



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

PROCESO DE EXPORTACION DE MURTILLA FRESCA A CANADA VARIEDADES
RED PEARL-INIA Y SOUTH PEARL-INIA

Autores
PIA KARINA ANTONUCCI RODRIGUEZ
CAROLINA SOLEDAD VERA ORDENES

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

PROFESOR GUIA: JOHN REYNOLDS

Viña del Mar, Enero de 2014

Agradecimientos

A mis padres, Juana y Leopoldo, por su amor incondicional que me impulsa a ser cada vez más por ellos, son mi mayor motivación. Por su innegado esfuerzo por brindarme una gran familia. A mis hermanos y amigos, por su cariño, confianza y apoyo, porque han estado en todo momento presente, y han estado en la mayoría de las etapas importantes de mi vida, gracias.

Por supuesto agradecer a mi querida compañera de tesis y estimada amiga, que a pesar de las dificultades y contratiempos que nos surgieron, pudimos salir adelante. Gracias por centrarme y darme calma en los momentos que lo necesite.

Por último, debo agradecer de manera sincera a la Universidad de Valparaíso, junto con los profesores por brindarnos las herramientas necesarias para crecer, en especial a nuestro profesor guía John Reynolds que, bajo su dirección pudimos concretar nuestro trabajo. También por los funcionarios y secretarías, que nos ayudaron a terminar esta etapa tan importante.

Pía Antonucci R.

A las personas que hicieron la persona que soy hoy en día, mis padres, mis héroes de carne y hueso, a ellos mi agradecimiento más grande, mi cariño y amor incondicional.

Además a mi familia y amigos por su gran apoyo contaste y único, los quiero grupo de loquillos. Y en especial agradecer a mí amiga y compañera de tesis, fuiste la gran motivación de este trabajo durante este año.

Y por supuesto a la Universidad Valparaíso, a los profesores por entregar las mejores herramientas para enfrentar esta nueva etapa, secretarías, auxiliares y a todas las personas que conforman esta universidad, mis sinceros agradecimientos, muchas gracias por todo.

Carolina Vera O.

Índice

INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO 1: ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA.	8
1.1. DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN ULTRAMAR.	8
1.1.1. <i>Historia.</i>	8
1.1.2. <i>Visión de Ultramar.</i>	9
1.1.3. <i>Misión de Ultramar.</i>	10
1.1.4. <i>Servicios</i>	10
1.2. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES REALIZADAS.....	13
1.2.1. <i>Trabajo Desarrollado por Carolina Vera Ordenes.</i>	13
1.2.2. <i>Trabajo Desarrollado Pía Antonucci Rodríguez.</i>	15
1.3. RAZONES QUE IMPULSAN EL TEMA A DESARROLLAR.	18
CAPITULO 2: PROCESO DE EXPORTACION DE MURTILLA FRESCA A CANADA VARIEDADES RED PEAR-INIA Y SOUTH PEARL-INIA.....	19
2.1. OBJETIVO GENERAL	19
2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	19
2.3. JUSTIFICACIÓN DEL TEMA	19
2.4. MARCO TEÓRICO.....	21
2.4.1. <i>Exportación</i>	21
2.4.2. <i>Tratado de Libre Comercio Chile – Canadá.</i>	23
2.4.3. <i>El Fruto Olvidado: Murtilla.</i>	25
2.4.4. <i>Murtilla Red Pearl y South Pearl.</i>	27
CAPITULO 3: DESARROLLO DE TESIS	31
3.1. DESCRIBIR LA CADENA LOGÍSTICA DE LA MURTILLA FRESCA VARIEDADES RED PEARL-INIA Y SOUTH PEARL-INIA PARA SU EXPORTACIÓN.....	31
3.1.1. <i>Plantación</i>	33
3.1.2. <i>Proceso de Plantación</i>	34
3.1.3. <i>Cosecha - Conservación.</i>	37
3.1.4. <i>Recolección Industrial.</i>	38

3.1.5. <i>Packing</i>	40
3.1.6. <i>Cadena de Frio – Transporte</i>	42
3.2. DETERMINAR LAS RAZONES DE LA ELECCIÓN DEL MERCADO DESTINO.	44
3.2.1. <i>Modelo de selección de Brewer</i>	44
3.2.1.1. Determinar Set de países elegidos.	45
3.2.1.2. Evaluación de los países.	45
3.2.1.2.1. <i>Japón</i>	45
3.2.1.2.2. <i>Estados Unidos</i>	47
3.2.1.2.3. <i>Canadá</i>	48
3.2.1.3. Selección del país.	50
3.2.2. <i>Análisis P.E.S.T. – Canadá</i>	50
3.3. DETERMINAR REQUISITOS PARA EL INGRESO DE FRUTA FRESCA A CANADÁ.	58
3.3.1. <i>Aspectos importantes por considerar</i>	59
3.3.1.1. Envío de Muestra.....	60
3.3.1.2. Licencia para la importación.	60
3.3.1.3. Marcas Registradas.....	61
3.3.1.4. Confirmación de venta.....	61
3.3.2. <i>Reglas Comerciales Canadiense</i>	61
3.3.2.1. Estándares Canadienses.....	62
3.3.2.1.1. <i>Desarrollo</i>	62
3.3.2.1.2. <i>Evaluación</i>	63
3.3.2.1.3. <i>Grados y estándares de calidad de los productos agrícolas</i>	63
3.3.2.2. Leyes Canadienses.....	64
3.3.2.2.1. <i>Ley sobre productos Agrícolas</i>	65
3.3.2.2.2. <i>Ley sobre el empaquetado y etiquetado para el consumidor</i>	65
3.3.2.2.3. <i>Ley de productos para el control de plagas (PCPA)</i>	65
3.3.2.3. Actas y Regulaciones.....	66
3.3.2.3.1. <i>Canada Agricultural Products Act</i>	66
3.3.2.3.2. <i>Food and Drug Act and Regulations</i>	67

3.3.2.3.3. <i>Consumer Packaging and Labeling Act and Regulations.</i>	67
3.3.3. <i>Organismos reguladores del ingreso de fruta fresca a Canadá</i>	69
3.3.3.1. Canada Health.....	69
3.3.3.2. Canadian Food Inspection Agency. (CFIA).....	70
3.3.3.3. Canada Border Services Agency.	70
3.3.3.4. Standard Council of Canada.....	71
3.3.4. <i>Sistema Comercial.</i>	71
3.3.4.1. Documentación de importación.....	71
3.3.4.1.1. <i>Conocimiento de Embarque o Bill of Lading.</i>	71
3.3.4.1.2. <i>Certificado de Origen.</i>	72
3.3.4.1.3. <i>Factura Comercial.</i>	72
3.3.4.1.4. <i>Certificados de Inspección.</i>	73
3.3.4.1.5. <i>Certificado SAG.</i>	73
3.3.4.1.6. <i>Lista de Empaque.</i>	74
3.3.4.2. Aranceles y Cuotas.	74
3.3.4.3. Impuestos.....	75
3.3.4.4. Cláusula de Compraventa Internacional.....	76
3.3.5. <i>Transporte Internacional.</i>	77
3.3.5.1. Transporte Marítimo.....	78
3.3.5.2. Manejo y almacenamiento durante el transporte.....	79
3.3.5.3. Requerimientos del envío de la carga.....	80
3.4. CASO: EXPORTACIÓN A CANADÁ DE MURTILLA FRESCA	84
CAPITULO 4: CONCLUSIONES	86
BIBLIOGRAFIA	89
ANEXOS	91

INTRODUCCIÓN

Chile es un país largo y angosto, el que posee los más diversos climas, así como en el norte lo más característico es el cobre, sus limpios cielos para observatorios, el desierto más árido, en el sur podemos encontrar una de las mejores madera, frutas y verduras y paisajes y en el centro los mejores valles para producir los mejores vinos conocidos a nivel mundial. Estos distintos climas que existen en el país generan las condiciones esenciales para que se puedan producir una innumerable cantidad de frutas con la calidad necesaria para generar productos exportables para el país.

Uno de los productos que mayor nivel de exportación tiene Chile corresponde la comercialización de las frutas frescas, el cual representa una buena oportunidad para innovar y ampliar este mercado.

Actualmente los consumidores de frutas se han puesto cada vez más exigentes respecto a los beneficios que éstas puedan aportar, enfocándose en la relación que existe entre los beneficios que puede otorgar una alimentación sana, como también respetuosa con el medio ambiente. Respecto a lo anterior, los consumidores están en constante busca de nuevos alimentos que puedan ayudarlos a cumplir su objetivo de vivir sano, sin importar el precio del producto, mientras sea de mayor calidad.

El año 1996 el Instituto de Investigación Agropecuaria CARILLANCA (INIA), situado en la comuna de Vilcún, en la región de La Araucanía, comenzó una investigación sobre un fruto endémico de nuestro país, pero poco conocido a nivel nacional y menor aún mundial, la murtilla, la cuál es un fruto nativo chileno, de la familia de las berries, que cuenta común sabor único, presenta altos contenidos de compuestos antioxidantes y de otros componentes beneficiosos para la salud, como la prevención del envejecimiento prematuro, que la hacen una fruta sumamente atractiva para el mercado actual.

La murtilla o también conocida como murta, solo crece en Chile, aunque Australia también la produce, pero es originaria de nuestro país. Es por eso que representa una

buena oportunidad a nivel internacional, es una fruta es ideal para el consumidor que está naciendo hoy día, preocupado por lo que consume y aporta a su cuerpo.

Los numerosos Tratado de Libre Comercio y Acuerdos Comerciales que Chile ha firmado son un claro ejemplo de la buena imagen que Chile posee en el exterior, y los exportadores han sacado muy buenos dividendos de ellos.

Chile posee un TLC con Canadá, con el que tiene una relación diplomática hace más de 60 años, pero sólo en el año 1997 entró en vigencia en Tratado de Libre Comercio Chile-Canadá, en el cuál se estableció una reducción fundamental de las barreras de intercambio entre los países, generando, tanto para los exportadores chilenos y los canadienses, una oportunidad de hacer negocios y la exportación de bienes y servicios entre los países firmantes. Además cuentan con acuerdos accesorios que estimulan y resguardan la cooperación bilateral en temas medioambientales, laborales y de doble tributación.

Tomando en consideración lo ya mencionado, es que se tomó la determinación de realizar el proceso de la exportación de éste fruto endémico del país, la murtilla, que cuenta con una capacidad de innovar en el mercado global por sus componentes saludables, como también el valor agregado que le da no tener competencia directa, debido a su mejoramiento genético, respaldado por el banco de germoplasma de INIA CARILLANCA.

CAPÍTULO 1: ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA.

1.1. Descripción de la organización Ultramar.

Compañía dedicada al transporte, aéreo y transporte terrestre entre puertos y aeropuertos. Asimismo, tiene las funciones de operar, administrar y mantener los puertos y terminales, como también debe encargarse de los depósitos contenedores y aduaneros.

1.1.1. Historia.¹

1952 - Ultramar Agencia Marítima fue fundada por el Capitán Albert von Appen como agente de naves y representantes para Hamburg-Amerika Line y Norddeutscher Lloyd.

1955 - En el mes de Junio se da el primer paso fuera de Santiago y comienzan los servicios de agenciamiento en la ciudad de Arica en el extremo norte de Chile.

1956 - Ultramar es designada como agente general para Lufthansa, inaugurándose los vuelos directos a Chile durante 1958.

1958 - Buscando asegurar servicios en los extremos geográficos de Chile, en Junio inicia operaciones la agencia de Punta Arenas.

1962 - Comenzamos a representar a Flotta Laura, línea proveniente de Nápoles con buques multipropósito, el mismo año que se empieza a atender naves en el puerto de Valparaíso con oficinas propias.

1963 - Desde este año y hasta el día de hoy es que somos representantes de Stolt-Nielsen, compañía líder en el transporte de Tanktainers.

1969 - Respondiendo a una industria minera en crecimiento, en el mes de mayo se abren oficinas en la ciudad de Antofagasta.

¹ Historia <http://www.ultramar.cl/historia.php> - Fecha de Consulta: 2 de mayo de 2013.

1988-90 - En tan sólo tres años se amplía la cobertura en Chile, primero con presencia en Talcahuano, Quintero al año siguiente y finalmente con nuestra agencia más austral: Puerto Williams. A su vez, el año 89 mediante una licitación en el aeropuerto de Santiago, se ingresa al negocio de bodegaje de importación, pasando éste a llamarse Depocargo a partir del año 2000.

1993-96 - Oficinas en Huasco, Caldera y Chacabuco iniciaron actividades a mediados de los noventa.

1998 - Este año Ultramar Agencia vuelve a la operación de lanchas propias, a través de la compra de la lancha Pelicano que pasó a llamarse Coihue y operar en el puerto de Antofagasta.

1999 - Junto con abrir una nueva agencia en la ciudad de Los Vilos, Ultramar Agencia Marítima comenzó a incursionar en el negocio de fletes internacional como Freight Forwarder. División que posteriormente en el año 2007 pasaría a ser conocida como Ultramar Logistics.

2001-02 - A principios de este siglo se ampliaron las operaciones a lo largo de Chile, abriendo oficinas en las ciudades de Puerto Montt y Coquimbo.

2007 - Este año junto con la apertura de una nueva agencia en Tocopilla se adquiere el 100% de TEISA, consolidando la posición de Ultramar Agencia Marítima Chile en el aeropuerto de Santiago a través de un terminal de exportaciones.

1.1.2. Visión de Ultramar²

Contribuir a que Chile sea una potencia en el intercambio comercial.

² Visión <http://www.ultramar.cl/mision.php> - Fecha de Consulta: 2 de mayo de 2013.

1.1.3. Misión de Ultramar³

“Nuestra misión es ser la principal plataforma de soluciones innovadoras e integrales para el comercio exterior de Chile, sus regiones y sus principales industrias.

Los valores en que se sustenta nuestra compañía son:

- Integridad: Altos estándares de comportamiento.
- Excelencia: Atención a los detalles, profesionalismo y responsabilidad.
- Entusiasmo: Vitalidad y alegría en la búsqueda de soluciones innovadoras para nuestros clientes.
- Seguridad:

Con ello, Ultramar Agencia Marítima Chile es líder en el mercado, enfrentando con gran optimismo los desafíos del futuro”.

1.1.4. Servicios

a) Servicios Marítimos⁴

- *Agenciamiento*

- *Lanchas y Remolcadores*

- *Pilotaje*

b) Representaciones Marítimas⁵

³ Misión <http://www.ultramar.cl/mision.php> - Fecha de Consulta: 2 de mayo de 2013.

⁴ Servicios Marítimos: <http://www.ultramar.cl/sm-agenciamiento.php> - Fecha de Consulta: 2 de mayo de 2013.

c) Servicios Aeroportuarios⁶

- *Pasajes*
- *Carga*
- *Terminales*

d) Servicios Logísticos⁷

- *Logistics Internacional*
- *Logistics Nacional*
- *Ultracomex*

1.1.5. Empresas Relacionadas

a) Empresas Navieras⁸

- *Ultragas*
- *Sonap*
- *Ultrabulk*
- *Transmares*
- *Ultrachart*
- *Humboldt*

⁵ Representaciones Marítimas: <http://www.ultramar.cl/rm-mol.php> - Fecha de Consulta: 2 de mayo de 2013.

⁶ Servicios Aeroportuarios: <http://www.ultramar.cl/sa.php> - Fecha de Consulta: 2 de mayo de 2013.

⁷ Servicios Logísticos: <http://www.ultramar.cl/logistica.php> - Fecha de Consulta: 2 de mayo de 2013.

⁸ Empresas Navieras: <http://www.ultramar.cl/empresas-navieras.php> - Fecha de Consulta: 2 de mayo de 2013.

b) Puertos, Depósitos y Servicios⁹

- *Terminal Pacifico Sur*
- *Puerto de Coronel*
- *Puerto de Mejillones*
- *Ultraport*
- *Terminal Puerto Arica*
- *Sitrans*
- *Puerto de Angamos*
- *Puerto de Montevideo*
- *Terminal de Exportación Internacional*
- *Terminal Graneles del Norte S.A.*
- *Ultramar Consultores Portuarios*
- *Full Pack Bulk Containers*
- *Depocargo*

c) Remolque y Salvataje¹⁰

- *Ultratug*

⁹ Puertos, Depósitos y Servicios: <http://www.ultramar.cl/empresas-puertos.php> - Fecha de Consulta: 2 de mayo de 2013.

¹⁰ Remolque y Salvataje: <http://www.ultramar.cl/empresas-remolques.php> - Fecha de Consulta: 2 de mayo de 2013.

d) Inversiones Inmobiliarias¹¹

- *Ultraterra*

1.2. Descripción de las funciones realizadas.

1.2.1. Trabajo Desarrollado por Carolina Vera Ordenes.

El trabajo desarrollado durante el período de práctica profesional se realizó en el área de cobranza de Ultramar, el cual se ejecutó bajo la supervisión de la encargada del departamento de cobranza, Srta. Doris Bustamante. Se efectuó durante los meses de Enero a Abril 2012, efectuando labores de recaudación por servicios realizados, tales como:

- Presentación de Manifiesto.
- Correcciones de B/L.
- Limpieza de contendores.
- Estiba y desestiba, entre otros servicios.

Además se entregó una cartera de clientes con montos acorde a un alumno en práctica, como también de enseñar a utilizar el programa Cuenta Corriente, programa que contiene la información de saldos pendientes de todas las agencias de aduanas y clientes de Ultramar a nivel nacional.

Las labores efectuadas diariamente fueron:

- Comunicarse con clientes o agencias de aduana a través de vía telefónica y/o correo electrónico.
- Con la ayuda del programa Cuenta Corriente se preparan estados de cuenta, y se envían en correos electrónicos, igualmente para mejorar la información del

¹¹ Inversiones Inmobiliarias: <http://www.ultramar.cl/empresas-inversiones.php> - Fecha de Consulta: 2 de mayo de 2013.

cliente o agencia de aduana se adjuntan las 4ta copias de las facturas y todos los medios de pago, tal como pago en las diferentes cajas de Ultramar a lo largo del país, deposito a la cuenta de Ultramar, o transferencia en línea.

