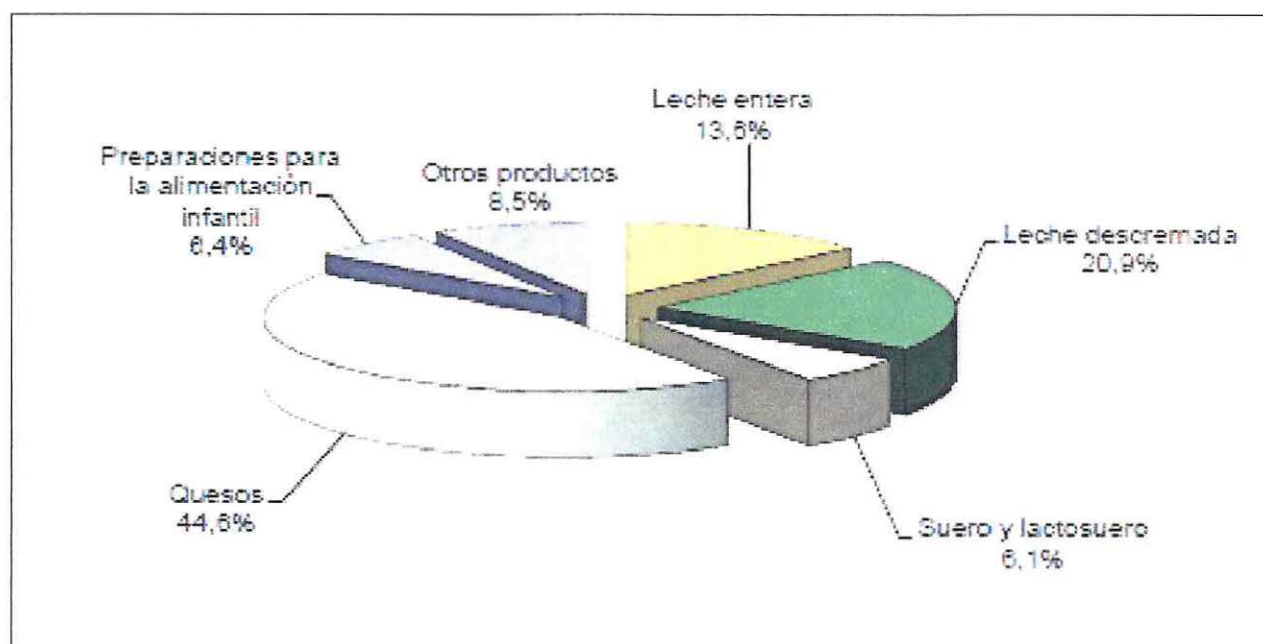
El siguiente cuadro dá en cifras y porcentualmente una mirada de las cantidades que se importan de los diferentes tipos de lácteos para abastecer el mercado nacional, dando un total de cerca de 8.092 toneladas en un período de 2 meses (Enero-Febrero 2013)

Cuadro 3. Importaciones de productos lácteos Enero-Febrero 2013

Importaciones de productos lácteos Enero - febrero 2013			
Productos	Volumen toneladas	Valor Miles de dólares Cif	Precio medio USD / ton
Leche entera	1.175	4.173	3.552
Leche descremada	1.742	6.402	3.675
Suero y lactosuero	504	1.881	3.729
Quesos	3.310	13.684	4.135
Preparaciones para la alimentación infantil	334	1.953	5.847
Otros productos	1.027	2.603	2.535
Total lácteos	8.092	30.696	

Fuente: OPEPA

Gráfico 3. Importaciones de productos lácteos Enero-Febrero 2013



Fuente: ODEPA

Los Dos grandes productores de PLP en Chile, son Nestlé y Soprole. Este último controlado por el trader y productor más grande a nivel mundial Fonterra¹⁷, han anunciado la intensión de fusionarse, generando múltiples reacciones por parte de los proveedores nacionales debido a una posible colusión, esto a raíz de que ambos en Chile, en la comercialización de lácteos, controlan el poder de compra en un 70% o más.

El poder de negociación de los proveedores nacionales es muy bajo en relación a las grandes multinacionales que controlan el mercado nacional y de exportación en Chile. El siguiente cuadro y gráfico muestra las cantidades de leche fresca que reciben para la producción de los PLP.

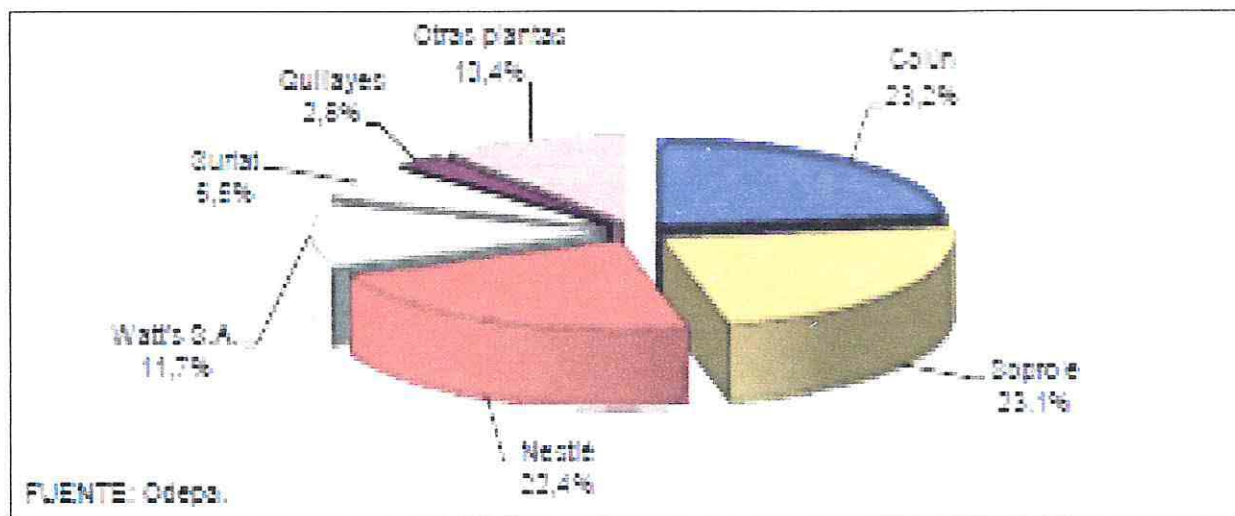
Cuadro 4. Recepción de Leche por plantas lecheras

Plantas lecheras	Años		Enero - febrero		Variación %	Participación %
	2011	2012	2012	2013		
Colón	457.852.082	457.282.766	78.894.785	88.889.124	12,7	23,2
Soprole	459.345.980	475.703.119	87.631.750	89.193.116	0,6	23,1
Nestlé	419.366.817	457.451.783	75.180.553	85.553.222	13,8	22,4
Watts S.A.	255.679.840	250.943.633	45.783.910	44.591.334	-2,6	11,7
Gurjat	124.579.024	131.450.366	20.915.667	24.570.860	18,0	6,6
Quilayes	78.260.347	74.071.666	14.116.526	10.629.937	-24,7	2,9
Valle Verde	52.949.791	52.910.434	10.255.976	9.719.335	-5,2	2,6
Danone Chile S.A.	52.365.121	53.566.644	9.032.487	8.644.352	-7,0	2,3
Lácteos del Sur	35.100.978	35.599.645	6.723.362	7.099.013	4,9	1,8
Lácteos Valdivia	35.722.598	40.534.434	6.733.636	6.759.703	0,5	1,8
Chilobac	11.795.286	15.169.035	3.354.943	3.879.643	14,6	1,0
Lácteos Puerto Varas	25.650.699	15.420.044	3.223.459	3.289.119	1,3	0,9
Bioleche				273.742		0,1
Mulpulmo	54.180.894	3.547.624	3.547.624			0,0
A. Quinco	105.843					
Total	2.103.844.381	2.119.360.037	354.289.635	381.600.010	4,9	100,0

Fuente: elaborado por ODEPA con antecedentes proporcionados por las plantas lecheras

¹⁷ <http://www.fonterra.com/global/en>

Gráfico 4. Recepción de Leche Enero-Febrero, Participación por plantas lecheras



Fuente: ODEPA

Amenaza de productos y servicios sustitutos

Los productos complementarios o similares que también pueden representar una potencial competencia a los productos lácteos procesado, son aquellos productos o variaciones de leche en polvo, tales como la leche de almendra, leche de soya, leche de arroz, o también sustitutos del queso como el queso de soya. Estos representan un riesgo competitivo ya que se mercadean y promueven según sus propiedades alimenticias, nutritivas y digestivas como valores de mayor beneficio al consumidor. Con respecto a productos sustitutos de los productos lácteos, se puede mencionar las bebidas saborizadas, jugos y cualquier tipo de bebida que se utiliza en la misma ocasión de consumo que la leche. Sin embargo, debido a las propiedades y cultura de consumo de leche, éstos no representan una competencia directa y riesgosa como lo pueden representar los productos similares o complementarios antes descritos.

Rivalidad entre los competidores existentes

Tener un Tratado de Libre Comercio hace que los países contratantes sean más competitivos en relación a los que no lo poseen, ya que, mientras exista menos competencia el mercado es más rentable, un ejemplo de lo anterior son los países que poseen un 100% de rebaja arancelaria, como lo es el caso del TLC Canadá-Chile que gozan del 0% de arancel para el Dulce de Leche o Manjar.

China tiene un TLC con Chile que, para el caso del Queso, el arancel disminuye gradualmente:

HS Code ¹⁸	201	201	2013	201	201
04061000	4,	3,6	2,4	1,2	0

Para entender más claramente las ventajas de poseer un arancel 0% entre dos o más países se analizará brevemente la competencia externa o más bien la competencia internacional y como esta se refleja en la competencia interna o la de una nación. La primera es una ventaja económica respecto de otro país, debido a la capacidad de mayor intercambio en volúmenes y a menor precio de productos entre estos países, haciendo que se convierta el mercado interno de productos lácteos más competitivo, teniendo como resultado a un gran beneficiario, el cliente final. En lo que sigue, en el presente informe, se identificarán los procesos asociados y se hará una propuesta para el mejoramiento de las falencias que sean encontradas. A modo de resumen de este capítulo, se puede concluir que el proceso de exportación es un proceso que ha sufrido cambios durante su historia, debido a la gran demanda internacional, y que indudablemente su desarrollo es creciente.

¹⁸ Harmonized System Codes o Sistema Armonizado de Códigos. En el caso Chileno Sistema Armonizado de designación y codificación de mercancías.

Por eso la pronta actualización de todos los procesos y subprocesos nos harán más competitivos en la agenda mundial.

2.3.- Desarrollo del Tema

2.3.1- Descripción General del Proceso Comercial de Exportaciones

Cuando el exportador ha tomado contacto con el posible comprador, se le envía a este una carta oferta. Luego una cotización con la cláusula de venta (Incoterms¹⁹) y condiciones de pago (Carta de crédito, cobranza o contado), la cual devuelve al exportador firmada significando su aprobación a los términos de la oferta. La aceptación y acuerdo será refrendado por escrito. Este documento se transforma en una factura proforma.

A continuación, el exportador toma contacto con su banco comercial para dar instrucciones relativas a los términos del negocio y éste tome contacto con el banco extranjero que atiende al cliente, así como definir un árbitro internacional en caso de discrepancias futuras.

El exportador elige la compañía transportista (marítima, aérea o terrestre), con la cual va a operar y decide hacer la reserva de espacio necesaria para el transporte del caso. También deberá contratar los servicios de una Compañía de Seguros para asegurar la mercancía.

A continuación, lo más importante para la salida de la mercancía es contratar los servicios de un Agente de Aduanas. Éste confecciona y presenta, vía electrónica, ante el Servicio Nacional de Aduanas el Documento Único de Salida-Aceptación a Trámite (DUS), en base a los

¹⁹ Los Incoterms consisten en una clasificación de conceptos que tienen como finalidad definir con precisión los gastos que el exportador deberá asumir permitiendo su identificación y consecuente incorporación en el precio de exportación de la mercancía.

documentos proporcionados por el exportador (Conocimiento de embarque, Guía aérea o Carta de porte, Mandato y otros).

Presentado el Documento Único de Salida (DUS) ante la Unidad receptora del SNA en la Aduana. Este documento será numerado y fechado, lo que lo legaliza, por lo cual el DUS es el documento a través del cual el SNA certifica la salida legal de las mercancías al exterior.

Con la aceptación a trámite del Documento Único de Salida, se establece que las mercancías han sido presentadas al SNA y con ello se autoriza el ingreso de las mercancías a los recintos de depósito aduanero (Zona Primaria de Jurisdicción aduanera).

Una vez aceptado el DUS por el SNA, las mercancías deberán ser embarcadas dentro del plazo de 25 días corridos contados desde la fecha de aceptación a trámite del DUS. El agente de aduanas deberá certificar el embarque de éstas en caso de tráfico marítimo o aéreo, y el Servicio Nacional de Aduanas si es vía terrestre.

Si el Documento Único de Salida ha sido sorteado con "Reconocido Físico" o "Aforo Físico" las mercancías serán examinadas por el Fiscalizador Aduanero, pudiendo extraer muestras de los productos.

La compañía de transporte que efectúa el embarque, emite -según corresponda- el conocimiento de embarque, carta de porte o guía aérea, con la constancia de puesta a bordo. El Agente de Aduanas remite copias al exportador, que junto a otros documentos de embarque le permitirán iniciar las gestiones de cobro de la exportación en su banco comercial.

El exportador entrega la documentación de embarque al Banco Comercial para su revisión y si no son objeto de observaciones o reparos, procede a efectuar los pagos o abonos que correspondan.

De acuerdo a lo establecido en el Compendio de Normas de Cambios Internacionales del Banco Central, los exportadores tienen libertad en retornar o no las divisas correspondiente a una exportación, como también liquidar o no las divisas retornadas al país producto de una exportación. En la actualidad, sólo están obligadas a informar sobre los retornos de exportación aquellas empresas que durante el año calendario anterior hubiesen efectuado exportaciones por un monto superior a los US\$ 5 millones.

El Banco Central comunicará, durante el 1er trimestre de cada año el listado de los exportadores que tendrán esta obligación de informar (año vencido).

El exportador puede solicitar algunos beneficios de fomento a las exportaciones que son de tipo aduanero, tributario y financiero en el caso que su producto esté contemplado en alguno de los incentivos a las exportaciones²⁰

Tramitación según vía de Embarque

Por Vía Marítima

Una vez aceptado el Documento Único de Salida por el Servicio, las mercancías deberán ser embarcadas dentro del plazo de 25 días, como se indicó anteriormente, desde la fecha de aceptación a trámite del DUS.

²⁰ Ley N° 18.480 - Establece Sistema Simplificado de Reintegro a Exportadores
Ley 18.634 - Pago Diferido de Derechos de Aduana, Crédito Fiscal y Otros Beneficios de Carácter Aduanero
Ley N° 20.269 - Rebaja de los Aranceles para la Importación de Bienes de Capital
Ley 18.708 - Sistema de Reintegro de Derechos y Demás Gravámenes Aduaneros
Ley 825, Decreto 348 - Recuperación I.V.A. Exportador

El documento que certifica el embarque de las mercancías es el Conocimiento de Embarque (Bill of Lading o B/L), o documento que haga sus veces, con la constancia de puesta a bordo. A través de este documento la compañía transportadora reconoce el embarque de las mercancías bajo ciertas condiciones.

La compañía de transportes, que efectúa el embarque, emite el documento denominado Conocimiento de Embarque (B/L), suscrito por el capitán de la nave. Las copias de este documento son enviadas al Agente de Aduanas. El Agente de Aduanas, remite estas copias al exportador junto a otros documentos de embarque que le permitirán iniciar las gestiones de cobro de la exportación en su banco comercial.

La presentación del DUS segundo envío que debe realizarse dentro del plazo de 25 días contados desde la fecha de aceptación a trámite del documento, el documento es legalizado²¹ y entiende que se ha formalizado la destinación aduanera y se ha cumplido con todos los trámites legales y reglamentarios que habilitan la salida legal de las mercancías del país.

El embarque o salida al exterior de las mercancías será certificado, a través de la firma, por el despachador de aduana asignado para la operación.

Una vez legalizado el Documento Único de Salida, el Servicio Nacional de Aduanas avisa electrónicamente al Banco Central de Chile para que tome nota de la exportación realizada, y del plazo del retorno que está expresado en días en el recuadro "Plazo máximo de Retorno", que corresponde al plazo para el pago de la exportación, anteriormente convenido entre el exportador y el importador extranjero. El Agente de Aduanas hará llegar una copia al exportador y este

²¹ La legalización se hace a través de la Tramitación Electrónica de que dispone el Servicio Nacional de Aduana.

deberá presentar el DUS en el banco comercial con el que operó al momento de liquidar la exportación a objeto de informar a destino de las divisas del retorno de la exportación efectuada.

Por Vía Aérea

Las mercancías embarcadas por vía aérea requieren de la Guía Aérea, (emitida por la misma compañía aérea), documento que opera en forma similar al Conocimiento de Embarque. El cual también debe ser firmado por un representante de la compañía de transporte aéreo y por el Agente de Aduanas.

Lo único que cambia en relación al trámite marítimo es que la misma Guía Aérea ampara mercancías embarcadas parcialmente en diferentes aeronaves, siempre y cuando el último embarque no exceda los 10 días después de haberse efectuado el primero.

Pero tratándose de mercancías transportadas por vía marítima o aérea, un Documento Único de Salida sólo podrá autorizar el embarque de mercancías en un sólo vehículo, aún cuando las mercancías pueden ingresar a zona primaria en forma parcializada para su embarque.

De igual forma que en el embarque marítimo la salida al exterior de las mercancías por vía aérea es certificada por el despachador de aduana asignado a la operación.

Por Vía Terrestre

El despachador o su personal auxiliar, solicitará el ingreso de las mercancías a zona primaria, presentando el "DUS-Aceptación a Trámite" y la "Guía de Despacho" de las mercancías transportadas. En el transporte terrestre se deberá contar además con el Manifiesto de Carga.

En aquellas aduanas con tráfico internacional terrestre, donde no se den las condiciones de ingreso a zona primaria, una vez comunicada la selección a examen, no se aceptará el retraso en el tiempo de presentación de las mercancías en el lugar habilitado para examen.

En el caso de las exportaciones por camión o ferrocarril hacia los países vecinos, el Documento Único de Salida, admite embarques parciales de las mercancías indicados en una misma factura comercial. El Agente de Aduanas está facultado para embarcar las mercancías en diferentes vehículos. En este caso la autorización de salida será otorgada por cada embarque de mercancías, por la Aduana de salida en el lugar habilitado para ello, después de haber cumplido con todos los tramites pertinentes.

El total de embarques debe completarse a más tardar a los 25 días contados desde la fecha de aceptación a trámite del DUS.

En caso de salida de mercancías en forma parcial, se llevará el control de dichas salidas en el sistema de información de aduana. Sin embargo, el despachador deberá llevar una relación detallada de los embarques efectuados con cargo a un determinado DUS, la que deberá permanecer en la carpeta de despacho de la operación a disposición del SNA.

El control de salidas de las mercancías es practicado por los funcionarios de la avanzada fronteriza de la Aduana. Ellos se encargan de cerrar y cumplir la Orden de Embarque²², vencidos los 30 días corridos desde la salida del primer vehículo. En este caso el "cumplido"²³ no lo efectúa la empresa transportista (como en los envíos por vía marítima y/o aérea) sino que es

²² La Orden de Embarque es lo que se conoce como DUS

²³ "Cumplido" o "cumplido terrestre" es efectuado al momento de que la carga pasa por el paso fronterizo habilitado por el SNA

llevado a cabo por los funcionarios de la avanzada fronteriza de la aduana, quienes dejan constancia de lo efectivamente despachado con cargo a la Orden de Embarque.

En el caso de mercancías transportadas por vía terrestre o ferroviaria, la certificación de la fecha y la cantidad de bultos efectivamente salidos del país, lo otorgará la aduana en el control fronterizo correspondiente.

Tanto los vehículos como las mercancías pueden ser objeto de examen físico en el control fronterizo.

2.3.2.- Los Documentos y sus actores en el proceso de exportación.

Cada documento que es ocupado para la exportación de productos lácteos procesados debe ser requerido por el cliente en destino, no existen documentos obligatorios, es por eso que la emisión de documentos va a depender del cliente o las legislaciones de cada país comprador. El certificado de origen es exclusivamente para acreditar que la mercancía es producida en el país, lo que se llama “acreditar origen” y así poder acceder a beneficios de rebaja arancelaria.

Según lo explicado anteriormente un país comprador exija un certificado para que la mercancía no tenga problemas en la aduana del país importador, están a cargo de diferentes entidades que se procederán a explicar y resumir en el siguiente cuadro, para más adelante detallarlas:

Certificación de Origen	Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA)
	Cámara Nacional de Comercio / Asociación de Exportadores A.G.
	Comisión Chilena del Cobre (COCHILCO)
	Servicio Agrícola y Ganadera (SAG)
	Servicio Nacional de Pesca (SERNAPESCA)

	Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec): sólo certifica la calidad de artesanía nacional de un producto
Seremi Salud / Servicio de Salud	Certificado Libre de Venta o Certificado Sanitario
Servicio Agrícola y Ganadero	Certificado Zoosanitario
	Certificado Fitosanitario
	Certificado de Productos Industrializados de Exportación

Certificación de Origen

A través del certificado de origen el exportador puede beneficiarse de las preferencias arancelarias y de tramitación otorgadas de un Acuerdo Comercial, como lo son los Tratados de Libre Comercio. Este beneficio corresponderá a las mercancías que hayan sido totalmente obtenidas, o bien, productos que incorporen materiales que no hayan sido obtenidos en su totalidad en el país, pero siempre que aquellos materiales hayan sufrido alguna transformación sustancial.

La verificación de origen consiste en comprobar la validez del certificado de origen y corroborar que la mercancía exportada cumple con las normas de origen establecidas en un Acuerdo Comercial determinado.

Los Organismos certificadores son los siguientes:

- Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA)
- Cámara Nacional de Comercio / Asociación de Exportadores A.G.
- Comisión Chilena del Cobre (COCHILCO)

- Servicio Agrícola y Ganadero (SAG)
- Servicio Nacional de Pesca (SERNAPESCA)
- Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec): sólo certifica la calidad de artesanía nacional de un producto

La auto certificación es una forma de certificar origen permitida y se utilizada sólo al amparo de algunos acuerdos comerciales, en la cual el exportador, importador o el propio productor pueden indicar que la mercancía que está exportando a un determinado mercado, cumple con las normas de origen establecidas en el Acuerdo Comercial correspondiente. El operador indicado para declarar tal condición se encuentra definido en cada acuerdo.

Ejemplos de Tratados que permiten la Auto certificación:

Tratado de Libre Comercio Chile-EE.UU.²⁴

Tratado de Libre Comercio Chile - Centroamérica²⁵

Tratado de Libre Comercio Chile - Canadá²⁶

Tratado de Libre Comercio Chile - México²⁷

²⁴ El 01 de enero de 2004, entró en vigencia el TLC entre Chile y Estados Unidos de América (EE.UU.). A partir de esa fecha, el exportador, productor o importador realiza el proceso de auto certificación.

²⁵ De este acuerdo sólo se encuentran vigentes los Protocolos de Costa Rica, El Salvador, Honduras y Guatemala. El exportador o productor realiza el proceso de autocertificación.

²⁶ El Tratado de Libre Comercio entre Chile - Canadá se encuentra vigente desde el 5 de julio de 1997. A partir de esa fecha, el exportador o productor realiza el proceso de autocertificación, según las normas dispuestas en el acuerdo.

²⁷ El Tratado de Libre Comercio entre Chile - México entró en vigencia el 1º de agosto de 1999. A partir de esa fecha, el exportador o productor realiza el proceso de autocertificación, según las normas dispuestas en el acuerdo.

Un ejemplo de autorización para firma de los certificados de origen está establecido en los regímenes de Origen de los acuerdos suscritos al amparo del TM 80²⁸. En los casos en que la certificación de origen se realiza con la participación de entidades habilitadas a dichos efectos, la Secretaría General de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) mantiene un registro actualizado de las reparticiones oficiales y entidades gremiales habilitadas por los países miembros para expedir las correspondientes certificaciones de origen, así como las nóminas de funcionarios autorizados y sus correspondientes firmas autógrafas. Dicha información es aportada por las representaciones permanentes ante ALADI de los países miembros.

La tramitación de este tipo de certificado es esencial en el proceso de Exportación por los beneficios que trae en relación a rebajas o eliminaciones arancelarias. Debido a lo anterior la optimización y estandarización del proceso de tramitación, es a través de un proceso de confección, verificación de origen y aceptación del certificado de origen de forma electrónica en su totalidad, es decir, a la fecha algunos organismos certificadores tienen ya incorporado este servicio, como lo es la Cámara Nacional de Comercio (Sólo en Santiago – Valparaíso), y la SOFOFA (sólo en Santiago), cabe notar que la tramitación electrónica es solo opcional. En cambio los otros organismos certificadores el proceso en su totalidad (confección, verificación y aceptación) es físico o manual. El problema radica fundamentalmente en la Firma Electrónica, ya que, existe la posibilidad que la identidad del firmante pueda ser manipulada.

