



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

PROYECTO DE IMPORTACIÓN PARA LA EMPRESA SOLDESP

Autor
MARCELA CRUZ GARATE

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

PROFESOR GUÍA: FABIOLA JELDES DELGADO

Viña del Mar, Enero 2012

TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO 1: ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA	
1.1. Descripción de la Empresa	9
1.1.2. Reseña Histórica	9
1.1.3. Visión	11
1.1.4. Misión	12
1.1.5. Productos y Servicios	13
1.1.6. Mercados	15
1.1.7. Estructura Organizacional	22
1.1.7.1. <i>Responsabilidades y funciones de cada cargo</i>	23
1.1.8. Otros elementos relevantes de la Empresa	25
1.1.8.1. <i>Premios recibidos durante su historia</i>	25
2.2. Descripción de las funciones realizadas	26
1.2.1. Trabajo Desarrollado	27
1.2.2. Razones que impulsan el tema a desarrollar	29
CAPÍTULO 2: DESARROLLO DEL TEMA	
2.1. Objetivos Generales y específicos	31
2.2. Marco Teórico	32
2.2.1. Importación de Mercancías	32
2.2.2. Etapas del Proceso de Importación	33
2.2.2.1. <i>Análisis de la Oferta Internacional</i>	34

2.2.2.2.	<i>Evaluación y elección del proveedor</i>	50
2.2.2.3.	<i>Cierre del acuerdo</i>	54
2.2.2.4.	<i>Contrato de Transporte Internacional</i>	56
2.2.2.5.	<i>Seguro para las mercancías</i>	59
2.2.2.6.	<i>Agente de Aduana y Operaciones Aduaneras</i>	61
2.3.	Desarrollo de la Investigación	65
2.3.1.	Proyecto de Importación para la empresa Soldesp	66
2.3.1.1.	<i>Análisis de la oferta nacional e internacional</i>	68
2.3.1.2.	<i>Contraste entre compra nacional e importación</i>	91
2.3.1.3.	<i>Conveniencia económica de cada oferta</i>	94
	CONCLUSIONES	107
	ANEXOS	112
	BIBLIOGRAFÍA	143

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N°1: Acuerdos y TLC vigentes en Chile al año 2011	39
Tabla N°2: Acuerdos y TLC en proceso	41
Tabla N°3: Gastos generados por una Carta de Crédito	45
Tabla N°4: Modelo Matriz de Ponderación	52
Tabla N°5: Modelo Calificación de criterios	53
Tabla N°6: Precios cotizados a proveedores internacionales	77
Tabla N°7: Valores CFR de la mercancía	77
Tabla N°8: Costo de la Póliza de Seguro y Valor CIF	79
Tabla N°9: Costos Adicionales	79
Tabla N°10: Requerimientos y sus costos	81
Tabla N°11: Calificación de criterios a evaluar	88
Tabla N°12: Matriz para Evaluación de Proveedores Internacionales	89
Tabla N°13: Cuadro Comparativo entre SUMINOX y TISCO	92
Tabla N°14: Monto a deducir en pago de impuestos	98

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N°1: Ubicación de los Clientes a lo largo del País	16
Figura N°2: Participación de los grupos en los Ingresos año 2010	20
Figura N°3: Participación de los clientes en los Ingresos año 2010	21
Figura N°4: Organigrama de la empresa Soldesp	22
Figura N°5: Etapas del Proceso de Importación	33
Figura N°6: Incoterms 2010	36
Figura N°7: Proceso de pago con Carta de Crédito	44
Figura N°8: Proceso de pago con Cobranza Extranjera	47
Figura N°9: Ejemplo codificación mensaje Swift	48
Figura N°10: Proceso transferencia vía orden de pago SWIFT	49
Figura N°11: Operaciones aduaneras de importación	63
Figura N°12: Vólumen compra acero inoxidable	68
Figura N°13: Componentes del Costo Total de Importación	77
Figura N°14: Contraste de los costos de fabricación con y sin proyecto	103
Figura N°15: Contraste del Margen de Explotación con y sin proyecto	104
Figura N°16: Impuesto a pagar con y sin proyecto	105
Figura N°17: Utilidad obtenida con y sin proyecto	106
Figura N°18: Distribución de los ingresos con proyecto y sin proyecto	107