- Luego de la llegada de algún comprobante de depósito o transferencia electrónica, se comprueba el pago en línea con la Srta. Doris Bustamante.
- Posteriormente de la confirmación del pago, se envía el pago a caja, para que se realice el pareo necesario y el saldo pendiente quede en cero o disminuya.
- Y por ultimo cada vez que un cliente efectúa un abono de una factura que uno está gestionando su pago, y este abono está confirmado en línea, el monto final se lleva a un control personal semanal, el cual se entrega el primer día laboral de todas las semanas al jefe de piso y supervisor de área, para así poder llevar un control interno de las recaudaciones semanales del área de cobranza.

Una vez a la semana se entrega el usherpoint, este es un sistema en línea donde llegan todas las transferencias que realizan los clientes pero que no confirman su abono o no notifican su pago, la tarea a realizar es comunicarse con ellos para saber que factura y servicios están cancelando para que este sea rebajado en su deuda final.

En el último mes de práctica profesional se incluyó la tarea de desbloquear clientes, esto significa que cada vez que un cliente moroso realice o solicite un servicio a Ultramar el sistema lo bloquea de forma automática por saldos pendientes muy grandes o antiguos. Para poder desbloquear se debe enviar un e-mail a la encargada de pagos Srta. Daniela Mardones, ella revisa el historial del cliente o acuerdos de pago y se procede a desbloquear, de no ser así, ella pide que el encargado del cliente del departamento de cobranza se comuniquen con el interesado a la brevedad y llegar a un acuerdo sobre el o los pagos lo más pronto posible.

1.2.2. Trabajo Desarrollado Pía Antonucci Rodríguez.

El trabajo desarrollado en el período de práctica profesional durante los meses de diciembre 2011 a abril de 2012. Se realizó primeramente en el departamento de documentación, a Cargo de la supervisora del armador MOL Sra. Claudia Figueroa Catalán, en la empresa marítima Ultramar Ltda., en el área de correctores de exportación, en la cual la labor requerida es la corrección de BLs, los que ya se encuentran previamente manifestados ante la aduana. Esta corrección se hace mediante los siguientes pasos a seguir:

- Recibir la notificación del cliente del cambio que se le otorgara a dicho BL (ejemplo BL MOLU278002065), el cual debe venir estipulado en un formato de corrección específicamente del armador MOL, en el que dice el nombre del cliente, (ej.: Vitalberry fruits), donde dice; debe decir, y si se factura o no, ya que si es un error del armador o es un cambio de flete no se cobra, si es error del cliente se factura dependiendo del tiempo que ha pasado desde el zarpe de la nave en la que va la mercancía de dicho BL.
- Determinar si la solicitud de corrección del BL es viable, ya que si ha pasado mucho tiempo desde el zarpe de la mercadería en el puerto de embarque, o dicha nave ya llego a su destino, no es posible cambiar ningún dato de los Bls, ya que la información de la mercancía ya ha sido manifestada en el puerto de destino, y convertida en los Bls de importación.
- Si es que es viable proceder con la corrección, se sigue a hacer los cambios en el BL en el programa de MOL llamado STAR-NET, en el que se corrige lo solicitado por el cliente.
- Una vez hecho el cambio se le notifica al cliente que ya fue hecho dicho cambio, se le da conocimiento si hay cobro de por medio, y los pasos a seguir si dicho BL ya se encontraba impreso con anterioridad. Si es así, se debe saber en manos de quien se encuentra, en el área de servicios de la empresa donde los entregan, en

la agencia de aduana del cliente, o está en las manos del cliente, y también en que ciudad se encuentra. Sabiendo esto se le comunica que debe entregar el juego de BLs con error para que le sea entregado el nuevo juego de BLs corregidos.

- Luego de terminar con la corrección, se procede a aclarar la información del BL ante la aduana, ya que dicha información se manifiesta ante la aduana hasta un día después del zarpe de la nave del puerto de embarque, por lo que lo declarado ante la aduana por el cliente en destino no será la misma que estará estipulado en la aduana de embarque, ni la de destino. Esta aclaración se hace mediante un programa de la aduana llamado EMA (envío manifiesto a aduana), en el cual se informa los cambios que se le hicieron al BL corregido.
- Después de terminar de aclarar, se comienza a facturar, si es el caso de que corresponda otorgarle algún cobro a la corrección, ya que como lo anteriormente mencionado, si el error es del armador o de flete no se hace ningún cobro; si no es así y el cambio es por equivocación del cliente, o en su defecto de la agencia de aduana. Se le hace una factura de \$70.000 + IVA, si es que la corrección se hace después de 48 horas de zarpe de la nave, \$38.000 + IVA, si han pasado menos de 48 horas del zarpe, y \$35.000 + IVA, si la corrección se hace dentro de las 24 horas después del zarpe.

Al terminar las tareas relacionadas con la corrección la jornada laboral termina llenando todas las planillas en las que se lleva el control del trabajo diario y las tareas que se realizaron (correcciones, cliente, cambio realizado, si se factura o no, si se aclaró la información ante la aduana), y cuantos BLs fueron corregidos, con un promedio diario de 12 BLs.

La segunda parte de la práctica, fue desempeñada en el área de importaciones MOL, bajo la supervisión de la misma encargada, Sra. Claudia Figueroa Catalán, en el cual se debía revisar diariamente los itinerarios de los servicios de MOL, los cuales eran la ruta en dirección a USA y a Oriente, donde se deben identificar las naves que se aproximan

al arribo a puertos chilenos, tomando como fecha inicial del proceso, la fecha de zarpe del último puerto de origen para cada servicio según corresponda.

El siguiente paso es revisar en el programa interno de MOL, llamado STAR-NET la Q de BLs ingresados en origen con destino a puertos chilenos, con esta actividad es posible controlar y administrar las fechas de envío de cartas de aviso a clientes, actividad fundamental para que los clientes tengan la información del valor de los fletes de sus cargas y para que los clientes estén a tiempo en el plazo de presentación de aperturas, la cual tiene fecha de cierre los días jueves en Globaldesk (Ultramar Santiago) y los días viernes en Agencias. Este proceso se debe realizar aproximadamente 4 días posteriores al zarpe de la nave desde el puerto extranjero, tiempo en el cual Origen procede a cerrar la nave.

Después de revisar y aprobar los correctores que se le pudieron hacer después del manifiesto en Origen, la cual es una actividad que se debe realizar diariamente para tener la administración y control de los correctores que se van cargando en el sistema armador, para que posteriormente se generen los cambios solicitados por el cliente, para luego aprobarlos en el sistema.

Luego hay que generar el manifiesto de la nave del viaje que se está revisando, extrayendo el manifiesto desde el sistema armador, el cual debe ser impreso para su posterior chequeo contra lo que se ha cargado en SBM (sistema contable).

Post revisión de los BLs en el sistema SBM, y cuadrando toda la nave según manifiesto generado desde sistema armador, se deben traspasar todos los BLs a la contabilidad, para que finalmente se genere la carta de aviso al cliente y el cierre de BLs en sistema contable. Esta actividad se debe generar contra información de BLs del manifiesto generado desde STAR-NET, para validar la información de valores de flete y cliente que paga.

Por último hay que resolver todas las dudas que puede tener el cliente diariamente, como por ejemplo:

- Donde es la emisión del juego de BLs originales.
- Plazos de las aperturas
- Cuanto tienen que pagar
- Cuenta corriente (en pesos o en dólares)
- A nombre de quien se hace el cheque
- Horarios de atención de las distintas oficinas (Iquique, Valparaíso, Lirquén)
- Valores de apertura, emisión, fuera de plazo de apertura, y de las aclaraciones.

1.3. Razones Que Impulsan el Tema a Desarrollar.

La experiencia que se consigue en una gran empresa como es Ultramar es enriquecedora, entregando herramientas importantes que ayudan al desarrollo laboral futuro.

Las labores efectuadas en Ultramar fueron generalmente estandarizadas, con un nivel de complejidad promedio, en el cual la información relevante a la empresa, que nos pudiera ayudar a desarrollar algún problema o mejorar algún proceso, existía la limitación de la información confidencial y el acceso restringido a ella.

Además de lo anterior, existieron motivaciones personales que nos llevaron a querer desarrollar un tema relacionado con la Murtilla, ya que se encuentra en una etapa inicial de comercialización que está dando a conocer este fruto nativo chileno en varios lugares del mundo.

CAPITULO 2: PROCESO DE EXPORTACION DE MURTILLA FRESCA A CANADA VARIEDADES RED PEAR-INIA Y SOUTH PEARL-INIA.

2.1. Objetivo General

Determinar el proceso de exportación de la murtilla fresca variedades Red Pearl-INIA y South Pearl-INIA hacia Canadá.

2.2. Objetivos Específicos

- 1) Describir la cadena logística de la murtilla fresca variedades Red Pearl-INIA y South Pearl-INIA para su exportación.
- 2) Determinar las razones de la elección del mercado destino.
- 3) Determinar requisitos para el ingreso de fruta fresca a Canadá.

2.3. Justificación del Tema

La murtilla (*Ugni Molinae Turcz.*) es una fruta nativa chilena, la que posee propiedades similares al arándano. Estudios revelan que la murtilla, denominada “superfruta” es un potente antioxidante.

Esta fruta es la única especie endémica de Chile que ha sido investigada con fines productivos y de domesticación, en donde crearon dos nuevas cepas, Red Pearl y South Pearl, las cuales fueron el resultado del programa de genética a cargo de INIA CARILLANCA.

Debido a lo anterior, se encuentra sin oponentes directos que exporten este producto, con la misma calidad de los dos nuevos ecotipos, ya que estos presentan componentes en la cadena de valor del fruto que han sido mejorados, como por ejemplo el color, calibre, rendimiento, etc.

La principal finalidad de mejoramiento genético de la especie, tiene dos grandes objetivos: 1º potenciar en el mercado internacional una fruta endémica de Chile; y en 2º proporcionar una nueva opción de negocios a las familias agricultoras campesinas de la zona sur de nuestro país, las que comúnmente no tiene suelos ricos en nutrientes, en el cual no pueden cultivar cualquier fruto, por lo que la murtila, al no poseer grandes requerimientos de fertilidad especiales de suelo y al tener la habilidad para competir con otras especies, es el mejor candidato para que los agricultores comiencen un negocio de este producto.

Las nuevas dos especies han tenido gran aceptación en países del hemisferio norte, como también en Corea del Sur y Japón. Estas especies se encuentran actualmente patentadas en Estados Unidos y Argentina, de las cuáles las razones de la elección de los países fue que, en el primero, es uno de los principales destinos de los berries en Chile, también se aprovecharía la cadena de comercialización de los otros berries, es un país que requiere permanentemente de frutos de alto contenido de antioxidantes, entre otros; en caso de Argentina se trata debido a la cercanía con el territorio chileno, lo que podría generar controversias producidas por la plantación del fruto. Además en el país vecino hay lugares en donde se podría producir la murtila, como también explorar este nuevo mercado emergente.

Actualmente se encuentra en el apogeo de su desarrollo en el comercio internacional.

2.4.Marco Teórico

La economía de Chile se caracteriza por ser una economía abierta y sólida, lo que quiere decir orientada a la exportación o libre comercio, lo que consiste en trasladar legítimamente la autoridad de una mercancía nacional o nacionalizada para su uso o consumo en el exterior.

Chile ha mantenido una economía en contaste crecimiento los últimos años, con un crecimiento del 5,6% el año 2012¹², y se proyecta un 4,9% para este año, la cual no se ha visto perjudicada abismantemente con las crisis económicas que ha afectado a grandes economías como Estados Unidos y Europa.

Todas estas buenas estimaciones se han visto disminuido debido a paros portuarios los primeros meses del año 2013, con pérdidas millonarias en el área industrial, aun así fue compensado con el crecimiento en el rubro minero y comercial.

2.4.1. Exportación

Chile es un puente natural para toda América Latina y el mundo, cuenta con una larga red de puertos a través del país con un alto estándar de seguridad, carreteras aptas para una rápida distribución y logística de mercancías, lo que facilita el comercio.

Según informes del Direcon¹³ el año 2013 comenzó con una disminución del 0,6% en las exportaciones comparadas con el año anterior en el mismo periodo, debido a los precios del metal y su demanda internacional, aun así las expectativas para año 2013 son positivas con las lentas mejoras de las economías de Estados Unidos, Japón y Europa.

¹²Panorama

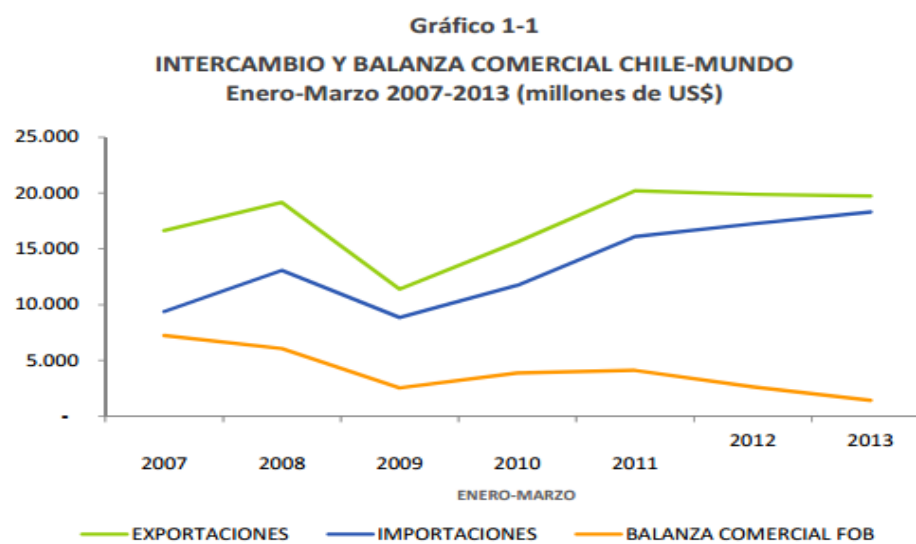
<http://www.bcentral.cl/politicas/presentaciones/consejeros/pdf/2013/emr22032013.pdf> - Fecha de Consulta 28 de mayo 2013.

¹³Informe Comercio Exterior

<http://www.direcon.gob.cl/sites/default/files/bibliotecas/Informe%20C%20%20Exterior%201trimestre%202013.pdf> - Fecha de Consulta 06 de junio 2013.

La exportación chilena consiste principalmente en recursos naturales, entre ella podemos nombrar productos como cobre, madera, uva fresca, celulosa, vino embotellado, salmón, trucha, ciruela, arándanos frescos entre los más conocidos. Los principales destinos de estos productos son China, Estados Unidos, Japón y Brasil.

En la figura 1 se muestra el intercambio de Chile al mundo en los últimos años, en el que se refleja la fuerte crisis a nivel mundial el 2009, afectando en especial a los exportadores.



Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, sobre la base de datos del Banco Central de Chile.

Figura 1: Intercambio y Balanza Comercial Chile – Mundo, enero – marzo 2007 al 2013.

Fuente: Departamento de Estudios DIRECON, sobre la base de datos del Banco Central de Chile.

Según fuentes de Direcon¹⁴, en la actualidad Chile cuenta con 22 acuerdos comerciales con 60 países, algunos de estos países son: Canadá, Ecuador, Estados Unidos, Mercosur,

¹⁴ Acuerdos Comerciales <http://www.direcon.gob.cl/acuerdos-comerciales/> - Fecha de Consulta 27 de mayo 2013.

Unión Europea, Japón y para hacer un buen uso y sacar el máximo provecho de estos tratados comerciales, Chile cuenta con ProChile, encargada de promover las exportaciones y servicios de Chile al mundo.

El último tratado de libre comercio que entró en vigencia fue con Malasia el año el 18 de abril del año 2012, y actualmente tiene negociados 3 Tratados de Libre Comercio con Vietnam, Tailandia y Hong Kong – China, además de un acuerdo suplementario en inversiones del TLC con China, los cuáles, entrarán en vigencia en el transcurso del año.

2.4.2. Tratado de Libre Comercio Chile – Canadá.

Chile y Canadá han mantenido relaciones diplomáticas ininterrumpidas desde el año 1941. El tratado entre ambos países fue firmado en la ciudad de Santiago, con fecha 05 de Diciembre de 1996 el primer Tratado de Libre Comercio para Chile (CCFTA), el que fue promulgado mediante Decreto Supremo Numero 1.200 del Ministerio de Relaciones Exteriores el 03 de Julio de 1997, publicado en el Diario oficial el 05 de Julio de 1997, el que comenzó a regir el mismo día¹⁵.

El tratado está dividido en cinco partes:

- Aspectos Generales: hace mención sobre obligaciones de cada país, objetivos del tratado, sobre territorios que se aplica el tratado, entre otros.
- Comercio de Bienes.
- Inversión, Servicios y Asuntos Relacionados.
- Disposiciones Administrativas Institucionales.
- Otras Disposiciones, tales como las Excepciones.

¹⁵ TLC Chile - Canadá www.aduana.cl/aduana/site/artic/20070228/pags/20070228101053.html - Fecha de Consulta: 18 de mayo 2013.

Producto de las negociaciones bilaterales, Canadá concedió a Chile preferencias arancelarias para casi la totalidad de la canasta exportadora; proceso alcanzado a través de un programa de desgravación paulatino que ha sido llevado a cabo en diversas etapas anuales desde la entrada en vigencia del TLC. El 1° de enero del año 2008, un 98,7% del total de los productos negociados con Canadá, correspondiente a la canasta exportadora chilena, se encuentran con arancel igual a 0, lo que significa que tienen una plena desgravación arancelaria. Solo el 1,3% de los productos exportados queda en lista de excepción (lácteos, carnes de aves y huevos), por lo que no reciben la misma desgravación. Estos tipos de bienes cuentan con una regulación más estricta y su comercialización es limitada.

El TLC también incluye provisiones para la entrada temporal de personas. Estas aseguran el acceso expedito para exportadores, importadores, inversionistas, empresarios, transferencias de personal intra-compañías y otros personajes de negocios.

El acuerdo Canadá y Chile han negociado una exclusión mutua de los derechos anti-dumping, el dumping se refiere a la venta de un producto a un precio más bajo en comparación al lugar de donde se importa. Estas provisiones se hacen efectivas para cada bien, en el momento en que la tarifa relevante ha alcanzado cero en ambos países, o después de seis años, lo que ocurra primero.

Un capítulo respecto a procedimientos de emergencia (salvaguardia) permite la imposición de restricciones aduaneras para proveer alivio provisional en el caso de un incremento brusco en las importaciones de la contraparte, las que podrían causar serios daños a los productores domésticos.