Beneficios de Tramitación en Línea:

- Agilidad en la impresión

²⁸ Tratado de Montevideo 1980, entre los Países de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Uruguay y Venezuela.

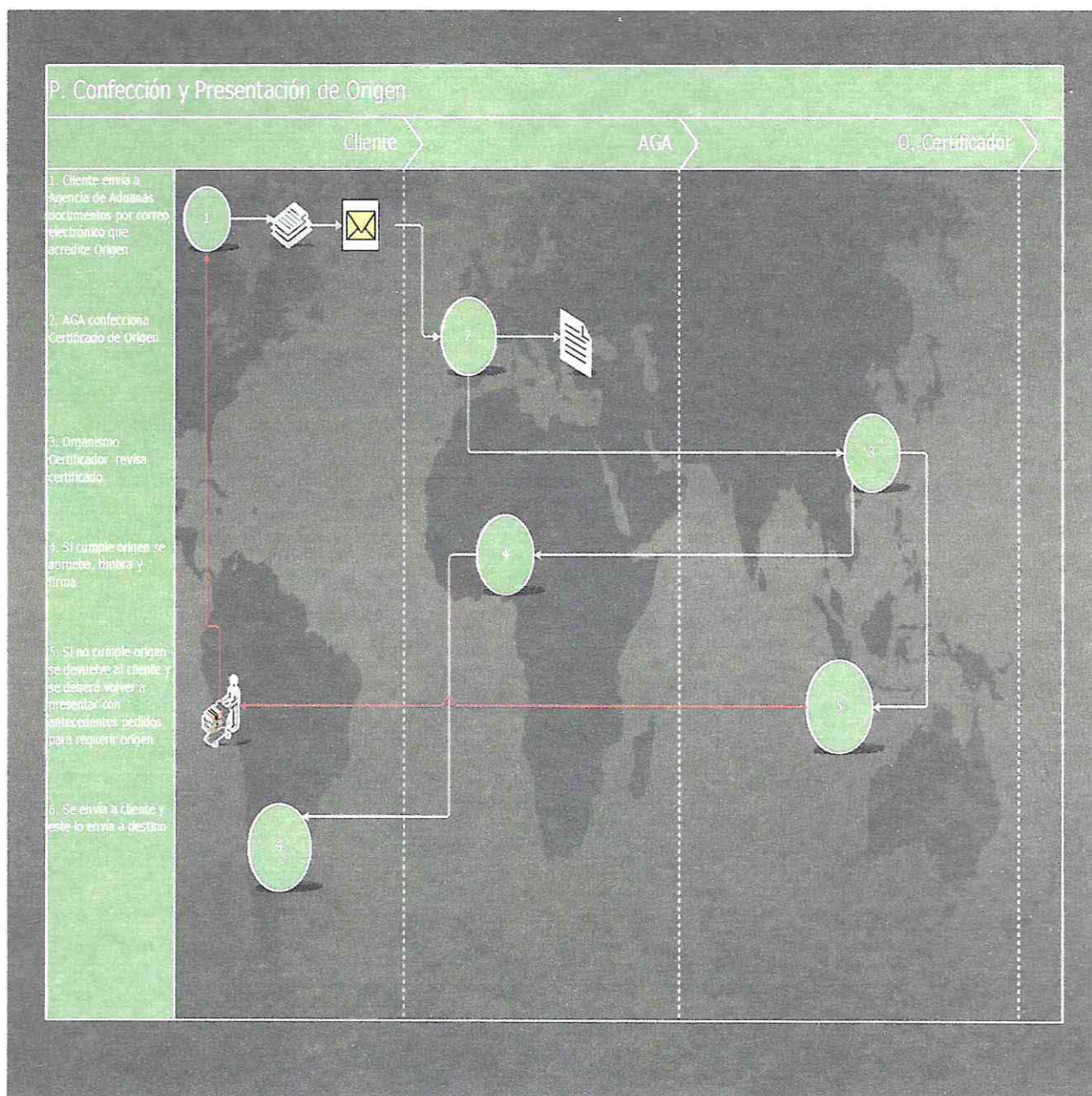
- Mejoras en tiempo de confección, verificación y entrega
- Minimiza los errores de digitación
- Optimiza los tiempos en la entrega de documentos al cliente
- El pago es en línea, se suprimen filas, burocracia y desplazamientos de personal
- Los trámites se pueden realizar las 24 Horas del día, los 365 días del año

Tabla 4. Problema y solución detectada

Problema	Solución
No estandarización de la Tramitación en Línea, en algunos organismos aún es manual y en otros es en Línea.	Se debe estandarizar la Tramitación en Línea, tanto en la Numeración del Certificado de Origen, como en al Firma del mismo, para todos los Organismos Certificadores en todas las Regiones del país.

El proceso para la confección y tramitación se explicará de forma más práctica, a través de un Diagrama de Flujo.

Ilustración 4. Proceso de confección y presentación del Certificado de Origen



1. En el primer paso el cliente es el responsable de enviar por correo electrónico o también por correo tradicional a la Agencia de Aduanas, los documentos necesarios para confeccionar certificado de origen y por supuesto que acrediten origen.
2. La Agencia de Aduanas recibe los documentos enviados por el cliente y procede a confeccionar certificado de origen. Una vez realizado el certificado la Agencia lo debe presentar en el Organismo certificador correspondiente.
3. El Organismo Certificador revisa los documentos presentados, tales como, el certificado en sí, como los documentos que acrediten origen.
4. Si la revisión es aceptada organismo aprueba el certificado, procediendo a timbrar, fechar firmar y enumerar.
5. Si la revisión es rechazada, se deberá presentar nuevamente certificado con los documentos requeridos por el organismo certificador. Si esto no se cumple el cliente puede ser sancionado.
6. El certificado ya aprobado y retirado por la Agencia de Aduanas es enviado a cliente exportador y este a cliente extranjero.

Ilustración 5. Ejemplo de Certificado de Origen

CERTIFICADO DE ORIGEN ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA CELEBRADO ENTRE LOS GOBIERNOS DE LOS ESTADOS PARTES DEL MERCOSUR Y EL GOBIERNO DE LA REPUBLICA DE CHILE				
1. Productor Final o Exportador (nombre, dirección y país) PLASTICOS TUMANI LTDA. CALLE CERRO EL PLOMO 3530 ESQUINA CERRO EL ALTAR, PARQUE INDUSTRIAL DE CURAUMA VALPARAISO - CHILE		Identificación del Certificado (numero) 003638		
2. Importador (nombre, dirección, país) BARRACA DE AMBROSI S.A. AV. GRAL. RONDEAU 2257 MONTEVIDEO - URUGUAY		Nombre de la Entidad Emisora del Certificado SOCIEDAD DE FOMENTO FABRIL		
3. Consignatario (nombre, país) BARRACA DE AMBROSI S.A. AV. GRAL. RONDEAU 2257 MONTEVIDEO - URUGUAY		Dirección : 1 Poniente 365 Ciudad: Viña Del Mar País: CHILE		
4. Puerto o Lugar de Embarque Previsto LOS ANDES		5. País de Destino de las Mercaderías URUGUAY		
6. Medio de Transporte Previsto TERRESTRE		7. Factura Comercial Numero: 107050 Fecha: 03.11.2011		
8. No. de Orden (A)	9. Códigos NALADISA	10. Denominación de las Mercaderías (B)	11. Peso Líquido o Cantidad	12. Valor FOB en dólares (US\$)
1	3923.30.00	BOMBONAS, BOTELLAS, FRASCOS Y ARTICULOS SIMILARES ENVASE 477 ML PEAD BLANCO MS-301 ENVASE 142 ML PEAD BLANCO MS-131	20.020 UNIDADES 45.080 UNIDADES	3.103,10 3.065,44
2	3923.50.00	TAPONES, TAPAS, CAPSULAS Y DEMAS DISPOSITIVOS DE CIERRE CONJUNTO TAPA VERDE + ROTOR PEAD + PEBD VERDE SALERO	70.000 UNIDADES	5.530,00
No. de Orden	13. Normas de Origen (C)			
1	ANEXO 13. ART. 3, NUMERAL 1.			
2	ANEXO 13. ART. 3, Numeral 10. APENDICE 1C			
14. Observaciones:				
CERTIFICACION DE ORIGEN				
15. Declaración del Productor Final o del Exportador: Declaramos que las mercaderías mencionadas en el presente formulario fueron producidas enCHILE..... y están de acuerdo con las condiciones de origen establecidas en el Acuerdo.....ACE...35..... Fecha: 04 DE NOVIEMBRE DE 2011. pp. PLASTICOS TUMANI LTDA. Sello y Firma			16. Certificación de la Entidad Habilitada Certificamos la veracidad de la Declaración que antecede de acuerdo con la legislación vigente. - 7 NOV. 2011 Fecha: IVAN ANDRES VILLALBA HERRERA Sello y Firma	
VER AL DORSO				

Certificados de Libre Venta (CLV)

El certificado de Libre Venta es otro documento necesario para la exportación de PLP, este solamente se ocupa para productos procesados. El CLV certifica que los productos que se nombran son elaborados, distribuidos y/o almacenados en la empresa XXXX , por consecuencia son de libre uso y consumo en el país de origen y se pueden comercializar en el extranjero. Este documento también llamado Certificado Sanitario es revisado por Médicos Veterinarios del Servicio de Salud y visado por el SEREMI DE SALUD. Por mucho tiempo el CLV fue un documento cuya tramitación fue manual, desde el momento de su confección, entrega y posterior retiro del certificado ya timbrado y firmado. En la presenta fecha toda la tramitación es electrónica, respondiendo a los nuevos estándares, de tramitación electrónica, que se ha puesto en marcha de forma gradual.

Para el cliente en destino este documento es de suma importancia, ya que, sin el CLV los organismos de salud correspondiente para cada País comprador de productos alimenticios no permitiría la libre venta de éstos.

Sin embargo para otros mercados, tales como Perú, Estados Unidos, Sud África, entre otros, no forma parte de la documentación base para nacionalizar y para su posterior venta.

El CLV lamentablemente para la legislación chilena no está regulado, sólo se hace referencia a él en los siguientes documentos consultados en el Servicio de Salud, Oficina Territorial de la Región de Valparaíso:

- Oficio Ordinario N°5260 (Ver Anexos)

- Circular N° 106 (Ver Anexos)
- Modelo de Certificado (Ver Anexos)

Para el caso del CLV, se han detectado los siguientes problemas:

A nivel nacional

- Posibles errores de digitación.
- Demoras en confección de documentos.
- La plataforma web para la creación del CLV no permite la revisión del certificado antes de su puesta en trámite, es decir, una vez creado el certificado no se puede revisar para no caer en errores.
- Demoras en firmas de organismo regulador.
- Demoras en entrega de CLV.
- En cada SEREMI la falta de personal a cargo de este proceso de certificación, genera una demora inevitable, por ejemplo, cuando los encargados toman sus vacaciones legales, la tramitación se hace mas tediosa, aumentando el tiempo promedio de trámite.
- En resumen, tardanza excesiva en la entrega del certificado al cliente exportador.

A nivel Internacional

- Por la demora observada en la tramitación del documento en Chile, el cliente extranjero no recibe oportunamente el CLV.
- A raíz de lo anterior, hay mercados que incurren en costos por no poder contar con el CLV a tiempo para la nacionalización de la carga. Estos mercados son los que tiene tiempos de tránsitos menores, por ejemplo Ecuador, Colombia con un promedio desde

puerto de embarque a puerto de destino de 7 días, dependiendo el servicio que otorgue la compañía naviera.

- Demorar la venta de los productos para consumo humano. Lo que puede implicar el desabastecimiento del mercado importador, y la expiración del producto.
- Incurrir en costos de Desaduanamiento, así como costos de Almacenaje en destino por no contar con el CLV a tiempo, que para estos efectos, tendría que costear el cliente en origen.
- Que CLV sea rechazado por el cliente en destino por algún error no identificado en origen.
- Perder a un cliente en destino por demoras o errores, y a su vez perder prestigio por no cumplir con la promesa de compra – venta de la mercancía.

Los problemas detectados anteriormente tienen sólo una solución, la regulación de los Certificado de Libre Venta, como ya se indicó anteriormente no existe ley que ampare el tiempo de demora en la tramitación.

A continuación se explicará y se mostrará en el siguiente Diagrama de Flujo el Proceso de certificación de los CLV

1. El primer paso le corresponde al cliente en enviar por correo electrónico los documentos que indiquen la mercadería que se va a exportar, tales como, planilla de embarque, lista de empaque o factura proforma. Cabe destacar que este proceso lo puede realizar, tanto la Agencia de Aduanas como el mismo cliente, siempre que están autorizados por la entidad de salud. Para este caso el ejemplo se hará con la Agencia de Aduanas como ente certificador.

2. Una vez los documentos recibidos la Agencia de Aduanas confecciona el certificado de Libre Venta, llenando los campos obligatorios que la plataforma de trámite permite. Ejemplo, Consignatario, Exportador, Descripción de la Mercancía, Naturaleza de la Mercadería, Kilos Nitos, etc.
3. La Agencia de Aduanas es el responsable de presentar el certificado a la SEREMI DE SALUD correspondiente a la jurisdicción donde este inscrita la planta, bodega o exportadora, esta debería corresponder a la misma región de la planta. Se debe adjuntar la resolución de bodega otorgada por una entidad fiscalizadora, como puede ser el caso de un Servicio de Salud o una SEREMI, esta resolución indica que la planta es apta para la producción, exportación de productos alimenticios, de cierta naturaleza, es decir, una resolución que indica que la planta es elaboradora de Lácteos el CLV debería indicar solamente productos elaborados en base Lácteos.
4. Después de presentado y pagado el CLV, este pasa por varios procesos de aprobación. Si el certificado es aprobado se timbra y enumera, todo de forma digital²⁹. En el caso de ser rechazado se debe de presentar nuevamente con la información requerida por SEREMI DE SALUD.
5. Una vez ya aprobado el CLV se puede descargar en extensión PDF, desde la misma página de tramitación.
6. La Agencia de Aduanas envía al cliente por correo electrónico a cliente exportador.

²⁹ solamente algunas personas dentro de los SEREMI pueden tener firma digital, con el fin de tener un mayor control y evitar la falsificación o indebida manipulación.

7. Finalmente cliente exportador envía a destino final (cliente importador) el certificado que eventualmente permitirá que la mercancía indicada en documento sea aprobado por organismo de salud en País de Destino. El envío puede ser a través de correo electrónico, o por plataformas que permiten organizar los diferentes tipos de documentos de una exportación³⁰ para tener a disposición del importador toda la documentación digitalizada.

³⁰ www.intercomex.com - Herramienta que tiene Nestlé Chile S.A. para subir documentos relacionados a las exportaciones e importaciones a la web.

Ilustración 6. Proceso de confección y aceptación del Certificado de Libre Venta

Proceso de confección y aceptación de Certificado Sanitario (CLV o C. de Exportación)

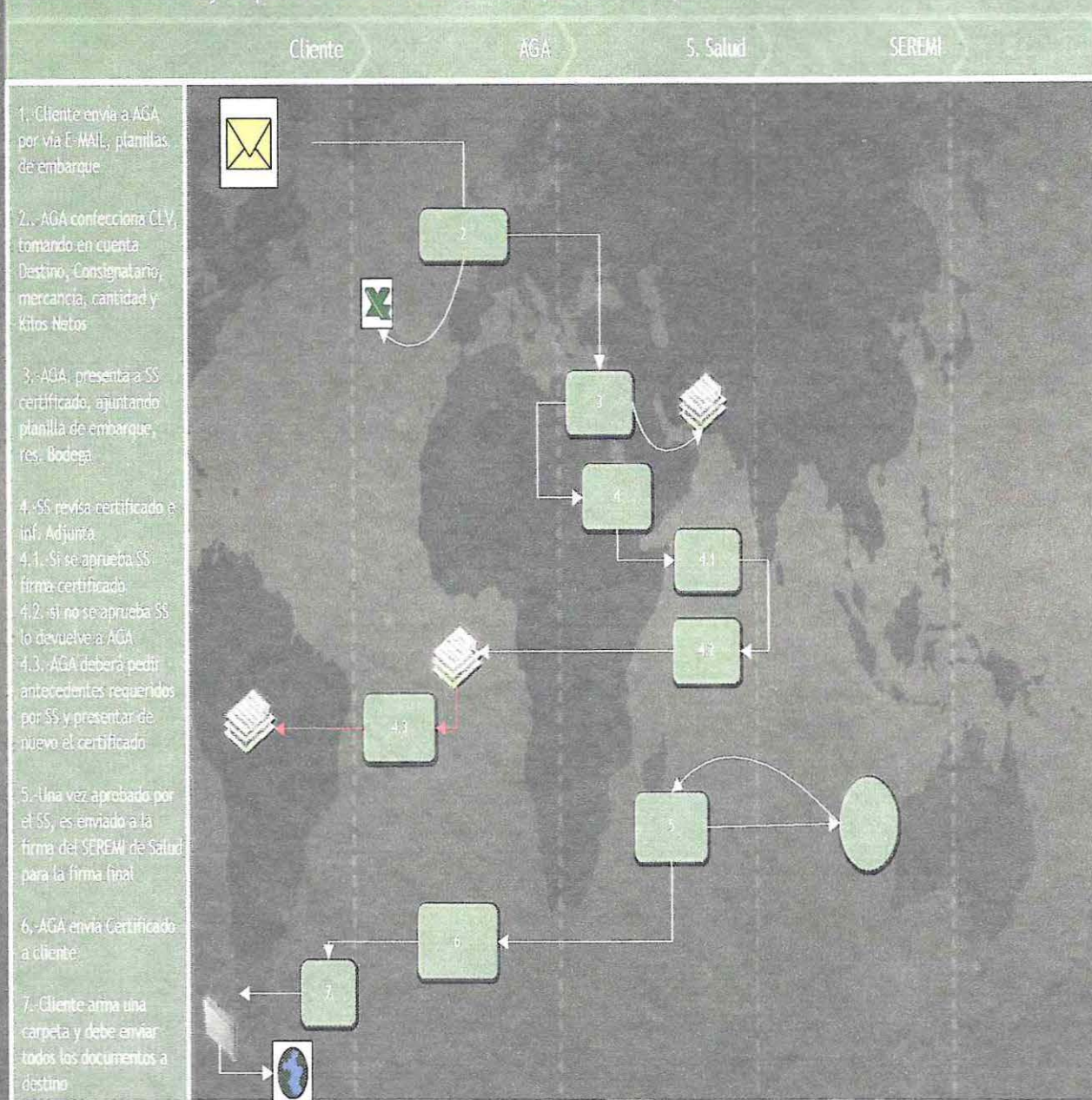


Ilustración 7. Ejemplo de Certificado de Libre Venta



Secretaría Regional Ministerial de Salud
Región Metropolitana

N° 5004
FECHA: 04/04/2012

CERTIFICADO

La Secretaría Regional Ministerial de Salud REGION METROPOLITANA certifica que el(los) siguiente(s) producto(s) es(son) elaborado(s), distribuido(s) y/o almacenado(s) por NESTLE CHILE S.A., ubicada en CAMINO MELIPILLA N° 15300, Comuna de MAIPU, REGION METROPOLITANA, la cual cuenta con Resolución Sanitaria N° 024711, 23/09/2003, vigente a la fecha.

Identificación del(los) productos(s)

NOMBRE COMERCIAL	MARCA	NATURALEZA DEL PRODUCTO	TIPO DE PRODUCTO	PRODUCTO	FORMATO	PESO UNITARIO Kg	PAIS ORIGEN
CHOCAPIC CEREAL 8KG.	NESTLE CHILE S.A.	ALIMENTOS FARINACEOS	CEREALES PARA EL DESAYUNO	CEREALES PARA EL DESAYUNO	Cajas	1728.00	CHILE
ZUCOSOS CEREAL 9KG	NESTLE CHILE S.A.	ALIMENTOS FARINACEOS	CEREALES PARA EL DESAYUNO	CEREALES PARA EL DESAYUNO	Cajas	4698.00	CHILE
FITNESS CEREAL 12X620G.	NESTLE CHILE S.A.	ALIMENTOS FARINACEOS	CEREALES PARA EL DESAYUNO	CEREALES PARA EL DESAYUNO	Cajas	592.80	CHILE
FITNESS CEREAL 8KG.	NESTLE CHILE S.A.	ALIMENTOS FARINACEOS	CEREALES PARA EL DESAYUNO	CEREALES PARA EL DESAYUNO	Cajas	1648.00	CHILE
TRIX CEREAL 10KG.	NESTLE CHILE S.A.	ALIMENTOS FARINACEOS	CEREALES PARA EL DESAYUNO	CEREALES PARA EL DESAYUNO	Cajas	110.00	CHILE

Estos productos están destinados al consumo humano y se encuentran en libre venta en Chile.

Se extiende el presente certificado a petición del interesado, para ser presentado en COLOMBIA, a NESTLE DE COLOMBIA S.A..

ANÓTESE Y NOTIFÍQUESE
POR ORDEN DEL SEREMI DE SALUD
REGION METROPOLITANA
SEGUN RESOLUCION N° 402/12-04-2011

ARNOLDO ESTEFO MUÑOZ

JEFE SUBDEPTO. CONTROL SANITARIO DE LOS
ALIMENTOS

SECRETARÍA REGIONAL MINISTERIAL DE SALUD
REGION METROPOLITANA

Certificado N° 5004

Página 1 de 1

Para acceder al documento electrónico ingrese a nuestra página www.tramiteenlinea.cl, opción "Ver Documento", ingrese el Número de Trámite 819095, fecha de emisión del documento 04/04/2012 y SEREMI de tramitación REGION METROPOLITANA.

Ilustración 8. Certificado manual de CLV



M.V. [Signature] / M.V. [Signature] / asb

Nº **1322**
FECHA 23/05/2011
E-166600
REF.: 4536114865

CERTIFICADO SANITARIO PARA EXPORTACION ALIMENTOS

La Secretaría Regional Ministerial de Salud REGIÓN DE VALPARAÍSO certifica que el(los) siguiente(s) producto(s) es(son) elaborado(s), distribuido(s) y/o almacenado por NESTLE CHILE S.A., Ubicada en AV. COMPAÑIA Nº 222, Comuna Granero REGIÓN DEL LIBERTADOR GENERAL BERNARDO O'HIGGINS, la cual cuenta con Resolución Sanitaria Nº 1198 DE 24.04.1981, vigente a la fecha

NOMBRE COMERCIAL	MARCA	PRODUCTO	FORMATO	CAJAS	PESO KN
MILO ACTIGEN-E STABILO	NESTLE CHILE S.A.	SABORIZANTE PARA LA LECHE	G(6X150G.)	1.112	6,004.80

Estos productos están destinados al consumo humano y se encuentran en libre venta en Chile.

Se extiende el presente certificado a petición del interesado, para ser consumido en México, a
Marcas Nestle S.A. de C.V.



DR. JAIME EDUARDO JAMETT ROJAS
SECRETARIO REGIONAL MINISTERIAL
DE SALUD REGION VALPARAISO

Certificación SAG

El SAG (Servicio Agrícola y Ganadero) es la entidad encargada de la regulación del sector silvoagropecuario³¹ nacional en los siguientes ámbitos:

- Un subsector productor o primario de la economía, que incluye la agricultura, ganadería y silvicultura, orientado a la producción de semillas, cereales, hortalizas, frutas, forrajes, cultivos industriales, viñas, producción ganadera y de otros animales terrestres, productos forestales de bosques tanto nativos como plantaciones comerciales, entre otros.
- Un subsector transformador o secundario que incorpora valor agregado a los productos primarios, que incluye la producción de procesados como el vino, derivados lácteos, productos cárnicos, congelados, productos procesados no comestibles, entre otros; abarcando desde la elaboración de los productos, hasta su distribución para el consumo interno o para su exportación.
- También se consideran dentro del sector silvoagropecuario las actividades productoras y comercializadoras de los bienes y servicios necesarios para desarrollar la actividad silvoagropecuaria, como plaguicidas, fertilizantes, fármacos de uso veterinario, alimentos para animales, entre otros.

Para el caso de los productos Lácteos o Pecuarios, el autor se centrará en la certificación de exportación de estos, como lo es el Certificado Zoosanitario³².

³¹ Término referido a lo forestal (silvícola), agrario (agro) y ganadero (pecuario).

Los certificados de Exportación emitidos por el SAG deben ser firmados y timbrados por funcionarios autorizados, y el documento que regula este procedimiento, es el llamado instructivo I-AI-NI-001³³ para la “Incorporación de Funcionarios/as al registro de firmas para emisión de certificados de exportación”, el cual tiene como objetivo general establecer el método y las responsabilidades para la solicitud, aprobación, tramitación y seguimiento de las solicitudes de incorporación al Registro de Firmas que habilita a un funcionario/a para expedir un certificado de exportación.