INTRODUCCIÓN

Durante los últimos dos años, la importación de acero inoxidable por parte de Chile ha tenido un gran crecimiento y su incidencia en el total de productos importados es cada vez mayor y más significativa. Este crecimiento se ha visto estimulado, principalmente por la necesidad de reconstruir y por los incipientes proyectos habitacionales y estructurales más modernos y seguros, que exige la nueva normativa sísmica sobre la calidad de la construcción en Chile.¹

Por otro lado, el aumento de los acuerdos y tratados de libre comercio suscritos por el país permiten a las empresas importadoras obtener preferencias arancelarias, al momento de adquirir mercancías desde los principales países productores y exportadores de acero inoxidable.

En relación a la producción nacional de acero inoxidable, esta es escasa y representa un bajo porcentaje del consumo total; por lo que, en su gran mayoría el acero inoxidable

¹ Instituto Chileno del Acero ICHA,
<http://www.icha.cl/el-acero-tiene-muchas-oportunidades-de-crecer-pero-hay-que-buscarlas>, 03.05.2010, 12.21PM

consumido en Chile es importado por grandes distribuidores, que manejan los precios y marginan altos porcentajes por comercialización.

Debido a lo anterior, las empresas dedicadas a fabricar productos en base a acero inoxidable y que deben adquirir grandes volúmenes cada año dentro de la industria nacional, ven en la importación de mercancías una alternativa de suministro que puede resultar provechoso, ya sea en términos de volúmenes de abastecimientos y de conveniencia económica.

Es por esto, que el objetivo de este informe es proponer un proyecto de importación para la empresa *Soldesp*, quien se dedica a fabricar estructuras en acero inoxidable. Para lograr esto, en el primer capítulo se presentarán los antecedentes de la empresa, donde fue realizada la práctica profesional y para quien se realiza esta propuesta.

En el segundo capítulo, será presentado el marco teórico en que se sustenta el presente trabajo y que describirá y detallará los principales conceptos y etapas relacionadas a un proceso de importación; así como las leyes que la regulan.

Además, dentro de este mismo capítulo se desarrollará la propuesta de importación. Esto consistirá primero en conocer cuál es la oferta actual de los proveedores nacionales, así como la oferta que realizan proveedores internacionales.

Con esta información analizada, se desarrollará un contraste en base a criterios que estarán directamente relacionados con las necesidades actuales de la empresa y que permitirán determinar, si la oferta internacional es conveniente. Por medio de un análisis del Estado de Resultado de la empresa se determinarán las variaciones monetarias y porcentuales del proyecto; que por ende, permitirán justificar su realización.

CAPÍTULO 1: ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA

1.1. Descripción de la Empresa

Soldesp es una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L), que se encuentra emplazada en la ciudad de La Calera, región de Valparaíso; proporcionando servicios de Fabricación y Montaje de productos metálicos en aceros, Soldaduras Especiales y Mantenciones Industriales.

1.1.2. Reseña Histórica

La empresa nació en el año 1998, cuando su dueño Patricio Rozas Gallardo decidió incursionar en el rubro de la Fabricación y Montaje de productos metálicos. Para esto, constituyó su propio negocio denominado *Aceros Patricio Rozas Gallardo*.

Sus primeros años en el mercado fueron como pequeña empresa y sólo contaba con un par de trabajadores dedicados a las labores de maestranza. Con esto, lograba

satisfacer la demanda de los clientes de la zona, con las cuales su dueño y representante Patricio Rozas tomaba contacto.

A partir del año 2002, los contratos para realizar trabajos en acero, principalmente inoxidable y soldaduras especiales comenzaron a aumentar. Las críticas realizadas por los clientes, en relación a la calidad de los servicios y productos entregados, lograron que *Aceros Patricio Rozas Gallardo* fuera reconocida en importantes compañías de la región como: Anglo American, Cemento Melón y Sopraval.

Por lo anterior, fue necesario contar con mejores instalaciones y recursos, acordes a las necesidades que se presentaban. Así fue como durante los seis años subsiguientes, se remodeló la infraestructura y se adquirió maquinaria de mayor tecnología.