Además de los temas tratados en el TLC Chile - Canadá, existen dentro de él acuerdos entre ambos países en relaciones a la cooperación ambiental, laboral y un acuerdo para evitar la doble tributación.

Chile y Canadá han desarrollado y fortalecido sólidos vínculos políticos, económicos, sociales y culturales, logrando una valiosa asociación.

El 30 de mayo de 2013 se amplió y renovó el TLC con Canadá, con 5 nuevos acuerdos bilaterales, complementarios al tratado entre ambos países, firmado hace más de 15 años. Estos 5 nuevos acuerdos incluyeron un protocolo de entendimiento para el reconocimiento mutuo en la clasificación de carne, lo cual permitirá flexibilizar la importación de ese producto a nuestro país; una alianza para promover el desarrollo sostenible de minerales y metales, y la firma de una declaración de cooperación energética que reforzará el apoyo mutuo en la explotación de gas licuado, energías renovables y eficacia energética.¹⁶

Chile se caracteriza por ser un país donde una de sus principales exportaciones se basa en productos naturales, entre ellos las frutas. Es por esto que el presente documento se basa en la exportación de un fruto endémico del sur Chile.

2.4.3. El Fruto Olvidado: Murtilla

La murtilla (*Ugni Molinae Turcz.*), también conocida como murta o murtilla, es un fruto endémico chileno que pertenece a la familia de las Mirtáceas (*Myrtaceae*). Esta especie de crecimiento arbustivo (mirtáceas) se desarrolla desde la región del Maule a la región de Los Lagos, especialmente en la Cordillera de la Costa y parte de la Pre cordillera Andina.

La murtilla crece preferentemente en lugares soleados y secos, sin embargo también se le puede encontrar a orillas de cursos de agua. Se desarrolla formando matorrales de densidad variable, constituidos por la brotación de yemas radicales y también por el enraizamiento natural de las ramas que crecen pegadas al suelo (Lavín y Muñoz, 1988; cit. por Illanes, G. 1994).¹⁷

¹⁶ Chile y Canadá amplían y renuevan TLC- <http://www.chilealimentos.com/2013/> – Fecha de consulta 06 de junio 2013.

¹⁷ Lavín y Muñoz, 1988; cit. por Illanes, G. 1994 - <http://www.gestionforestal.cl:81/pfnm/mercado/txt/murta.htm> - Fecha de consulta 18 de junio 2013

Es un arbusto persistente, polimorfo, que forma plantas de altura variable, que posee entre 0.3 y 1.7 metros de altura, excepcionalmente la planta puede alcanzar una altura superior a los 3 metros recibiendo abundante agua. Sus hojas son pecioladas y opuestas y sus flores son péndulas, solitarias y hermafroditas. La floración es entre Noviembre y Diciembre.¹⁸

Esta planta se caracteriza por desarrollarse en forma natural en suelos marginales y de baja fertilidad. En general, esta especie crece en suelos con pH que varían de 5,6 a 6,0, bajos niveles de fósforo y nitrógeno disponibles, bajos niveles de potasio intercambiable, y con altos porcentajes de saturación de aluminio.¹⁹

Su fruto es pequeño, carnosos, dulce y aromático, el que es denominada como un producto “wellness”, a lo que se les denomina a productos naturales que producen un bienestar adicional a los consumidores, el que aparte de beneficiar la salud de las personas, son amigables con el medio ambiente. Estos productos se encuentran en su apogeo en la economía mundial, debido a la actual tendencia del mercado a lo “Green o eco-friendly”.

Dentro del concepto wellness se acuñan los términos:

- Health Care: Productos naturales dirigidos al auto cuidado y a mejorar el bienestar. Incluyen en su formulación el uso de antioxidantes y antibióticos naturales.
- Dermo Care: Brinda a sus consumidores productos dirigidos al cuidado de la piel, entregando soluciones dermo cosméticas para distintas afecciones.

¹⁸Ficha Técnica de Murtila www.murtilladechile.cl/mutilla.html - Fecha de Consulta: 20 de mayo 2013.

¹⁹ Murta: el berry del sur <http://www.tattersall.cl/revista/Rev192/murta.htm> - Fecha de Consulta: 29 de mayo de 2013.

- Oral Care: Productos enfocados en brindar soluciones a problemas de higiene y cuidado bucal.²⁰

La murtila también es catalogado como una “superfruta” llamado así a las frutas que tienen un alto nivel de nutrientes, las que tienen poderosas propiedades antioxidantes, las que inhiben algunas enfermedades degenerativas, como el cáncer o el envejecimiento precoz.

Este fruto, llamado “el fruto olvidado”, posee innumerables propiedades beneficiosas para la salud, con cualidades astringentes y antioxidantes, la hoja de la murtila se utiliza en la fabricación de cosméticos y productos farmacológicos, los cuales se ha demostrado que gracias a ellos existen avances en la renovación celular, suavizamiento y mejoramiento de la piel. Además presenta mayores compuestos antioxidantes en relación a los demás berries introducidos al país.

Respecto a lo anterior, la murtila también forma parte de los alimentos denominados Nutracéuticos, los cuáles son alimentos que proporcionan beneficios para la salud, incluyendo la prevención y/o terapia, en otras palabras, los Nutracéuticos son los medicamentos de origen natural.

La baya o fruto nativo, es utilizado para producir productos provenientes de la murtila, entre los cuales se encuentran: las mermeladas, conservas, licores, rellenos de chocolate, jugos concentrados, shampoo, cosméticos, aceite de semilla, etc.

2.4.4. Murtila Red Pearl y South Pearl.

Chile es un importante exportador de frutas, con una cultura basada en la producción y comercialización de especies introducidas como manzanas, uvas, arándanos y frambuesas y otras. (Seguel I, Torralbo L; 2009).²¹

²⁰ Revista Tierra Adentro http://www.inia.cl/wp-content/uploads/revista_tierra_adentro/TA100.pdf
 Fecha de Consulta: 29 de mayo 2013.

Debido a lo anterior, el Instituto de Investigación Agropecuaria, (INIA) en conjunto con el Instituto de Agronomía de la Universidad Austral de Chile y la Universidad de la Frontera (UFRO), en el año 1996 decidieron buscar fondos para crear un proyecto, en el cual se estudiaría la murtilla, con el fin de transformar esta fruta endémica de Chile, en un fruto silvestre ampliamente cultivado y consumido; con una base científica y tecnológica desarrollada en Chile y por chilenos. (Seguel I, Torralbo L; 2010)²².

Uno de los componentes que hicieron que la murtilla fuera el centro de la investigación fue la condición de endemismo que posee, el cual es un aporte importante a la innovación y como valor agregado al fruto.

El proyecto estuvo a cargo de la investigadora de recursos genéticos de INIA CARILLANCA, Ivette Seguel, junto a Luis Torralbo, Director del Instituto de Agroindustria de la Universidad de la Frontera, los cuales en el año 195 concursaron al FONDECYT (Fondo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico), el que se les fue otorgado en el año 1996 bajo el proyecto: “Murtilla (UGNI MOLINAE TURCZ.) Una baya para el desarrollo frutícola de Chile”, el cual finalizó el año 1998.

El proyecto se centró en el estudio del material genético del berry nativo chileno, con el fin de asegurar la conservación de los materiales que son básicos para el mejoramiento de los cultivos y la creación de nuevas variedades.

En definitiva, el propósito de esta investigación fue la recolección de toda la información genética necesaria para hacer un banco de germoplasma con material de murtilla crecidas en distintas regiones del país, diferentes tipos de suelos, con distintos medios de crecimiento (estacas o cultivo in Vitro), y en distintas condiciones climatológicas, para así poder fusionar el mejor material genético para crear en un futuro

²¹Murtilla www2.inia.cl/medios/biblioteca/ta/NR31411.pdf - Fecha de Consulta: 20 de mayo 2013.

²²Desarrollo Científico Tecnológico www.frutosdelapatagonia.cl/component/docman/doc_download/64-desarrollo-cientifico-tecnologico-experiencia-murtilla-ugni-molinae-turcz-ivette-seguel - Fecha de Consulta: 20 de mayo 2013.

nuevas cepas de murtilla que sean de mayor calidad, considerando la cadena de valor para poder competir en un mercado global, como lo es: la calidad del fruto, su color, calibre, tolerancia a enfermedades y plagas, estructura de la planta, rendimiento del fruto y las características químicas, alimentarias y funcionales.

En el año 2003 se emprendió marcha a la segunda parte de la investigación del *Ugni Molinae*, con el mismo equipo de trabajo conformado por profesionales de INIA, en cooperación con la Universidad Austral y la Universidad de la Frontera. El proyecto se llamo “Domesticación y desarrollo de la murtilla (*Ugni molinae* Turcz.) Una baya nativa para la zona sur de Chile”, bajo los fondos concursables de FDI (Fondo de Innovación), la que se focalizo en culminar los estudios genéticos del anterior proyecto. Así fue como nacieron dos nuevas especies de murtilla, Red Pearl y South Pearl, las cuales fueron creadas principalmente con el objetivo de ser comercializadas a los agricultores locales de la zona sur del país, como también a las empresas fruteras, con el fin de demostrar que es un fruto exportable, y que como su pariente, el arándano, será un éxito de demanda internacional, ya que sus propiedades son similares, incluso de mayor nivel nutricional, y antioxidante.

Ya establecidas los dos eco tipos nuevos del fruto, se comenzó a trabajar en la perspectiva de negocio que se debiera seguir para potenciar el fruto y sus derivados, teniendo en consideración su desarrollo industrial, posicionamiento de la murtilla a nivel nacional, la creación del GTT (Grupo de transferencia tecnológica) y la asociación gremial de la murtilla, como también conocimientos técnicos esenciales para el buen crecimiento del fruto, tales como: época de plantación, densidad de plantación, fertilidad, control de malezas, manejo fitosanitario y poda.²³

Este proyecto culmino en el año 2005, con excelente acogida del público especializado en la comercialización y exportación de fruta del país, por lo que fue necesario hacer un

²³Desarrollo Científico Tecnológico www.frutosdelapatagonia.cl/component/docman/doc_download/64-desarrollo-cientifico-tecnologico-experiencia-murtilla-ugni-molinae-turcz-ivette-seguel - Fecha de Consulta: 20 de mayo 2013.

tercer y último proyecto sobre este fruto, con el cual se pudiera finiquitar el proceso completo de exportación del berry.

Fue así como en el año 2007, bajo el financiamiento entregado por FONDEF (Fondo de fomento al desarrollo científico y tecnológico), como también el por parte de privados, como socios estratégicos del sector productor, donde destacan: Agrícola San José Farms S.A; Bopar S.A; Promurta A.G; The Fresh Connection LLC Chile Ltda. y Vital Berry Marketing S.A., se dio inicio a la 3° etapa de éste proyecto de carácter investigativo sobre la murtilla, el cual se llamó “Variedades y Estrategias para la Producción y Comercialización de la Murtilla en el Mercado Global”.

La finalidad de este último paso para culminar los proyectos sobre este fruto, fue liberar al mercado nacional las dos variedades nuevas del berries a los agricultores nacionales, incentivándolos a creer en esta nueva iniciativa de negocio, que a futuro será muy rentable y otra opción para las familias agrónomas del sur costero de nuestro país.

Fue así como en diciembre del 2013 se dio finalización a este proyecto, del cual los resultados en torno a este berry nativo son destacables, considerando las proyecciones y el impacto que tendrá en la fruticultura regional y nacional.²⁴

Cabe destacar que INIA Carillanca, bajo la dirección de Ivette Seguel, firmo un Convenio de cooperación estratégica con la Empresa Hortifrut, la cuál como principal objetivo tiene apoyar el mejoramiento genético de la murtilla que ha llevado a aumentar la calidad del fruto, el que continuará por 8 años más de investigación. Hortifrut considera la promoción del berrie a nivel nacional para éste año, como también darlo a conocer a nivel mundial, mediante ferias a lo menos en 15 países del mundo, incluyéndola en su paleta de productos, lo que permitirá que el berry se abra paso a nuevos mercados. Se espera para el año 2015 tener 300 hectáreas de murtilla preparadas para su exportación.

²⁴Fecha de Consulta 05 de Enero <http://www.inia.cl/blog/2013/12/12/murtilla-del-sur-a-los-consumidores-del-mundo/>

CAPITULO 3: DESARROLLO DE TESIS

3.1.Describir la cadena logística de la murtilla fresca variedades Red Pearl-INIA y

South Pearl-INIA para su exportación.En el mercado chileno se encuentran dos ejemplares de murta o murtilla correctamente inscritas en el registro de variedades protegidas por el SAG²⁵, como lo demuestra la figura 2, estas son la murtilla Red Pearl-INIA (figura 3) y la murtilla South Pearl-INIA (figura 4).

Estas dos variedades son eco-tipos creados en bancos de germoplasma en la INIA CARILLANCA anteriormente señalados.

Especie-Variedad	Nº Resolución de Inscripción	Término de Protección	Representante en Chile	Propietario	País de Origen
MURTILLA (<i>Ugni molinae</i> Turcz.)					
Red Pearl-INIA	79/07	provisoria	Instituto de Investigaciones Agropecuarias INIA	Instituto de Investigaciones Agropecuarias INIA	Chile
South Pearl-INIA	80/07	provisoria	Instituto de Investigaciones Agropecuarias INIA	Instituto de Investigaciones Agropecuarias INIA	Chile

Figura 2: variedades protegidas por el SAG y su inscripción.

Fuente: www.sag.cl

²⁵ Registro de variedades

http://www.sag.cl/sites/default/files/registro_de_variedades_proteccion_de_especies_frutales.pdf -

Fecha de Consulta: 19 de Octubre de 2013.



Figura 3: Red Pearl-INIA

Fuente: www.inia.cl



Figura 4: South Pearl-INIA

Fuente: www.inia.cl

Las características específicas de las dos variedades (figura5)

Característica	Variedades	
	Red Pearl INIA	South Pearl INIA
Hábito crecimiento	Erecto	Semi erecto
Color del fruto	Rojo oscuro	Rojo claro
Cobertura del color del fruto	100% tapado	100% tapado
Diámetro del fruto	1,0 cm	1,1 cm
Peso del fruto	0,8 gr	0.9 gr
Sólidos solubles (*)	15 °Brix	14°Brix
Rendimiento de fruto (año 3)	1,1 Kg/planta	0.9 Kg/planta
Valor ORAC (**)	11.811	9.734

(*) Varía uno a dos grados Brix dependiendo del año de evaluación.

(**) Oxygen Radical Absorbing Capacity. Medida de la capacidad antioxidante del fruto. Se expresa como equivalentes Trolox (ET).

Figura 5: Características de las dos variedades

Fuentes: www.inia.cl

3.1.1. Plantación

Plantación según lo define la Real Academia Española, es la acción y efecto de plantar; terreno en el que se cultivan plantas de una misma clase²⁶. La Ugni Molinae Turcz o murtilla como es normalmente conocida, crece de forma campestre en el sur de Chile, desde la VII región del Maule y hasta la X región de los Lagos. El tipo de suelo donde generalmente crece la murtilla es un suelo de tipo de baja fertilidad, esto quiere decir un suelo con pocos minerales, con falta de nutrientes tales como el fósforo (P), que regula tamaño y forma de la raíz de un arbusto, el potasio (K), el cual ayuda al rápido y sano crecimiento de un fruto y favorece su vida útil para consumo y el nitrógeno (N), este último es esencial para la vida de las plantas porque estimula el crecimiento por encima del suelo y contribuye al brillante característicos de las platas o frutos²⁷.

Para comenzar a cultivar estas dos variedades de murtilla, se necesita cumplir con ciertos requisitos y cuidados, el más importante el suelo donde se va a plantar y sembrar la murtilla.

²⁶ RAE definición de plantación <http://lema.rae.es/drae/?val=plantaci%C3%B3n> – Fecha de Consulta: 11 de Octubre 2013.

²⁷ Nitrógeno <http://ecoplexity.org/node/599> - Fecha de Consulta: 12 de Octubre 2013.

3.1.2. Proceso de Plantación

Para comenzar el proceso de la plantación de estos dos ejemplares de la murtila, se sugiere que coexista en terrenos con bajas posibilidades de heladas y fuertes vientos, las cuales esta última podría afectar en las primeras etapas del crecimiento de la fruta. Además no debe realizarse cerca de plantaciones de manzanas y membrillos, ya que estas frutas atraen plagas tales como cuncunilla negra, que se presenta en estado larval de una mariposa crepuscular y nocturno, los daños son causados por las larvas las que consumen las hojas y estolones (brotes) de las plantas forrajeras²⁸, entre otras.

La estación ideal para empezar su plantación es a principios del verano, comenzando entre los meses de Diciembre – Enero. Tener en consideración la zona donde se comenzara a cultivar, se recomienda en las zonas agroecológicas²⁹ del secano costero y del valle central, esto significa en lugares donde el suelo solo se riega con agua de lluvia, por lo tanto una zona ideal es entre la VIII región del Biobío y la X región de Los Lagos, lugares donde hay una elevada humedad y la temperatura de noche como de día no tienen mayor diferencia, además como señalamos anteriormente en terrenos donde las heladas sean escasas o idealmente libre de ellas.

El suelo debe ser preparado para plantar la murtila, lo que se aconseja sea un suelo que posee un buen drenaje, debido a las regulares lluvias y humedad, limpio de malezas y terrones de tierra y un suelo parejo para la plantación.

Sobre los cultivos lo ideal es que sean plantas de un año y medio a dos años en invernadero, conservadas en potes de tres a cinco litros, con buena ventilación y que todas estén expuestas al sol de una manera uniforme durante todo el año.

²⁸ Cuncunilla Negra <http://www.anasac.cl/juegogladiador/pdf/pdfdownload/osorno2012/control-de-insectos-en-praderas.pdf> - Fecha de Consulta 19 de Octubre 2013.

²⁹ Agroecología <http://www.ecured.cu/index.php/Agroecolog%C3%ADa> – Fecha de Consulta: 24 de Octubre 2013.

Se pide que se realicen camellones (figura 6), esto se refiere a los canales de agua que se realizan para un mejor drenaje, esto beneficia a las raíces en su proceso y ayuda a ahuyentar la posible irrupción de hongos en el suelo. Los camellones deben tener un medida aproximada de 60 a 95cm de ancho por 50 de alto. El trecho que debe tener una plantación estimada es de un metro veinte sobre la línea.



Figura 6: Camellones para el proceso de plantación de murtila en sus dos variedades.