Marco Legal, Referencias y Documentos Relacionados

- Circular N°265/2002, de la DAI³⁴. Antecedentes para solicitar registro de firma.
- Circular N°298/2002, de las DAI. Complementa instructivo para registro de firmas.
- Circular N°276/2003, de la Dirección Nacional. Formato texto y timbre para registro de firmas Certificados de Exportación.
- Ordinario N°259/2006, de la DAI. Complementa Circular sobre registros de firmas.
- Circular N°70/2006, de la DAI. Registro de firmas.
- Ordinario N°339/2007, de la DAI. Formato Texto y Timbre oficial SAG.

El SAG debe asegurar que todos los productos pecuarios de exportación (productos para consumo humano y animal, y de uso no comestible) cumplen con la normativa nacional y con los requisitos zoosanitarios exigidos por los países importadores para los productos de origen

³² El CZE y su(s) anexo(s) corresponde(n) al documento mediante el cual el SAG declara el cumplimiento de los requisitos del país o mercado de destino de los productos, los cuales fueron verificados en la inspección de certificación.

³³ Entrada en vigencia 15-02-2009, *versión 01*

³⁴ División de Asuntos Internacionales

animal de acuerdo, tanto al grado de protección que requieren según su propio estatus sanitario, como a las directrices de los organismos internacionales relacionados con la sanidad animal y la inocuidad de los alimentos.

Los Establecimientos Exportadores de Productos Pecuarios (LEEPP) para consumo humano, es un punto donde se hará hincapié debido a que el LEEPP es necesario para que una fábrica pueda exportar a un país determinado, un ejemplo más clarificador es el PLP mencionado anteriormente, AMF, al ser un producto nuevo las fábricas que producen este derivado de lácteo deben pasar por esta habilitación para que puedan certificar una carga y finalmente se pueda exportar. Lo lamentable de este proceso es la lentitud (cerca de un mes de trámite) para obtener la habilitación por parte de la entidad del SAG, y que se debe hacer cada vez que se exporta a un mercado nuevo. En el comercio internacional un mes puede significar la pérdida de una venta y en definitiva la pérdida del comprador. Es necesario agilizar este trámite para que se pueda competir a la par con otros proveedores de PLP, y también posicionar los productos nacionales a un buen precio internacional. No concretar una venta en el tiempo que lo establece o lo requiere el comprador puede significar vender un producto bajo el precio ofertado para una venta o bajo el precio del mercado.

El documento llamado “Certificación de Productos Pecuarios de Exportación para consumo Humano” nos indica en rasgos generales el procedimiento para estandarizar y documentar la secuencia de actividades necesarias para emitir el Certificado Zoosanitario de Exportación (CZE) verificando el cumplimiento de las condiciones zoosanitarias exigidas por los mercados de destino para la exportación de productos pecuarios para consumo humano.

A continuación se nombrarán las actividades necesarias para que se otorgue el CZE

- Solicitud de Inspección. El interesado de la empresa exportadora o establecimiento que requiera la emisión de un CZE, debe solicitar la certificación de exportación las mercancías a la oficina SAG correspondiente, vía Fax, e-mail o personalmente, a través de la solicitud de inspección (F-PP-IT-002), cuyo formato e instrucciones de llenado están disponibles en el sitio web del SAG³⁵
- Inspección de Certificación. La inspección de certificación se debe hacer según lo establecido en el Instructivo para la inspección de Certificación de los Productos Pecuarios de Exportación (I-PP-IT-001). Si en la inspección de certificación se verifica que:
 - La partida cumple, se procede a la emisión de un CZE.
 - La partida no cumple con los requerimientos del país de destino, o no existen las condiciones para aplicar las actividades descritas en el Instructivo I-PP-IT-001, o los productos no corresponden a la información consignada en el IAP³⁶, el/la MVO³⁷ debe proceder al “rechazo de la certificación de las partidas arancelarias de exportación”.
- Emisión de la certificación. Una vez finalizada la inspección de certificación y constatado el cumplimiento de los requisitos se debe proceder al sellado de la partida de exportación

³⁵ www.sag.cl

³⁶ Información de Aprobación de partida

³⁷ Médico Veterinario/a Oficial del Servicio Agrícola y Ganadero.

y emisión del CZE por parte de el/la MVO. La emisión debe hacerse después de haber sellado la partida. El CZE cuenta con un formato estándar nacional destinado para todos los países (mercado), a excepción de aquellos en que existe un formato distinto que fue acordado con la autoridad sanitaria correspondiente.

Marco Legal, Referencias y Documentos Relacionados

Marco legal:

- Letra m) del artículo N° 3 de la Ley N° 18.755 de 1989, Ley Orgánica del Servicio Agrícola y Ganadero y sus modificaciones.
- Resolución Exenta N° 2.561, de 2003 del Servicio Agrícola y Ganadero *o la que la reemplace*, que crea el Sistema Nacional de Inscripción de Establecimientos Exportadores de Productos Pecuarios, establece las condiciones para ser inscritos como tal y delega facultades que indica.
- Resolución Exenta N° 2.592 de 2003, del Servicio Agrícola y Ganadero *o la que la reemplace*, que establece requisitos para la inspección y certificación sanitaria de exportación de productos y subproductos comestibles de origen animal.

Referencia normativa:

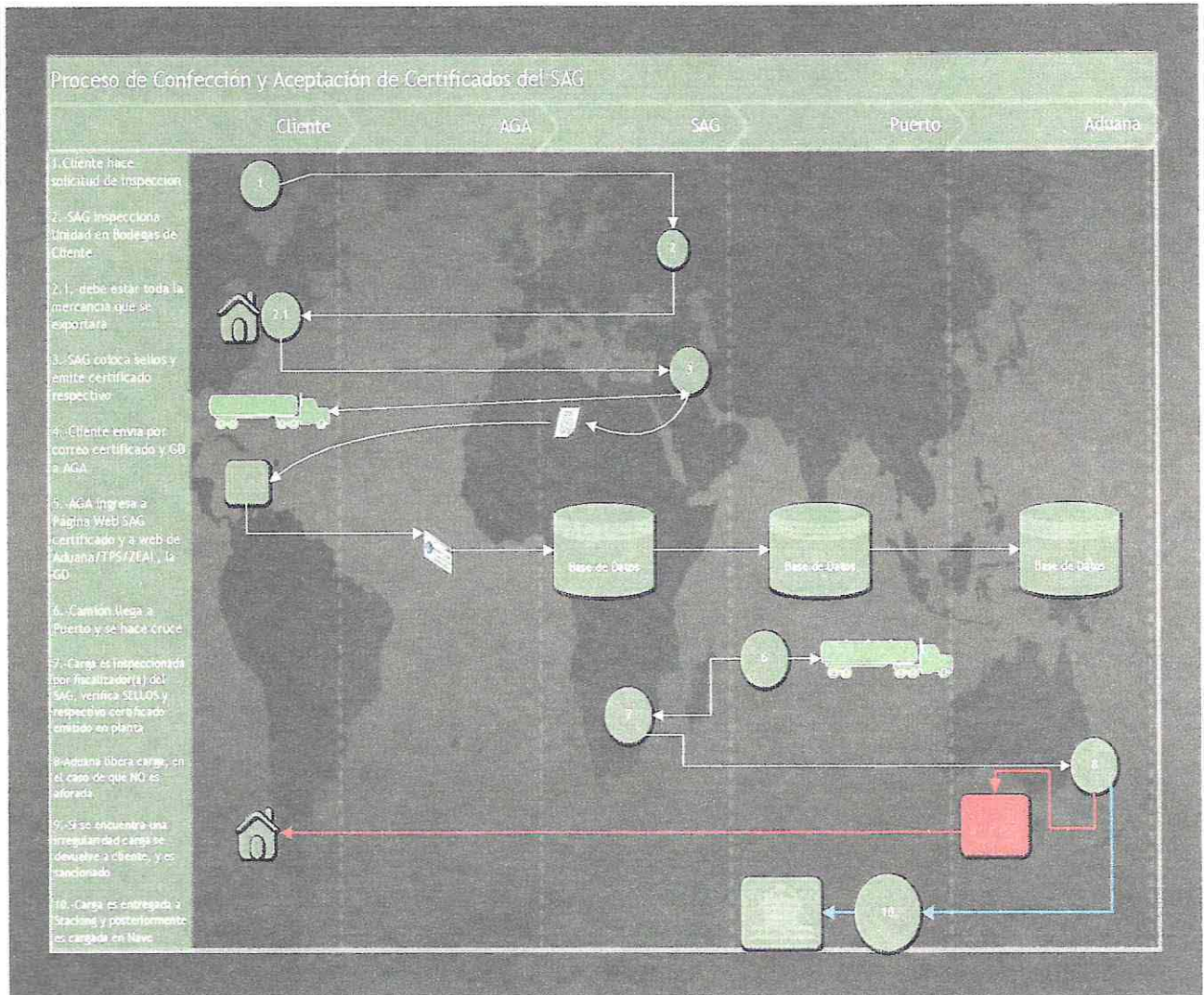
- *Norma Chilena NCh 44, Of. 2007 del Instituto Nacional de Normalización. Procedimientos de muestreo para inspección por atributos- Planes de muestreo indexados por nivel de calidad aceptable (AQL) para la inspección lote por lote. Resolución Exenta N°110, del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, publicada en el diario oficial del 12 de Marzo de 2007.*

Documentos relacionados:

- Instructivo Inspección de Certificación de Productos Pecuarios de Exportación para Consumo Humano, I-PP-IT-001.
- Documento General de Instrucciones de llenado de los CZE, D-PP-IT-001, *aprobado por circular N° 270 de la Dirección Nacional de fecha 24 de Abril de 2009.*
- Instructivo Incorporación de funcionarios/as al registro de firmas para emisión de certificados de exportación, I-AI-NI-001, *aprobado por circular N° 266 de la Dirección Nacional de fecha 23 de Abril de 2009.*

A través del siguiente Diagrama de Flujo se explicará detalladamente el proceso para esta certificación:

Ilustración 9. Proceso de confección y aceptación de certificados del SAG



1. El cliente es el responsable de hacer solicitud de Inspección, como se indica anteriormente.
2. El fiscalizador del SAG debe presentarse en la planta para verificar que se cumpla con la normativa nacional y la del mercado de destino.

3. Una vez que el fiscalizador aprueba la mercancía que será exportada la mercancía es cerrada y sellada, para la posterior impresión del certificado que garantiza que los productos están aptos para el consumo humano.
4. El cliente envía copia a Agencia de Aduanas a través de correo electrónico de la Guía de Despacho y Certificado emitido por el SAG.
5. La Agencia de Aduanas hace recepción de los documentos enviados por cliente (Guía de Despacho y Certificado emitido por SAG) y procede a ingresar a base de datos de la Aduana, y de los respectivos Puertos, por ejemplo, TPSV (Terminal Portuario Sur Valparaíso), STI (San Antonio Terminal Internacional), etc., y finalmente en SAG.
6. El vehículo de transporte ingresa con la carga a Puerto y el conductor responsable presenta los documentos originales, ingresados anteriormente en base de datos. El personal de control de acceso, realiza un cruce de información para verificar su validez.
7. El fiscalizador del SAG, en Aduana corrobora la información indicada en el Certificado emitido en planta.
8. Aduana y SAG en puerto, liberan la carga para que pueda ser embarcada. En caso de presentarse alguna disconformidad carga deberá ser revisada.
9. En el caso de comprobarse alguna irregularidad, la mercancía será devuelta y posiblemente el cliente sea sancionado, dependiendo de la gravedad del ilícito.
10. El certificado finalmente es enviado al cliente exportador y éste lo envía a su vez al cliente extranjero.

Para mejorar el proceso de certificación del SAG se ha detectado como principal problema el que se indica en la siguiente tabla, y sin duda la solución mejoraría de gran manera la eficiencia del proceso y disminuiría notablemente las demoras en tramitación.

Tabla 5. Problema y Solución detectada a los Certificados Zoosanitarios

Problema	Solución
En el caso de que el Certificado Zoosanitario (CZE) sufriera algún tipo de cambio en el puerto, se debe generar un nuevo CZE, teniendo como consecuencia una <i>Doble Tramitación</i> .	La Solución es que el CZE fuese creado en línea por el SAG, es decir, el fiscalizador en planta revisa la carga y crea el CZE, y cuando ingrese la mercancía al puerto, si es que hubiese algún cambio (EJ.: Aforo Físico, por ende cambio de sellos en el contenedor), éste se solucionaría en el momento, evitando la doble tramitación.

Ilustración 10. Ejemplo de certificados emitidos por el SAG

MINISTERIO DE AGRICULTURA AGRICULTURE MINISTRY SERVICIO AGRÍCOLA Y GANADERO AGRICULTURE AND LIVESTOCK SERVICE CERTIFICADO ZOOSANITARIO DE EXPORTACIÓN ZOOSANITARY CERTIFICATE FOR EXPORTATION			N° 05/607/11 /00069							
DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO/ DESCRIPTION OF CONSIGNMENT										
1. NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL EXPORTADOR NAME AND ADDRESS OF EXPORTER NESTLE CHILE S.A. ON BEHALF OF HOOGWEGT INTERNATIONAL B.V. P.O. BOX 6, 6800 AA ARNHEN, THE NETHERLANDS.		2. NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL DESTINATARIO NAME AND ADDRESS OF CONSIGNEE BAHÇIVAN GIDA SAN. VE T.I.C.A.S. HUZUR MAH. CENDERE CAD. NO: 116/4, AYAZAGA SISLI ISTANBUL TURKEY.								
3. IDENTIFICACIÓN DE LOS ANIMALES O PRODUCTOS IDENTIFICATION OF THE ANIMALS OR PRODUCTS MANTEQUILLA SIN SAL TIPO 25 KG. / SWEET CREAM BUTTER.		4. NUMERO Y TIPO DE EMBALAJE NUMBER OF/ AND KIND PACKAGES 1000 CAJAS DE CARTON / 1000 CASES		5. PESO KGS./ WEIGHT KGS. <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; padding: 2px;">NETO / NET 25000</td> <td style="width: 50%; padding: 2px;">BRUTO / GROSS 26000</td> </tr> </table>	NETO / NET 25000	BRUTO / GROSS 26000				
NETO / NET 25000	BRUTO / GROSS 26000									
6. IDENTIFICACIÓN DEL MEDIO DE TRANSPORTE: IDENTIFICATION OF THE MEAN OF CONVEYANCE: BARCO: CMA CGM BIZET / MA692W VESSEL: AVIÓN: XXXX AIRPLANE: CAMIÓN: XXXX TRUCK: OTRO: XXXX OTHER:		7. LUGAR DE ORIGEN / PLACE OF ORIGIN 7.1. PREDIO / FARM: XXXX 7.2. ESTABLECIMIENTO: ESTABLISHMENT: NESTLE CHILE S.A. FCA. LOS ANGELES. 7.3. N° OFICIAL: OFFICIAL NUMBER: 08-01 7.4. DEPOSITO FRIGORIFICO: PRECISA FROZEN GOLD STORAGE: STORAGE AND SERVICE LTDA.		8.1 PUERTO DE DESTINO: DESTINY PORT: ISTANBUL, AMBARLI PORT, TURQUIA. 8.2 DESTINO FINAL: FINAL DESTINY: ISTANBUL, AMBARLI PORT, TURQUIA.						
9. PUERTO DE EMBARQUE SHIPMENT PORT		10. NUMERO CONTENEDOR: CONTAINER NUMBER: TCLU114787-0		11. NUMERO SELLO: SEAL NUMBER: 0724286						
12. OBSERVACIONES 1 OBSERVATIONS El presente Certificado tiene una vigencia de 120 días /The present Certificate is valid for 120 days. N° de Lote/ Lot N°: VER ANEXO / SEE ANNEXE Fecha de Producción/ Prod. Date: 30-03-2011 AL 05-04-2011 Fecha de Expiración/ Exp Date: 29-03-2013 AL 04-04-2013 Exigencias Sanitarias en Anexo Adjunto Deputy Health requirements into annex										
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td colspan="2" style="padding: 5px;"> 13. NOMBRE DEL VETERINARIO OFICIAL NAME OF THE OFFICIAL VETERINARIAN NELSON VERA OJEDA </td> </tr> <tr> <td style="width: 60%; padding: 5px;"> 14. FIRMA DEL VETERINARIO OFICIAL SIGNATURE OF THE OFFICIAL VETERINARIAN </td> <td style="padding: 5px;"> 15. LUGAR DE EMISIÓN PLACE OF ISSUE SAN ANTONIO - CHILE </td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;"> 16. FECHA DATE 06 DE JUNIO DEL 2011 </td> <td></td> </tr> </table>					13. NOMBRE DEL VETERINARIO OFICIAL NAME OF THE OFFICIAL VETERINARIAN NELSON VERA OJEDA		14. FIRMA DEL VETERINARIO OFICIAL SIGNATURE OF THE OFFICIAL VETERINARIAN	15. LUGAR DE EMISIÓN PLACE OF ISSUE SAN ANTONIO - CHILE	16. FECHA DATE 06 DE JUNIO DEL 2011	
13. NOMBRE DEL VETERINARIO OFICIAL NAME OF THE OFFICIAL VETERINARIAN NELSON VERA OJEDA										
14. FIRMA DEL VETERINARIO OFICIAL SIGNATURE OF THE OFFICIAL VETERINARIAN	15. LUGAR DE EMISIÓN PLACE OF ISSUE SAN ANTONIO - CHILE									
16. FECHA DATE 06 DE JUNIO DEL 2011										

1 las exigencias sanitarias se incluyen en anexo

MINISTERIO DE AGRICULTURA
AGRICULTURE MINISTRY
SERVICIO AGRÍCOLA Y GANADERO
AGRICULTURE AND LIVESTOCK SERVICE
CERTIFICADO ZOOSANITARIO DE EXPORTACIÓN
ZOOSANITARY CERTIFICATE FOR EXPORTATION

Nº 05/691/11 / 00069

DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO/ DESCRIPTION OF CONSIGNMENT					
1. NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL EXPORTADOR NAME AND ADDRESS OF EXPORTER NESTLE CHILE S.A. ON BEHALF OF HOOGWEGT INTERNATIONAL B.V. P.O. BOX 6, 6800 AA ARNHEM, THE NETHERLANDS.		2. NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL DESTINATARIO NAME AND ADDRESS OF CONSIGNEE BAHCIVAN GIDA SAN. VE T.I.C.A.S. HUZUR MAH. CENDERE CAD. NO: 116/4, AYAZAGA SISLI ISTANBUL TURKEY.			
3. IDENTIFICACIÓN DE LOS ANIMALES O PRODUCTOS IDENTIFICATION OF THE ANIMALS OR PRODUCTS MANTEQUILLA SIN SAL TIPO 25 KG. / SWEET CREAM BUTTER.		4. NUMERO Y TIPO DE EMBALAJE NUMBER OF/ AND KIND PACKAGES 1000 CAJAS DE CARTON / 1000 CASES	5. PESO KGS./ WEIGHT KGS. <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;">NETO / NET 25000</td> <td style="width: 50%; text-align: center;">BRUTO / GROSS 26000</td> </tr> </table>	NETO / NET 25000	BRUTO / GROSS 26000
NETO / NET 25000	BRUTO / GROSS 26000				
6. IDENTIFICACIÓN DEL MEDIO DE TRANSPORTE: IDENTIFICATION OF THE MEAN OF CONVEYANCE: BARCO: CMA CGM BIZET / MA692W VESSEL: AVIÓN: XXXX AIRPLANE: CAMIÓN: XXXX TRUCK: OTRO: XXXX OTHER:		7. LUGAR DE ORIGEN / PLACE OF ORIGIN 7.1. PREDIO / FARM: XXXX 7.2. ESTABLECIMIENTO: ESTABLISHMENT: NESTLE CHILE S.A. FCA. LOS ANGELES. 7.3. Nº OFICIAL: OFFICIAL NUMBER: 08-01 7.4. DEPOSITO FRIGORIFICO: PRECISA FROZEN COLD STORAGE STORAGE AND SERVICE LTDA.			
9. PUERTO DE EMBARQUE SHIPMENT PORT		10. NUMERO CONTENEDOR: CONTAINER NUMBER: TCLU114787-0			
11. NUMERO SELLO: SEAL NUMBER: 0724286					

12. OBSERVACIONES 1 OBSERVATIONS El presente Certificado tiene una vigencia de 120 días /The present Certificate is valid for 120 days.	
Nº de Lote/ Lot Nº: VER ANEXO / SEE ANNEXE	
Fecha de Producción/ Prod. Date: 30-03-2011 AL 05-04-2011	Exigencias Sanitarias en Anexo Adjunto Deputy Health requirements into annex
Fecha de Expiración/ Exp Date: 29-03-2013 AL 04-04-2013	

13. NOMBRE DEL VETERINARIO OFICIAL NAME OF THE OFFICIAL VETERINARIAN NELSON VERA OJEDA		15. LUGAR DE EMISIÓN PLACE OF ISSUE SAN ANTONIO - CHILE
14. FIRMA DEL VETERINARIO OFICIAL SIGNATURE OF THE OFFICIAL VETERINARIAN		16. FECHA DATE 06 DE JUNIO DEL 2011

TIMBRE / STAMP

1 Las exigencias sanitarias se incluyen en anexo

Ilustración 11. Certificado Agroindex

REPUBLICA DE CHILE MINISTERIO DE AGRICULTURA SERVICIO AGRICOLA Y GANADERO		 SAG Ministerio de Agricultura Gobierno de Chile
CERTIFICADO PRODUCTOS AGROPECUARIOS INDUSTRIALIZADOS DE EXPORTACION		
El Inspector (Ingeniero Agronomo o Medico Veterinario) del servicio Agrícola y ganadero (S.A.G) que suscribe, certifica que la partida que se describe mas abajo se encuentra amparada por resolucion del servicio de salud de Chile bajo una de las siguientes modalidades:		
a) Empresa elaborada amparada por Resolucion N° <u>1198</u> de fecha <u>29.04.1981</u> del servicio de salud de la <u>SEXTA</u> region de Chile		
b) El producto se encuentra amparado por la resolucion N° <u>XXXX</u> de fecha <u>XXXX</u> del servicio de salud de la <u>XXXXXX</u> region de Chile		
DESCRIPCION DEL ENVIO		
Exportador: Nombre-Direccion NESTLE CHILE S.A. AV.LAS CONDES 11287 SANTIAGO - CHILE	Destinatario: Nombre-Direccion CEREALES PARTNERS LLC UNION TRANSITORIA DE EMPRESAS OTTO KRAUSE 4650 (B1667GYL) TORTUGUITAS 01 ARGENTINA	
Numero y Descripción de Bultos 6814 CAJAS	Marcas Distintivas NESTLE	
Nombre del Producto CEREAL INFANTIL	Cantidad Declarada 13.280,30 KB. 10.156,70 KN.	
Lugar de Origen SEXTA REGION PROVINCIA COLCHAGUA	Punto de Entrada Declarado PUNTA VACAS	
Medio de Transporte CAMION	Pais Destino ARGENTINA	
Documentos Adicionales: <u>XXXX</u> <u>XXXX</u> <u>XXXX</u>		
 Timbre del Servicio	Nombre del Inspector 	
	Firma del Inspector	Lugar de Emision LOS ANDES
	Fecha 26-05-2011	
El SERVICIO AGRICOLA Y GANADERO, sus funcionarios y representantes, declinan toda la responsabilidad financiera resultante de ese certificado. Cualquier Adteracion o uso indebido de este documento es penado por la ley.		