En el año 2009, la empresa comenzó a incursionar en mercados de otras regiones del país; por tanto, su dueño debió contratar más personal para el proceso productivo y para las labores administrativas. Estas contrataciones lograron que la empresa sobrepasara los 50 trabajadores y se transformara en una mediana empresa², convirtiendo las labores de administración en tareas más complejas. Por esto, la empresa fue dividida en las siguientes áreas o departamentos: Gerencia, Recursos Humanos, Finanzas, Adquisiciones y Logística, Proyectos y Maestranza.

² SOFOFA, Clasificación de Pymes, <http://www.sofofa.cl/pymes/pymes.htm>, 16.06.2011, 12.43PM.

En ese mismo año, el dueño decidió integrar un nuevo concepto a la empresa, inscribiendo un nombre de fantasía denominado *Soldesp*, que significa Soldaduras Especiales.

Actualmente, la empresa cuenta con 60 trabajadores en total, de los cuales 45 empleados trabajan en labores de maestranza y montajes a lo largo del país y 15 empleados realizan gestiones administrativas.

Por otro lado, se encuentra en proceso un proyecto para mejorar la infraestructura de la empresa. Este proyecto comenzó con la adquisición de un terreno, donde se espera construir un edificio que albergará las nuevas oficinas del personal administrativo, las bodegas de materiales, un taller de maestranza de mayor tamaño que el actual y un casino con áreas verdes para sus trabajadores.

1.1.3. Visión

Cuando la empresa inicio sus operaciones, su dueño estableció la Visión del nuevo proyecto que comenzaba, la cual se convirtió en el hilo conductor de todas sus acciones como empresario.

Actualmente, la Visión de *Soldesp* se encuentra publicada en el Manual de Reglamentos y Procedimientos de la empresa, así como en su página Web³ y catálogos para clientes, expresando lo siguiente:

“Ser la empresa líder en la región y del país, en la fabricación de productos metálicos; en términos de calidad y rentabilidad, excediendo las expectativas de los clientes, en beneficio de sus colaboradores y las comunidades en donde actúa”.⁴

1.1.4. Misión

Al igual que la Visión, la siguiente declaración se encuentra expuesta en todos los medios de comunicación que posee la empresa; por tanto, es de conocimiento tanto para sus empleados, como para todo el resto de la comunidad.

La empresa establece su misión en base a tres conceptos: Fabricación, Calidad y Seguridad. En relación a estos tres conceptos, la empresa *Soldesp* declara:

³ www.soldesp.cl

⁴ SOLDESP, HISTORIA, <http://www.soldesp.cl/leernas.html>, 16.04.2011, 12.45PM.

*“Entregar los productos y servicios en la más alta calidad y en el momento oportuno. Mantener un excelente grupo humano, contando con un personal capacitado en las áreas de Administración, Bodega, Proyectos y Maestranza. También nos comprometemos a mantener un mejoramiento continuo de nuestros productos, servicios y la mejor acción de cada uno”.*⁵

1.1.5. Productos y Servicios

Como se mencionó anteriormente, *Soldesp* es una empresa dedicada a la Fabricación y Montaje de productos metálicos en aceros, Soldaduras Especiales y Mantenimiento Industrial. Por ésta razón, los productos y servicios entregados por la empresa abarcan varias áreas del rubro, desde la fabricación de pequeñas piezas a montajes industriales de alta envergadura y precisión.

A continuación, se mencionan los productos y servicios que proporciona *Soldesp*⁶:

a) Productos

□ **Fabricación y Montaje de Calderas:** Estanques, Ciclones, Calderería primer nivel y Piezas Geométricas en General

⁵ SOLDESP, HISTORIA, <http://www.soldesp.cl/leermas.html>, 16.04.2011, 12.45PM.

⁶ SOLDESP, Revista Institucional, 2010, página 1.

□ **Fabricación y Montaje de Equipos de Acero Inoxidable:** Transportadores (mallas, cintas y polines), Transportadores Helicoidales, Carros de Transporte y Procesos (ahumadores, prensa, almacenadores, bugis, bandejas y porta cuchillos).

□ **Fabricación y Montaje de Piping:** Redes Sanitarias y Redes para vapor, aire, agua y combustible

b) Servicios

□ **Reparación y Mantenimiento de Calderas:** Cambio de tubos, Reparación de tubos, Fabricación de chimenea y Mantenimiento en general para salas de procesos.

□ **Montaje Industrial:** Montaje de soldaduras especiales, equipos y maquinarias.

□ **Servicio de soldadura:** API, TIG, MIG y Arco Manual.