Fuente: www.inia.cl

Para lograr un excelente resultado de crecimiento como también de color, tamaño y sabor, para así ser apta para poder comercializarla y exportarla, se recomienda fertilizar la tierra antes de la plantación de murtila. Por lo demás hay que recordar que la murtila crece de manera silvestre en suelos donde se encuentran poco fértiles, pero para la murtila la Red Pearl-INIA y South Pearl-INIA se necesitan ciertas características en su suelo tales como que el potasio, nitrógeno y fosforo por cada planta al ser sembrada tenga en su suelo 15 a 20 gramos de cada uno de estos elementos, para asegurar estos compuestos se utilizan fertilizantes tales como nitromag, muriato de potasio,

superfosfato triple o CAN 27³⁰. Luego se vuelve a fertilizar los meses de pos cosecha nuevamente.



Figura 7: Plantación de la murtila para sus dos variedades.

Fuente: www.inia.cl

Existe un riesgo en esta etapa de producción y crecimiento, una de las cuales es la posible falta de agua, para eso se utiliza un método muy usado y efectivo, el riego goteo a goteo³¹. Otra amenaza es la no grata maleza, la que provoca, según estadísticas una baja en el rendimiento del fruto bien considerable, además de quitarle nutrientes, agua y luz a la murtila. Para evitar su aparición se recomienda la utilización de mallas anti-malezas (figura 8). Una de las plagas muy conocida es el gusano blanco, este se alimenta de la raíz nueva de la planta, se contrarresta su aparición con el uso de insecticida granulado.

³⁰ CAN 27 <http://www.isaosa.com.mx/producto.php?id=8> – Fecha de Consulta: 25 de Octubre del 2013.

³¹ Sistema a Goteo <http://www.misrespuestas.com/que-es-el-riego-por-goteo.html> - Fecha de Consulta: 27 de Octubre 2013.



Figura 8: Mallas Anti-malezas

Fuente: www.inia.cl

3.1.3. Cosecha - Conservación.

Luego de haber preparado la tierra, realizar la plantación de la murtila, tener los cuidados pendientes para una buena producción y protegerlas de enfermedades o plagas, llega la época de cosecha, la cual comienza a principios de marzo hasta finales de mayo. La maduración de la fruta depende de los cuidados y zona geográfica donde se encuentre, entre más al norte más anticipado madura el fruto.

La murtila químicamente se compone (figura 9) por humedad, esta demuestra el aporte de agua incluida en el proceso de la fruta, siempre varía entre el 60% - 95%, las calorías, son la energía que un alimento proporciona a una persona, las proteínas, son fundamentales para el crecimiento de la persona, actúan como protección natural contra infecciones, entre otras, los lípidos, son la grasa que todos los alimentos aportan a nuestro cuerpo y fibra cruda, ayuda a la fácil digestión de alimentos por el organismo.

	g / 100 g de Parte comestible				
	Humedad*	Calorias	Proteínas	Lípidos	Fibra Cruda'
Murta	77.2	75	0.3	1.0	1.8

Fuente: Tabla de composición química de alimentos chilenos. Fac. de Cs. Químicas y Farmacéuticas. U. de Chile 1985.

Figura 9: Composición Química de la Murtilla

Fuente: Alimentos chilenos Fac. De Cs. Químicas y Farmacéuticas U de Chile 1985.

La generalidad de las frutas tienen una maduración temporal, de aproximadamente una semana a diez días, en INIA realizaron una prueba para estimar cuánto tiempo puede la murtilla en estas dos variedades puede estar almacenada sin perder sus atributos. Se ha podido establecer que a una temperatura de 0° C es posible conservar la fruta por mucho más tiempo, manteniendo así todas las propiedades de la murtilla. Para la murtilla Red Pearl-INIA se puede almacenar a esa temperatura aproximadamente de 35 días y 20 días para la South Pearl-INIA. Es por eso que la cadena de frío es una parte importante de este proceso, si se expone a una mayor temperatura luego de la cosecha la murtilla pierde importantes propiedades olor, color, calidad y tamaño.

3.1.4. Recolección Industrial.

La recolección de la murtilla generalmente se realiza a través de grupos familiares, trabajando entre 5 a 6 días a la semana, en promedio una persona según cálculos realizados por Fundación Chile³², es de aproximadamente de 1,2 kg/hora a 1,6 kg/hora, esta base nos presenta que una persona diariamente puede recolectar cerca de 10 kg/al día a 13 kg/al día, a la semana aproximadamente entre 55 kg a 70 kg por persona.

Hace algunos años es muy popular el arándano chileno en el mercado internacional, fruto muy parecido en su tamaño y propiedades, su proceso de cosecha termina un mes o dos meses antes que la murtilla. Los recolectores actualmente saben cosechar este tipo

³² Boletín Divulgativo N°3 Fundación Chile

<http://www.gestionforestal.cl:81/pfnm/paqtecnologicos/txt/boletin%203-%20murta.htm> – Fecha de Consulta: 21 de Noviembre 2013.

de fruta debido a la experiencia anterior con el arándano, más que un rival, un ejemplo a seguir al mercado internacional.

La murtila no es un fruto muy conocido entre la población, pero si en la zona sur de nuestro país, donde en mercados populares se encuentra a la venta de forma natural y también procesada en mermeladas, licores, entre otros. Para lograr su llegada a estos mercados es recolectado de centros de recolección de las zonas rurales a diferentes productores locales, luego se envía a la zona urbana en contenedores de 40 kilos donde se vende al consumidor final o a terceros, quienes la procesan o la envían y venden en otro lugar del país o la exportan a mercados internacionales (figura 10 y 11).

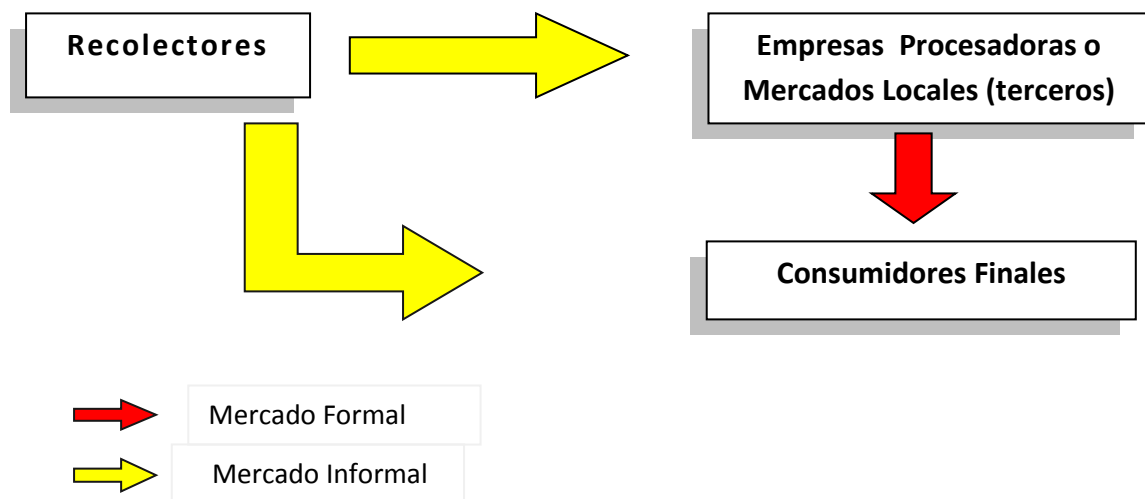


Figura10: Esquema del Proceso de Comercialización Interno

Fuente: Boletín Divulgativo N°3, Fundación Chile.

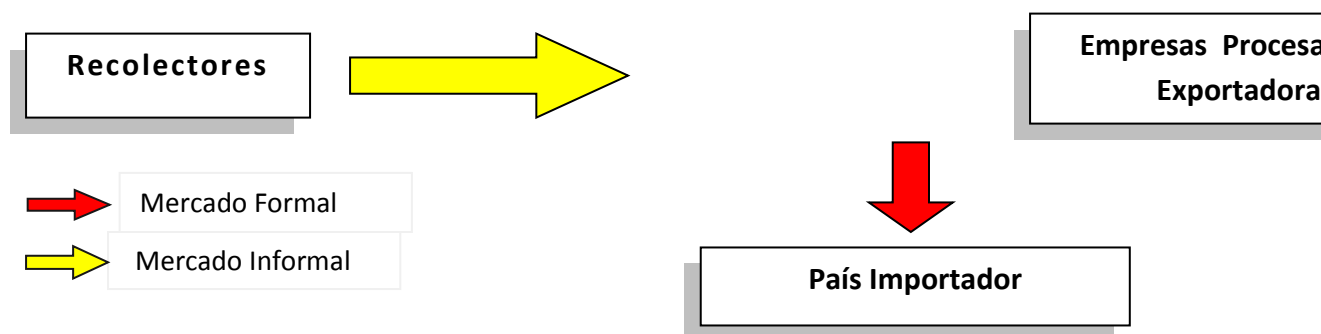


Figura 11: Esquema del Proceso de Comercialización Externa

Fuente: Boletín Divulgativo N°3, Fundación Chile.

En los centros de recolección donde pequeños productores venden sus producciones, se encuentran cámaras de frío, que como anteriormente hemos comentado, puede ayudar a mantener la fruta pos cosecha almacenada por mucho más tiempo.

3.1.5. Packing.

En el mercado nacional la murtila se comercializa de diferentes maneras, en frascos de vidrios cuando es procesada en mermelada, en botellas de vidrio cuando es en licor, en frascos de plásticos para cremas de uso dermatólogos, etc. Pero cuando se vende de forma fresca en ferias locales, se comercializa en cajas por kilos o en pequeñas bolsas en gramos.

Ahora bien, para el ámbito internacional la murtila debe seguir ciertos estándares de calidad al igual que todas las berries exportadas por nuestro país, la fruta debe ser seleccionada cuidadosamente, por tamaño y color que exige el mercado internacional, envasadas en recipientes PET reciclables (figura 12 y 13) o también llamadas “clamshells” para alimentos fríos, El peso total del packing por clamshells varía entre los 125 a los 170 gramos totales (para países europeos) cada una para ser llevadas al extranjero.



Figura 12: Envase Transparente con Tapa para Alimentos Fríos o Clamshells

Fuente: www.foodpack.cl



Figura 13: Murtilla Envasada en Envase Transparente o Clamshells

Fuente: www.inia.cl

Posterior a su envasado da a paso el proceso de embalaje en cajas de cartón (figura 14), con doce clamshells cada una. En este paso actúa el Servicio Agrícola Ganadero (SAG),

el cual inspecciona minuciosamente la fruta en las cajas, que se encuentre en un buen calibre, limpieza y sin agentes externos para exportar. Luego de la fiscalización el SAG se pronuncia una plantilla de inspección de calidad y da su aprobación y certifica la murtilla. Inmediatamente de la certificación el proceso debe ser ágil para poder ser enviado y almacenado en cámaras de frío.



Figura 14: Murtilla Lista Para ser Enviada al Mercado Internacional

Fuente: www.inia.cl

3.1.6. Cadena de Frío – Transporte.

La etapa de frío como señalamos anteriormente da apoyo para una conservación de la murtilla almacenada por un tiempo más prologando sin perder sus propiedades. El SAG opera nuevamente en el proceso e inspecciona la carga antes que la está entre al contenedor reefer y se consolide, es por eso que corrobora la calidad de la murtilla y temperatura para volver a legitimar el envío, aquí hace entrega del certificado zoosanitario (CZE), el cual es necesario para poder salir de la planta y entrar a puerto. Además se adjunta la guía de despacho, la cual la facilita el frigorífico y se utiliza para que la mercancía pueda trasladarse por territorio nacional.

El certificado CZE detalla los siguientes requisitos:

- Describe el contenido del contenedor.
- El numero de cajas.
- El peso bruto y neto.
- País de destino
- Y nombre del destinatario.

Llegado el contenedor reefer de 20 pies, el cual tiene una capacidad para 9 pallet si las medidas de este son de 1 metro por 1,20m, se consolida la carga se lleva al puerto de destino en un tracto camión. Cabe destacar que los pallet utilizados deben estar bajo la Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias N°15 (NIMF N°15) ³³ exigidos a nivel mundial y deben ser estampados con una marca internacional certificada (figura 15).



Figura 15: Estampado bajo la NIMF N°15.

Fuente: www.sag.cl

³³ NIMF N°15

[http://historico.sag.gob.cl/opensdocs/asp/pagDefault.asp?boton=Doc50&argInstanciaId=50&argCarpetaId=244&argTreeNodosAbiertos=\(244\)\(-50\)&argTreeNodoSel=6&argTreeNodoActual=244](http://historico.sag.gob.cl/opensdocs/asp/pagDefault.asp?boton=Doc50&argInstanciaId=50&argCarpetaId=244&argTreeNodosAbiertos=(244)(-50)&argTreeNodoSel=6&argTreeNodoActual=244) - Fecha de Consulta 20 de Diciembre 2013.

Al llegar la carga a puerto aparece un participante importante, el agente de aduana, él presenta los documento CZE y guía de despacho para que el contenedor pueda ingresar al puerto. Otra labor importante que realiza el agente de aduana es gestionar el documento único de salida (DUS), el cual une bajo un solo documento lo siguiente:

- Presentación de los productos al Servicio Nacional de Aduana.
- Autoriza el ingreso a zona primaria y salida de la mercancía: la zona primaria se refiere al sitio donde esperan los contendores para ser subidos a la nave.
- Aforo documental o físico de mercancías.
- Y señala destino del contenedor.

Para realizar el envío vía transporte marítimo se utiliza un buque portacontenedores, este tipo de buque posee el acondicionamiento necesario poder transportar contenedores reefer o frigoríficos, la duración del envío dependerá del lugar de destino de la fruta.

3.2. Determinar las razones de la elección del mercado destino.

Para poder determinar la elección de Canadá como mercado destino de la murtila fresca variedades Red Pearl-INIA y South Pearl-INIA, se realizaron dos tipos de estudios para establecer las razones del país elegido.

Los modelos a utilizar para esto será el Modelo de selección de mercado extranjero de Brewer, para luego elegido el país, utilizar el Análisis P.E.S.T.

3.2.1. Modelo de selección de Brewer.

Este tipo de modelo se basa en elegir los parámetros que deciden la elección del mercado de destino, buscando los elementos que generen que el exportador opere en un terreno determinado, lo que establece la fundamentación de la futura comercialización.

3.2.1.1. Determinar Set de países elegidos.

La elección del set de países a evaluar se definió analizando el mercado de berries de cada uno de éstos, enfocándose principalmente en el arándano, el cuál es sumamente comercializado en distintos países y también es el más parecido a la murtilla.

Los países elegidos son:

- ✓ Japón
- ✓ Estados Unidos
- ✓ Canadá

3.2.1.2. Evaluación de los países.

3.2.1.2.1. Japón

a) Apertura a las Importaciones: Japón es el país de mundo que mayor importador de productos agrícolas, debido a que principalmente la producción del país se basa en los servicios, teniendo una participación de mano de obra de un 3,9%³⁴ en el sector agrícola, el cual el principal importador de arándanos es Estados Unidos.

Las perspectivas en cuanto al aumento de la demanda y la estabilización de su superficie de producción, que para el año 2010 era de alrededor de 23 toneladas anuales, hace que éste país sea un interesante mercado de destino.

b) Consumo Aparente.

- Producción de Arándanos 2012: 305 toneladas
- Importación Arándanos 2012: 1.547 toneladas
- Exportación Arándanos 2012: no se presentan registros.

³⁴Fecha de Consulta 10 de Enero

http://www.institutofomentomurcia.es/c/document_library/get_file?uuid=bee6ffa7-c82c-4bb9-bdc4-f375bb431827&groupId=10131

c) Barreras al Comercio.

- Barreras Arancelarias. Libre (0 %)
- Arancel preferencial producto chileno. No aplica
- N° de documentos necesarios para exportar: 5 documentos. Se tienen en cuenta los documentos que exigen las autoridades pertinentes – incluyendo ministerios, autoridades aduaneras, autoridades portuarias y de las terminales de carga, entre otros. Dado que el pago se realiza por carta de crédito, se toman en consideración también todos los documentos que exigen los bancos para emitir o avalar una carta de crédito. Para países sin acceso al mar, los documentos requeridos por las autoridades en el país de tránsito son igualmente incluidos.³⁵
- Tiempo para importar: 11 días calendario. Esta cantidad de días corresponde al tiempo que se demora desde que comienza el proceso de exportación, hasta que éste finaliza, sin incluir el transcurso que se demora la carga en llegar a destino.

d) Ventajas y Desventajas de la Murtilla.

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Gran aceptación del envío de muestras entre los compradores.	Distancia geográfica entre los países.
Uno de los mayores importadores de berries en el mundo.	Disminución de consumo de frutas
	Consumidores prefieren consumo de frutas nacionales.

³⁵Fecha de Consulta 10 de Enero <http://espanol.doingbusiness.org/methodology/trading-across-borders#importDocuments>

3.2.1.2.2. Estados Unidos.

a) Apertura a las Importaciones: Es el país con mayor volumen de producción de arándanos en el mundo. Además, debido a su extenso territorio y población, es el país que es el principal productor, consumidor, exportador e importador de arándano del mundo y constituye un mega mercado de más de 275 millones de consumidores con una tasa de natalidad anual de alrededor del 1% y un crecimiento en las expectativas de vida de sus habitantes.

b) Consumo Aparente.

- Producción de Arándanos 2012: 158.032 toneladas
- Importación Arándanos 2012 : 110.866 toneladas
- Exportación Arándanos 2012: 177.313 toneladas
- Total consumo aparente 2012: 91.585 toneladas.

c) Barreras al Comercio.

- Barreras Arancelarias: Libre (0 %)
- Arancel preferencial producto chileno: No aplica.
- N° de documentos necesarios para exportar: 3 Documentos, los cuales los exigen respecto del cargamento que se importa.
- Para mercaderías destinadas a la importación, los procedimientos abarcan desde la llegada del barco al puerto de entrada hasta la entrega del cargamento en el almacén de la fábrica. 36

³⁶Fecha de consulta 15 de enero <http://espanol.doingbusiness.org/methodology/trading-across-borders#importDocuments>

- Tiempo para importar: 5 días calendario. Este cálculo comienza en el momento de inicio hasta el momento que se completa. No se tienen en cuenta los procedimientos de vía rápida que beneficien exclusivamente a las empresas ubicadas en una zona de procesamiento de exportaciones, puesto no están a disposición de todas las empresas de comercio internacional. No se incluye tampoco el tiempo empleado en el trayecto oceánico.

d) Ventajas y Desventajas de la Murtilla.