Ilustración 12. Certificado Fitosanitario

 GOBIERNO DE CHILE SERVICIO AGRICOLA Y GANADERO	CERTIFICADO FITOSANITARIO PHYTOSANITARY CERTIFICATE SERVICIO AGRICOLA Y GANADERO ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA DE CHILE PLANT PROTECTION ORGANIZATION OF CHILE	 Nº 0000444707
1. A : ORGANIZACION (ES) DE PROTECCION FITOSANITARIA DE / To : Plant Protection Organization (s) of: TURQUIA		
DESCRIPCION DEL ENVIO / DESCRIPTION OF CONSIGNMENT		
2. NOMBRE Y DIRECCION DEL EXPORTADOR (A) / Name and address of Exporter OMNI NUTS & FRUITS S.A, NATANIEL COX 1935 LOCAL 4 Y 5 SANTIAGO		3. NOMBRE Y DIRECCION DECLARADOR DEL DESTINATARIO (A) / Declared party and address of consignee DAYMAR KURUYEMIS BAKLIYAT GIDA SAN VE TIC LTD. STI, V. ADASI 3/1, 3/2 PARSEL FREE ZONE MERSIN TURQUIA
4. NUMERO Y DESCRIPCION DE BULTOS / Number and description of packages 1600, SACOS	5. NOMBRE DEL PRODUCTO Y CANTIDAD DECLARADA / Name of produce and declared quantity NUECES CON CASCARA, 40000KG NETOS	6. NOMBRE BOTANICO DEL PRODUCTO / Botanical name of produce JUGLANS REGIA
7. MEDIO DE TRASPORTE DECLARADO / Declared means of conveyance CANBERRA EXPRESS	8. LUGAR DE ORIGEN / Place of origin VI REGION: CACHAPOAL	9. PUNTO DE ENTRADA DECLARADO / Declared point of entry MERSIN
10. MARCAS DISTINTIVAS / Distinguishing marks OMNI NUTS		
11. Por lo presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a análisis de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenarias reglamentadas. This is to certify that the plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pest specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirement of the importing contracting party, including those for regulated non-quarantine pest.		
DECLARACION ADICIONAL / ADDITIONAL DECLARATION		
XXXX		
TRATAMIENTO DE DESINFESTACION / DISINFESTATION AND/OR DISINFESTATION TREATMENT		
12. FECHA / Date XXXX	13. TRATAMIENTO / Treatment XXXX	14. PRODUCTO (Ingrediente Activo) / Chemical (active ingredient) XXXX
15. CONCENTRACION / Concentration XXXX	16. DURACION Y TEMPERATURA / Duration and temperature XXXX	
17. INFORMACION ADICIONAL / Additional information XXXX		
 MINISTERIO DE AGRICULTURA CHILE S. A. G. 18. NOMBRE OFICIAL AUTORIZADO (A) / Name of authorized officer CARLOS ROJAS AVILES 19. FIRMA OFICIAL AUTORIZADO(A) / Signature of authorized officer  20. LUGAR DE EMISION / Place of issue PUERTO VALPARAISO 21. FECHA / Date 10/06/2011		
13.10. SERVICIO AGRICOLA Y GANADERO		
TIMBRE DE LA ORGANIZACION / Stamp of Organization - EL SERVICIO AGRICOLA Y GANADERO, sus funcionarios y representantes, declinan toda responsabilidad financiera resultante de este certificado. / No financial liability shall attach to the AGRICULTURAL AND LIVESTOCK SERVICE or to any of its officers or representatives with respect to this Certificate. - Cualquier adulteración a uso indebido de este documento es penado por la ley. / Any adulteration and for incorrect use of this official document is penalized by law.		

DUS (Documento de Salida).

Este documento es creado por las Agencias de Aduanas a objeto que las mercancías sean presentadas ante el Servicio Nacional de Aduanas para su posterior ingreso a Zona Primaria, éste se denomina “Documento Único de Salida - Aceptación a Trámite (DUS-AT)”³⁸. Presentando y aceptado este documento, la mercancía podrá ser embarcada y enviada al exterior. La exportación se entenderá como consumada cuando la mercancía amparada por la Declaración correspondiente haya sido legal y efectivamente enviada al exterior, con la intención de ser usada o consumida.³⁹

El despachador de aduanas, también conocido como las Agencias de Aduanas, deberá crear este documento. Para ello se debe “subir” o “cargar”, en la base de datos del Servicio Nacional de Aduanas los antecedentes de la operación, generando así el DUS, el cual tendrá un número, conocido como de Aceptación. Este archivo antes de ser cargado, debe ser creado, y para esto se cuentan con diferentes programas o también empresas, que prestan este servicio. En la Agencia I.P. Hardy y Cía Ltda., el programa que permite confeccionar y “subir” el DUS se llama Transcomex, creado por la empresa ANPWORKS S.A.⁴⁰ en otras Agencias cuentan con SIGAD (Sistema Integrado de Gestión Aduanera) de la empresa Editrade.

³⁸ *COMPENDIO DE NORMAS ADUANERAS, CAPITULO IV SALIDA DE MERCANCIAS GENERALIDADES 2.1.*

³⁹ BENJAMÍN PRADO CASAS y RAMÓN ELIZALDE ALDUNATE, *ORDENANZA DE ADUANAS D.F.L. N°30 D.O.04.06.2005 (CHILE LEXIS NEXIS 1° EDICIÓN AGOSTO 2005) ARTICULO 113*

⁴⁰ WWW.TRANSCOMEX.CL , PRIVACIDAD MARCAS REGISTRADAS 2010 AnpWorks S.A.

El Siguiente cuadro muestra donde se debe cargar el archivo:

Posteriormente, si el archivo está correctamente creado se generará el DUS y tendrá un número de Aceptación, ubicado en la esquina superior del siguiente cuadro:

Si se produjese una condición de error durante al proceso de creación del DUS, el sistema de la Aduana no lo creará indicando dónde se encuentra el problema.

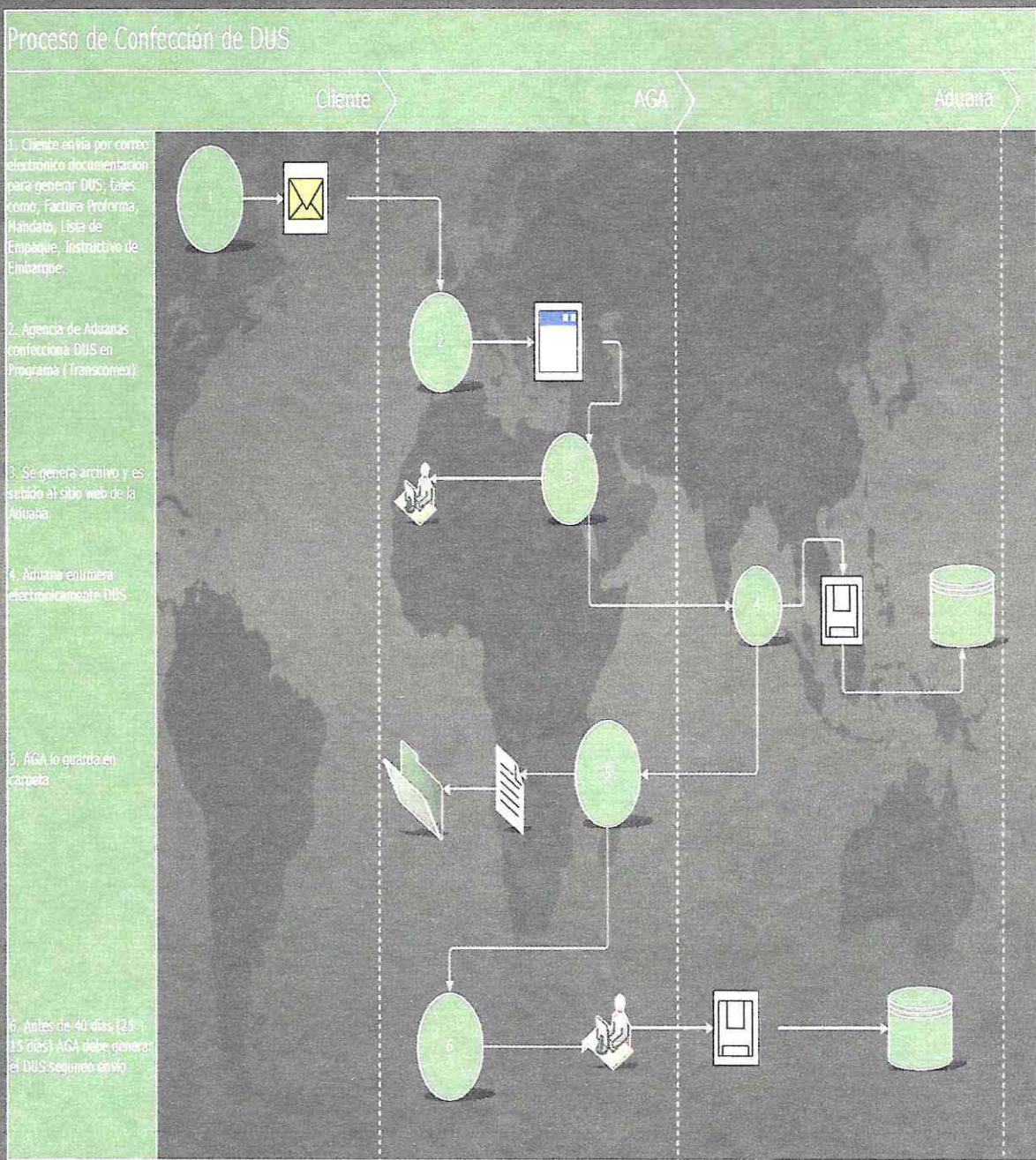
La Aduana indica que el DUS tiene como fecha de Vencimiento aquella que corresponda a 25 días después de la Fecha de Aceptación a Trámite del DUS AT. Sin embargo, se puede pedir una prórroga por 15 días más (electrónicamente), teniendo como vigencia un total de 40 días como máximo.

Dentro de este plazo se debe de generar el DUS Legalizado⁴¹ (DUS-LEG), indicando los datos definitivos con los que la mercancía fue embarcada o enviada al exterior, ya sea, por vía terrestre, marítima o fluvial.

En el caso de que el DUS – LEG haya sido seleccionado para revisión documental, el despachador deberá presentar la carpeta con todos los documentos que sirvieron de base para la confección del documento, dentro de los dos días hábiles siguientes a la fecha de legalización, en la jornada normal de trabajo.

⁴¹ Compendio de Normas Aduaneras, Capítulo IV, SALIDA DE MERCANCIAS, NUMERAL 10.1.

Ilustración 13. Proceso de confección de DUS



Se explicará Diagrama de Flujo en breve pasos, ya explicados más detalladamente en páginas anteriores:

1. El cliente es el responsable de enviar, ya sea, por correo electrónico o a través de correo tradicional, la documentación para crear el DUS. Estos documentos son el Instructivo de Embarque, la Lista de Empaque, la Factura Proforma o el Mandato.
2. La Agencia de Aduanas confecciona DUS según la información recibida.
3. Una vez ingresada toda la información se genera un archivo, el cual es subido a la plataforma de la Aduana⁴².
4. La Aduana a través de esta página web asigna un número único al DUS.
5. Agencia de Aduanas imprime y archiva DUS. De todos modos queda guardado en el sitio web del Servicio Nacional de Aduanas.
6. La Agencia de Aduanas tiene un plazo de 40 días para generar DUS definitivo (DUS-LEG), prorrogable por 15 días.

⁴² <http://comext.aduana.cl:7001/DespachadoresWeb/begin.do>

Ilustración 14. Documento Único de Salida

 SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS / CHILE DOCUMENTO UNICO DE SALIDA		NUMERO DE IDENTIFICACION 4517691-9 FECHA 17112011	
33	Aduana LOS ANDES	C12	Despachador HARDY TUDOR IAIN
N° Despacho 177150		Tipo de Operación 200	EXPORTACION NORMAL
IDENTIFICACION			
Rut Exportador 3190703000-8		Consignatario o Exportador NESTLE CHILE S.A.	
Dirección AVDA. LAS CONDES 11.297 (.)		13114	Comuna LAS CONDES
Rut Exportador Secundaria 010		Consignatario o Exportador Secundario	
Dirección		0	Comuna No Existe
Consignatario NESTLE DEL URUGUAY S.A.			
DESTINO Y TRANSPORTE		REGIMEN SUSPENSIVO	
965	Puerto Embarque LOS LIBERTADORES	13	N° Documento 0
272	Puerto Desembarque MONTEVIDEO	223	Aduana 0
33333333-3	Cia. Transportadora DECRE S.A.	URUGUAY	Pais de Origen 0
33333333-3	Emisor Documento Transporte DECRE S.A.	Pais de Origen de Transp. URUGUAY	ANTECEDENTES FINANCIEROS
Número Documento de Transporte		Tipo de Antecedente 0	
N° Vuelo		N° Informe 223	
Nombre de la Navo		Valor Clausula de Venta 0	
VIA		Comisiones en el Exterior 0	
		Otros Gastos Deducibles 0	
		Valor Líquido de Retorno 0	
DESCRIPCION DE MERCANCIAS			
ITEM 1 Nombre SIN-CODIGO ; CEREALES PARA EL DESAYUNO/NESTLE-F; FITNESS 20X260G;			
Atributo 1 OBTENIDOS POR INFLADO		Atributo 4 Cód. Arancel 19041000	Peso Bruto 8293.3
Atributo 2		Atributo 5 U. Medida 6 KN	Precio Unitario FOB 2.982747
Atributo 3		Atributo 6 Cantidad 6553.8	Valor FOB 19548.33
Observaciones 1 99100000012031CAJA		Observaciones 2 2011MERCANCIAS CON MAS DE UN MODEL	Observaciones 3 7211PRECIO PROMEDIO
ITEM 2 Nombre			
Atributo 1		Atributo 4 Cód. Arancel	Peso Bruto
Atributo 2		Atributo 5 U. Medida	Precio Unitario FOB
Atributo 3		Atributo 6 Cantidad	Valor FOB
Observaciones 1 111		Observaciones 2 111	Observaciones 3 111
DESCRIPCION DE BULTOS			
N°	Cód.	Tipo de Bulto	Cantidad de Bultos
1	22	CAJA DE CARTON	1203
2			NESTLE
3			
4			
5			
OBSERVACIONES GENERALES			
11S46UY8BW/FACTURA_4987/11S46UY8BW			
Parcial NO		Número Parcial 0	Total Parciales 0
TOTALES			
Total Items 1		Total Bultos 1203	
Total Peso Bruto 8293.3		Total Valor FOB 19548.33	
Seguro 10		Flete 10	
Valor Clif 01			
ACEPTACION A TRAMITE		AUTORIZACION DE SALIDA	
Fecha		Tipo Examen	
		2011150000111000	
FIRMA DESPACHADOR O DECLARANTE		FIRMA DESPACHADOR O DECLARANTE	
		SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS	
		LEGALIZACION/DECLARACION	
Fecha		Tipo Examen	
		1	

Proceso de Carga y Entrega de contenedores.

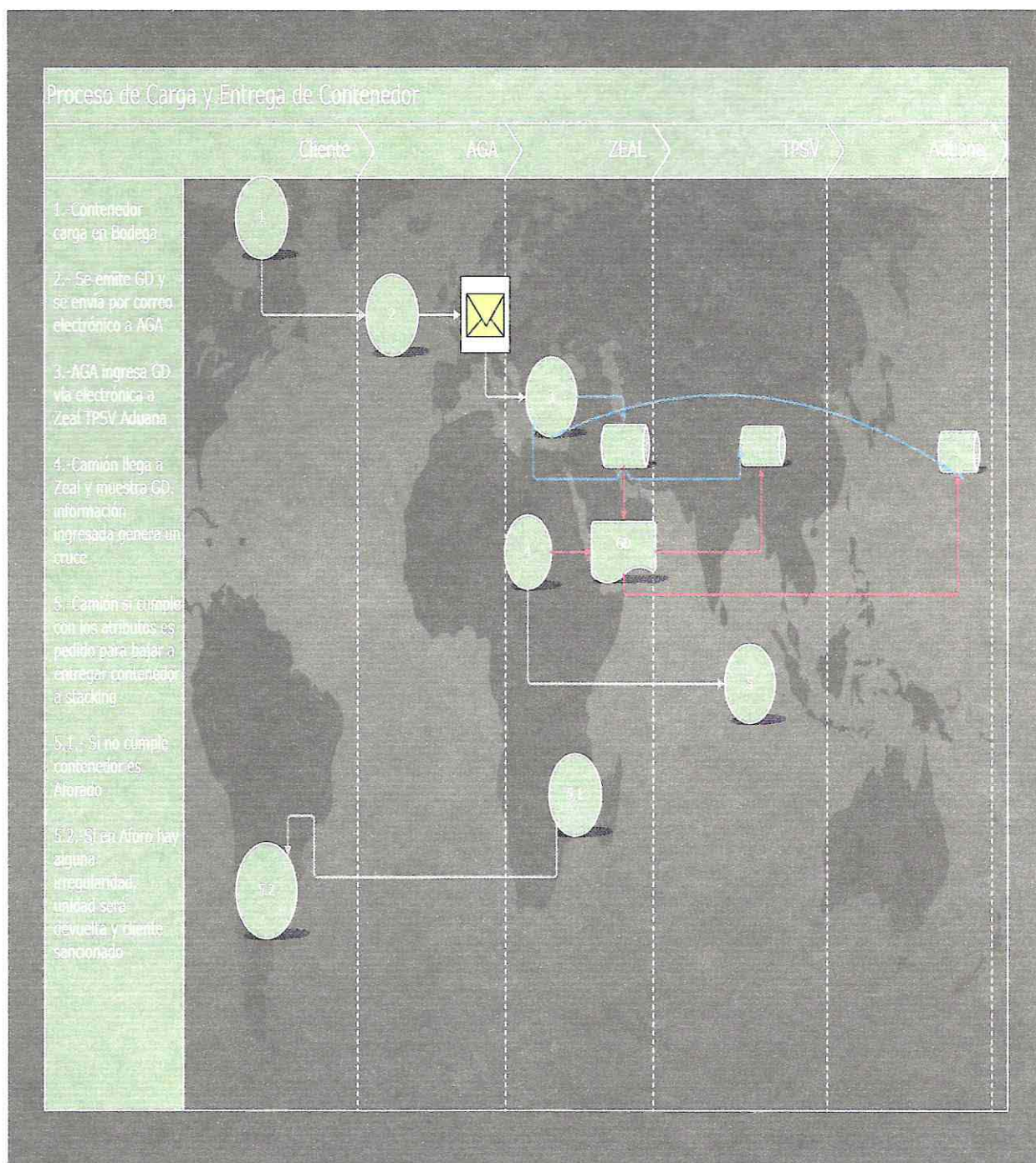
Este proceso empieza en la planta, cuando la mercancía ya terminada es cargada en el contenedor, y la empresa de transporte asigna un camión con las dimensiones y condiciones suficientes para trasladar la unidad al respectivo puerto de embarque.

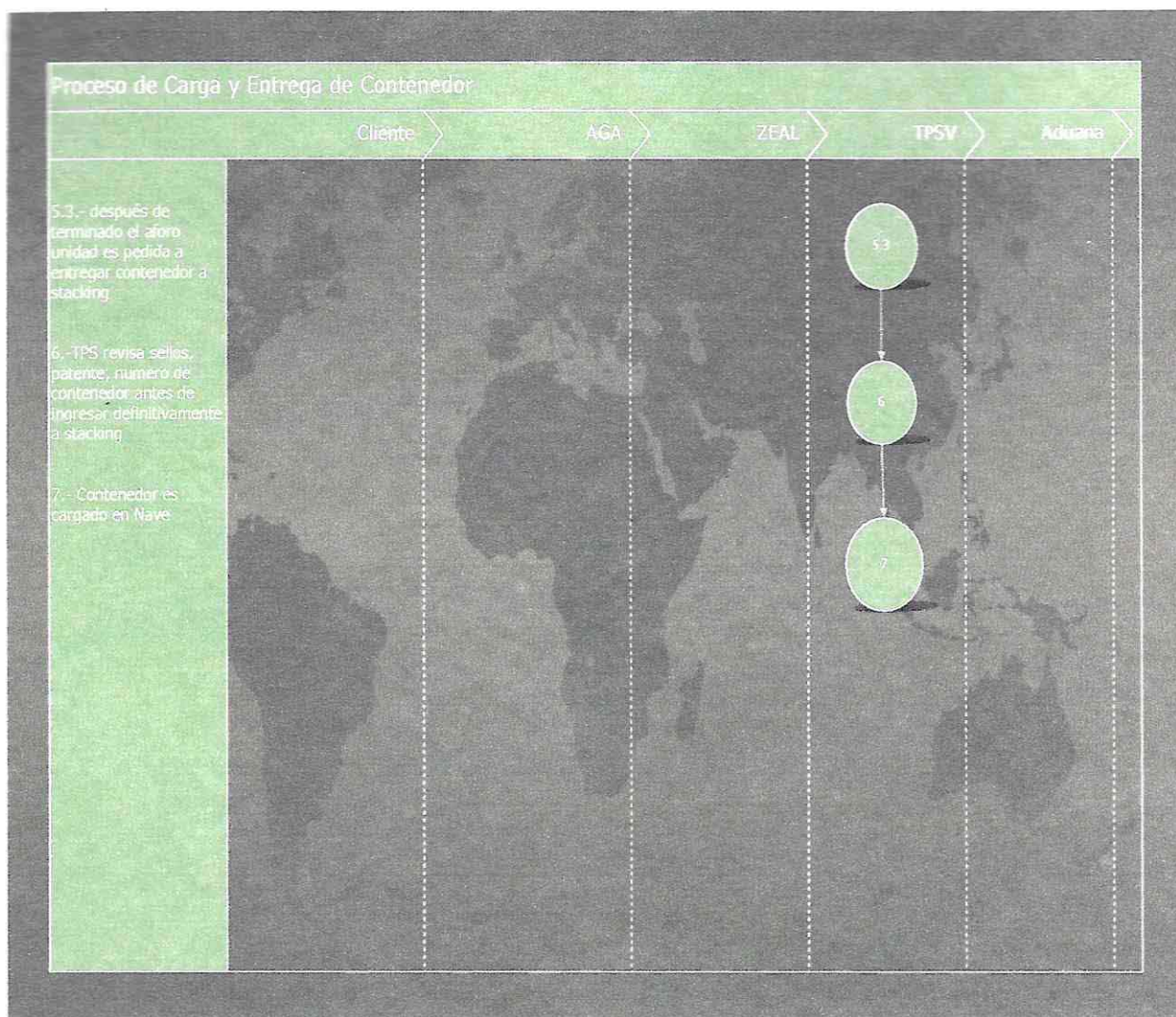
Es importante que este proceso se pueda ejecutar de forma eficiente, ya que, cualquier retraso en la preparación de la carga o en el traslado de los productos se ve reflejado directamente en los costos, por ejemplo:

- La empresa naviera a la cual pertenecen los contenedores otorga un plazo para llegar a puerto con el contenedor, si no es cumplido al cliente se le realiza un cobro, llamado sobreestadía del contenedor.
- Los puertos habilitan un tiempo para ingresar la carga a Stacking⁴³, si la carga llega fuera de este intervalo de tiempo, la compañía naviera gestionará un cobro al cliente.
- El camión debe estar en buenas condiciones, ya que, cualquier retraso puede traer consecuencias como las nombradas anteriormente, o simplemente que el contenedor no logre ingresar al Stacking de una Nave, teniendo como resultado que el contenedor no alcance a embarcarse en la Nave correspondiente y la naviera se vea en la obligación de asignar otra nave además de generar un cobro por este cambio.
- Como resultado cualquier demora en el proceso logístico, ya sea, en producción o traslado de la mercancía, el afectado mas importante siempre va a ser el cliente en destino.

⁴³ Centro de almacenamiento, acopio o depósito comercial de contenedores en un terminal portuario

Ilustración 15. Diagrama de Flujo para el proceso de carga y entrega de un contenedor





1. Como ya fue indicado el primer paso de este proceso es la carga del contenedor en la planta o bodega de cliente exportador.
2. El cliente emite una Guía de Despacho para el traslado de la carga por territorio nacional la Agencia de Aduanas recibe este documento vía correo electrónico
3. La Agencia de Aduanas es la encargada de ingresar en las bases de datos de la Aduana y del terminal portuario la Guía de Despacho.

4. El camión al llegar al puerto con la carga debe mostrar la Guía de Despacho y se genera un cruce de información, con lo ya ingresado por la Agencia.
5. Si la información es correcta y los documentos del transportista son correctos (Permiso de Circulación del Camión- Permiso de Circulación del Chofer), unidad podrá ser ingresada a Stacking.
 - ✓ Puede existir que el contenedor sea aforado (ver anexos), ya sea, por sorteo o por que el Servicio Nacional de Aduanas.
 - ✓ En el caso que el fiscalizador de la Aduana encuentre alguna irregularidad, por ejemplo, más carga que lo indicado en DUS o Guía de Despacho, o productos clasificados incorrectamente, según el Arancel Aduanero Chileno, la carga deberá ser devuelta y el cliente posteriormente será sancionado según la gravedad del caso.
 - ✓ Si el aforo tiene como resultado la aprobación del fiscalizador, vale decir cumple con todas las normas aduaneras, unidad podrá ser entregada a Stacking.
6. El terminal portuario revisa en última instancia el contenedor y sus datos antes de ingresarlo a Stacking a la espera de ser cargado en Nave.
7. Finalmente contenedor es sacado de Stacking y cargado en la Nave para la entrega a puerto destino y por supuesto a cliente extranjero y consumidores.