□ **Servicio de Corte, Cilindrado y Plegado:** Corte al Plasma hasta 40mm. de espesor, Cortes de Guillotina hasta 12 mm. de espesor y 3000 mm. de largo y Plegado hasta 5 mm. de espesor y 3000 mm. de largo.

1.1.6. Mercados

En sus inicios, *Soldesp* realizaba trabajos para empresas de la zona y no contaba con mucha presencia comercial; sin embargo, hoy cuenta con un grupo selecto de clientes reconocidos nacional e internacionalmente, en su mayoría pertenecientes a la industria minera y alimenticia, mercados en los cuales la empresa está enfocada actualmente.

Como se mencionó anteriormente, la empresa *Soldesp* en sus inicios poseía relación comercial sólo con clientes situados en la quinta región, pero actualmente cuenta con clientes ubicados desde la segunda hasta la séptima región del país, como lo indica la siguiente figura:

Figura N°1: Ubicación de los Clientes a lo largo del País.



ipo

Fuente: Elaboración Propia
(Basado en Órdenes de Trabajo 2010, SOLDESP)

La empresa cuenta actualmente con 34 clientes, los cuales son clasificados en grupos. Esta clasificación es realizada por la propia empresa, con el objetivo de diferenciar a los clientes según la cantidad de proyectos demandados; además de ayudar a la gerencia de la empresa en la toma de decisiones, con respecto a la fijación de los márgenes de explotación.

De esta clasificación se extraen tres tipos de clientes: Clientes Habituales, Clientes No Habituales y Clientes Particulares.

a) Clientes Habituales

Dentro de esta clasificación, se encuentran los clientes que demandan más de diez proyectos por año. Además, los clientes habituales son medianas y grandes empresas que en su mayoría tienen una relación comercial con *Soldesp* desde sus inicios.

Por otra parte, los ingresos que percibió la empresa durante el año 2010, en relación a estos clientes corresponden a un 30,68% del total de ingresos por ventas y el margen de explotación fijado para ellos es de 25,5%.

A continuación, se menciona a cada empresa perteneciente a esta clasificación: SIDEL, ANGLO AMERICAN, SOPRAVAL y MELÓN.

b) Clientes No Habituales

Los clientes no habituales, son aquellas medianas y grandes empresas que demandan una cantidad inferior a 10 proyectos por año. Si bien, ésta cantidad no parece interesante, son el grupo de clientes más importante para *Soldesp*; debido a que poseen el mayor porcentaje en relación a las ventas totales del año. Durante el año 2010, un 63,15% de los ingresos percibidos fueron por proyectos realizados para éstos clientes y el margen de explotación fijado para ellos es de 27,5%.

Los proyectos realizados para estas empresas, a pesar de que no son frecuentes, son de alta envergadura. Por esta razón, se requiere de una gran cantidad de insumos y materiales, así como de mano de obra y tiempo; ya que la fabricación y montaje de estas obras pueden tardar varios meses.

Un ejemplo de esto es el trabajo realizado para la empresa Metro S.A., en el año 2010; donde el costo de la obra ascendió a 79 millones de pesos, con un plazo de entrega de cuatro meses.

A continuación, se menciona a cada empresa perteneciente a esta clasificación: VIÑA CONCHA Y TORO, CODELCO - DIVISIÓN ANDINA, GUALLARAUCO, BELFI y METRO SANTIAGO.