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Amplio mercado de berries	Principal productor de berries.
Patentadas los 2 eco tipos de Murtilla de INIA	Tamaño de mercado extenso.
Tendencia a consumir productos antioxidantes.	

3.2.1.2.3. Canadá.

a) Apertura a las Importaciones: El principal importador de berries en el mercado canadiense es Estados Unidos, abarcando casi el 90% del volumen total de importación de arándanos. Chile se sitúa justo detrás de éste, con un volumen de un 7%³⁷.

b) Consumo Aparente:

- Producción de Arándanos 2012: 95.516 toneladas
- Importación Arándanos 2012: 45.470 toneladas
- Exportación Arándanos 2012: 111.235 toneladas

³⁷Fecha de Consulta 15 de Enero http://www.prochile.gob.cl/wp-content/blogs.dir/1/files_mf/documento_11_04_11154104.pdf

- Total Consumo Aparente 2012: 29.751 toneladas

c) Barreras al Comercio:

- Barreras Arancelarias: Libre (0 %)
- Arancel preferencial producto chileno: No existe.
- N° de documentos necesarios para exportar: 3 documentos, los cuales son requeridos por las entidades reguladoras del país (Ministerios, autoridades aduaneras, los organismos de sanidad, entre otros).
- Tiempo para importar. 10 días, el cual es el tiempo necesario para cumplir con todos los procedimientos exigidos para importar mercaderías. Si se puede acelerar un procedimiento a un costo adicional, se elige el procedimiento legal más rápido³⁸.

d) Ventajas y Desventajas en base a la Murtilla.

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Enfoque saludable del consumidor	Diferencia de normas por provincia.(Poder federal)
Principal importador de Murtilla chilena (no eco tipos).	
Único país sobre la meta de la OMS (Organización Mundial de la Salud) en el consumo de fruta.	

³⁸Fecha de Consulta 10 de enero <http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/canada/#trading-across-borders>

3.2.1.3. Selección del país.

Ya expuesta la información necesaria para elegir el país al cual enfocar la exportación, se decide investigar el mercado canadiense, ya que presenta el mayor potencial en el sentido de que el fruto ya se conoce allá.

Los tópicos que fueron determinantes para la elección de Canadá fue:

- Consumo de fruta fresca más alto del mundo.
- Ventaja de la contra estación, y el reducido período de producción del fruto.
- Nivel de apertura al comercio y las importaciones.
- El consumidor canadiense presenta una gran atracción por los productos saludables y con componentes que ayuden a mejorar el nivel de vida. Además es un comprador con un alto grado de sensibilidad en relación a los beneficios que poseen los frutos, por ejemplo un producto de calidad que le otorgue un alto nivel de antioxidantes y astringentes que desaceleran el envejecimiento.
- Menor tamaño de mercado, lo que permite que se pueda controlar la demanda del fruto.

3.2.2. Análisis P.E.S.T. – Canadá

Las observaciones que presenta este análisis permiten dar las características del entorno en que una empresa puede desarrollarse fuera de sus fronteras, para definir una estrategia de negocios y así evaluar cual país es el más adecuado en basar este documento.**Entorno Político – Legal**

Canadá es un país estable política y económicamente; el sistema de gobierno es de una monarquía constitucional, democrática, con un soberano como jefe de estado, la monarca Isabel II, con el título de Reina de Canadá, y un primer ministro electo como jefe de gobierno, el que actualmente es Stephen Harper.

Está constituido por 10 provincias (figura 16) Columbia Británica, Alberta, Saskatchewan, Manitoba, Ontario, Quebec, Nueva Brunswick, Nova Scotia, Prince Edward Island y Newfoundland, y por los territorios del Yukon y Northwest.

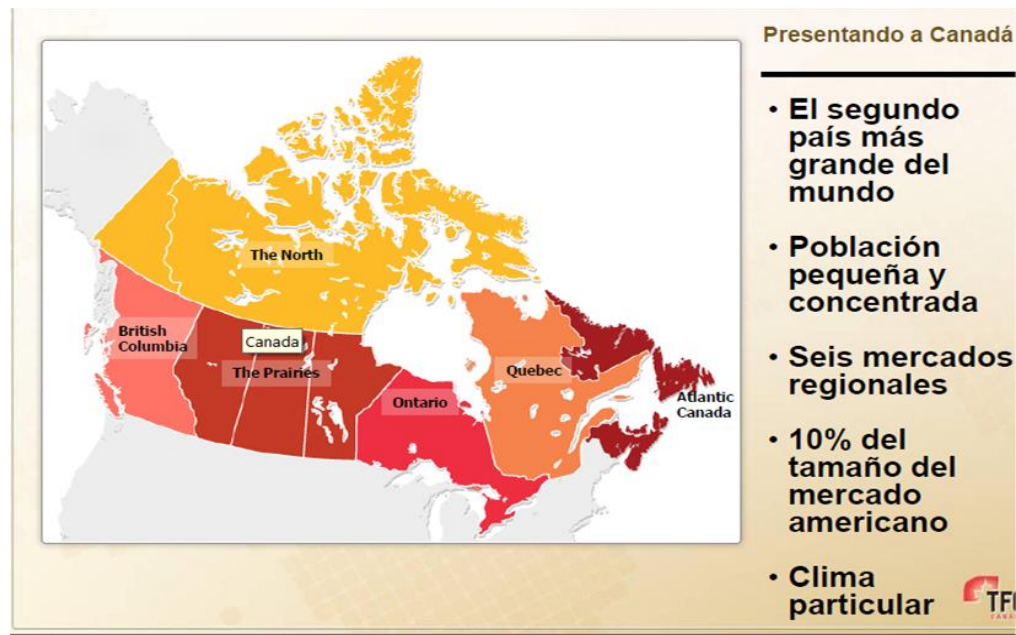


Figura16: Canadá por Provincias.

Fuente: TFO Canadá. “Exportar.

Su capital es Ottawa, que es la quinta ciudad más grande del país, situada en la provincia de Ontario³⁹. Y donde se concentra más la población son en las provincias de Quebec y Ontario (figura 17) donde vive aproximadamente el 60%.

³⁹ Provincias de Canadá: <http://www.estudiar-canada.es/canada/descubre-canada> - Fecha de Consulta 19 de enero 2014.

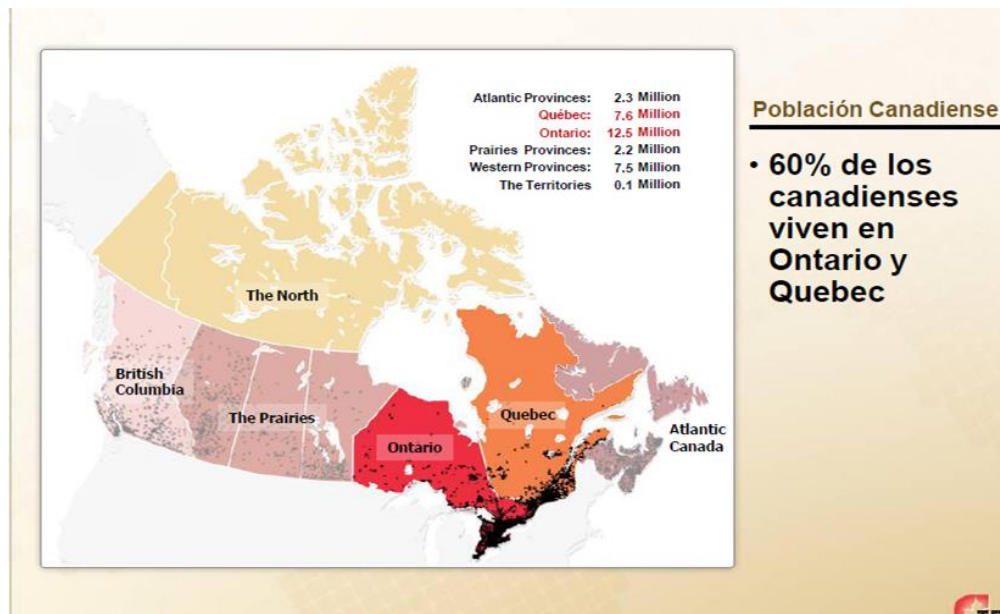


Figura 17: Mercado Canadiense.

Fuente: TFO Canadá. “Exportar a Canadá”

Desde a mediados del año 1997 comenzó a regir el TLC Chile-Canadá, este fue el primer tratado de libre comercio que Chile firmo el cual comprende el comercio de bienes y servicios, las principales importaciones realizadas a Canadá consta de cobre, uvas, salmón, vino y metales no procesados. Sus buenas relaciones se ven reflejadas en los diferentes foros multilaterales donde son socios y apoyan en diferentes foros.

El código arancelario utilizado para la exportación de la murtila fresca es el siguiente:

- 081040 Arándanos rojos (cranberries), mirtilos y demás frutos del género *Vaccinium*.

Canadá se reserva el derecho de imponer aranceles compensatorios a todo tipo de bienes importados que puedan perjudicar a la industria canadiense por recibir subsidios en el país de origen. También se aplicarían *anti-dumping duties* en el caso de que los bienes que se exportaran al país a precios más bajos de los alcanzados en el país de origen. Todo ello se encuentra regulado en el *Special Import Measures Act* de la Agencia

Canadiense de Aduanas.

b) Entorno Económico

Canadá es una de las naciones más pudientes del mundo, el cuál es miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Cuenta con una sociedad industrial de alta tecnología con una economía abierta, estable y con altos niveles de vida.

El comercio exterior representa el 45% del PIB del país, las cuáles la mayoría tiene una procedencia desde Estados Unidos 50,6%, China 11% y México 5%. Sin embargo, es necesario notar que Canadá está intentando diversificar su base de economías proveedoras, especialmente tras la desaceleración de la actividad de Estados Unidos, mirando así con creciente interés a nuevos socios comerciales en el mundo.⁴⁰

Según el ranking Doing Business 2013, Canadá se encuentra en la posición número 3 respecto a un universo de 185 economías⁴¹, en el ámbito de la apertura a los negocios y comercio, lo que es un factor predominante a la hora de decidir dónde comenzar a hacer negocios. A nivel general, Canadá se encuentra en el número 17 del ranking, el cual abarca temas relacionados con la facilidad de poder generar negocios en cada país.

De acuerdo a las últimas cifras anuales disponibles a marzo 2013, Canadá importó \$4,1 mil millones de alimentos preparados, bebidas, licores, vinagre, tabaco y sustitutos de tabaco; \$3,3 mil millones de textiles y productos textiles; y casi \$3 mil millones de productos vegetales.⁴²

⁴⁰Fecha de consulta 26 de Agosto 2013 http://www.prochile.gob.cl/wpcontent/blogs.dir/1/files_mf/

⁴¹Fecha de consulta 26 de Agosto 2013 <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/canada>

⁴²Fecha de consulta 26 de Agosto 2013
http://www.prochile.gob.cl/wpcontent/uploads/2013/06/alerta_pesquera_manual_canada.pdf

Chile es uno de los principales importadores de frutas frescas a Canadá, tal como lo muestra (figura 19) a continuación:



Figura 18: Importación de Fruta Fresca a Canadá.

Fuente: TFO Canadá. “Exportar a Canadá”

Según *Statistics Canada*, ha habido un incremento en sus importaciones de cerca de un 9% en los últimos cinco años, repuntando las cifras después del declive de importaciones en el año 2009. Respecto a materia relevante en la venta minorista, se registra que en el año 2012 vendieron aproximadamente \$ 470 mil millones de bienes y servicios, las que estuvieron encabezadas por tiendas de alimentos y bebidas con \$ 107 mil millones de ventas, de los cuáles los supermercados y otras tiendas de comestibles vendieron el monto de \$ 76 mil millones en mercancía.⁴³

En el ámbito del mercado de los berries, Canadá es uno de los destinos que capta el principal interés de los exportadores chilenos, encontrándose después de EE.UU, debido la prometedora expansión en compras y el potencial mercado que ofrecen. Según la Guía para la exportación a Canadá – 2013, realizada por *TFO Canadá*, los precios de los alimentos subieron 1,8% en marzo sobre una base de de año tras año, en el cuál los

⁴³Fecha de consulta 26 de Agosto 2013

http://www.prochile.gob.cl/wpcontent/uploads/2013/06/alerta_pesquera_manual_canada.pdf

consumidores pagaron más por alimentos comprados en almacenes, ya que los precios subieron para los vegetales frescos +7,2%, y fruta fresca +8,7%.⁴⁴

El informe de ProChile en Toronto asegura que Canadá es uno de los países con mayor número de productos importados del mundo, por lo que para tener éxito en el negocio de la exportación hay que innovar en los productos que se ofrecen. “Ese es el gran desafío que implica acometer ese mercado. Sin embargo, las cifras de comercio y su progresión en el tiempo permiten señalar que existe un atractivo suficiente como para planificar negocios con destino en ese país” (Fuente: ProChile, Cómo hacer negocios con Canadá 2013).

En base a lo anterior, se puede establecer que el mercado canadiense representa una buena oportunidad desde el punto de vista de su entorno económico dada la apertura, la estabilidad de su economía y su facilidad para hacer negocios.⁴⁵

c) Entorno Socio – Demográfico

Canadá, ubicado en el extremo norte de América del Norte, es el segundo país más extenso de todo el mundo, siendo superado solamente por Rusia. Se extiende desde el océano Atlántico al este, el océano Pacífico al oeste, hacia el norte el océano Ártico y al sur comparte frontera con Estados Unidos.

Actualmente Canadá posee una población de 35.141.542 habitantes (abril 2013)⁴⁶, de los cuales los idiomas oficiales son el inglés y el francés, los que tienen igualdad de condiciones en los tribunales federales, parlamento y en todas las instituciones federales.

Canadá en los últimos 5 años ha presentado un alza en la venta por menor de los productos básicos, encabezadas principalmente por los productos alimenticios con un

⁴⁴Fecha de consulta 26 de Agosto 2013

http://www.prochile.gob.cl/wpcontent/uploads/2013/06/alerta_pesquera_manual_canada.pdf

⁴⁵Fecha de consulta 26 de Agosto 2013

http://www.tesis.uchile.cl/tesis/uchile/2009/gonzalez_m/sources/gonzalez_m.pdf

⁴⁶Fecha 25 de Agosto 2013 <http://www.statcan.gc.ca/start-debut-eng.html>

total de \$ 82.1 MM en el año 2012, luego por los productos medicinales, de ferretería y para renovación de hogares, y bebidas alcohólicas.⁴⁷

A nivel de los mercados regionales, se mostró la misma tendencia de la venta de productos básicos al por menor, se ha generado una alza, siendo la más alta históricamente en Ontario, que alcanzó un record en los últimos 5 años con \$165 MM en 2012.

Según el último censo realizado en el país, la tasa de crecimiento poblacional es un 5,9%, el mayor entre los países miembros del G8. Este crecimiento poblacional que se ha generado se le atribuye a distintos tipos de factores que hacen que la tasa de crecimiento de la población, como por ejemplo variantes como las defunciones, nacimientos, inmigración entre otros.

Cómo un factor determinante a la hora de emprender negocios, es imprescindible destacar la tendencia que ha transcendido en los últimos años en el país, el envejecimiento de su población, la cual continua siendo cada vez de mayor edad y más urbana, debido a la baja tasa de natalidad y el incremento de la calidad de vida, por lo que es intrínseca al aumento de la expectativa de vida de la nación. Esto hace que se genere un mercado atractivo entorno a la población de mayor edad, ya que en las últimas décadas ha aumentado el poder adquisitivo de los canadienses de mayor edad, esto como resultado de mejores planes de pensiones públicas y privadas.

Entre los ítems más demandados por este tipo de consumidores de mayor edad resaltan las oportunidades comerciales en campos como viajes, servicios de salud, mantenimiento del hogar, y productos para el cuidado de la salud, como por ejemplo suplementos y alimentos que tengan atractivos beneficios para la salud.

Los consumidores canadienses en general, tienen uno de los mayores consumos de

⁴⁷Fecha de consulta 27 de Agosto 2013

http://www.prochile.gob.cl/wpcontent/uploads/2013/06/alerta_pesquera_manual_canada.pdf

frutas, hortalizas y sus derivados con un total de 223 Kg/pp. al año, lo que representa casi 5 porciones por día, casi el doble de lo que se consume en Estados Unidos. El mercado de frutas y verduras frescas en Canadá ha venido creciendo a una tasa anual del 5% en los últimos 10 años, y las ventas totales a nivel detallista ascienden actualmente a US\$5.1 billones/año. Los consumidores son muy exigentes en cuanto a la calidad de las frutas y verduras que compran; según un estudio hecho en el año 1996 llamado *Report of Canadian Eating Habits* presenta que los consumidores canadienses a la hora de elegir un producto alimenticio se centran en el sabor de éste (93%), siguiéndolo los aspectos nutritivos y saludables (89%), la facilidad y tiempo de preparación (68%) y por último el precio del producto (62%). Por otro lado están acostumbrados a encontrar una gran variedad de productos de alta calidad, muchos de los cuáles son importados debido a las condiciones climáticas.⁴⁸

Al analizar con mayor profundidad la tendencia que ha habido en el aumento en el sector alimenticio, se puede mostrar que el consumidor canadiense busca productos que aporten a un estilo de vida saludable, como también tiende a estar abierto a los nuevos productos y cuentan con un poder adquisitivo para hacerlo.

d) Entorno Tecnológico

La conectividad cumple un papel principal a la hora de iniciar el proceso de importación al país, debido que es fundamental para poder ingresar al mercado global, acercando los productos a los potenciales compradores. La nación canadiense presenta un mercado local relativamente pequeño en comparación a su país vecino, sin embargo tiene una gran participación en apertura comercial, el que, como anteriormente se mencionó corresponde al 45% del PIB del país, lo que demuestra que su participación en los mercados extranjeros es una parte fundamental de la estructura de su economía.

Canadá es una nación industrial y tecnológicamente avanzada, ampliamente

⁴⁸Fecha de consulta 27 de Agosto 2013

http://www.cci.org.co/cci_x/Sim/Perfil%20de%20Mercados/Perfil%201%20canada.pdf

autosuficiente en energía gracias a que tienen en su propiedad grandes depósitos de combustibles fósiles, generación de energía nuclear y energía hidroeléctrica.