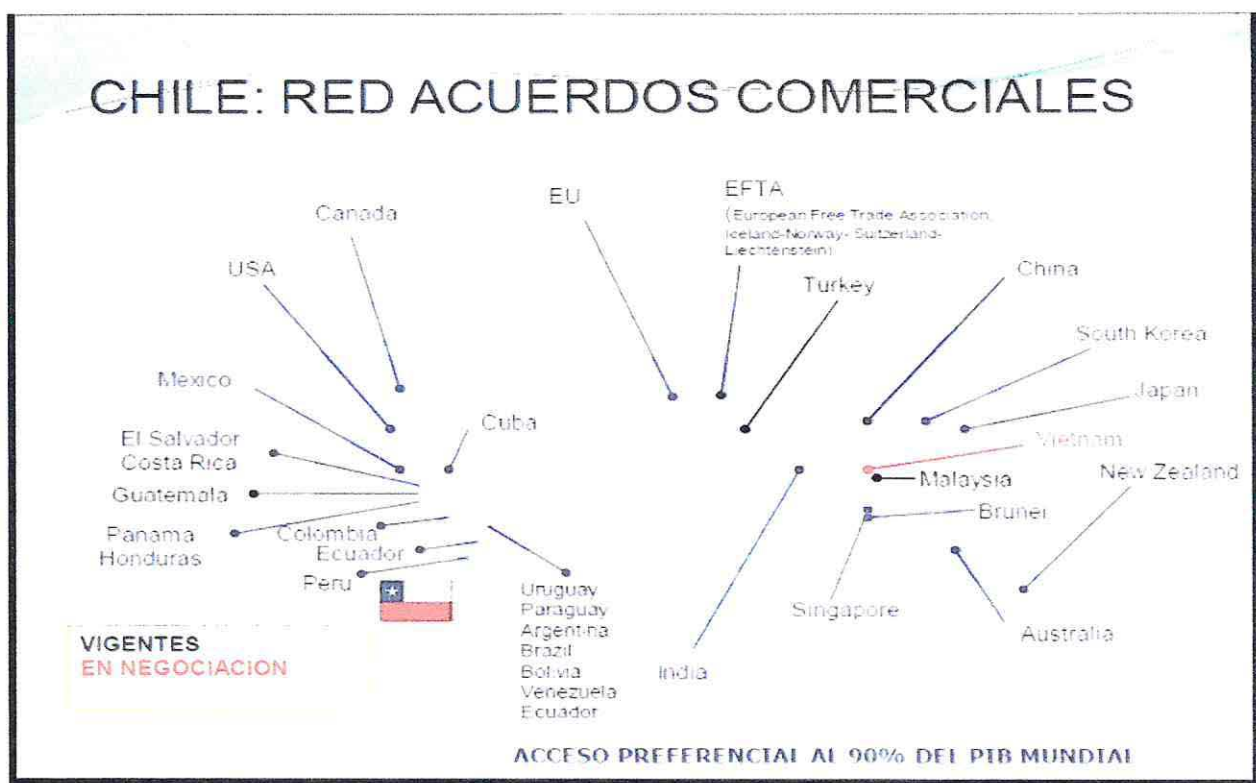
2.3.3.- Identificación y Análisis de las Fortalezas y restricciones del crecimiento de los productores y exportadores de Productos Lácteos Procesados.

Sin duda la principal ventaja fortaleza que hay como país o como exportador es la avanzada apertura de la economía chilena, reflejada en los Tratados de Libre Comercio que actualmente Chile tiene con diferentes Países o bloques comerciales, ya que, estos permiten la reducción arancelaria de los productos negociados en los tratados.

Gracias a esta sostenida expansión durante estas últimas décadas a nivel mas local ha permitido que los productores lácteos hayan aumentado o incrementado su producción de leche a nivel de predios, generando una mayor diversificación y sofisticación de los productos que ofrece al mercado, tanto Nacional como Internacional. El incremento de la producción fortaleció la importancia de las regiones del Sur del país como principales productoras de leche, pues las Regiones de Los Ríos y de Los Lagos dan cuenta de casi dos tercios de la producción total. Por otra parte, el número de productores lecheros se ha mantenido bastante estable, incluso con alguna disminución durante los últimos años, lo que da cuenta de que el aumento de los volúmenes de producción se concentra en los productores medianos y grandes que han incorporado capital y tecnología a sus procesos productivos. Para estas empresas productoras y exportadoras de Lácteos trasladar las cargas a los puertos de embarque no les trae mayores gastos, que puedan afectar los precios con los que se tranzan en el mercado internacional, debido a que tienen a su disposición tres grandes puertos, Puerto San Vicente, Puerto Coronel y Puerto Lirquen, capaces de soportar el nivel de carga de los productores de la industria láctea y además con gran variedad de servicios otorgadas por las compañías navieras que logran que los exportadores puedan llegar a los centroamericanos.

Además Chile presenta una ventaja comparativa asociada a los menores costos de mano de obra, en comparación a otros productores como lo son, Australia, Nueva Zelandia y California en Estados Unidos.

Ilustración 16. Acuerdos de comercio suscritos por Chile



Fuente: Direcon

Este proceso de apertura ha favorecido una rápida y sostenida expansión de las exportaciones de PLP y del comercio exterior en general.

Cuadro 5. Exportaciones Totales de Chile al Mundo

Año	Exportaciones en Millones de Dólares
1990	8 372
1995	16.024
2000	19.210
2005	41.267
2010	69.621

Fuente: Direcon

Como se aprecia en el cuadro anterior, las exportaciones entre los años de 1990 y 2010 se expandieron desde US\$ 8.372 millones anuales a US\$ 69.671 millones al año, correspondiendo a casi 8,3 veces el valor inicial. Este aumento es explicado por el aumento de exportaciones de bienes agropecuarios, como lo son los lácteos⁴⁴ y otros bienes tales como Forestales y acuícolas. Los siguientes cuadros muestran las exportaciones para productos como la leche entera con un porcentaje de materia grasa superior o igual al 26%, para la Leche Condensada y para el Queso Gouda.

⁴⁴ De acuerdo a lo indicado por ODEPA, el año 2010 las exportaciones silvoagropecuarias alcanzaron un valor de US\$12.236 millones, representando un 18% del total de las exportaciones del país. En el año 2001, el valor de las exportaciones silvoagropecuarias llegó a US\$4.785 millones, esto es en menos de 10 años se han multiplicado por 2,5 veces.

Cuadro 6. Volumen. Leche en Polvo Entera ítem arancelario 0402.2118

Volúmenes exportados por país de destino (kg)			
País de destino	Año 2012	Ene-mar 2012	Ene-mar 2013
Arabia Saudita	0	0	360.000
Argelia	46.125	21.475	0
Brasil	2.450.000	2.000.000	1.050.000
China	1.100.000	800.000	175.000
Colombia	6.101.000	888.000	100.000
Emiratos Arabes	1.098.125	8.125	2.970.000
Japón	200.000	200.000	0
Perú	66.608	480	64.128
Venezuela	1.920.000	1.380.000	0
Los demás	1.460.416	60.216	61.662
TOTAL	14.442.274	5.358.296	4.780.790

Fuente: ODEPA con información del SNA

Cuadro 7. Valor. Leche en Polvo Entera ítem arancelario 0402.2118

Valor de las exportaciones por país de destino (US\$ FOB)			
País de destino	Año 2012	Ene-mar 2012	Ene-mar 2013
Arabia Saudita	0	0	1.536.480
Argelia	172.532	77.073	0
Brasil	9.418.196	7.709.996	3.983.418
China	3.797.730	2.775.078	628.104
Colombia	25.824.908	3.815.192	402.526
Emiratos Arabes	4.682.846	32.906	12.668.589
Japón	692.652	692.652	0
Perú	251.100	1.100	247.685
Venezuela	8.017.110	5.857.110	0
Los demás	4.997.558	17.539	18.450
TOTAL	57.854.632	20.978.646	19.485.253

Fuente: ODEPA con información del SNA

Cuadro 8. Volumen. Leche Condensada ítem arancelario 0402.9910

Volúmenes exportados por país de destino (kg)			
País de destino	Año 2012	Ene-mar 2012	Ene-mar 2013
Argentina	1.196.697	77.443	321.403
Barbados	0	0	40.246
Belice	0	0	20.123
Bolivia	329.412	80.617	215.866
Costa Rica	3.142.179	571.076	1.219.016
Ecuador	1.244.983	316.042	218.585
Estados Unidos	4.061.294	2.387.222	1.527.473
Guatemala	5.990	5.990	36.403
Honduras	0	0	54.605
México	9.048.083	3.593.223	3.349.740
Nicaragua	0	0	18.202
Panamá	155.667	60.072	21.600
Perú	3.188.720	673.225	865.496
Rep. Dominicana	86.022	24.653	45.274
Venezuela	2.439.473	729.921	0
Los demás	2.757.371	5.812	6.702
TOTAL	27.655.892	8.525.297	7.960.734

Fuente: ODEPA con información del SNA

Cuadro 9. Valor. Leche Condensada ítem arancelario 0402.9910

Valor de las exportaciones por país de destino (US\$ FOB)			
País de destino	Año 2012	Ene-mar 2012	Ene-mar 2013
Argentina	2.030.735	135.843	550.517
Barbados	0	0	68.746
Belice	0	0	34.373
Bolivia	562.904	137.786	372.449
Costa Rica	6.025.255	1.138.061	2.337.862
Ecuador	2.399.528	622.701	444.795
Estados Unidos	7.838.256	4.571.730	2.638.532
Guatemala	16.322	16.322	68.506
Honduras	0	0	102.758
México	16.818.382	6.831.550	6.392.971
Nicaragua	0	0	34.253
Panamá	305.388	123.345	39.378
Perú	6.041.209	1.343.944	1.715.472
Rep. Dominicana	163.434	50.242	90.221
Venezuela	4.303.131	1.320.117	0
Los demás	5.064.666	1.785	2.002
TOTAL	51.569.210	16.293.427	14.892.835

Fuente: ODEPA con información del SNA

Cuadro 10. Volumen. Queso Gouda ítem arancelario 0406.9010

Volúmenes exportados por país de destino (kg)			
País de destino	Año 2012	Ene-mar 2012	Ene-mar 2013
Colombia	49.814	10.768	14.811
Corea del Sur	641.762	412.284	342.920
Guatemala	60.038	20.007	20.012
México	5.932.527	2.405.551	1.629.291
Perú	23.776	15.742	30.829
Venezuela	824.983	0	198.013
Los demás	552.068	131	12.645
TOTAL	8.084.968	2.864.483	2.248.521

Fuente: ODEPA con información del SNA

Cuadro 11. Valor. Queso Gouda ítem arancelario 0406.9010

Valor de las exportaciones por país de destino (US\$ FOB)			
País de destino	Año 2012	Ene-mar 2012	Ene-mar 2013
Colombia	236.500	51.365	78.500
Corea del Sur	2.911.421	1.899.516	1.477.689
Guatemala	266.281	87.122	88.032
México	27.261.408	11.027.251	7.531.201
Perú	109.982	71.985	139.894
Venezuela	4.689.922	0	1.053.423
Los demás	2.829.044	1.118	83.394
TOTAL	38.304.558	13.138.358	10.452.132

Fuente: ODEPA con información del SNA

Además la apertura económica ha propiciado importantes cambios en el sector Agropecuario, en especial en lo que se refiere a la incorporación de tecnologías y adopción de estándares en los procesos productivos, así como los de procesamiento, transporte y distribución que ha permitido a sus más importantes cadenas de valor posicionarse como proveedores confiables, capaces de alcanzar exigentes niveles de calidad e inocuidad en su oferta alimentaria.

Pero también podemos identificar amenazas, como el menor crecimiento de las economías industrializadas, desde inicios del 2008, inicialmente con la llamada crisis *subprime* que afectó a la economía de Estados Unidos la que posteriormente se extendió al sector financiero y al resto

de su economía. Más recientemente, la crisis de los países de la zona Euro amenaza seriamente las perspectivas de la economía internacional, al punto que para los próximos años se esperan tasas de crecimiento muy modestas, de acuerdo a lo que indica OCDE⁴⁵, tanto para Estados Unidos como la Unión Europea y Japón.

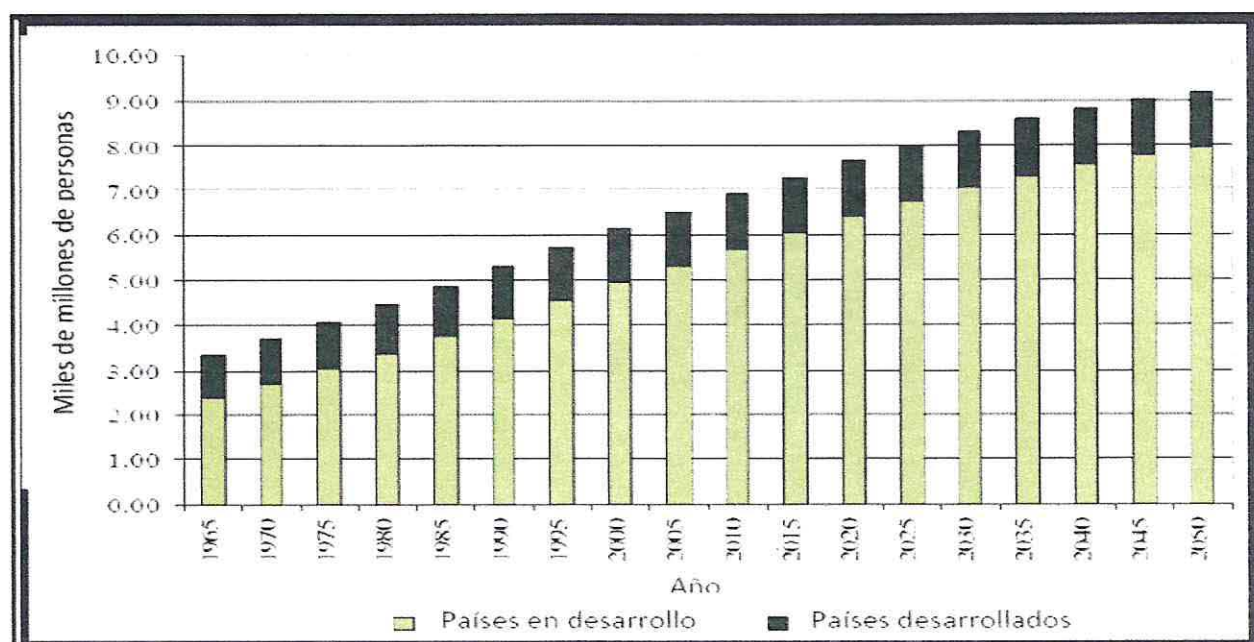
A raíz de la introducción señalada anteriormente donde la vista para los productores de PLP, como lo es Chile, se dirige a los mercados emergentes donde ahí está concentrado el crecimiento de la economía y la expansión del comercio en el mundo. Por cierto, una estrategia de esta naturaleza se ve fortalecida por la red de acuerdos comerciales que vincula ventajosamente a la economía chilena con prácticamente todos los mercados emergentes.

Los productos alimenticios en las últimas décadas han sufrido una fuerte alza en sus precios, y por supuesto los PLP están dentro de esta categoría, la importancia de este punto se explica en la fuerte demanda de los países emergentes producto de una expansión demográfica significativa. Al ser países de bajos ingresos el perfil de la demanda está más enfocado en Alimentos y Bienes Básicos.

El siguiente cuadro nos muestra las estimaciones de crecimiento demográfico hasta la mitad del presente siglo, diferenciando su expansión según se trata de países desarrollados o en desarrollo.

⁴⁵ OCDE. Economic Outlook.2011

Gráfico 5. Crecimiento Demográfico: proyecciones



Fuente: Torero 2011⁴⁶

2.3.4.- Análisis del mercado de lácteos procesados en América

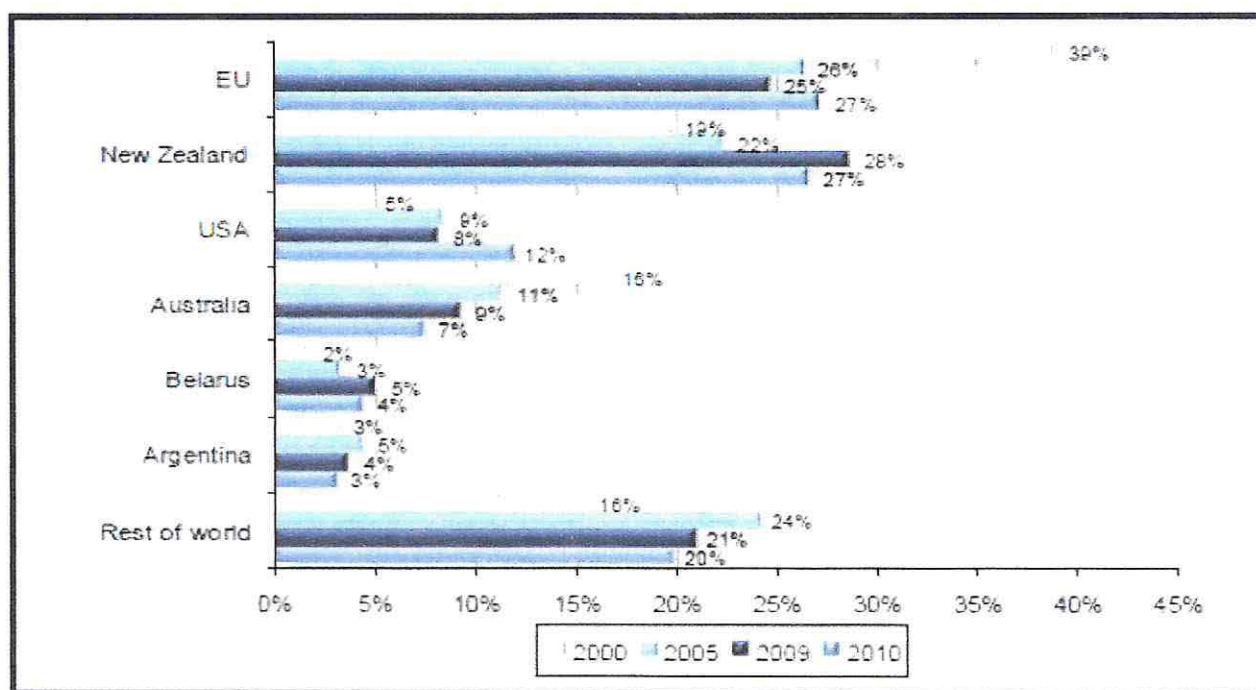
América Latina es importador neto de productos lácteos, si bien entre estos países se destaquen dos grandes exportadores y productores, como lo son Argentina y Uruguay. En la última década, la producción de leche entera y fresca en América Latina creció a tasas más elevadas que en otras regiones. Así como también los derivados de la leche fresca entera, es decir, seca, desnatada, evaporada, condesada, entre otros. Así como la mantequilla y queso, ha sido bastante dinámica. Como se ya he explicado anteriormente las principales razones de la creciente demanda de los PLP, producto de las altas tasas de crecimiento durante la década de

⁴⁶ Torero Máximo. Presentación en Seminario organizado por el BID en Washington DC, Octubre 2011.

los noventa ⁴⁷ y también considerando el implemento de procesos más complejos de producción , cabe señalar la importancia del comercio intrarregional en estos productos, dentro del Mercado Común del Sur (Mercosur), y por supuesto los TLC con los diferentes bloques o países de América Latina.

Los mayores importadores de PLP de la región son Brasil y México. Las mayor parte de la exportaciones de Argentina y Uruguay se destinan a Brasil, mientras que las mayores importaciones de México proceden desde Estados Unidos. En las importaciones de América Latina en general, creció la participación de Nueva Zelanda y Australia y se redujo el papel de de Europa.

Gráfico 6. Participación de países exportadores en el mercado internacional



Fuente: PZ, Comtrade

⁴⁷ Según la clasificación de las Naciones Unidas, los productos lácteos forman parte de productos básicos y se ubican en el capítulo 02 de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI).

Las exportaciones chilenas de lácteos aumentaron 39% durante el primer semestre de 2011 en comparación con el mismo mes del año pasado.

Cuadro 12. Exportaciones de Leche Condensada de Chile - Enero 2011 hasta Enero 2012

Descripción	Unidad	Volumen	% del Total
MEXICO	Kgr/Netos	6.633.046,80	22,02
VENEZUELA	Kgr/Netos	6.003.626,04	20,03
USA - ESTADOS UNIDOS	Kgr/Netos	6.000.086,11	20,01
COSTA RICA	Kgr/Netos	4.101.837,20	13,44
PERU	Kgr/Netos	2.655.944,90	8,86
ECUADOR	Kgr/Netos	1.646.786,13	5,51
ARGENTINA	Kgr/Netos	1.375.898,44	4,61
BOLIVIA	Kgr/Netos	454.267,40	1,52
PANAMA	Kgr/Netos	123.877,60	0,43
REPUBLICA DOMINICANA	Kgr/Netos	109.631,68	0,36
GUATEMALA	Kgr/Netos	89.189,00	0,30
TERRITRIOS EN AMERICA	Kgr/Netos	182,46	0,00
		29.924.969,74	

Legal Publishing - ECOMEX

Las empresas chilenas productoras de Lácteos, no tienen capacidad suficiente de producción para abastecer la totalidad del mercado nacional, generando las importaciones que se señalarán más adelante, con lo que se satisface la demanda interna. Cabe destacar que las exportaciones se materializan con lo excedentes Lácteos de estas empresas.

En Prochile se encuentran estudios de mercados basados en la potencialidad de Chile como exportador de productos Lácteos, en base a los cuales se describirán de forma sumaria a algunos de ellos.

Canadá. El mercado del dulce de leche

Es uno de los países del mundo con la más alta importación per cápita de productos lácteos procesados. La economía canadiense ha presentado un sólido crecimiento en las últimas décadas. El ingreso per cápita es de aproximadamente US\$39.600 dólares. Lo que permite que una gran parte de los consumidores puedan adquirir productos de mayor valor agregado. El mercado de alimentos agrícolas procesados no ha dejado de crecer durante la última década. El aumento es atribuido principalmente a la creciente conciencia del consumidor canadiense por los beneficios en el consumo de alimentos sanos y nutritivos.

El dulce de leche (denominación de origen argentino), ha ganado posicionamiento en este mercado, una consecuencia de ello ha sido que un sector de consumidores prefiera el producto chileno (manjar blanco), ya que presenta un sabor, color y fluidez parecida a la del producto argentino.

Es importante señalar que el producto nacional antes mencionado, presenta diferencias en relación al dulce de leche, ya que es más denso, de un color más oscuro y aparentemente más dulce, por lo que, no será fácil fortalecer el ingreso de éste a este mercado si se apoya en una fuerte campaña de marketing. A continuación, se mostrará una estadística de los principales países desde los cuales Canadá importa Dulce de Leche o Manjar Blanco.

Cuadro 13. Canadá- Importaciones de los principales países
en la sub-partida: 2106.90 Las Demás - En Millones de Dólares Americanos

Rango	País	Enero - Diciembre			% Participación			% - 10/09
		2008	2009	2010	2008	2009	2010	
0	-- El Mundo --	990.19	947.22	1064.65	100.00	100.00	100.00	12.40
1	Estados Unidos	854.23	824.94	936.88	86.27	87.09	88.00	13.57
2	Suecia	23.33	16.69	21.36	2.36	1.76	2.01	28.00
3	México	14.96	17.34	17.15	1.51	1.83	1.61	-1.06
4	Reino Unido	10.82	9.99	12.11	1.09	1.06	1.14	21.20
5	Dinamarca	1.85	8.46	9.10	0.19	0.89	0.85	7.52
6	China	6.38	5.92	5.69	0.65	0.63	0.53	-3.96
7	Suiza	4.28	6.00	5.52	0.43	0.63	0.52	-8.01
8	Francia	6.70	5.50	5.47	0.68	0.58	0.51	-0.44
9	Bélgica	3.37	3.11	4.36	0.34	0.33	0.41	40.09
10	Países Bajos (Holanda)	5.23	4.44	4.23	0.53	0.47	0.40	-4.67
64	Chile	0.13	0.14	0.02	0.01	0.01	0.00	-86.13

Fuente: World Trade Atlas, Statistics Canada

Estados Unidos. El mercado del Queso

El consumo de queso en los Estados Unidos se encuentra en crecimiento, sosteniendo una tendencia que se prolonga por varias décadas. El consumo per cápita de quesos naturales se ubicó en el 2009 en 14,46 Kg (31,87 libras).

En el año 2010 se importaron US\$ 29,7 millones de dólares en quesos Gouda y Edam, con una amplia participación de productos procedentes de Holanda. Para el año 2009 las cifras de venta de queso Gouda en supermercados, cuyas ventas anuales son de US\$2 o más millones, se ubicaron en 1,5 millones de Kg y por un valor de US\$ 32,7 millones.

Argentina cuenta con una cuota o restricción cuantitativa⁴⁸ de 235.000 Kg para los quesos Gouda y Edam y el precio promedio se ubicó en 6,37 US\$/Kg para el año 2010.

En cambio las importaciones de quesos Gouda y Edam originarios de Chile no han seguido un comportamiento regular. A partir de la entrada en vigencia del TLC Chile-EEUU se registran las primeras transacciones de la década. En el año 2009, Chile se convirtió en el segundo proveedor del mercado suministrando el 8,42% en volumen. Esta participación ocurre en el año en que se contrajeron de manera sustancial las importaciones de Estados Unidos. El año siguiente, el 2010, E.E.U.U. no registra ninguna importación del producto procedente de Chile.

⁴⁸ Las cuotas constituyen la barrera no arancelaria más importante. Consiste en imponer una restricción cuantitativa directa sobre la cantidad de una mercancía que se desea importar o exportar (restricciones voluntarias a la exportación). Las restricciones voluntarias a la exportación (RVE) son acuerdos entre dos gobiernos en el que el gobierno del país exportador acepta restringir el volumen de sus propias exportaciones.

Cuadro 14. Quesos Edam y Gouda - Importaciones CIF de Estados Unidos 2008 - 2010

[illegible]

Fuente: elaborado en base a datos de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (United States International Trade Commission - USITC)

Guatemala. Mercado de la Leche en Polvo

Guatemala no es productor de leche en polvo, por lo que la oferta del producto disponible en el mercado es totalmente importada. Localmente se produce leche líquida, la cual, ha experimentado un aumento en los últimos años y su producción se compone de 1.450.692 Litros Diarios.

En Guatemala, el sector lechero representa el 3% del PIB agrícola.

Cuadro 15. Estadísticas de los Principales Países que exportan Leche en Polvo a Guatemala

Principales Países de Origen (2011)	Cantidad *	Monto (Miles US\$)	% Participación en el
NUEVA ZELANDIA	8.159.518	24.401.435	53,15
COSTA RICA	3.927.355	10.129.309	22,06
NICARAGUA	1.215.362	7.180.726	15,64
CHILE	134.898	484.985	1,06
Subtotal	13.437.138	42.196.455	91,9
Total	14.577.241	45.910.664	100
Principales Países de Origen (2010)	Cantidad *	Monto (Miles US\$)	% Participación en el Mercado
NUEVA ZELANDIA	8.159.518	24.401.435	53,15
COSTA RICA	3.927.355	10.129.309	22,06
NICARAGUA	1.215.362	7.180.726	15,64
CHILE	134.898	484.985	1,06
Subtotal	13.437.138	42.196.455	91,9
Total	14.577.241	45.910.664	100
Principales Países de Origen (2009)	Cantidad *	Monto (Miles US\$)	% Participación en el Mercado
NUEVA ZELANDIA	5.584.467	30.039.133	62,48
AUSTRALIA	1.484.907	6.824.384	14,2
NICARAGUA	1.855.341	8.177.239	17
CHILE	147.930	646.840	1,34
Subtotal	9.072.645	45.687.596	95,03
Total	9.996.060	48.078.298	100

Fuente: Banco de Guatemala, Depto. de Estadísticas Económicas.

El consumo de leche, per cápita anual, pasó de 51 litros en el 2005 a 65 en el 2011. Este crecimiento se debe a factores como: un mayor acceso a puntos de distribución y que poco a poco la población ha entendido la importancia de la leche para la salud. Sin embargo el consumo continúa bajo ya que el mínimo recomendado por la Organización Mundial de Salud (OMS) es de 150 litros anuales. Esto sólo demuestra el estado de desnutrición de la población, así como también el deficiente hábito de consumo. Como prueba de ello, en Guatemala los lácteos no forman parte de la canasta básica. El consumo de productos lácteos está altamente

relacionado con el nivel de ingresos de cada país, por esta razón Guatemala y Nicaragua se encuentran por debajo de la media centroamericana, en donde Costa Rica lidera con 250 litros anuales per cápita. A pesar de esto el mercado guatemalteco posee un potencial atractivo gracias a varios esfuerzos y programas o proyectos creados en los últimos años con el propósito de promover el desarrollo de la industria lechera nacional y, además, las campañas para promover un aumento en el consumo de leche.

Principal Competidor de Productos Lácteos Elaborados para el Consumo Humano.

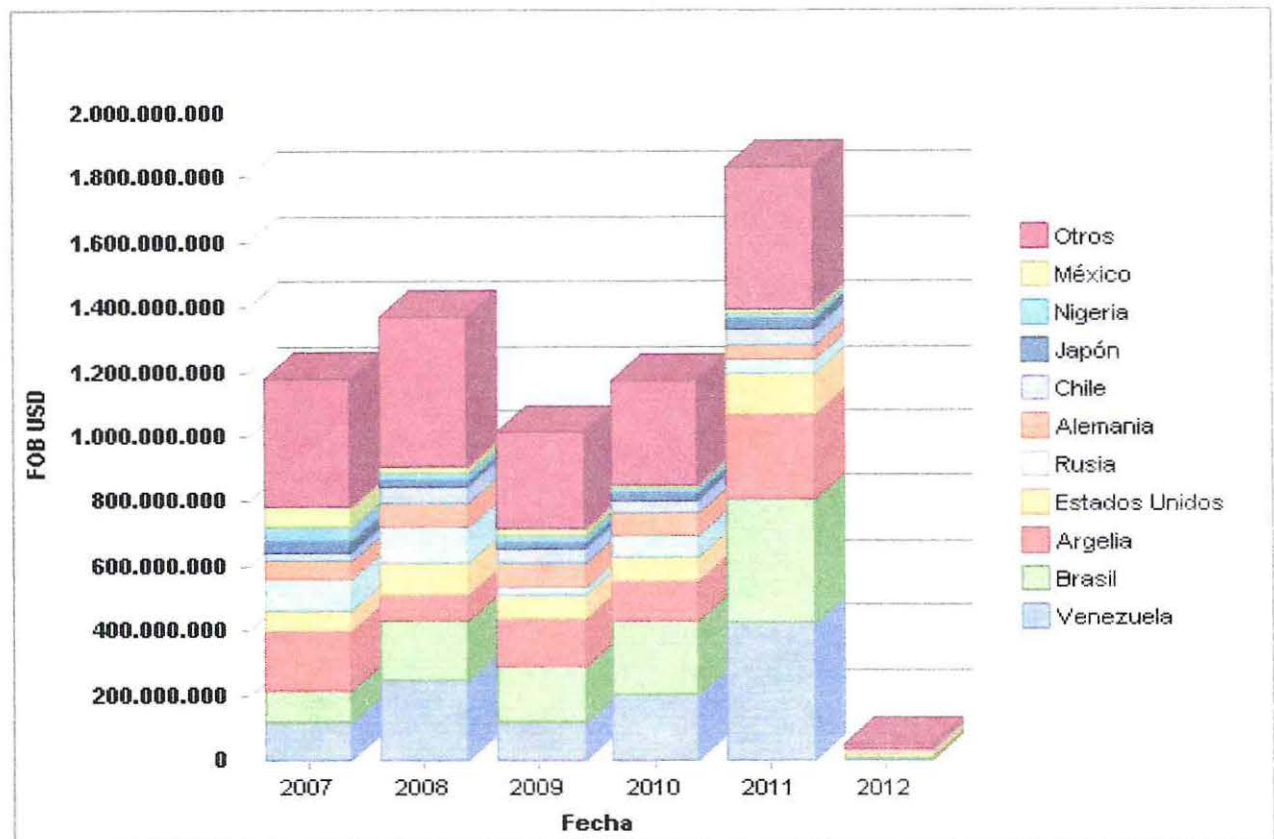
Argentina ha sido en los últimos años uno de los países que han experimentado un crecimiento en la exportación mundial de Lácteos.

En el ranking de producción a nivel mundial, Argentina ocupa el lugar 15 con 8.900 millones de litros, siendo el primer productor mundial Estados Unidos con 70.000 millones.

El siguiente gráfico muestra los principales países a los que exporta lácteos Argentina en relación a los últimos años (2007-2012) y el precio FOB⁴⁹, que se puede explicar como el precio de la mercadería sin incluir el flete y el seguro.

⁴⁹ Franco a Bordo (Free on Board), cláusula en el comercio internacional en la cual el comprador se compromete a pagar todos los gastos que se incurran luego de puesta la mercadería en el puerto de embarque.

Gráfico 7. Principales Países a los que exporta Lácteos Argentina



Fuente: EXI – Exportaciones e Importaciones - <http://exiinformes.nosis.com.ar/>

2.3.5.- Análisis de la competitividad en el mercado de los Productos Lácteos Procesados.

A lo largo de los capítulos anteriores se han descrito falencias que afectan para que Chile sea menos competitivo en comparación a otros países con mayor participación en el mercado de lácteos procesados. Las principales razones son las siguientes. Actualmente los TLC existentes, ya sea con bloques económicos o con acuerdos unilaterales no abarcan todos los PLP que se comercializan en los mercados internacionales y que Chile sí produce o podría producir. En los TLC existen calendarios de desgravación arancelaria que gradualmente van liberando los

aranceles hasta llegar a cero dependiendo del producto en específico, los precios de comercialización para un país emergente donde su enfoque es crecer económicamente y que una de las herramienta que ha adoptado para llegar es el eje principal de esta tesis, la competitividad, no puede tener PLP que paguen impuestos en los países compradores, encareciendo el Producto Lácteo. Además de la competencia en los precios en el mercado internacional, los compradores buscan calidad, es decir los lácteos que Chile produce y sobre todo los nuevos productos que en un futuro quiera vender en el extranjero deben ser acorde a los estándares internacionales, cabe señalar que esto dependerá de cada producto y se medirá de acuerdo a las exigencias de cada mercado. En el certificado emitido por el SAG normalmente se indican las exigencias que cada país⁵⁰ tiene en relación a algún producto en específico, pero esto solo como base para que el producto pueda ser ingresado a un país en específico y por supuesto consumido. Pero la calidad del PLP dependerá de las exigencias de un mercado. En Chile no todos los productos lácteos gozan de la tecnología necesaria para llegar a estos estándares tan requeridos y que hacen a un producto más competitivo y atractivo para el consumidor. En resumen a los dos puntos que se tratan anteriormente, la relación precio-calidad es importante para que los PLP Chilenos tengan mayor participación en el mercado internacional.

2.3.6.- Medidas de Impulso Competitivo relacionadas con el Proceso de Exportación.

En este capítulo se analizarán algunas de las medidas de impulso competitivo propuestas a mediados del año 2011 por el actual gobierno, relacionadas con las exportaciones y los actores que ya se han nombrado.

⁵⁰ Cada Certificado emitido por el SAG es único para cada país, dependiendo de las exigencias sanitarias que tenga cada mercado.

Las medidas están enfocadas a que Chile sea un País desarrollado, a través de la eliminación de barreras, acelerando trámites, así como también facilitar el emprendimiento.⁵¹

De un total de 50 medidas, sólo se analizarán aquellas relacionadas con el proceso de exportación:

Acción 18: Más competencia en transporte marítimo de carga de pasajeros dentro de Chile.

El problema se refiere al transporte reservado sólo para naves con bandera nacional, generando que los dueños de las cargas no puedan acceder a tarifas más competitivas como las que podrían ofrecer las naves de bandera extranjera.

La solución planteada consiste en: *“Levantar la restricción legal que prohíbe el cabotaje⁵² marítimo de pasajeros y cargas a naves extranjeras con las debidas precauciones en cuanto a seguridad del servicio y tratamiento tributario”*.

Ventajas:

- Se aumenta la competencia, por ende se espera y se supone una disminución de las tarifas actuales.
- Esta medida incentiva el uso de la vía marítima como transporte nacional.
- Aumenta el flujo para abastecer territorio nacional, por ejemplo, a la Isla de Pascua.

⁵¹ <http://www.impulsocompetitivo.gob.cl/> - Ministerio de Economía

⁵² Es el transporte por mar de mercancías nacionales o nacionalizadas o la simple navegación entre dos puntos de la costa del país, aunque sea por fuera de sus aguas territoriales, pero sin tocar puerto extranjero.

Desventajas:

- Se perdería el control del territorio nacional al permitir que naves con bandera extranjera y personal extranjero a bordo transiten por las costas chilenas.
- La Marina Mercante nacional enfrentaría un aumento del desempleo.
- Las Escuelas dedicadas a la formación de Marineros Mercantes, se verían afectadas.
- Las Naves Nacionales no tendrían forma de competir con las grandes Compañías Navieras Internacionales.
- Se generaría Oligopolio, ya que, un grupo de Compañías Navieras nacionales controlarían el cabotaje en el territorio Nacional.

Acción 23: Almacenes Extra Portuarios: más opciones

Esta medida apunta a resolver el problema basado en que actualmente se restringe el almacenaje aduanero de carga de importación sólo a almacenes ubicados en puertos dentro de la jurisdicción de la aduana donde haya ingresado la carga. A su vez también se aplicaría a las cargas de Exportación.

Solución propuesta: *“Como parte de la modernización de Aduanas, a cargo del Ministerio de Hacienda, permitir a ese servicio autorizar la instalación de almacenes extra-portuarios en jurisdicciones aduaneras diferentes de aquellas por las que ingresa o sale la mercadería, permitiendo una mayor eficiencia logística y descongestión”.*

Ventajas:

- Se disminuirá el flujo de camiones en las ciudades portuarias y carreteras de acceso a los diferentes puertos del País.
- Se disminuirán los costos logísticos permitiendo el traslado de la carga directamente a los centros de distribución y consumo.

Desventajas:

- Desempleo Regional. Los almacenes extra-portuarios ubicados en las cercanías de las Zonas Primarias se eliminarían, creando desempleo tanto directo como indirecto, ya que, no sólo las personas que trabajan en dichos almacenes quedarían desempleadas, sino todo el personal contratado por las diferentes Agencias de Aduanas para realizar trabajos dentro de estos almacenes.
- Pérdida de Control. La Aduana perdería el control de los distintos almacenes, fomentando el tráfico de mercancías, robos de mercaderías. Actualmente los Almacenes Portuarios están a cargo y bajo jurisdicción de la Aduana, con esta medida entidades con fines comerciales estarían a cargo de las diferentes cargas de clientes Exportadores e Importadores.
- Centralización. Chile es un país centralizado, y esta acción haría que los nuevos almacenes estén en manos de los importadores o exportadores que, en su gran mayoría, están ubicados en la Región Metropolitana.
- Costos para Terceros. La mayoría de las Agencias de Aduanas están ubicadas en los puertos, ya sea, para exportar o internar mercancía, por lo que, este punto crearía una

emigración de estas hacia donde se ubicarán los nuevos almacenes, que para muchas agencias será una inversión y un costo muy difícil de enfrentar.

- Puerto Seco. La suma de los puntos anteriores provocaría un efecto llamado “Puerto Seco”, donde los más afectados serían ciudades como Valparaíso, San Antonio, Talcahuano, Arica, entre otras, donde su principal fuente de trabajo está relacionado con las labores portuarias.

Acción 24. Trámites aduaneros: más competencia

Problema: *“Los trámites aduaneros sólo pueden ser realizados por Agentes de Aduana, cuya cantidad es restringida por cupos establecidos. Esto limita la competencia y evita que intermediadores de carga, como los Freight-Forwarders (que controlan más del 70% del comercio marítimo mundial) puedan operar ante Aduanas”.*

La solución que se plantea es autorizar la operación de intermediarios diferentes a los Agentes Aduaneros.

Ventajas:

- Disminución de tarifas de los tramitadores aduaneros.
- Servicio será más rápido.

Las desventajas serán descritas con mayor profundidad:

El Agente de Aduana es una profesional auxiliar de la función pública aduanera, cuya licencia lo habilita ante la Aduana para prestar servicios a terceros como gestor en el despacho de mercancías. Estos gestores tienen el carácter de ministros de Fe.

Según la propuesta, esta medida generaría mayor competencia en el mercado, creando condiciones para una baja de tarifas y un servicio más expedito y simple. No obstante la actividad de los Agentes de Aduana es una profesión institucionalizada por ley, y se caracteriza por tener alta competencia, buen servicio y bajos costos para los usuarios importadores y exportadores de Chile.

De aplicarse esta medida, este mercado que funciona eficientemente, dando garantías y seguridad al comercio exterior chileno, se distorsionaría en el caso de otorgarle licencia, por ejemplo a los *Forwarder* para despachar, produciendo el efecto exactamente contrario, debido a que ellos representan varias actividades cuyo objetivo principal es el transporte de mercancías, y esa industria está fuertemente concentrada en unas pocas empresas multinacionales, que en conjunto con las navieras y Cías. Aéreas constituirían un oligopolio⁵³ del comercio exterior, afectando negativamente la libre competencia. Cabe destacar que el despacho aduanero quedaría en manos de empresas cuya falta de experiencia y nula preparación profesional en esta materia afectarían seriamente la certeza jurídica de las operaciones aduaneras. Como consecuencia, se produciría un riesgo para la salud de la población, para el patrimonio fitosanitario del país, para la importante recaudación fiscal que realiza Aduanas (USD 11.500 millones anuales), además de afectar las estadísticas nacionales para la toma de decisiones macro-económicas que finalmente se traducen en efectos sociales determinados por las políticas públicas.

Los Agentes de Aduana, en su calidad de auxiliares de la función pública aduanera y de Ministros de Fe, son un aval de garantía de buenas prácticas y transparencia para el éxito del

⁵³ Cuando un mercado es dominado por un pequeño número de productores oferentes (los oligopolistas), se dice que existe un oligopolio.

comercio exterior chileno, que ha sido fundamental para el crecimiento del país en los últimos treinta años. Con esta medida se verían gravemente mermadas sus actividades, generando el cierre de muchas Agencias, con el consiguiente aumento del desempleo en las ciudades puerto y aumento de costos para los usuarios.

La misión del Agente de Aduana aporta la certeza jurídica de la mercancía, no sólo se orienta al pago de las mismas, sino que se ocupa del origen, clasificación arancelaria, tarificación arancelaria y otras gestiones relevantes, protegiendo el interés fiscal, y por lo demás otorga garantías al propio Servicio de Aduanas, quienes a su vez también se verían afectados ya que su fiscalización podría verse incrementada y/o sobrepasada por su capacidad y escases de personal idóneo.

Acción 26. Transportistas multimodales: nueva modalidad logística

Problema: “A pesar de estar creada la figura del Operador de Transporte Multimodal (OTM) en el Código del Comercio, no existe aún un registro nacional para dichos operadores según lo establece la ley. Se impide así que existan actores que tomen la responsabilidad por la carga a lo largo de toda la cadena logística entre origen y destino, con los beneficios de mayor fluidez en el comercio, mayor seguridad para las cargas y mayor eficiencia a las exportaciones que ello significaría.”

La solución planteada por el gobierno es autorizar la operación de transportistas multimodales de carga, con responsabilidad sobre ésta en todo el proceso de la cadena logística entre origen y destino.

Ventajas:

- Mayor control con la carga al ser responsable una empresa de logística.
- Disminuirían los costos en el proceso de exportación.

Desventajas:

- Concentración en el proceso logístico, por grandes empresas, no generando competencia más bien un Oligopolio.
- Desempleo de empresas de transporte, almacenistas, auxiliares aduaneros, estibadores, y otros.
- Se fijarían tarifas sin regulación.

Sin duda se deben aplicar medidas a nivel de país para hacer de Chile un país con más competencia pero las medidas señaladas anteriormente relacionadas con el comercio internacional, requieren indudablemente de mejoras, y deben ser estudiadas en conjunto con los involucrados, de esta forma se podrá mejorar de gran manera la competitividad en Chile. El gran error de estas medidas es fomentar el Oligopolio, al dar cabida a que empresas multinacionales puedan controlar el mercado, ya sea, naviero en territorio nacional como de cadena logística.

Los productos lácteos procesados se verían beneficiados solo si las medidas fuesen mejoradas. Y de esta forma contar con rapidez en la entrega del producto final al comprador, y por supuesto a un bajo costo, en cambio si empresas oligopolistas controlarían el proceso de entrega de la mercancía al cliente comprador, sin duda muchas pequeñas empresas productoras y

distribuidoras de Lácteos se verían seriamente afectadas al no poder enfrentar los precios cobrados por las empresas logísticas.

Así también no sólo las empresas productoras de lácteos procesado se verían afectadas, más bien cualquier producto de exportación que sea producido por una empresa no capaz de asumir estos cambios.

2.3.7.- Propuestas de mejoras al proceso de exportación.

En esta última parte se analizarán los capítulos anteriores para encontrar mejoras al proceso de exportación y que sea más eficiente, teniendo a un país mejor preparado para enfrentar las demandas de los clientes. Para el caso del tema tratado se mejoraría el proceso de exportación de productos Lácteos, y así hacerlo más competitivo.

Propuestas:

1. En el caso de los certificados de origen se debe estandarizar el proceso para que sea realizado en su totalidad a través de la tramitación en línea, a pesar de que ya se está aplicando todavía existe la tramitación manual.
2. En el caso de los certificados de libre venta la información existente o más bien la regulación actual para la confección de estos no está estandarizada, por lo que, cada SEREMI se rige por sus propias normas. Se deben crear normativas para regularizar el proceso de confección del Certificado Libre Venta, ya que no existe personal exclusivo para la revisión de los CLV, sólo se revisan en la medida que exista el tiempo para este proceso.

3. Los certificados emitidos por el SAG a diferencia de los nombrados anteriormente tienen una doble revisión, es decir, primero la mercadería es revisada en las plantas o bodegas del cliente, para después ser revisado por otro fiscalizador en el puerto de embarque. Para mejorar este proceso se debe crear una certificación en línea, en la que sólo tengan el control personal del SAG, es decir, en la planta el SAG revisa la mercadería y genera un certificado en línea, para después el personal del SAG en el puerto de embarque, proceda a la impresión de certificados (Zoosanitarios, Fitosanitarios, Agroindex). Actualmente la impresión de documentos originales se hace en las bodegas del cliente, y ante cualquier contingencia en el puerto de embarque, los certificados tienen que volver a ser confeccionados.
4. El DUS es un documento totalmente eficiente que puede ser generado a la brevedad, pero sin duda este proceso puede ser mejorado implementando tecnologías donde la revisión de este documento sea electrónica, por parte de la Aduana, esto se realizaría “subiendo” la documentación pertinente de una exportación a la web del Servicio Nacional de Aduanas. En cambio en la actualidad esta presentación debe hacerse manualmente. De todos modos, lo ideal sería que esta mejora pudiese ser aplicada a todo tipo de Documento que sea tramitado de forma presencial o física ante la Aduana y así mejorar las demoras en tramitación existentes en la Aduana Chilena.

5. Se deben generar más tratados entre bloques o entre países unilateralmente, con el fin de llegar a más mercados y así los PLP tengan más horizontes de ventas en los mercados internacionales.
6. Los Tratados actuales deben ser renegociados para que muchos de los PLP que actualmente se comercializan en el mercado internacional puedan ser beneficiarios de Arancel Cero. A su vez los PLP nuevos que vayan a negociarse, tienen que tener un calendario de desgravación de períodos acotados para llegar cuanto antes al beneficio arancelario de cero impuesto a las importaciones.
7. Se debe agilizar las gestiones y permisos que debe tener una fábrica para exportar a ciertos países o mercados. Al gestionar un tratado se debe considerar este punto para que las exportaciones lleguen cuanto antes a los mercados receptores de PLP, la burocracia demora el proceso de exportación y lo más importante de entrega al cliente final.
8. Se debe invertir en tecnología para llegar a los estándares internacionales de calidad.
9. En conjunto con el punto anterior, la calidad debe estar acompañada de precios competitivos y ambas partes, exportador e importador sean beneficiados.
10. Hacer los PLP más competitivos puede depender de los puntos señalados anteriormente, por eso es importante hacer cambios en toda la cadena de abastecimiento para los mercados internacionales, desde la fabricación hasta la entrega al cliente final en una góndola en un supermercado.

Por otra parte es conveniente indicar que la proyección de Exportaciones de Lácteos de Chile a nivel mundial ha ido creciendo, por eso es necesario la implementación o el cambio de políticas que mejoren el proceso de exportación en general. A modo de ilustración, se muestra el siguiente cuadro con el aumento del volumen en el período Enero 2011 y Febrero 2012:

Cuadro 16. Aumento de Exportaciones de Lácteos

Descripción	Unidad	Volumen	% del Total	Fob en US\$	% Total
Enero	Kgr/Netos	4.085.102,54	8,08	10.633.333,61	8,18
Febrero	Kgr/Netos	4.668.810,88	9,64	10.374.468,04	8,02
Enero	Kgr/Netos	5.465.338,88	11,01	14.402.103,88	11,48
Febrero	Kgr/Netos	4.468.317,54	9,69	10.781.511,03	7,91
Marzo	Kgr/Netos	3.693.218,11	6,89	11.112.046,04	7,94
Abril	Kgr/Netos	3.935.751,41	7,60	12.118.122,48	9,02
Mayo	Kgr/Netos	3.998.719,81	7,69	11.424.875,88	7,69
Junio	Kgr/Netos	3.693.750,87	4,69	7.874.518,54	6,09
Julio	Kgr/Netos	3.722.473,88	7,24	8.668.128,48	7,28
Agosto	Kgr/Netos	1.693.818,88	2,99	5.171.818,81	3,99
Septiembre	Kgr/Netos	2.421.888,88	4,71	5.669.127,88	4,29
Octubre	Kgr/Netos	3.693.128,88	6,89	7.847.127,84	6,07
Noviembre	Kgr/Netos	4.541.338,88	9,44	11.179.138,88	7,91
Diciembre	Kgr/Netos	2.711.751,40	5,08	6.811.811,54	5,02
		51.415.328,26		137.638.946,42	
		51.415.733,88		127.833.946,42	100%

Legal Publishing - ECOMEX

A pesar del aumento de exportaciones de PLP como lo indica el cuadro anterior, podemos concluir que podrían haber sido mayores los volúmenes si existieran mejores herramientas o se facilitaran los procesos de tramitación de documentos relacionados con las exportaciones. Si bien

Nestlé Chile S.A es una empresa mundial productora y exportadora de lácteos existen muchas otras que necesitan de la ayuda del estado para regular y estandarizar los procesos.