El alto poder adquisitivo de los consumidores canadienses ha llevado al desarrollo de la industria alimenticia y logística, estabilizando las establecidas gracias a la aplicación de tecnología de punta, lo que requerirá cumplir con todos esos estándares para poder incorporarse al mercado de dicho país de forma eficiente.⁴⁹

3.3. Determinar requisitos para el ingreso de fruta fresca a Canadá.

Luego de seleccionado el mercado de destino, se debe tener en cuenta ciertas formalidades para que el envío de la mercancía se haga correcta y eficientemente.

Canadá tiene requerimientos reguladores estrictos a nivel nacional, provincial y municipal, con relación para productos y servicios que ingresan al país. La reglamentación integral cubre el contenido, embalaje y re embalaje, etiquetado, transporte, cantidades para embarque de muestras, manipuleo en grandes cantidades, almacenamiento, distribución, exhibición y uso de las importaciones.⁵⁰

Antes de concretar un negocio con el importador del país elegido, hay que tener presente los requisitos para la internacionalización, los cuáles son:

- ✱ **Producto:** el producto debe estar acondicionado para poder responder todos los estándares del mercado de destino, como el calibre del fruto, tamaño, color y propiedades intrínsecas del fruto, como también los requisitos de empaque y etiquetación correspondiente.
- ✱ **Motivación:** tener claro las razones que gatillaron la decisión de expandir el mercado del producto mediante la exportación de éste.

⁴⁹Fecha de consulta 27 de Agosto 2013

http://www.tesis.uchile.cl/tesis/uchile/2009/gonzalez_m/sources/gonzalez_m.pdf

⁵⁰Fecha de consulta 05 de Septiembre 2013 http://www.tfocanada.ca/global/File/APRIL_-_JUNE_2013_SPANISH_FINAL.pdf

- ✖ **Recursos Humanos:** es importante determinar si se cuenta con el personal idóneo para poder concretar las dimensiones de pedidos que se presentan. Se debe tener si es necesario aumentar la capacidad de producción, si se requiere personal especializado, etc. Además verificar si se cuenta con la capacidad de personal tanto en número cómo también en conocimientos para que funcione eficazmente el círculo productivo y comercial.
- ✖ **Capacidad de producción:** se debe tener en cuenta los niveles de producción que serán establecidos con la cantidad y tiempos de cosecha, para poder responder a las demandas del mercado, como también los requerimientos del comprador, ya que si esto falla, el comprador puede buscar un nuevo vendedor, y generar competencia innecesaria.
- ✖ **Capacidad Financiera:** al igual que la productiva, es necesario contar con todos los recursos necesarios para poder responderle al comprador, por lo que requiere contar con la capacidad financiera para que este todo bajo control, ya que al entrar en nuevos mercados, se requerirá un esfuerzo productivo mayor, tanto en mano de obra, materia prima, gastos en nuevas tecnologías, entre otros.

Luego de haber evaluado los principales requisitos de la internacionalización del producto que se espera negociar en el exterior, es necesario evaluar otros tipos de requerimientos que hay que tener en cuenta para tener una exitosa exportación, sin algún traspié que pueda entorpecer el traslado, y la llegada a destino de la mercancía.

3.3.1. Aspectos importantes por considerar.

Para iniciar a exportar algún producto al mercado canadiense, se debe verificar el procedimiento que se debe seguir para que la carga pueda ser comercializada en dicho mercado.

En relación a lo anterior, se debe tener presente que antes de cerrar el trato con el posible importador del producto, en éste caso de la Murtilla, se debe confirmar si éste cuente con

un número de cuenta como importador, otorgado por el Canada Food Inspectio Agency , el cual es un permiso de importación, con el cuál le es permitido al importador ingresar la carga al mercado canadiense, en el también queda estipulado el pago de todos los impuestos que se le otorgan a la carga importada, como también los documentos necesarios para cumplir con los estándares de calidad canadienses.

3.3.1.1. Envío de Muestra.

En el momento que se tomó la decisión de hacer una transacción de Compraventa Internacional, antes de cerrar el trato con el importador, es necesario enviar muestras del producto para que el comprador de éste, como también evalúe si éste cumple con las normas de calidad, como también demostrar en el prototipo que el bien cumple con las normas de etiquetado y envase, ya que, aunque no es una transacción comercial, de igual manera son requeridos todos los documentos necesarios para que la muestra pueda ingresar, como el certificado de calidad, factura proforma, certificado de origen, certificado fitosanitario.

El envío de la muestra debe tener un valor comercial inferior a US \$ 1.000.

3.3.1.2. Licencia para la importación.

La legislación canadiense establece que para que los productos puedan ser importados al país y puedan ingresar al mercado, el importador canadiense debe contar con una licencia de importador otorgada por la Canadian Foods Inspection Agency, o ser miembro de la corporación de Solución de Controversias sobre Frutas y Hortalizas (DRC), la cuál es una organización privada sin fines de lucro de compañías de frutas y hortalizas que comercian en América del Norte, de la que puede unirse como miembro cualquier compañía del rubro de cualquier parte del mundo, siendo aceptada por la comisión de miembros de América del Norte (Estados Unidos, México y Canadá).

3.3.1.3. Marcas Registradas.

Una marca registrada es una palabra, símbolo, diseño o combinación de ellos que se usa para distinguir los productos o servicios de una persona o de una organización en el mercado. Registrar una marca es importante, ya que evidencia la propiedad exclusiva en un país específico, en este caso, Canadá y permite proteger con más facilidad sus derechos ante posibles infractores. En Canadá, la entidad responsable del registro de marcas es la Oficina de Marcas Registradas (Trademarks Office), que pertenece a la Oficina de Propiedad Intelectual (Intellectual Property Office) del Ministerio de Industrias (Industry Canada).⁵¹

3.3.1.4. Confirmación de venta.

En Canadá está prohibida la venta de productos mediante la utilización de un intermediario entre el propietario de la carga (remitente) y el vendedor (destinatario), por lo que para que la mercancía fresca pueda ingresar al país, es necesario presentar un formulario llamado Confirmation Of Sale (COS).

En éste formulario se debe incluir la información sobre el producto, con una detallada descripción de éste, detalles de la venta, datos del comprador y vendedor, y la evidencia de que el último adquirió el producto o tiene un acuerdo para hacerlo.⁵²

3.3.2. Reglas Comerciales Canadiense.

Para comercializar algún producto en el país, se debe tener presente que existen ciertas reglas comerciales que se deben tener presente para que el producto que está entrando al

⁵¹Fecha de Consulta 03 de Enero

<http://www.iica.int/Esp/organizacion/LTGC/agronegocios/Publicaciones%20de%20Comercio%20Agronegocios%20e%20Inocuidad/3%20Canad%C3%A1.1.%20%20Gu%C3%ADa%20para%20identificar%20los%20requisitos%20exigidos%20para%20el%20ingreso%20de%20productos%20agr%C3%ADcolas%20frescos%20y%20procesados.pdf>

⁵²Fecha de consulta 08 de Agosto 2013

<http://www.iica.int/Esp/organizacion/LTGC/agronegocios/Publicaciones%20de%20Comercio%20Agronegocios%20e%20Inocuidad/3%20Canad%C3%A1.1.%20%20Gu%C3%ADa%20para%20identificar%20los%20requisitos%20exigidos%20para%20el%20ingreso%20de%20productos%20agr%C3%ADcolas%20frescos%20y%20procesados.pdf>

mercado canadiense tenga una buena acogida y cumpla con los estándares que son requeridos por los entes reguladores de ese país.

3.3.2.1. Estándares Canadienses.

El desarrollo de estándares nacionales canadienses está influenciado por los estándares internacionales actuales y potenciales, en los cuales las normas constituyen un elemento vital para la competitividad económica y han contribuido a mejorar todos los niveles del ciclo productivo, desde el concepto hasta la fabricación, venta, consumo y actividades de postventa.

La infraestructura de la calidad en Canadá, denominada National Standards System, está formada por todos los entes públicos y privados y los mecanismos que refrendan la calidad de los productos y servicios que se ponen en el mercado canadiense. El principal organismo público dentro del sistema es la Standards Council of Canada (SCC), que tiene competencias para acreditar a los organismos de desarrollo de normas y a los organismos de certificación (entidades de certificación y laboratorios de ensayos y calibración) y para coordinar la actividad de todos los organismos del National Standards System.⁵³

3.3.2.1.1. Desarrollo.

Las agencias para el desarrollo de estándares acreditadas por el SCC (Standart Council of Canada) son las siguientes:

- Asociación Canadiense de estándares.(Canadian Standards Association)
- Laboratorios de Aseguradores de Canadá. (Underwriters Laboratories of Canada)
- Oficina de Normas Generales de Canadá (Canadian General Standards Board)
- Oficina de Normalización de Quebec (Bureau de Normalisation du Québec).

⁵³Fecha de consulta 29 de octubre 2013

<http://www.icex.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4315433>

Estas cuatro organizaciones deben elaborar, haciendo cumplir los estándares de desempeño, de prescripción, diseño y de gestión.

3.3.2.1.2. Evaluación.

Existen 3 organizaciones que su deber es monitorear y evaluar los servicios y verificar si se está cumpliendo con los estándares establecidos en Canadá.

- Organizaciones de Certificación (Organization, COs) llevan a cabo auditorias de las instalaciones, toman muestras, y pruebas de los productos y servicios antes de emitir calificaciones CO para poder certificar que cumplen con los estándares.
- Organizaciones de prueba que realizan pruebas de acuerdo con procedimientos reconocidos y documentan sus hallazgos para confirmar que el producto o servicio cumple o no con las normas correspondientes.
- Registros de sistemas de gestión que emiten certificados a las empresas que cumplen con los estándares ISO.⁵⁴

3.3.2.1.3. Grados y estándares de calidad de los productos agrícolas.

Los grados y estándares de calidad actúan como instrumentos legales para establecer un criterio común que permita la clasificación de algunas frutas y vegetales en diferentes categorías comerciales.

Éstos tipos de grados y estándares están definidos en la ley canadiense sobre este tipo de productos bajo el nombre de *Canada Agricultural Products Standards Act*, en las regulaciones para frutas y verduras frescas (Fresh Fruit and Vegetable Regulations)⁵⁵.

⁵⁴Fecha de consulta 05 de Septiembre 2013 http://www.tfocanada.ca/global/File/APRIL_-_JUNE_2013_SPANISH_FINAL.pdf

⁵⁵Fecha de consulta 23 de octubre 2013
<http://www.iica.int/Esp/organizacion/LTGC/agronegocios/Publicaciones%20de%20Comercio%20Agronegocios%20e%20Inocuidad/3%20Canad%C3%A1.%20%20Gu%C3%ADa%20para%20identificar>

Actualmente no se encuentran todos los tipos de frutas y verduras frescas importadas a Canadá reguladas bajo la ley anteriormente mencionada. En el caso de la murtilla, al ser pariente directo del arándano, se le otorgan las mismas regulaciones que éste, las cuáles se basan en la revisión de aspectos que evalúan al fruto, como por ejemplo la calidad, etiquetado y el embalaje, como también si éstos se encuentran libres de plagas y enfermedades.

Al igual que en Chile en Servicio Agrícola Ganadero (SAG) emite un certificado fitosanitario que acredita que la carga a exportar se encuentra en óptimas condiciones, en Canadá el CFIA (Canadian Food Inspection Agency) el cuál es un organismo público encargado de apoyar el desarrollo de la agricultura, los bosques y la ganadería, a través de la protección y mejoramiento de la salud de los animales y vegetales.

Al cerciorarse que el producto cumple con los estándares de calidad mencionados anteriormente, el CFIA emite un certificado de inspección, el cuál es indispensable para que la carga pueda entrar en el mercado canadiense.

Existe un tipo de excepción, la cual se denomina *Excepción del Ministerio*, la que dictamina que los productos que no cumplen con los requisitos de mínimo grado establecidos por el CFIA para el otorgamiento del certificado de inspección, con el tamaño preestablecido de contenedor y con el etiquetado correcto, pueden ser importados únicamente con la aprobación de la CFIA, la cuál debe ser tramitada previamente por el importador canadiense.

3.3.2.2. Leyes Canadienses.

Las leyes expuestas a continuación son las cuales se deben tener en cuenta a la hora de importar a Canadá fruta fresca, su óptimo ingreso al país y su consumo.

%20los%20requisitos%20exigidos%20para%20el%20ingreso%20de%20productos%20agr%C3%ADcolas%20frescos%20y%20procesados.pdf

3.3.2.2.1. Ley sobre productos Agrícolas

Esta ley incluye la reglamentación para productos lácteos, huevos, frutas y verduras frescas, miel de abeja, ganado, avicultura y productos procesados relacionados. FUENTE: *TFO Canadá; Manual para la exportación a Canadá; Décima Edición 2013.*

3.3.2.2.2. Ley sobre el empaquetado y etiquetado para el consumidor

Los paquetes deben ser fabricados, llenados y exhibidos de manera que no confunda al consumidor en cuanto a la calidad del producto en el paquete. Es necesario utilizar los recipientes de tamaño estándar para ciertos productos pre-empacados, como por ejemplo los berries.

La CFIA controla la potencial infestación de plagas causada por materiales utilizados en el empaquetado, y en ciertas ocasiones, su relleno.

Existen otras reglamentaciones de ésta ley que están sujetas al uso de cualquier material proveniente de árboles, lo que es relevante en la utilización de la madera de los pallets, que señala:

“Todos los embarques que contengan embalajes de madera deben ir timbrados con el logo o marca oficialmente establecido (O acompañados de un Certificado Oficial Fitosanitario emitido por el SAG) que confirma que han sido tratados conforme a los requerimientos establecidos. Los embarques que no cumplan estos requerimientos pueden ser paralizados e incluso denegada la entrada a Canadá, siendo el exportador responsable de los costos que esto implica.”⁵⁶

3.3.2.2.3. Ley de productos para el control de plagas (PCPA)

El Ministerio de Salud de Canadá (Health Canada) regula el uso de pesticidas bajo esta ley, la que dictamina que los pesticidas que deben ser registrados antes de que se puedan

⁵⁶Fecha de Consulta 02 de Enero 2013 http://www.prochile.gob.cl/wp-content/blogs.dir/1/files_mf/1365693028canada_como_hacer_negocios_2013.pdf

utilizar en Canadá, la cual tiene que pasar por un control de la Health Canada, la que debe revisar la información científica de éste químico, ya que deben asegurarse de que tiene valor y no generará preocupaciones ambientales ni de salud humana relacionados con su uso, como también a las generaciones futuras.

Para asegurarse de que los plaguicidas que se encuentran en el mercado continúan cumpliendo con los estrictos estándares de salud y protección del medio ambiente, Health Canada vuelve a evaluar los pesticidas registrados cada 15 años, o cuando la información nueva y relevante sugiere que se necesita más estudio.⁵⁷

3.3.2.3. Actas y Regulaciones.

Los productos comestibles agrícolas, como la Murtilla, ya sea fresco o procesado en forma de conserva, seco, congelado, etc., está regulado por ciertos reglamentos que harán que la mercancía que entrará al país cumpla con ciertos estándares y requerimientos para que pueda ser comercializada en el territorio canadiense.

3.3.2.3.1. Canada Agricultural Products Act.

Ley para reglamentar la comercialización de los productos agrícolas en la importación, la exportación y el comercio interprovincial y prever normas y calidades de los productos agrícolas nacionales, para su inspección y clasificación, para el registro de los establecimientos y de las normas que rigen los establecimientos.⁵⁸

Dentro de ésta Acta, existe una Regulación llamada *Processed Products Regulations*, la cual regula la categoría de los productos y el tamaño de los envases utilizados en los formatos de comercialización de la fruta fresca.

⁵⁷Fecha de Consulta 02 de Diciembre 2013 http://www.hc-sc.gc.ca/cps-spc/pubs/pest/_fact-fiche/pesticide-food-alim/index-eng.php#a3

⁵⁸Fecha de consulta 04 de noviembre 2013 <http://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/C-0.4/page-1.html>

3.3.2.3.2. Food and Drug Act and Regulations

Regula los aditivos, conservantes y otras sustancias autorizadas en el caso de productos de alimentación comestible, como es el caso de la Murtilla.

Este documento se basa en el principio de: “Ninguna persona podrá etiquetar, envasar, tratar, procesar, vender o anunciar cualquier comida en una forma que sea falsa, equívoca o engañosa o que pueda crear una impresión errónea respecto de su naturaleza, valor, cantidad, composición, los méritos o la seguridad”⁵⁹

3.3.2.3.3. Consumer Packaging and Labeling Act and Regulations.

Esta regulación dicta que sólo se podrán utilizar en los productos importados al país, las etiquetas que estén conformes con las disposiciones vigentes en Canadá en materia de etiquetado. Los exportadores deberán consultar con el comprador local los datos que deberán incluir en las etiquetas, y obtener su aprobación antes de imprimirlas.

La CFIA cobra una cantidad monetaria por examinar las etiquetas si así los solicitan las empresas. Si faltara algún dato en las etiquetas de los exigidos por las autoridades canadienses se prohibiría la venta del producto.⁶⁰

Las regulaciones para frutas y vegetales frescos (Fresh Fruit and Vegetable Regulations) definen los requisitos de etiquetado para los productos frescos pre empaquetados y para los embalajes de productos frescos.

La lista que se debe seguir los productos frescos pre-empacados es:

- La información debe ir en inglés y en francés, ya que ambos son idiomas oficiales.
- Nombre común del producto y variedad.

⁵⁹Fecha de consulta 09 de Diciembre 2013 <http://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/f-27/page-2.html#h-5>

⁶⁰Fecha de Consulta 28 de Octubre 2013

<http://www.ipex.es/www/download/guiasyobservatorios/gbarreras/canada/canada.pdf>

- Cantidad neta, por número, peso o volumen. En Canadá, se utiliza el sistema métrico internacional, por ejemplo: Poids Net / Net Weight 4,44 oz / 125 g.
- Nombre y dirección del productor o de la persona que comercializa los productos en Canadá.
- Grado de calidad, si aplica.
- País de origen con la leyenda “Product of Chile”.

Además hay que tener presente los requerimientos necesarios que debe tener el embalaje de los productos frescos.

- Nombre común del producto.
- Cantidad neta.
- Grado de calidad, si aplica.
- Nombre completo y dirección del productor o empacador del producto.
- País de origen con la leyenda “Product of Chile”.
- La información puede presentarse en inglés y francés⁶¹.