El siguiente cuadro nos indica las empresas productoras y principalmente exportadoras de lácteos, entre el período de Enero 2011 y Febrero de 2012:

Cuadro 17. Empresas productoras y exportadoras de Lácteos en Chile

Código	Descripción	Unidad	Volumen	% del Total	Fob en US\$	% Total
807010048	NESTLE CHILE S.A	Kg/Lacteo	41.491.034,48	79,73	87.039.131,88	79,67
8070410048	COORD. AGR. Y LECH. DE LA UNION	Kg/Lacteo	4.037.000,00	8,48	16.040.000,00	14,48
807070048	BO. COM. LARSEN Y MARCONI S.R.L.	Kg/Lacteo	1.475.000,00	3,03	21.897.750,00	19,41
700000007	ADVENTIS PUERTO VARRAS S.A	Kg/Lacteo	875.000,00	1,70	34.770.000,00	31,07
806041000	ELI LACTO COMERCIAL S.A.	Kg/Lacteo	600.000,00	1,23	2.699.800,00	2,43
800000006	WATTESSA	Kg/Lacteo	600.000,00	1,23	2.697.000,00	2,42
800070004	PROLACTASA	Kg/Lacteo	594.000,00	1,23	2.485.074,00	2,23
840000008	WATTESSA	Kg/Lacteo	280.000,00	0,58	1.020.480,00	0,92
700010000	DARFARACCIONES LONGUINI S.R.L.	Kg/Lacteo	25.954,00	0,05	10.730,00	0,01
700000000	BO. COM. COM. CALDERON Y CIA. S.R.L.	Kg/Lacteo	20.000,00	0,04	70.800,00	0,06
700000000	BO. COM. DRY MEAT S.R.L.	Kg/Lacteo	18.000,00	0,04	60.000,00	0,05
700000000	CELA BARRACHA SALINAS COMERCIO	Kg/Lacteo	18.000,00	0,04	18.000,00	0,02
700000000	ELI LACTO LOS OLIVOS WATERBURY	Kg/Lacteo	15.000,00	0,03	5.000,00	0,04
700000000	BO. COM. CALDERON Y CIA. S.R.L.	Kg/Lacteo	10.000,00	0,02	3.400,00	0,03
007000000	BO. COM. CALA	Kg/Lacteo	24,00	0,00	80,00	0,00
800000000	CONCORDIA Y CIA. S.R.L.	Kg/Lacteo	30,00	0,00	30,00	0,00
700000000	DISTR. COM. D. BARRERA S.R.L.	Kg/Lacteo	40,40	0,00	100,00	0,00
			51.415.320,26		127.638.946,42	
			51.415.320,26		127.638.946,42	100%

Legal Publishing - ECOMEX

Concluyendo este informe se puede afirmar que todas las medidas propuestas son validas siempre que se tomen en consideración todos los involucrados y todas las ventajas y desventajas que puedan traer las modificaciones o cambios a un proceso.

Tanto el Gobierno como los ciudadanos deben aportar con ideas para un cambio favorable en las políticas de estado. En este informe se realizó un análisis crítico con la finalidad de sugerir una perspectiva distinta a un problema, que al ser resuelto puede ayudar al crecimiento económico de Chile.

Se debe potenciar en el comercio internacional un grupo de productos de alta demanda y además consumido en todo el mundo como lo son los producidos en base a Lácteos. Esta potencialidad se alcanza con las mejoras que se han destacado a lo largo del informe, que se basan y tienen fundamento en la Competitividad.

Capítulo III. Conclusiones

La búsqueda de la competitividad sin duda es un proceso y la presente tesis buscó tener directrices para llegar a este objetivo.

El proceso de mejora para hacer un país más competitivo es sin duda complejo por la cantidad de actores que participan. Todos los puntos tratados pueden requerir de cambios profundos en las bases fundacionales de una empresa, sobre todo de instituciones gubernamentales como lo son el SAG, SEREMI DE SALUD, SOFOFA.

Aplicar políticas de país que involucren a todos los actores en esta cadena, llamada Proceso de Exportación de los Productos Lácteos Procesados es el camino que el Gobierno Chileno debe alinear para obtener reales beneficios del mercado lácteo internacional. Las Propuestas de Impulso Competitivo presentadas por el Gobierno actual carecen de la profundidad necesaria generar cambios trascendentales, más bien se buscó beneficios para ciertas instituciones que tienen como finalidad un desarrollo empresarial haciendo modificaciones que hubiesen afectado a regiones y a su población.

El mercado internacional de los lácteos es dinámico, teniendo como ejemplo a América Latina donde el aumento constante de la población genera que la competencia esté presente en cada momento. Otros mercados como África del norte, Medio Oriente y Asia se destacan por el aumento de la población y a su vez de los ingresos generando un consumo mayor⁵⁴. Se podría

⁵⁴ Boletín Comercial Oficial, Francisco Bahamonde Medina, Médico Veterinario, SAG

indicar que el dinamismo del mercado de PLP está ligado a factores demográficos, es decir de aumento de la población mundial y también a factores de ingresos per cápita que puede estar sucediendo en un país o en una región.

A lo largo de la tesis se ha indicado que la importancia de tener mayor agilidad en la respuesta a los clientes consumidores de lácteos procesados es una de las cosas fundamentales para posicionarse de buena forma, es decir a buen precio y con exportaciones constantes, en un mundo globalizado, cada vez más eficiente y más rápido. Se cree firmemente que lo destacado en este tesis como problemas, si fuesen resueltos se estaría en la dirección correcta para que Chile exportador de Productos Lácteos Procesados fuese más eficiente y en efecto más competitivo.

Los estados requieren de un control a cualquier reforma, para así generar estabilidad económica y estabilidad social. En este último punto lo importante de ser un país competitivo es mostrar a tus compradores que como país se refleja una estabilidad. El enfoque que no se puede perder es que las exportaciones generarán un mayor retorno y este debe verse reflejado en la estabilidad económica de la población, siendo está la verdadera estabilidad que se verá en el mundo y finalmente donde se pretende ingresar, los mercados consumidores de lácteos.

Es fundamental indicar que la aceleración de los procesos que hoy en día están establecidos, tienen que ser cuidadosamente vigilados y medidos sino se perderá el horizonte por el imperioso deseo de tener más mercados compradores de PLP.

En resumen, llegar a la competitividad en un segmento de mercado en específico como lo es el alimenticio no está lejano para Chile, más bien debe pasar por cambios en profundidad de los distintos actores, esto debe controlarse o legislarse con nuevas políticas de país. Conocer y no perder de vista las variables o factores que hacen a los mercados lácteos dinámicos y ser capaces

de adaptarse. El principal enfoque de país es buscar la competitividad y ocupar las ganancias para tener un país estable económicamente y socialmente hablando.

Anexos

Anexo 1: Glosario

Una descripción detallada de estos términos y convenciones, se encuentra en el Compendio de Normas Aduaneras Capítulo 4 Salida de Mercancías:

Servicio Nacional de Aduanas (o Aduana): Servicio público encargado de vigilar y fiscalizar el paso de mercancías por las costas, fronteras y aeropuertos de la República, de intervenir en el tráfico internacional para los efectos de la recaudación de los impuestos a la importación, exportación y otros que determinen las leyes, y de generar las estadísticas de ese tráfico por las fronteras, sin perjuicio de las demás funciones que le encomienden las leyes.

Aforo: Operación única que consiste en practicar en una misma actuación el examen físico y la revisión documental, de tal manera que se compruebe la clasificación de las mercancías, su avalúo, la determinación de su origen cuando proceda, y los demás datos necesarios para fines de tributación y fiscalización aduanera.

Agente de Aduana: Profesional auxiliar de la función pública aduanera, cuya licencia lo habilita ante la Aduana para prestar servicios a terceros como gestor en el despacho de mercancías.

Almacén Particular: Locales o recintos particulares habilitados por el Servicio por un período determinado, para el depósito de mercancías, sin previo pago de los derechos e impuestos que causen en su importación.

Arancel Aduanero: Norma legal, contenida en el D.F.L. N° 2 de 1989, del Ministerio de Hacienda, que ordena sistemáticamente conforme al Sistema Internacional Armonizado de Denominación y Codificación, las mercancías con los respectivos tributos que les son aplicables en las destinaciones de importación o de exportación.

Carta de Porte: Documento que las partes en un contrato de transporte otorgan, para acreditar la existencia y condiciones del contrato, y la entrega de las mercaderías al porteador.

Certificado de Origen: Documento que sirve para acreditar el origen de las mercancías, para efectos preferenciales arancelarios, no preferenciales, aplicación de cupos y para cualquier otra medida que la ley establezca.

Conocimiento de Embarque: Documento que prueba la existencia de un contrato de transporte marítimo, y acredita que el transportador ha tomado a su cargo o ha cargado las mercancías y se ha obligado a entregarlas contra la presentación de ese documento a una persona determinada, a su orden o al portador.

Destinación Aduanera: Manifestación de voluntad del dueño, consignante o consignatario que indica el régimen aduanero que debe darse a las mercancías que ingresan o salen del territorio nacional.

Examen Físico: Reconocimiento material de las mercancías efectuado por el Servicio.

Exportación: Salida legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior.

Guía Aérea Carta de Porte Aérea: Documento que acredita en el transporte aéreo de mercancías, la celebración de un contrato, las condiciones de transporte, la recepción de la mercancía por el transportador, su peso, volumen, embalaje, así como el número de bultos.

Legalización: Acto por el cual el Director Regional, el Administrador o los funcionarios en quienes éstos deleguen esta facultad, constatan que el respectivo documento ha cumplido todos los trámites legales y reglamentarios, otorgándole su aprobación y verificando además, la conformidad de la garantía rendida, en aquellas declaraciones en que sea exigible.

Mercancía: Todos los bienes corporales muebles, sin excepción alguna.

Reconocimiento: Operación por medio de la cual el despachador con mandato para despachar o el interesado, revisa o inspecciona las mercancías en los recintos de depósito aduanero antes de someterlas a una destinación aduanera. Como consecuencia de este reconocimiento se pueden realizar las operaciones materiales de reembalaje y división, como asimismo la extracción de muestras.

Reexportación: Retorno al exterior de mercancías traídas al país y no nacionalizadas.

Salida Temporal: Salida al extranjero de mercancías nacionales o nacionalizadas, sin perder su calidad de tales y sin pagar a su retorno los derechos e impuestos que cause la importación, bajo determinadas condiciones.

Sello: Pieza de metal o de otro material adecuado que sirve para unir los dos extremos de un precinto, que ofrecen seguridad de que cualquier violación pueda ser detectada.

Transbordo: Traslado directo o indirecto de mercancías, de 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 su salida.

Valor Aduanero: Es el valor de transacción, es decir, el precio realmente pagado o por pagar de las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, ajustado cuando corresponda.

Vehículo: Cualquier medio de transporte de carga o de personas.

Zona Franca: Área o porción unitaria de territorio perfectamente deslindado y próximo a un puerto o aeropuerto amparado por presunción de extraterritorialidad aduanera.

Zona Primaria: 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 cual han de cargarse, descargarse, recibirse o revisarse las mercancías, para su introducción o salida del territorio nacional.

Zona Secundaria: Parte del territorio nacional y aguas territoriales, que le corresponde a cada Aduana para los efectos de ejercer su competencia.

Anexo 2: Rol del Agente de Aduanas

El agente de aduana es un profesional auxiliar de la función pública aduanera, cuya licencia lo habilita ante el Servicio Nacional de Aduanas para prestar servicios a terceros como gestor en el despacho de mercancías.

Los agentes de aduana son civil y administrativamente responsables por toda acción u omisión dolosa o culposa que lesione o pueda lesionar los intereses del Fisco o que fuere contraria al mejor servicio del Estado o al que deben prestar a sus comitentes.

Responden, asimismo, personalmente de dichas acciones u omisiones cuando ellas fueren imputables a sus socios, apoderados o auxiliares, sin perjuicio de la responsabilidad de éstos y del derecho a repetir.

Los agentes de aduana se considerarán empleados públicos para todos los efectos del Código Penal y de las responsabilidades derivadas de las infracciones contempladas en la Ordenanza de Aduanas, o a otras leyes de orden tributario, cuyo cumplimiento y fiscalización corresponda al Servicio de Aduanas.

Deberes Generales:

1. Llevar un libro registro circunstanciado de todos los despachos en que intervengan y formar con los instrumentos relativos a cada uno de ellos un legajo especial que mantendrán correlacionados con aquel registro;
2. Llevar contabilidad completa, consignando en sus libros los antecedentes que justifiquen sus asientos, conforme con las normas tributarias, aduaneras y comerciales que sean del caso;

3. Conservar durante el plazo de cinco años calendarios los documentos indicados en los números anteriores, sin perjuicio de los mayores plazos establecidos en otras leyes;
4. Mantener un registro al día de sus auxiliares, comunicando al Administrador de la Aduana que corresponda, respecto a los registrados ante ella, cualquier cambio que se produzca sobre el particular;
5. Informar al Administrador de la Aduana en el mes de marzo de cada año sobre la documentación pendiente al 31 de diciembre del año anterior;
6. Constituir y mantener vigentes las cauciones que fije la autoridad aduanera;
7. Velar por la conducta y desempeño de sus auxiliares, debiendo adoptar las medidas adecuadas que aseguren la permanente corrección de sus procedimientos y actuaciones, y
8. Los agentes de aduana, además, deberán cumplir otras obligaciones, entre ellas, destinar a su objeto los fondos que le hayan provisto sus mandantes; respetar en el cobro de sus honorarios las normas que sobre el particular establezca el Director Nacional de Aduanas; facturar directamente al consignante y consignatario de las mercancías objeto de la destinación aduanera, los honorarios y gastos en que incurra; ocuparse en forma diligente y personal de las actividades propias de su cargo.

Anexo 3: Legislación de los Despachadores de Aduanas o Agente de Aduanas

Ordenanza de Aduanas – Libro IV – De los Despachadores de Aduanas

Artículo 196.- Para ser designado Agente de Aduana se requiere:

Ley 18.853 Art. 1º N° 22

- a) Ser chileno, persona natural capaz de contratar;
- b) No haber sido condenado por la comisión de delito que merezca pena aflictiva; **Ley 19.806 Art. 46**
- c) No encontrarse inhabilitado para cargos u oficios públicos, ni haberle sido impuesta la medida disciplinaria señalada en el inciso segundo, letra e), del artículo 202 o la de destitución señalada en el artículo 119 de la ley N 18.834, Estatuto Administrativo; **Ley 19.479 Art. 1º N° 14 a)**
- d) Haber aprobado estudios vinculados al comercio exterior, en establecimientos educacionales reconocidos por el Estado. Los cursos deberán tener una duración mínima de cinco semestres, sin que sea necesario que todas las asignaturas fijadas en los respectivos programas estén relacionadas con el comercio exterior.

El requisito establecido en el inciso anterior podrá ser reemplazado para las personas que acrediten experiencia como funcionarios del Servicio o hayan sido reconocidos como apoderados de Agentes de Aduana, por un período no inferior a diez años; y

- e) Haber sido aprobado en concurso de antecedentes y conocimientos en materias aduaneras, calificado mediante resolución fundada del Director Nacional.

El concurso será convocado por el referido Director a lo menos cada dos años, correspondiéndole a la Junta General de Aduanas fijar en forma previa el número máximo de agentes a designar. El nombramiento de Agentes de Aduana se hará mediante resolución del Director Nacional, una vez verificado el cumplimiento de los requisitos señalados en el presente artículo, previa constitución de una garantía de monto no inferior a 20 Unidades Tributarias Anuales, cuya suficiencia calificará el mismo Director del Servicio.

Las personas no designadas podrán deducir reclamo ante la Junta General de Aduanas, dentro del plazo de diez días hábiles, entendiéndose practicada la notificación al día siguiente de expedida la comunicación respectiva. Los reclamos se presentarán en la Dirección Nacional de Aduanas, debiendo remitirse los antecedentes a la Junta General de Aduanas, quien resolverá sin ulterior recurso. El número máximo de agentes a designar se ampliará con el número de reclamos que sean acogidos por la Junta General de Aduanas.

En todo caso, la Junta, al resolver las reclamaciones, no podrá alterar o modificar las normas, procedimientos o ponderaciones que se fijaron por el Director Nacional antes del concurso.

Ley 19.479 Art. 1º N° 14 b)

Artículo 197.- El acto por el cual el dueño, consignante o consignatario encomienda el despacho de sus mercancías a un Agente de Aduana que acepta el encargo, es un mandato que se rige por las prescripciones de esta Ordenanza y sus leyes complementarias y, supletoriamente, por las normas del Código Civil. **DL 743/74 Art. 1º**

En los casos de mercancías ingresadas al país en virtud de un contrato de transporte, este mandato se constituirá sólo por el endoso de los conocimientos de embarque, cartas de porte, guías aéreas, o de los documentos que hagan sus veces. En los demás casos se constituirá por medio de poder escrito, otorgado para un despacho determinado.

El mandato para despachar no termina por la muerte del mandante e incluye, sin necesidad de mención expresa, las facultades de retirar las mercancías de la potestad aduanera, formular peticiones y reclamaciones y, en general, realizar todos los actos o trámites relacionados directamente con el despacho mismo.

El poderdante podrá, además, otorgar expresamente la facultad de solicitar y percibir por vía administrativa devoluciones de dineros o cualquier otra que sea consecuencia del despacho. El mandatario está obligado a rendir oportunamente, sin requerimiento previo del poderdante, cuenta documentada del despacho encargado.

Artículo 198.- Con el objeto de explotar los servicios inherentes al despacho de mercancías, los Agentes de Aduana podrán asociarse con otros Agentes de Aduana o con personas naturales y formar con ellas únicamente sociedades colectivas y de responsabilidad limitada, pero sin que la compañía pueda actuar como agente ante la Aduana. **Ley 18.853 Art. 1º N° 23**

La constitución de estas sociedades deberá sujetarse al cumplimiento de los siguientes requisitos:

- a) La razón social principiará con la expresión "Agencia de Aduanas", seguida únicamente por el nombre del despachador o el de alguno de ellos y las expresiones legales que indiquen la naturaleza de la compañía;
- b) El capital social no podrá ser inferior a 5.000 Unidades de Fomento;

c) El o los Agentes de Aduana no podrán ser excluidos de la administración de la sociedad ni del uso de la razón social;

d) En caso de que la sociedad esté compuesta por dos o más Agentes de Aduana el aporte total de los agentes no podrá ser inferior al 51% y el aporte individual de cada uno no podrá ser inferior al 20% del capital social y su participación en las utilidades y pérdidas de la compañía será, a lo menos, proporcional a su aporte. Asimismo, en este caso, cada socio no agente no podrá realizar un aporte ni tener una participación en las utilidades y pérdidas igual o superior al de cada uno de los agentes individualmente considerados.

Tratándose de sociedades en que participe sólo un Agente de Aduana, su aporte no podrá ser inferior al 51% del capital social y su participación en las utilidades y pérdidas de la compañía será, a lo menos, proporcional a su aporte. Esta regla podrá ser alterada estableciéndose un porcentaje menor de participación para el Agente de Aduana en las utilidades y en las pérdidas, cuando los demás socios hayan sido auxiliares del mismo durante un tiempo no inferior a cinco años. Con todo, siempre el Agente de Aduana tendrá una participación igual o superior a la de los demás socios individualmente considerados;

e) Los socios no Agentes de Aduana deberán aportar siempre trabajo personal;

f) El plazo de la sociedad no podrá exceder de cinco años, sin perjuicio de que el Director Nacional autorice cada vez la prórroga correspondiente, y

g) El estatuto social deberá consignar que la sociedad será solidariamente responsable con el o los agentes de cualquiera obligación patrimonial de éstos ante la Aduana.

Ninguna persona podrá ser socio en más de una compañía de esta clase y ningún Agente de Aduana podrá ejercer sus funciones independientemente de la que forme parte.

En el estatuto social podrá estipularse que la sociedad no se disolverá por la muerte del Agente de Aduana, continuando por el lapso señalado en el inciso final del artículo 204 y actuará ante la Aduana el respectivo reemplazante ocasional que estuviere designado previamente conforme a la precitada disposición.

Con todo, si la sociedad estuviere constituida por dos o más Agentes de Aduana continuarán desempeñándose ante el Servicio de Aduanas el o los agentes sobrevivientes.

El Director Nacional de Aduanas deberá verificar que en el proyecto de escritura social se dé cumplimiento a las exigencias establecidas en el inciso segundo de este artículo. Otorgada su conformidad y celebrado el contrato, deberá remitirse al Director Nacional de Aduanas copia autorizada de la escritura pública de constitución para los efectos de su comprobación, comunicación y registro. Las prórrogas y las demás modificaciones del estatuto social deberán someterse a los mismos trámites señalados precedentemente.

El Director Nacional, por resolución fundada, podrá ordenar la disolución de alguna de estas sociedades, si motivos de conveniencia pública así lo aconsejaren. En particular será causal para ordenar la disolución de la sociedad el hecho de que las actividades que ejecuten los socios o sus vínculos jurídicos con personas naturales o jurídicas atenten en contra de la independencia del Agente de Aduana en el ejercicio de sus funciones.

Toda sociedad o convención para prestación de servicios a terceros en que tenga interés un Agente de Aduana y que se relacione, directa o indirectamente, con sus actividades de tal, deberá

ser aprobada por el Director Nacional en la forma señalada en los incisos precedentes. La aprobación será otorgada siempre que la sociedad o convención resguarde debidamente la independencia del Agente de Aduana en el ejercicio de sus funciones.

Para efectos del inciso anterior, se entenderá que no resguarda la independencia del Agente de Aduana la sociedad que éste pretenda constituir o la convención que intente celebrar con empresas transportadoras internacionales de mercancías, con otros sujetos del comercio marítimo, aéreo o terrestre, con instituciones bancarias o financieras, con encargados de recintos de depósitos aduaneros, o con otras personas o empresas semejantes, si dicha sociedad o convención implica una intermediación de parte de dichas personas entre el Agente de Aduana y su comitente. **Ley 19.479 Art. 1º N° 15**

Anexo 4: Evolución de las exportaciones en Chile, en los últimos 35 años.

La expansión dinámica de las exportaciones ha sido un rasgo distintivo de la economía chilena del último cuarto de siglo. Con escasos retrocesos (la excepción principal fue a inicios de los años ochenta), las exportaciones de bienes y servicios han liderado el crecimiento económico, y elevándose desde 15% en los setenta a cerca de 30% a principios del actual decenio.

A fines de 1973 se inició una reforma de la política comercial, que comprendió la eliminación de todas las restricciones no arancelarias, un abrupto proceso de reducción de los aranceles y la unificación de los tipos de cambio múltiples en una tasa única. Aunque no fue una meta inicial del programa, en junio de 1979 se llegó a un arancel parejo y bajo de 10%. En la primera liberalización comercial, las fuertes rebajas arancelarias y el desmantelamiento de los controles cuantitativos habrían tenido un impacto fuerte sobre el dinamismo exportador, mediante la reducción del costo de insumos importados.

En respuesta a la profunda recesión de 1982, Chile se vio obligado a ajustar sus políticas para enfrentar la severa restricción externa y estimular la recuperación interna. Así, hubo un cambio desde el modelo muy ortodoxo o neoliberal, implementado principalmente en los años setenta e inicios de los ochenta, hacia un enfoque más pragmático, que incluyó la reversión parcial de algunas de las primeras reformas⁵⁵. En este nuevo contexto, era prioritario generar un superávit comercial para servir la elevada deuda externa acumulada entre 1977 y 1982. La estrategia empleada implicó tanto la reducción de las importaciones como la promoción de las exportaciones, a través de tres vías:

⁵⁵ Ffrench-Davis, 2001, cap. VI; Moguillansky, 1999

- un aumento del arancel uniforme de 10% a 35%,
- sistema de reintegro simplificado para las exportaciones no tradicionales o subsidio de 10%
- y una política cambiaria activa que apuntó a fortalecer la competitividad externa de la economía chilena y su capacidad de generar divisas.

A continuación se describen los Incentivos Tributarios a las Exportaciones de los años ochenta:

- Exención del impuesto al valor agregado (IVA) por exportaciones y recuperación de impuestos pagados por insumos incorporados a la exportación. Este instrumento fue diseñado para evitar la doble tributación de los productos finales o “exportación de impuestos”⁵⁶.
- Devolución simplificada de impuestos a las exportaciones menores (productos no tradicionales) mediante la devolución del 10 o del 5% del valor FOB exportador⁵⁷.
- Suspensión del pago del arancel y del IVA por insumos importados para ser utilizados en la producción de bienes para la exportación, dentro de un recinto declarado para el efecto.⁵⁸
- Pago diferido de derechos de aduana por la importación de bienes de capital. Este instrumento es de aplicación general y no exclusivo para los exportadores.⁵⁹
- Recuperación de gravámenes aduaneros pagados por insumos importados incorporados a productos exportados.⁶⁰

⁵⁶ Decreto-Ley N° 825, que rige desde 1974

⁵⁷ Ley N° 18.480, que rige desde 1985

⁵⁸ Decreto del Ministerio de Hacienda N° 224, que rige desde 1986.