Para poder importar fruta fresca a Canadá, es requerido tomar en cuenta que existen ciertos tamaños preestablecidos, por lo cual los envases deben registrarse por estos tamaños.

No se pueden comercializar dentro de Canadá en envases que tengan un peso neto mayor a 50 kg. Las manzanas son la única excepción y su peso no podrá ser mayor a 25 kg⁶².

⁶¹<http://www.iica.int/Esp/organizacion/LTGC/agronegocios/Publicaciones%20de%20Comercio%20Agronegocios%20e%20Inocuidad/3%20Canad%C3%A1.%20%20Gu%C3%ADa%20para%20identificar%20los%20Requisitos%20exigidos%20para%20el%20ingreso%20de%20productos%20agr%C3%ADcolas%20frescos%20y%20procesados.pdf> - Fecha de Consulta 25 de Septiembre 2013.

⁶²<http://www.iica.int/Esp/organizacion/LTGC/agronegocios/Publicaciones%20de%20Comercio%20Agronegocios%20e%20Inocuidad/3%20Canad%C3%A1.%20%20Gu%C3%ADa%20para%20identificar%20los%20Requisitos%20exigidos%20para%20el%20ingreso%20de%20productos%20agr%C3%ADcolas%20frescos%20y%20procesados.pdf> - Fecha de Consulta 25 de Septiembre 2013.

3.3.3. Organismos reguladores del ingreso de fruta fresca a Canadá

En este ítem se dará a conocer los organismos que están acreditados por el gobierno canadiense como regulador de los alimentos frescos que se importan al país.

3.3.3.1. Canada Health

La Canada Health es el Ministerio de Salud canadiense, el cual está encargado de establecer las normas y políticas en materia de inocuidad y calidad nutricional que han de cumplir todos los productos alimenticios vendidos en el país.⁶³

En definitiva, es el que se encarga de realizar las actividades de investigación, evaluación de riesgos, con respecto a la inocuidad de los productos alimenticios, examen y evaluación antes de que estos sean comercializados, los que deben cumplir todas las cuestiones relacionadas con su reglamentación, nutrición, registro de los productos plaguicidas utilizados, etc.

- **Pest Management Regulatory Agency – PMRA:** La Agencia Reguladora del Manejo de los Plaguicidas, está bajo el mando del Ministerio de Salud (Canadá Health), el cual como principal función tiene establecer los límites máximos de residuos (LMR) que pueden estar presentes en los alimentos, tanto domésticos como importados.

Si es que ésta Institución llega a encontrar algún residuo que sobrepase los límites máximos, el alimento será considerado como adulterado, por lo que su comercialización no podrá llegar a cabo, debido que estará prohibida su venta.

Se debe considerar que existen algunos tipos de agroquímicos aprobados para su utilización en los Estados Unidos, pero no se encuentran registrados en Canadá, por lo que no pueden ser utilizados en el país canadiense.

⁶³Fecha de Consulta 25 de Septiembre <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/FDA-%20Guia-de-Etiquetado-Canada-2009.pdf>

3.3.3.2. Canadian Food Inspection Agency. (CFIA)

La Canadian Food Inspection Agency (CFIA) es la entidad pública a cargo del Ministerio de Agricultura y Agroalimentación, en el que cumple el rol de inspector, el cual está encargada de mejorar la eficacia y eficiencia de la inspección federal y los servicios relacionados para la consolidación de la alimentación y sanidad animal y vegetal, la cual contribuirá a la protección del consumidor, como también darle un enfoque más uniforme y consistente a los estándares de seguridad y calidad. FUENTE *Canadian Justice Laws Website*.

La CFIA le otorga al importador un número con un formato correcto de 10 dígitos, "-P-nnnn nnnnn", donde "n" representa un número. Este número se utiliza en el Intercambio Electrónico de Datos (EDI), el cual si no es el correcto, rechazará cualquier transacción que requiere un permiso de importación de Protección Fitosanitaria a menos que el número de permiso introducido sea válido y corresponda al formato correcto para la carga.

3.3.3.3. Canada Border Services Agency.

Es la agencia federal de aplicación de la ley que brinda servicios fronterizos, la cual su principal función es proteger el territorio canadiense y encargarse de la vigilancia fronteriza, control de la inmigración y de aduanas.

Todas las cargas que entren a Canadá deben ser declarados ante la aduana de dicho país (CBSA) por lo que el importador deberá presentar todos los documentos aduaneros requeridos, como también abonar los pagos de los impuestos correspondientes, por lo que terminado este proceso, los productos son liberados.

La CBSA tiene a su cargo la supervisión de aproximadamente 1.200 lugares de servicios en el país, como también 39 puntos más localizados en otros países. Además vigila 119 cruces fronterizos terrestres y otros 13 aeropuertos internacionales.

La Agencia supervisa las operaciones en los tres principales puertos marítimos y tres centros de correo, y opera centros de detención de Laval, Toronto, Kingston y Vancouver.⁶⁴

3.3.3.4. Standard Council of Canada

El Standard Council of Canada es una organización federal, la que su principal función es promover la estandarización eficiente y eficaz en Canadá, asegurándose del cumplimiento de las normas que establecen las terminologías tanto de los productos nacionales como de los que ingresan al país desde el extranjero.

Las normas ayudan a garantizar mejores, más seguros y más eficientes métodos y productos, y son un elemento esencial de la tecnología, la innovación y el comercio.⁶⁵

3.3.4. Sistema Comercial.

Como lo anteriormente mencionado, Canadá posee con Chile un TLC, en el cual quedan establecidos todos los parámetros que deben ser utilizados para que se generen transacciones entre las naciones, sea de bienes.

A continuación se exponen los puntos que hay que considerar para que la carga no tenga problemas al momento de su liberación en la aduana canadiense.

3.3.4.1. Documentación de importación.

3.3.4.1.1. Conocimiento de Embarque o Bill of Lading.

Es un contrato de transporte emitido por la transportadora marítima o aérea también es un recibo, en el que se estipulan las condiciones de las prestaciones del servicio, recibo de la carga y que éstas fueran embarcadas en dicho transporte.

Otorga el título a los productos y las copias firmadas son prueba de derecho propietario,

⁶⁴Fecha de consulta 22 de Diciembre 2013 http://centrodeartigos.com/articulos-enciclopedicos/article_80873.html

⁶⁵Fecha de consulta 22 de Diciembre 2013 <https://www.scc.ca/en/about-scc>

las que son firmadas por el porteador. El Bill of lading sirve como:

- Instrumentación de contrato, en la que se demuestra la existencia y las obligaciones descritas en dicho documento.
- Título de crédito y representativo de la mercancía.
- Recibo de las mercancías a bordo. FUENTE. Rodolfo Valenzuela Sepúlveda. 2012. “Todos lo Hacen ¿y yo sé?” .8° Edición.

3.3.4.1.2. Certificado de Origen.

El documento “Certificado de Origen” tiene como principal objetivo acreditar el origen nacional de un producto que se destina a la exportación, de acuerdo con las Normas de Origen pactadas en los respectivos Acuerdos Comerciales.⁶⁶

Respecto a lo anterior, el certificado de origen es el documento más importante que tiene que ser emitido por el exportador, debido que sin éste la carga que será comercializada no podrá optar al beneficio de la liberación del pago del arancel.

La CBSA (Canadian Border Services Agency) requiere el certificado de origen para establecer donde se manufacturan los productos, para verificar si dicha carga se beneficia de los tratamientos preferenciales negociados en los acuerdos suscritos y si califica como originario dependiendo de lo establecido en el régimen de origen del acuerdo entre ambos países, y así determinar la tasa aplicable de aranceles aduaneros.

3.3.4.1.3. Factura Comercial.

Se utiliza por el exportador para cobrar el valor de los productos al comprador canadiense. Los exportadores usan sus propios formularios, los cuales deben contener la información vital y estándar para que este formulario cumpla su labor, las cuales son:

⁶⁶Fecha de Consulta 23 de octubre 2013 <http://web.sofofa.cl/comercio-externo/certificacion-de-origen/>

- Fecha de emisión
- Nombre y dirección del comprador
- Nombre y dirección del vendedor
- Numero del contrato
- Descripción de los bienes
- Precio unitario
- Número de unidades por paquete
- Peso total
- Condiciones de entrega y pago.

Este documento también es usado por la CBSA como base para poder calcular y establecer los aranceles y otros impuestos que se le pueden otorgar a la importación del bien.

3.3.4.1.4. Certificados de Inspección.

Los certificados sanitarios y otros certificados que sean requeridos para el envío de fruta fresca hacia Canadá.

Al igual que Chile, forman parte de la Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora (CITES), la cual acredita la factibilidad como ente certificador y regulador fitosanitario de toda la mercancía agrícola, forestal, pecuaria y recursos naturales que se exportan al mundo.

Una vez que sea realizada y aprobada la inspección, la CFIA (Canadian Food Inspection Agency) emitirá un certificado de inspección, el cual es requisito indispensable para poder ingresar al mercado canadiense.

3.3.4.1.5. Certificado SAG.

El servicio Agrícola Ganadero, es la entidad Certificadora fitosanitaria, la cual en su rol de ONFP (Organización Nacional de Protección Fitosanitaria) tiene la autoridad

exclusiva en Chile para realizar la Certificación Fitosanitaria a productos vegetales de exportación, garantizando que cumplen con los requisitos fitosanitarios del país de destino.

Estos certificados deben ser otorgados tanto del producto en sí, como también si son utilizados pallets, un certificado fitosanitario que avale que la madera utilizada para hacer dichos pallets se encuentra libre de insectos y enfermedades que pudiesen propagarse.

Cabe mencionar que la carga queda exento de ésta exigencia cuando el embalaje de madera utilizado ha sido fabricado con madera contra-chapada, manufacturada, o si es algún derivado del papel y cartón, además de los materiales hechos de madera inferior a 6 mm. FUENTE. *ProChile. “Como hacer negocios en Canadá, 2013”*

Asimismo las ONPF de los países importadores tienen la responsabilidad de establecer y mantener actualizada la información oficial sobre los requisitos fitosanitarios para los productos vegetales. En caso de no existir requisitos para un producto específico, se puede solicitar a la ONPF del país importador que los establezca.⁶⁷

3.3.4.1.6. Lista de Empaque.

Este documento es requerido como suplemento de la factura comercial.

3.3.4.2. Aranceles y Cuotas.

Los aranceles son cargas fiscales que establecen los gobiernos que le son otorgados a la mercancía que ingresa al país, al cual a su valor se le agrega este porcentaje.

⁶⁷Fecha de consulta 02 de Septiembre 2013 <http://www.sag.cl/ambitos-de-accion/productos-vegetales-diferentes-paises>

El Tratado de Libre Comercio Chile-Canadá, vigente desde julio de 1997, dictamina que todos los productos chilenos negociados en dicho instrumento están liberados del pago de arancel para su ingreso a Canadá.⁶⁸

Código	Descripción	Descripción	
		General	Chile
081040	- Cranberries, bilberries and other fruits of the genus Vaccinium		
08104010	--- In their natural state:		
081040101	----- Cranberries:		
0810401011	----- Certified organic	Free	0%
0810401012	----- Not certified organic	Free	0%
081040102	----- Blueberries:		
0810401021	----- Wild	Free	0%
0810401022	----- Certified organic, cultivated	Free	0%
0810401023	----- Not certified organic, cultivated	Free	0%
0810401090	----- Other	Free	0%
0810409000	--- Other	Free	0%

Figura 19: Tabla de Aranceles de Importación, Canadá.

Fuente: ProChile en base de datos de Trade Wizards.

Canadá presenta una cuota para las frutas frescas para los productos que se cultivan nacionalmente a nivel comercial. Además para este tipo de producto se le otorga una cuota llamada arancel de temporada (figura 19), que se aplican a los productos que entran al mercado canadiense en la misma época que los productos nacionales están listos para su comercialización, lo que dificulta la entrada de la fruta en ciertas estaciones del año.

Dicha cuota no es aplicable cuando Canadá está pasando por problemas climáticos que imposibilitan el cultivo de las frutas.

3.3.4.3. Impuestos.

En el territorio canadiense toda importación de bienes y servicios se le grava un tipo de

⁶⁸Fecha de Consulta 28 de Octubre 2013

<http://www.iica.int/Esp/organizacion/LTGC/agronegocios/Publicaciones%20de%20Comercio%20Agronegocios%20e%20Inocuidad/3%20Canad%C3%A1.1.%20%20Gu%C3%ADa%20para%20identificar%20los%20requisitos%20exigidos%20para%20el%20ingreso%20de%20productos%20agr%C3%ADcolas%20frescos%20y%20procesados.pdf>

impuesto llamado Good and Services Tax (GST), el que equivale al 5% sobre el valor del bien tras cancelar los derechos e impuestos aduaneros, el cuál en éste caso no se aplica, debido a que éste tipo de carga es para el consumo alimenticio, el que califica como “zero rated”.

Además al ser Canadá una nación federal, cada provincia del país tiene distintos montos de impuesto adicional al GST, el cual es el HST, el cual es sobre el GST.

A continuación (figura 20) se muestra el valor del impuesto por provincia, destacando que este tipo de impuesto no califica en la importación de fruta fresca.

Provincia	Valor PST	Provincia	Valor PST
Alberta	0%	Nunavut	0%
British Columbia	12% HST	Ontario	13% HST
Manitoba	7%	Prince Edward Island	10%
New Brunswick	13% HST	Quebec	9,5%
Newfoundland	13% HST	Saskatchewan	5%
Northwest Territories	0%	Yukon Territory	0%
Nova Scotia	15% HST		

Figura 20: Impuesto por Provincia

Fuente: Cómo hacer negocios en Canadá 2013. PROCHILE.

3.3.4.4. Cláusula de Compraventa Internacional.

Las cláusulas de compraventa internacional, también llamadas incoterms, es un término utilizado en el Comercio Internacional que se le otorga a las siglas de uso internacional que señalan como se cotizan los productos que se exportan o importan, tratando de eliminar las interpretaciones entre comprador y vendedor de distintas partes del mundo, lo que puede generar conflictos entre las partes, entorpeciendo el éxito de la transacción.

Los incoterms se han establecido tomando en cuenta tres aspectos fundamentales de la contratación internacional, los que definen:

- La responsabilidad de los contratantes.

- El momento en que se transfiere el riesgo por pérdida o avería
- Los gastos de distribución física internacional que le corresponde al exportador y al importador en cada una de las cláusulas en que se puede contratar. FUENTE. *Manual de Comercio Osvaldo Espinoza.*

3.3.5. Transporte Internacional.

El transporte es una red de carreteras, vías de trenes, puertos y aeropuertos que están comunicados eficientemente a través de una gestión y operación logística adecuada, en la cuál es una de su principal función, en la cual toma un papel primordial, ya que posibilita la flexibilidad y velocidad en la respuesta del cliente, lo que está ligado al tiempo, utilidad del lugar, la buena utilización y la elección oportuna de éste.

Canadá como país sostiene un gran territorio, lo que en conjunto con la integración comercial que posee con el país vecino, Estados Unidos, ha permitido que se defina la estructura actual de transporte de carga de este país, en la cual es sumamente utilizada como ingreso de mercancías caracterizada por la interconexión con el territorio.

Hay una variedad de tipos de transporte utilizados para el ingreso de mercancía al país, tales como aéreo, marítimo, terrestre, ferroviario, fluvial, entre otras, siendo las principales, como transporte primario, la marítima y la aérea respecto a la importación desde otros países hacia Canadá.

Antes de elegir qué tipo de transporte será usado para el tránsito de la mercancía de un país a otro, primeramente, y luego a su destino final, es necesario tener presente algunos factores a considerar para su eficaz elección:

- Tipo de mercancía.
- Medios de transporte disponible.
- Exigencias del cliente.
- Precio

- Plazos de entrega.

Hay dos maneras de poder enviar fruta fresca desde Chile hacia Canadá, la marítima y la aérea. La primera es más efectiva debido a los volúmenes de carga que se pueden enviar en un viaje, mientras que la aérea es un medio mucho más rápido en la llegada del producto a destino, por lo que es sumamente utilizado cuando se trata de mercancía perecible.

El método para el transporte de esta fruta fresca será el Marítimo, ya que, como lo mencionado, la determinación de la distancia, el valor del producto y la perecibilidad de éste se alinean a lo ofrecido por éste tipo de medio de transporte.

3.3.5.1. Transporte Marítimo.

Canadá cuenta con más de 200 puertos y subpuertos distribuidos a lo largo de sus costas; la mayoría están dotados con una infraestructura especializada en el manejo de diferentes tipos de mercancías.⁶⁹

Los principales puertos de la costa este de Canadá son los puertos de Halifax, Montreal y Toronto. A través de estos puertos no solo se pueden realizar exportaciones al país canadiense sino que estos puertos conectan vía intermodal (conexión vía férrea) con las principales ciudades de la zona norte de EE.UU. (Illinois, Michigan, Minnesota, Wisconsin, Ohio, New England y New York State) siendo una de las principales alternativas para enviar mercancías a Chicago, Boston, Minnesota y Milwaukee.

En cuanto a la Costa Este, los principales puertos son el puerto interior de Montreal, el puerto de Halifax y el puerto interior de Toronto. Los puertos de contenedores de mayor tránsito en el año 2012 fueron el puerto de Montreal (1.362.975) y Vancouver (2.507.032). Fuente *Statistics Canada*.

⁶⁹Fecha de consulta 01 de Septiembre 2013

http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Logistica_de_exportaciones_a_Canada.pdf

El transporte marítimo tiene varios aspectos positivos que hacen que este tipo de traslado de mercancía sea eficaz, como la gran capacidad de carga, la adaptabilidad para transportar todo tipo de productos, volúmenes y valores. Además en comparación con otros medios de transporte su costo es más bajo y las distancias que se pueden recorrer son más largas.

La ruta a utilizar para el transporte de la carga debe ser el más corto posible, ya que se transporta fruta fresca, la cual después de pasar los días establecidos, el fruto puede perder características que le otorgan la calidad al producto, lo que puede generar un conflicto entre los cumplimientos de las partes.