⁵⁹ Ley N° 18.634, que rige desde 1987

⁶⁰ Ley N° 18.700, que rige desde 1988

El equipo económico que asumió en 1990 mantuvo los principios básicos de la anterior política comercial. La excepción principal la constituyó la suscripción de acuerdos de intercambio recíproco con diversos socios, principalmente de América Latina. La economía siguió abierta al comercio y hubo continuidad en la preservación de un arancel aduanero uniforme para el resto del mundo. La tasa de 11% vigente en 1991 se mantuvo invariable hasta 1999, año en que se inició un paulatino descenso que al cabo de cinco años debiera llevarla a 6% en 2003.

Sin lugar a dudas, el rasgo más sobresaliente de la política comercial de Chile en la década de 1990 fue la búsqueda de negociaciones para ampliar su acceso a nuevos mercados de exportación. El nuevo escenario político nacional dio cabida a un marcado giro en el enfoque de Chile, pasando desde una apertura unilateral e indiscriminada, y una preferencia por políticas neutrales, hacia una estrategia que incluía acuerdos preferenciales de libre comercio sujetos a reciprocidad (de hecho, con muchos países de la región) y políticas más activas de promoción.

En virtud de una política deliberada se suscribieron acuerdos de complementación económica con países de la Comunidad Andina, vale decir Bolivia (1993), Venezuela (1993), Colombia (1994), Ecuador (1995) y Perú (1998), y con el Mercado Común Centroamericano (1999). En el caso del Mercosur (Mercado Común del Sur) —el principal mercado de América Latina, que incluye a Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay— se firmó un acuerdo en 1996, estipulándose que en el año 2004 estaría funcionando un área de libre comercio. Con México (1991 y 1999) y Canadá (1997) se logró una profunda integración, merced a acuerdos de libre comercio de amplio alcance.

Anexo 5. Documentos que amparan un CLV

MINISTERIO DE SALUD
DEPARTAMENTO PROGRAMAS SOBRE EL AMBIENTE/

Nº :

SERVICIO DE SALUD :

CERTIFICADO SANITARIO DE EXPORTACION DE ALIMENTOS

PRODUCTOS	NUMERO	PESO NETO (Kgs.) O
ELABORADOS ☐	DE BULTOS O UNIDADES	VOLUMEN (lts.)
NATURALES ☐		

PROCEDENCIA :

PERTENECIENTE A :

CON DESTINO A :

CONSIGNADO A :

- PRODUCTOS ELABORADOS:

El (los) producto (s) anteriormente señalado (s) puede (n) ser exportado (s) por cuanto ha (n) sido elaborado (s) en el establecimiento
.....autorizado por Resolución Nº de fecha.....
..... del Servicio de Salud

- PRODUCTOS NATURALES:

El (los) productos (s) anteriormente señalado (s) pueden (n) ser exportado (s) por cuanto examinada (s) su (s) muestra (s) en el momento de la inspección cumple (n) con los requisitos sanitarios.

OBSERVACIONES :

INSPECCIONADO POR : FIRMA :

FECHA :

.....
NOMBRE

.....
FIRMA AUTORIZADA SERVICIO DE SALUD

SANTIAGO, julio 6 de 1982

IMPARTE INSTRUCCIONES PARA CERTIFICACIÓN SANITARIA DE
PRODUCTOS ALIMENTICIOS DE EXPORTACION

Atendiendo las múltiples consultas efectuadas a este Ministerio por los Servicios de Salud, en relación a la certificación sanitaria de alimentos destinados a la exportación, se ha estimado necesario impartir instrucciones para unificar los criterios y procedimientos que deberán ser observados por los Servicios de Salud en esta materia.

- 1.- Las disposiciones legales vigentes no hacen obligatorio el control sanitario de cada partida de alimentos destinada a la exportación, excepto para los casos en los cuales el país ha suscrito y ratificado convenios internacionales de reconocimiento recíproco de Normas Sanitarias (Convenio Chile-Uruguay).
- 2.- Además, el Decreto Ley N° 2699, de 13 de junio de 1979, del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, precisa que "los productos de exportación de Chile serán objeto de controles relativos a sus requisitos de calidad, únicamente en la forma y condiciones en que el importador extranjero y el exportador nacional lo convengan".
- 3.- Sin perjuicio de lo anterior y en vista que hay países que exigen para las partidas de alimentos que importan una certificación sanitaria oficial se hace necesario para el normal desarrollo de las exportaciones de alimentos, que los Servicios de Salud como organismos competentes en la materia otorguen esta certificación.

Para estos efectos en lo sucesivo los Servicios de Salud emitirán esta certificación sólo a solicitud del exportador y conforme al formato de certificación que se adjunta, copia del cual deberá quedar en poder del Servicio emisor.
- 4.- Para cumplir con este cometido los Servicios de Salud deberán observar las siguientes instrucciones y recomendaciones:
 - 4.1 La circunstancia de efectuar la certificación sanitaria de alimentos de exportación, cuando la demande el interesado, no deberá afectar de modo alguno el rendimiento de las actuaciones normales de control y fiscalización programadas, por lo tanto, no es necesario muestrear y analizar en laboratorio cada una de las partidas de alimentos de exportación. Por el contrario, se considera suficiente para efectuar esta labor de certificación el hecho que el estableci-

11..
Pc.

miento productor del alimento esté autorizado por el Servicio de Salud competente, situación que implica que dicho establecimiento cumple con la legislación sanitaria vigente y está sujeto a todas las acciones de fiscalización y control para las cuales faculta la ley a la autoridad sanitaria.

- 4.2 Los Directores de los Servicios de Salud deberán implementar las medidas necesarias para que esta certificación se lleve a cabo en forma expedita. El certificado deberá ser emitido por el Servicio de Salud correspondiente a más tardar dentro de las veinte y cuatro horas hábiles siguientes de ingresada la petición del interesado.
- 4.3 Cuando se trate de productos elaborados, el interesado, junto con presentar la solicitud de certificación, acreditará ante el Servicio de Salud correspondiente la procedencia del producto, para lo cual acompañará:
 - a) Certificado emitido por el establecimiento productor, que especifique su responsabilidad en la elaboración de los productos a exportar.
 - b) Fotocopia de la Resolución del Servicio de Salud que autoriza el funcionamiento del establecimiento productor.
- 4.4 Para el caso de los productos naturales (ej. pescados y mariscos frescos, etc.), la certificación se hará sobre la base de la inspección previa de las muestras de los productos a exportar. Para tal efecto, el interesado proporcionará las muestras al momento de presentar la solicitud las que serán inspeccionadas por la autoridad sanitaria y devueltas al interesado inmediatamente después de cumplida la inspección.
- 5.- Este Ministerio reitera a los Servicios de Salud la necesidad de que estas instrucciones sean observadas en forma cabal y exacta, para que se agilicen estos procedimientos y contribuyan a facilitar la exportación de los productos alimenticios.

Saluda atentamente a Ud.,


HERNÁN BUCU, DUC
SUBSECRETARIO DE SALUD

 DISTRIBUCION:

PLAN 2 a NORMAL

Dres. HDB/CSR/JRR/jmo.

Incl.: La Incl.



DR.FMP/DR.MIM/DR.CPB/DR.JCC
82-77

182983

DIRECCION	S D M
AUDITORIA	SAMU
COMPEN	D P B
JURIDICA	D P A
REL PUBLICAS	OF PROF MEDICAS
REL LABORALES	S D A
BIENESTAR	REC HUMANOS
H SAN FELIPE	CAPACITACION
H LOS ANDES	REC FISICOS
H PSIQUIATRICO	ABASTECIMIENTO
H PUTAENDO	ADM INTERNA
H LLAY - LLAY	FINANZAS
CAP	SUBSIDIOS
CONSULTORIOS	INFORMATICA
	ESTADISTICA
	GESTION

ORD. N° 15AF/ 5260

ANT.: No hay.

MAT.: Certificados de libre venta.

Santiago, 15 OCT. 2003

DE: SUBSECRETARIO DE SALUD

A: SEGUN DISTRIBUCION

De acuerdo a los lineamientos esbozados en Reunión Nacional de Salud Ambiental respecto de Control de Alimentos, en vista de apoyar y ser proactivos en procesos modernizadores del área, y habiéndose recibido en esta Subsecretaría de Estado la solicitud de parte de la Asociación de Exportadores Lácteos, para que nuestro sector colabore en el proceso exportador de alimentos a través de la oportuna entrega de Certificados de Libre Venta, informo a Uds. lo siguiente:

1.- El Ministerio de Salud tiene pleno acuerdo en la importancia del comercio de alimentos, considerando que su suministro no es solamente una contribución a la salud de las personas, sino que también constituye una importante actividad productiva que fomenta el crecimiento económico de los países, lo que forma parte de la estrategia de desarrollo de nuestro Gobierno.

2.- En la actualidad, el SAG y SERNAPESCA cuentan con atribuciones legales en materia de certificación sanitaria de los alimentos de exportación. En el primer caso, el SAG certifica la aptitud para el consumo humano de los productos agropecuarios primarios de exportación. Esa facultad está consagrada en la letra m) del artículo 3, Texto Refundido de la Ley Orgánica del Servicio Agrícola y Ganadero. En tanto, los productos alimenticios de origen acuícola son certificados por el Servicio Nacional de Pesca, de acuerdo al D.S. N° 460, que fija el Texto Refundido, Coordinado y Sistematizado de la Ley N° 18.892 de 1989 y sus Modificaciones, Ley General de Pesca y Acuicultura, artículo 122, letra b).

4.- Sin embargo, en el caso de los Alimentos Elaborados, la ley no establece una competencia clara y definida para ningún sector del Estado respecto de la certificación sanitaria para la exportación. Esto ha generado un vacío que ha sido resuelto de manera variable según los Servicios de Salud, en consideración de que nuestro sector tiene presencia permanente en las plantas elaboradoras de alimentos, vigilando los procesos productivos y los sistemas de control de la calidad

*Una copia
of. Sub. Lib.
dando a
este correo
11/10/03
OK*

sanitaria, como también a través de los análisis bromatológicos y microbiológicos de los alimentos por ellos elaborados.

5.- Considerando estos antecedentes y que nuestro sector no tiene ningún impedimento legal para extender un Certificado de Libre Venta en aquellos alimentos elaborados destinados a la exportación, este nivel central estima que los Servicios de Salud se encuentran en condiciones de asumir esta certificación, debiéndose velar por una adecuada armonización del contenido y formato de los mismos por parte de los Servicios de Salud con competencia en Control de Alimentos.

6.- De este modo los Servicios de Salud podrán otorgar certificados sanitarios sobre la inocuidad de los alimentos referidos al cumplimiento de parámetros microbiológicos, físico-químicos, sobre procedimientos de elaboración, de control de la calidad sanitaria o simplemente referidos a que el alimento en cuestión tiene libre venta en el país, previa constatación de su veracidad, mediante análisis de laboratorio y/o documental de que la partida certificada efectivamente cumple el requisito certificado, previendo en su tramitación el menor tiempo de respuesta y un cobro ajustado a arancel ("otras certificaciones", Arancel de Prestaciones de Salud Ambiental, en el caso de otorgar el certificado de libre venta). Se adjunta modelo de certificado sanitario de libre venta.

Saluda atentamente a usted,


DR. ANTONIO INFANTE BARROS
SUBSECRETARIO DE SALUD

DISTRIBUCION

- Directores Servicios de Salud del País, excepto Región Metropolitana
- Director Servicio de Salud Metropolitano del Ambiente
- Subsecretaría de Salud
- División de Rectoría y Regulación Sanitaria
- DPA
- Of. de Partes

Certificado de libre venta
Imp. Exp.
Sep. 2003



RAMAS SOBRE EL AMBIENTE	
DIRECCION	
11 OCT. 2003	
Oficina Los Andes	
Oficina San Felipe	
Oficina Ute y Ute	
Oficina Intercomunal	
Laboratorio Ambiental	
Secretaría	
Archivo	

MODELO DE CERTIFICADO

- 1.- Logo del Servicio de Salud
- 2.- Número del certificado
- 3.- Nombre de la autoridad sanitaria que certifica
- 4.- Nombre, dirección, fecha y número de la Resolución Sanitaria de autorización del establecimiento productor y nombre del Servicio de Salud que emitió la autorización.
- 5.- Texto de la certificación, como por ejemplo "Los productos elaborados son de libre venta en el país, sin restricción para el consumo humano, controlados por el Servicio de Salud XXXXX, de acuerdo a las disposiciones del Código Sanitario y sus reglamentos.
- 6.- Objetivo del certificado, identificación de la persona natural o jurídica a quién se le otorga el certificado, identificación de la autoridad del país importador a quien se presenta el documento.
- 7.- Descripción de la mercadería certificada, tipo de producto, presentación, formato, etc.
- 8.- Inscripción de la frase "POR ORDEN DEL SR. DIRECTOR SERVICIO DE SALUD xxxxxxxx" en el caso de que la firma del documento se haya delegado en el Subdirector de Salud Ambiental o en el jefe del Dpto. de Programas sobre el Ambiente.
- 9.- Nombre de la autoridad que firma y nombre del Servicio de Salud que emite la certificación.
- 10.- Lugar donde se emite el certificado y fecha.

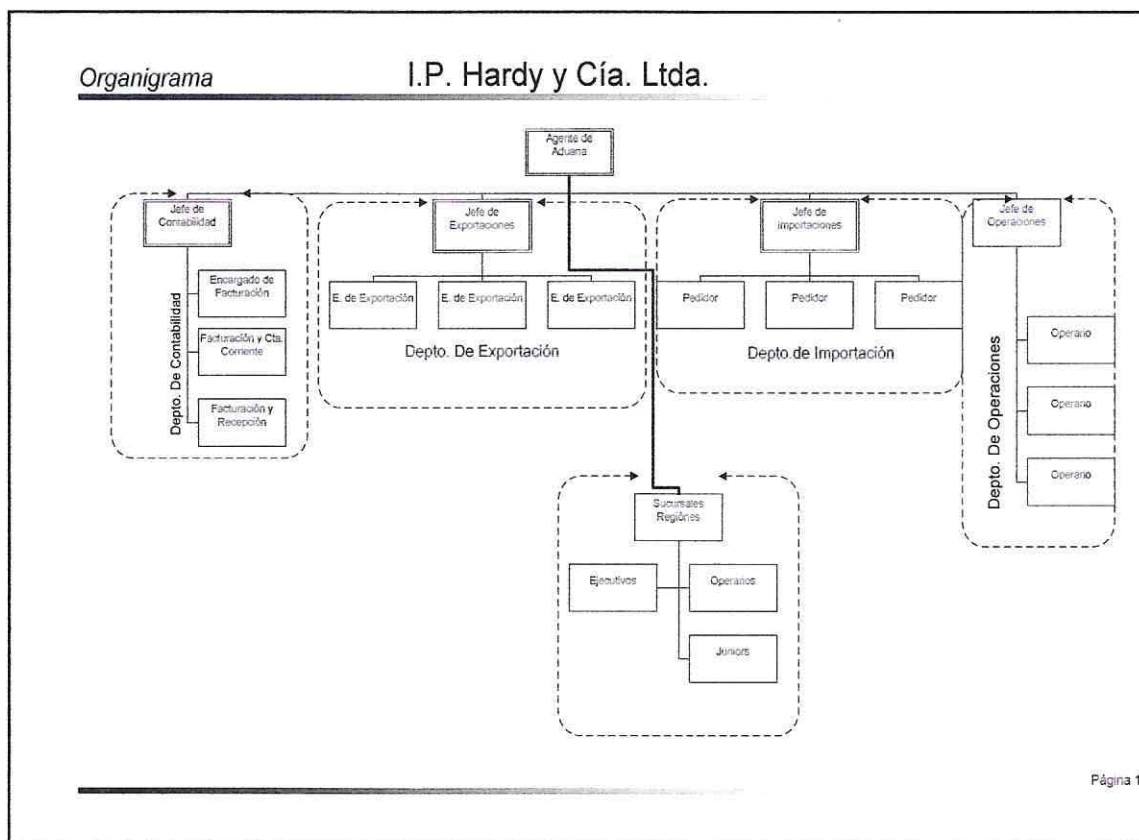
INTERNATIONAL LTDA.
 IND. Y COM. QUINTEX LTDA.
 IND. Y COM. SOLUCORP LTDA
 IND.NAC.DE PARABRISAS LAM. SAI
 INDUMINER SAC IMP.Y REP. ESTAC
 INDUSTRIA NACIONAL DE ENCAJES
 INDUSTRIAL Y COM.MARIENBERG LT
 INDUSTRIAS VANNI S.A.
 INGENIERIA DESIMAT LTDA
 INGENIERIA Y MONTAJES
 MULTIENERGIA LTDA
 INGEPLAST S.A.
 INSTITUTO HEBREO S.A.
 INTERSERVICE S.A.
 INV.E INM.VALLE ESCONDIDO LTDA
 INVERSIONES HOTELERAS S.A.
 INVERSIONES MEDLEY S.A.
 INVERSIONES SCHERGOLD LIMITADA
 INVERSIONES TECNOLOGICAS S.A.
 INVERSIONES TULUM LTDA.
 INVERSIONES Y ASESORIAS BRAC
 LTDA.
 INVERSIONES Y RENTA CAR RIO
 TINTO S.A.
 ITALVEN S.A.
 JORGE BUSTOS CARREÑO
 JOSE MANUEL LANGER GIORDANO
 JUAN ANDRES SILBERSTEIN
 JUAN CARLOS FAUNDEZ TOLOZA
 JUAN TRONCOSO CAVIERES
 JURGEN LAZZARO WESTERMEYER
 KOMO S.A.
 LA INDUMENTARIA CHILE S. A.
 LA PASCANA LTDA.
 LABORATORIO FASA S A
 LABORATORIO VOLTA S.A.
 LASER COMERCIAL LTDA.
 LAVACINCO S.A.
 LAYLA YANTANI GARCES
 LAZARO C. CALDERON
 VOLOCHINSKY
 LENOR CHILE LTDA.
 LET'S PIZZA SPA
 LEYLA ROSA MESSEN ARAVENA
 LORENZO JIMENEZ E HIJO LTDA.

LUBRICANTES INTERNACIONALES LT
 LUCAS IGNACIO FERRADA MONTERO
 LUCRECIA AMALIA RUIZ URIBE
 LUIS FELIPE LAGO
 LUIS MARIN BLANCO Y CIA. LTDA.
 MAERSK CONTAINER INDUSTRY SAN
 ANTONIO SPA
 MANZANO Y CIA.LTDA.
 MAQUICENTER LIMITADA
 MARTIN NICOLAS (NO USAR)
 MAGNATERA
 MATRIZ IDEAS S.A.
 MAXIMO RUCIK S.A.
 MUNNICH PHARMA MEDICAL
 LIMITADA
 MUNOZ Y SOTO LTDA
 MURINTER S.A.
 NESPRESSO CHILE S.A.
 NESTLE CHILE S.A.
 OCHOA Y VASQUEZ LTDA.
 OLEOTOP S.A.
 OMNI NUTS & FRUITS S.A.
 OPKO CHILE S.A.
 OPTICA SCHANZE LTDA.
 ORBITAL S.A.
 PAMELA ADEN RIVERA CORDOVA
 PIARINA CAMILA CARIDI PEREZ
 COMERCIALIZADORA
 PINTURAS CERRILLOS S.A.
 PINTURAS TAJAMAR S.A.
 PLASTICOS TUMANI LTDA.
 POMOS INDUSTRIA METALURGICA S.
 POMPEYO CARRASCO Y CIA.LTDA.
 PRENEDORES S.A.
 PROFRIO LIMITADA
 PUBLIGUIAS YELL CHILE S.A.
 QUIMICA EDNA S.A.
 QUIMIMPORT LTDA
 RAM S.A.
 RECARGAS TELEFONICAS CHILE S.A
 RECICLADORES INTERNACIONALES
 DE METALES CHILE LTDA.
 REZEBRA TECHNOLOGIES S.A.
 RHONA S. A.
 ROBERTO JIMENEZ E HIJOS LTDA

ROBOTEC INGENIERIA S.A.
 RONALD ROBINSON CHAVEZ FARIAS
 SAN FELIPE TRADING LTDA
 SARGENT AGRICOLA
 SER.INT. Y D/ LOGISTICA LINKS LTDA
 SERVICIO TECNICO NEOTEC LTDA.
 SERVICIOS CERECEDA & AGUILERA
 LTDA.
 SERVICIOS GLU LIMITADA
 SERVIFORM LTDA.
 SILVIA CAMPOSANO LARRAECHEA
 SIST. TEC. INTEGRADOS S.A.
 SISTEMAS Y EQUIPOS PARA LA
 CONSTRUCCION ALSIST LTDA
 SIXTRA CHILE S.A.
 SOC URZUA Y ALTER LTDA
 SOC. COM. Y PUBLI PROD. DISEÑO
 INTEGRAL LTDA.
 SOC. DE TECNOLOGIA E
 IMPLEMENTACION LTDA
 SOC. IMP. Y COM. ANDES INDUSTRIAL
 LTDA.
 SOC.COM. DE INSUMOS Y SERV.
 BIOTECNOLOGICOS LTDA.
 SOCIEDAD COMERCIAL GIUSEPPE Y
 CIA. LTDA.
 SOCIEDAD COMERCIAL GRUPO YES
 CHILE SPA
 SOLIGNUM CHILE S.A.
 SOLUC.INFORMAT.AMERICANAS S.A.
 STARFROST (CHILE) LTDA.
 TEAM FOODS CHILE SpA
 TECHNO DRIVE CENTER S.A.
 TECNICA THOMAS C.SARGENT
 S.A.E.C.I.
 TELELOI LIMITADA
 TERRAMAR LTDA.
 TOTAL PACK LTDA.
 TRICOT S.A.
 VERSACHEM CHILE S.A.
 VESUVIO COMERCIAL Y TEXTIL
 CHILE LIMITADA
 VIGAFLOW S.A.
 VIGATEC S.A.
 VIRGINIA ARRIAGADA MARTINEZ

**WALBAUM REPRESENTACIONES
LTDA.
WIGDORSKY SERVICIOS DE
CONSULTORIA LTDA**

Anexo 7. La Estructura Organizacional actual, se muestra en el siguiente Organigrama:



Página 1

Anexo 8. Análisis estratégico a través de la matriz FODA del negocio PLP

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Los insumos para los PLP están dentro del territorio nacional.	Las pequeñas empresas productoras de PLP, pueden carecer de estrategias claras, en relación a la expansión en ventas e mercados internacionales.
Para las exportaciones existen puertos de embarque a lo largo de Chile.	No adquirir Feedback del cliente
Los dos puntos anteriores facilitan la logística para la creación de los productos y su posterior exportación.	No aplicar tecnología suficiente para satisfacer los requerimientos del cliente, no olvidar que la competencia de lácteos presenta una gran variedad de productos.
Al tener una ventaja geográfica, ya sea, en distancias para embarque y para abastecerse de los insumos, permite acceder a bajos costos en producción y bajos costos de fletes, así haciendo que el precio final del producto sea más competitivo.	Tener poca variedad de productos, por ejemplo, solo yogurt y no Yogurt Light.
La experiencia en las exportaciones de lácteos ha permitido satisfacer de mejor manera las necesidades del cliente, para entregar un mejor producto.	Tener una débil imagen en el mercado internacional, generará que los clientes se direccionen a distribuidores más consolidados.
Para satisfacer al cliente se ha complementado con tecnologías en la producción.	Tener una cadena logística deficiente, que afecte tanto al precio del producto, como la entrega al cliente final.
	Lo anterior genera costos unitarios más altos que los competidores.
Las alianzas estratégicas que existen entre comprador y vendedor de productos lácteos, han facilitado campañas publicitarias en los diferentes países consumidores.	No seguir la evolución del mercado internacional, ni los cambios que pueda presentar.

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Generar una buena posición internacional, generando nuevos clientes.	Entrada de nuevos competidores, buscando ganar los diferentes mercados, a través de precios más bajos.
Ampliar los segmentos de mercados, debido a la implementación de tecnología.	Entrada de productos sustitutos a los lácteos, generando la pérdida de mercados.
Hacer de los PLP una marca reconocida en el mercado internacional de lácteos.	Ir más lento en crecimiento, respecto al resto de los competidores y los diferentes mercados.
Tener la capacidad de producir, distribuir y exportar.	No prever diferentes cambios del cliente, como los gustos y preferencias.
O tener la capacidad de elaborar los insumos y abastecer la cadena de producción.	Los países compradores pueden tener barreras comerciales que impidan: el crecimiento y la consolidación en una región.