- **Acceso Marítimo**

El puerto de Montreal es uno de los puertos interiores con mayor tráfico ya que conecta por carretera y por vía férrea con las principales ciudades de Canadá y del norte de Estados Unidos y mueve anualmente una media de 1 millón de TEUS. Aproximadamente el 60% de la carga contenerizada se carga en tren dirección los mercados de Ontario y del medio Oeste americano. Cada día salen trenes de aproximadamente 1,7Km de longitud interconectando con los centros de Toronto, Detroit y Chicago. El transit- time desde Montreal a Toronto es de 10h, de 25 horas a Detroit y 30h a Chicago (122 Km. menos que la conexión férrea desde Nueva York).⁷⁰

3.3.5.2. Manejo y almacenamiento durante el transporte

La forma de estibar el producto en el vehículo de transporte depende del empaque, producto y tipo y tamaño del vehículo, por lo que se debe tener extremo cuidado para que el daño que pueda ser generado en el manipuleo sea el mejor posible.

Las siguientes son algunas recomendaciones útiles:

⁷⁰Fecha de consulta 02 de Septiembre 2013 <http://www.icontainers.com/es/transporte-maritimo/norteamerica/canada/>

- Cargar de manera que se aproveche al máximo el espacio y se reduzca el movimiento del producto, estableciendo una buena unitización de dicha carga.
- Distribuir uniformemente el peso;
- Dejar aberturas para la ventilación.
- Estibar solamente hasta una altura cuya carga pueda soportar los envases inferiores sin que se aplasten o dañen.
- No exceder la capacidad del vehículo.
- Asegurarse de que el transporte que llevará la carga tenga mantenimiento adecuado.⁷¹

3.3.5.3. Requerimientos del envío de la carga.

Para que la carga llegue a su destino correctamente, hay que garantizar que en el manejo de la mercancía, al ser cargada y descargada, sea de la forma más cuidadosa posible, se debe eficazmente el envase, embalaje, contenedor y transporte que se utilizará en el envío de la mercancía, la cuál debe ser protegida de la susceptibilidad del daño físico que puede sufrir en ruta.

- **Tipo de Contenedor**

El contenedor protege a las mercancías de la intemperie y reduce los costos de maniobra al evitar transbordos de mercancías.

Es requerido para un buen almacenamiento y transporte de la carga escoger el contenedor adecuado para transportar éste tipo de carga, el cuál debe evitar:

- ✓ El sobrecalentamiento.

⁷¹Fecha de Consulta 08 de Enero 2014 <http://www.fao.org/docrep/x5056s/x5056S06.htm#3>. Transporte de productos frescos

- ✓ Mantener constantes las condiciones de conservación requeridas, en especial la temperatura, humedad relativa y circulación del aire. FUENTE. Food and Agriculture Organization (FAO)
- ✓ Restringir la pérdida de agua del producto.

El contenedor a usar en éste tipo de carga será el contenedor *reefer de 20 TEUS*, el cuál es usado en carga que necesita temperatura constante, que puede ir desde los -25° hasta los 25°, además de tener una ventilación controlada.

Este tipo de contenedor, tiene su propio sistema de refrigeración independiente, el cual se conecta a la red de electricidad del barco, o puede tener en los extremo ductos especiales para el aire que están alineados con relación a los ductos del barco de modo que la refrigeración es proporcionada enteramente por el propio sistema del barco (Sistema "Con-Air").⁷²

El contenedor *reefer* tiene dimensiones estándares, las más usadas son la de 40 pies y después las de 20 pies, en este caso será uno de 20 TEUS.

A continuación se muestra los Pro y Contra de la utilización de un Contenedor *reefer* en el transporte de la carga.

⁷²Fecha de consulta 03 de enero 2014 <http://www.fao.org/docrep/x5056s/x5056S06.htm#3>. Transporte de productos frescos

PRO	CONTRA
Reduce los daños de manejo	Son grandes y pesados y requieren de equipo especial para su manejo
En forma independiente se fija y vigila la temperatura	No todos los países tienen facilidades para manejar los contenedores, lo que limita los puertos de embarque y desembarque, aunque algunos barcos se cargan y descargan con sus equipos.
Capacidad de ampliar el almacenamiento de la carga en forma modular y adaptando la inversión a su necesidad real.	
Ahorro en Costos	

Las medidas de un contenedor *reefer* de 20 pies son:

- Medidas Internas. (m)

LARGO	5.45
ANCHO	2.29
ALTO	2.26

- Medidas Externas. (m)

LARGO	6.06
ANCHO	2.44
ALTO	2.59

- Capacidad

VOLÚMEN	28.43 m3
PALLET	9 unidades
TARA	3.100 Kg.

3.4. Caso: Exportación a Canadá de Murtilla Fresca

El producto a exportar a Canadá es la murtilla en variedades Red Pear-INIA y South Pearl-INIA, debe ser producida, cultivada y aplicar los cuidados requeridos explicados anteriormente. Se hace en base a los estándares exigidos por el SAG para así lograr la certificación fitosanitaria.

La fruta será cosechada por personas competentes y se escogerá la fruta con el mejor calibre, color, tamaño estándar y buen sabor. El envase a utilizar será en clamshells con contenido de 125g, cada una con el respectivo etiquetaje según las normas exigidas por Canadá, nombre común del producto y variedad, cantidad neta en onza (oz) y gramo (g), nombre del productor y dirección o de quien comercializa el producto, además claro la leyenda de “Producto de Chile” el cual será en inglés y francés al igual que toda extra información.

Las clamshells irán embaladas en cajas de cartón corrugado, las cuales irán con el etiquetado correspondiente, sus medidas aproximadas son de 32,3 cm x 24 cm y de alto 8,8 cm. Cada caja tendrá 12 clamshells haciendo un total de 1,5 kilos cada una. El peso de la fruta en tota neta es de 405 kilos por pallet.

El pallet de madera mide 1,20 mts x 1 mt. y de alto 10 cm, para realizar el paletizado se usa una base de 3 cajas por 5, dando un total de 15 cajas por base y se apilarán en 18 cajas de altura (8,8 altura de caja x 18 = 158,4 + altura de pallet de 10 cm) dando una altura final de 168,4 cm. por cada pallet. Se estima esa altura para que la fruta no sufra daños por aplastamiento y perjuicios durante el envío y desplazamiento. Para asegurar la carga se usará un plástico o más bien conocido como stretch film⁷³.

El despacho se realizará en 8 pallet para un contenedor reefer de 20' TEUS, con un peso aproximado de la carga de 3.240 kilos neto, el peso del pallet es alrededor de 20 kilos. El peso total de los 8 pallet será de 160 kilos, esto nos entrega un total de 3.400 kilos

⁷³ Stretch Film: <http://www.emb.cl/negociosglobales/articulo.mvc?xid=49&edi=3&xit=stretch-film-reduciendo-la-logistica-y-costos-del-empacado-final> – Fecha de Consulta 10 de enero 2014.

aproximadamente. Y serán 8 pallet para lograr una buena ventilación de la carga y así no provocar alguna alteración al producto final.

La carga se subirá al contenedor reefer de 20' con una grúa horquilla y la carga quedara consolidada a 0° C y una humedad de 95%. Así se encontrara lista para ser enviada a puerto en un camión apto, como por ejemplo el camión Tracto.

La fruta fresca llegara al puerto de San Antonio y para poder lograr este cometido, se contactara con a un embarcador ⁷⁴de la empresa SAAM, el cual nos entrega su asesoría para poder lograr enviar la fruta fresca al puerto de Canadá. Se estima que el viaje sea cercano a los 13 a 15 días, siendo su destino final el puerto de Montreal, Canadá.

⁷⁴ Embarcador: http://www.saam.cl/agente-embarcador/prontus_saam/2012-05-04/180908.html - Fecha de Consulta 15 de enero 2014.

CAPITULO 4: CONCLUSIONES

En el mercado mundial, Chile es conocido por la calidad de la exportación de berries frescos, siendo el principal exportador de arándanos del Hemisferio Sur, lo que le ha abierto las puertas hacia la innovación de nuevos productos de la familia de las berries, que presentan características que cumplen con los requisitos de calidad que deben tener los productos exportables en la actualidad.

La murtila es uno de éstos productos, el cuál ha sido por muchos años estudiado por el INIA CARILLANCA, lo que se ha visto traducido en la creación de nuevos eco-tipos del fruto, los que presentan un mejoramiento genético que benefician los principales atributos organolépticos que deben tener los berries, calibre, color, aroma, sabor.

Chile, independiente de ser un excelente productor de berries, el consumo interno no es alto, menor aún el consumo de murtila, que se centra entre las regiones del sur del país. Los primeros años de la investigación se focalizaron en el mejoramiento de éste fruto, como también dar a conocer el fruto, en su primera etapa de estudio, a nivel nacional, potenciándolo en los mercados locales y en ferias de productos exportables.

Las variedades son RED PEARL-INIA y SOUTH PEARL-INIA, las cuales han sido esenciales para que las empresas locales comenzarán a ver en la murtila un fruto que les generará oportunidades de negocios, tanto en Chile como en el extranjero, lo que impulsará a las regiones del sur de Chile a incrementar sus volúmenes de exportación de frutas frescas, lo que creará mayores puestos de trabajo para su población.

Canadá presenta una economía estable y abierta, con un alto nivel de vida, en el cual los consumidores tienden a gastar más dinero en productos beneficiosos para la salud, en especial en el consumo de berries, lo que hace al mercado canadiense un buen destino para comenzar a exportar éste innovador fruto, ya que presenta una buena recepción y adaptación a productos importados.

Canadá fue el primer país con que Chile firmo un TLC, lo que ha ayudado para lograr

una buena imagen país al mundo en esos tiempos hasta el día de hoy. Es por eso que existe el ProChile para guiar a exportadores con sus productos, el SAG para certificar productos y dar confianza a nuestro importador, puertos y carreteras en buen estado para transportar de una manera eficiente nuestra carga, agentes de aduana y empresas especializadas en el envío y recepción de productos. Todo esto se realiza para seguir mejorando la imagen país con infraestructura óptima y siempre mejorando para entregar un mejor servicio.

En definitiva, la exportación de las nuevas variedades de murtilla son un negocio viable para los agricultores del sur de Chile, generando una buena oportunidad para impulsar un producto endémico del país, el que presenta gran cantidad de características atractivas para el consumidor cada vez más preocupado de los beneficios de las frutas.

Bajo la revisión de su cadena logística pudimos apreciar que las variedades mejoradas de la murtilla son capaces de responder con los tiempos que se demoran en el proceso de exportación del fruto, comenzando en el momento de su cosecha, hasta la llegada al mercado de destino, sin perder ninguno de sus componentes característicos que le otorgan al producto un valor agregado, ya que los días de almacenamiento que pueden sufrir éste *berrie* aumentaron en estos nuevos eco-tipos, lo que su exportación a mercados más lejanos, como el canadiense, ya es una realidad que está implantada en nuestro país.

El mercado canadiense presenta una gran oportunidad para la exportación de éste fruto, ya que es un mercado que tiene el mayor número de productos importados. Por otro lado, Canadá se encuentra en una prometedora expansión en compras, lo que para tener éxito en éste mercado es indispensable innovar en los productos ofrecidos, ofreciendo un nuevo producto que cuenta con componentes que le brindan al mercado un bien de calidad, bueno para la salud, y con compuestos antioxidantes que le permiten al consumidor obtener nutrientes beneficiosos para el ritmo de vida de hoy en día.

Gracias a las relaciones existentes entre ambos países, el proceso de exportación de

bienes y servicios se produce de forma más expedita, con menores restricciones arancelarias que pueden afectar las transacciones comerciales, y con una alta aprobación de productos frescos en el país.

Hoy Chile es un país reconocido por el cobre y derivados, como también por nuestras uvas, manzanas y arándanos, vinos y salmones. En unos años más las variedades de Murtilla Red Pearl-INIA y South Pearl-INIA se abrirán paso a los mercados mundiales, posicionando al país como un gran productor de berries endémicas.

BIBLIOGRAFIA

Sitios Web.

- No Especifico, Food, Drugs, Cosmetics and Devices, <http://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/f-27/page-2.html#h-5>, Canada Laws Justice Website Canada.
- No Específico, Como Hacer Negocios en Canadá, http://www.prochile.gob.cl/wp-content/blogs.dir/1/files_mf/1365693028canada_como_hacer_negocios_2013.pdf, ProChile.
- No Específico, Indicadores de Económicos y Datos mundiales, <http://espanol.doingbusiness.org/data> , Doing Business.
- <http://www.portalcomercioexterior.cl/node/67006>
- No Especificado, Murtilla 2013, <http://www.inia.cl/wp-content/uploads/2013/10/murtilla.pdf> , INIA Chile.
- No Especifico, Visión – Misión, <http://www.ultramar.cl/mision.php> , Agencia Marítima Ultramar.
- No Específico, Embarcador, http://www.saam.cl/agente-embarcador/prontus_saam/2012-05-04/180908.html, SAAM.
- No Específico, Lista de Acuerdos Comerciales, <http://www.direcon.gob.cl/acuerdos-comerciales/>, DIRECON.
- No Especifico, TLC Chile – Canadá, <http://www.aduana.cl/aduana/site/artic/20070228/pags/20070228101053.html> , Servicio Nacional de Aduana.

- No Específico, Registro de Variedades, http://www.sag.cl/sites/default/files/registro_de_variedades_proteccion_de_especies_frutales.pdf , Servicio Agrícola y Ganadero.
- No Especifico, Murtilla & Murta & Mutilla, <http://www.murtilladechile.cl/mutilla.html> , Murtilla de Chile.
- No Especifico, Boletín Divulgativo N° 3, <http://www.murtilladechile.cl/mutilla.html> , Gestiona Forestal.
- No Específico, Panorama Económico, <http://www.bcentral.cl/politicas/presentaciones/consejeros/pdf/2013/emr22032013.pdf> , Banco Central de Chile.
- No Específico, Desarrollo Científico Tecnológico, www.frutosdelapatagonia.cl/component/docman/doc_download/64-desarrollo-cientifico-tecnologico-experiencia-murtilla-ugni-molinae-turcz-ivette-seguel, Frutos de la Patagonia.
- No específico, Datos estadísticos de Canadá, <http://www.statcan.gc.ca/start-debut-eng.html> , STATISTICS CANADA.

Referencias de libros y textos.

- Osvaldo Espinoza, Manual de Comercio. Apuntes de Clases.
- TFO Canadá, 2013, Manual para la exportación a Canadá, Décima Edición.
- Rodolfo Valenzuela Sepúlveda, 2012, Todos los Hacen ¿y yo sé?, Octava Edición.

ANEXOS

Anexo 1: Ficha técnica entrada a Canadá de Ugni Molinae. SERVICIO AGRÍCOLA GANADERO. (SAG).



CONSULTA DE REQUISITOS POR PAIS

- INICIO
- PRODUCTOS AGRICOLAS(ORIGEN)
- PRODUCTOS AGRICOLAS(USDA)
- PRODUCTOS FORESTALES
- MATERIAL DE PROPAGACION
- VOLVER AL SITIO

País: CANADA

Especie: MURTA

Condición: FRESCO

Buscar

Ficha Técnica	Plagas Cuarentenarias para el País	Requisitos	Declaraciones adicionales
Especie	MURTA	Condición de ingreso al país de destino	CON INSPECCION
País	CANADA		
Condición	FRESCO		



CONSULTA DE REQUISITOS POR PAIS

- INICIO
- PRODUCTOS AGRICOLAS(ORIGEN)
- PRODUCTOS AGRICOLAS(USDA)
- PRODUCTOS FORESTALES
- MATERIAL DE PROPAGACION
- VOLVER AL SITIO

País: CANADA

Especie: MURTA

Condición: FRESCO

Buscar

Ficha Técnica	Plagas Cuarentenarias para el País	Requisitos	Declaraciones adicionales
	Cydia molesta (Lepidóptera)		
	Cydia pomonella (Lepidóptera)		
	Naupactus xanthographus (Coleóptera)		
	Proeulia spp (Lepidóptera)		
	Lobesia botrana (Lepidoptera)		
	Tuta absoluta (Lepidoptera)		

CONSULTA DE REQUISITOS POR PAIS

[INICIO](#)
[PRODUCTOS AGRICOLAS\(ORIGEN\)](#)
[PRODUCTOS AGRICOLAS\(USDA\)](#)
[PRODUCTOS FORESTALES](#)
[MATERIAL DE PROPAGACION](#)
[VOLVER AL SITIO](#)

Pais	CANADA
Especie	MURTA
Condición	FRESCO
Buscar	

Ficha Técnica	Plagas Cuarentenarias para el Pais	Requisitos	Declaraciones adicionales
Nivel de muestreo RAIZ CUBICA (Repetr la Raíz Cúbica cada 15000 envases) Tratamiento NO APLICA Requisitos Adicionales SIN ANTECEDENTES ADICIONALES Protocolos,Planes de trabajos, Procedimientos y Registros Cuarentena Vegetal			

CONSULTA DE REQUISITOS POR PAIS

[INICIO](#)
[PRODUCTOS AGRICOLAS\(ORIGEN\)](#)
[PRODUCTOS AGRICOLAS\(USDA\)](#)
[PRODUCTOS FORESTALES](#)
[MATERIAL DE PROPAGACION](#)
[VOLVER AL SITIO](#)

Pais	CANADA
Especie	MURTA
Condición	FRESCO
Buscar	

Ficha Técnica	Plagas Cuarentenarias para el Pais	Requisitos	Declaraciones adicionales
Certificado fitosanitario en Inglés			

Anexo 2: Sistema Armonizado.

08 - 10		CUSTOMS TARIFF - SCHEDULE			
Tariff Item	SS	Description of Goods	Unit of Meas.	MFN Tariff	Applicable Preferential Tariffs
		----Cranberries:			
	11	----Certified organic.....	KGM		
	12	----Not certified organic.....	KGM		
		----Blueberries:			
	21	----Wild.....	KGM		
	22	----Certified organic, cultivated.....	KGM		
	23	----Not certified organic, cultivated.....	KGM		
	90	----Other.....	KGM		
I	0810.40.90 00	---Other	KGM	Free	CCCT, LDCT, GPT, UST, MT, CIAT, CT, CRT, IT, NT, PT, COLT, JT, PAT: Free
I	0810.50.00 00	-Kiwifruit	KGM	Free	CCCT, LDCT, GPT, UST, MT, CT, CRT, IT, PT, COLT, JT, PAT: Free
I	0810.60.00 00	-Durians	KGM	Free	CCCT, LDCT, GPT, UST, MT, CT, CRT, IT, PT, COLT, JT, PAT: Free

Anexo 3: Certificado de Origen Chile – Canadá.