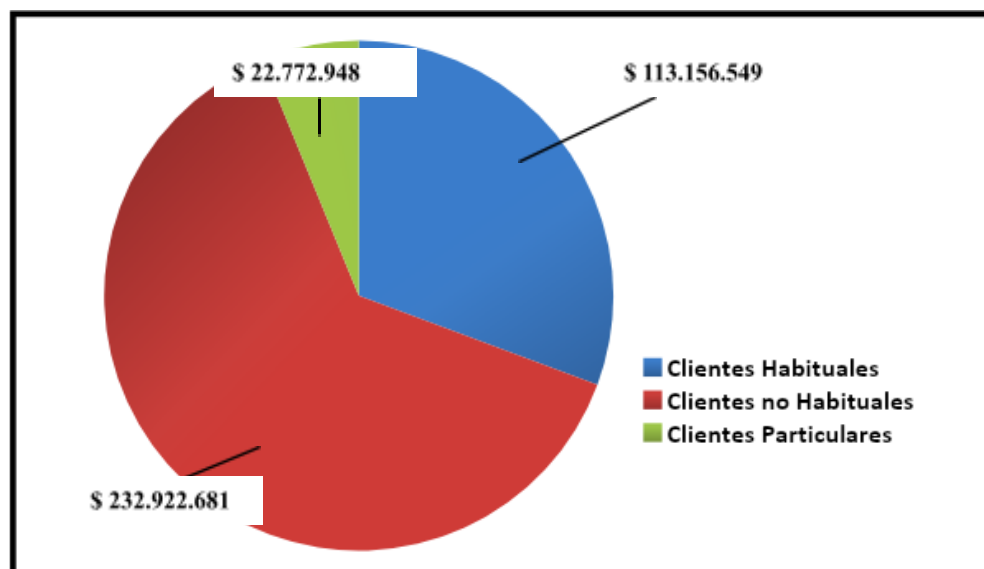
c) Clientes Particulares

La empresa cuenta con otros clientes que son clasificados como particulares. Estos son microempresas o personas naturales, para los cuales se realizan proyectos más pequeños como mantenciones y fabricación de partes y piezas.

Estos clientes han ido en aumento durante los últimos tres años, ya que en el 2008 solo se registraron 3 órdenes de trabajo particulares y en el año 2010 se registraron 48 proyectos asociados a 25 clientes.

Estos trabajos no significan un ingreso mayoritario para la empresa, ya que solo representan el 6,2% de los ingresos por venta y el margen de explotación fijado para ellos es de 21,5%.

Figura N°2: Participación de los grupos de clientes, en relación a los Ingresos por Venta del año 2010

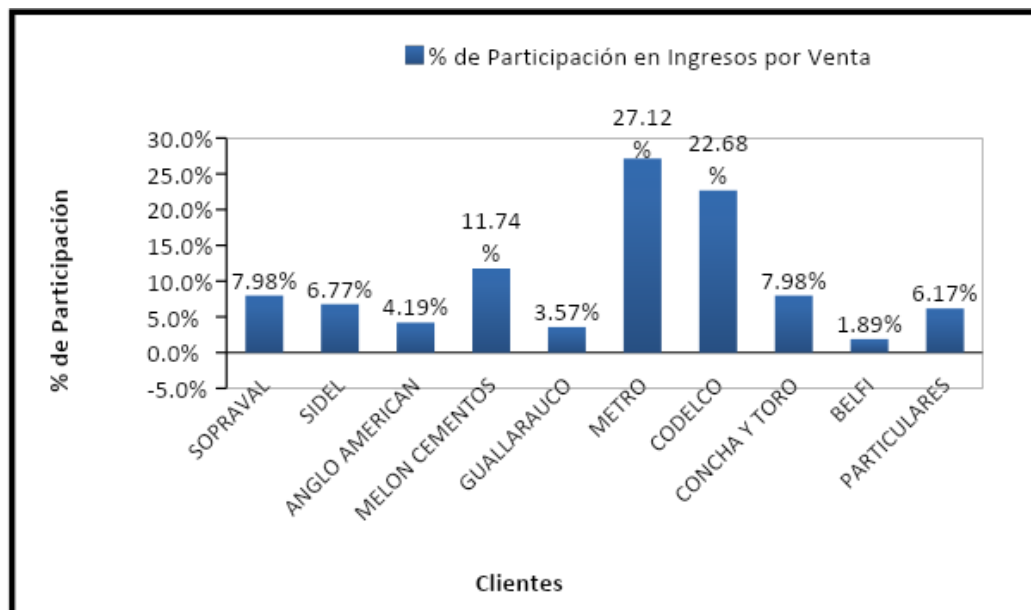


**Fuente: Elaboración Propia
(Basado en Órdenes de Trabajo y Estado de Resultado año 2010)**

Dentro de los clientes que poseen una mayor participación, en términos de ingresos por venta para la empresa, se encuentran Metro Santiago, Codelco y Melón Cementos. Estas tres empresas representan el 62% del total de ingresos percibidos por *Soldesp*.

A continuación, se representa gráficamente el porcentaje de ingresos por cada cliente, en relación al total de proyectos realizados durante el año 2010, para cada uno de ellos.

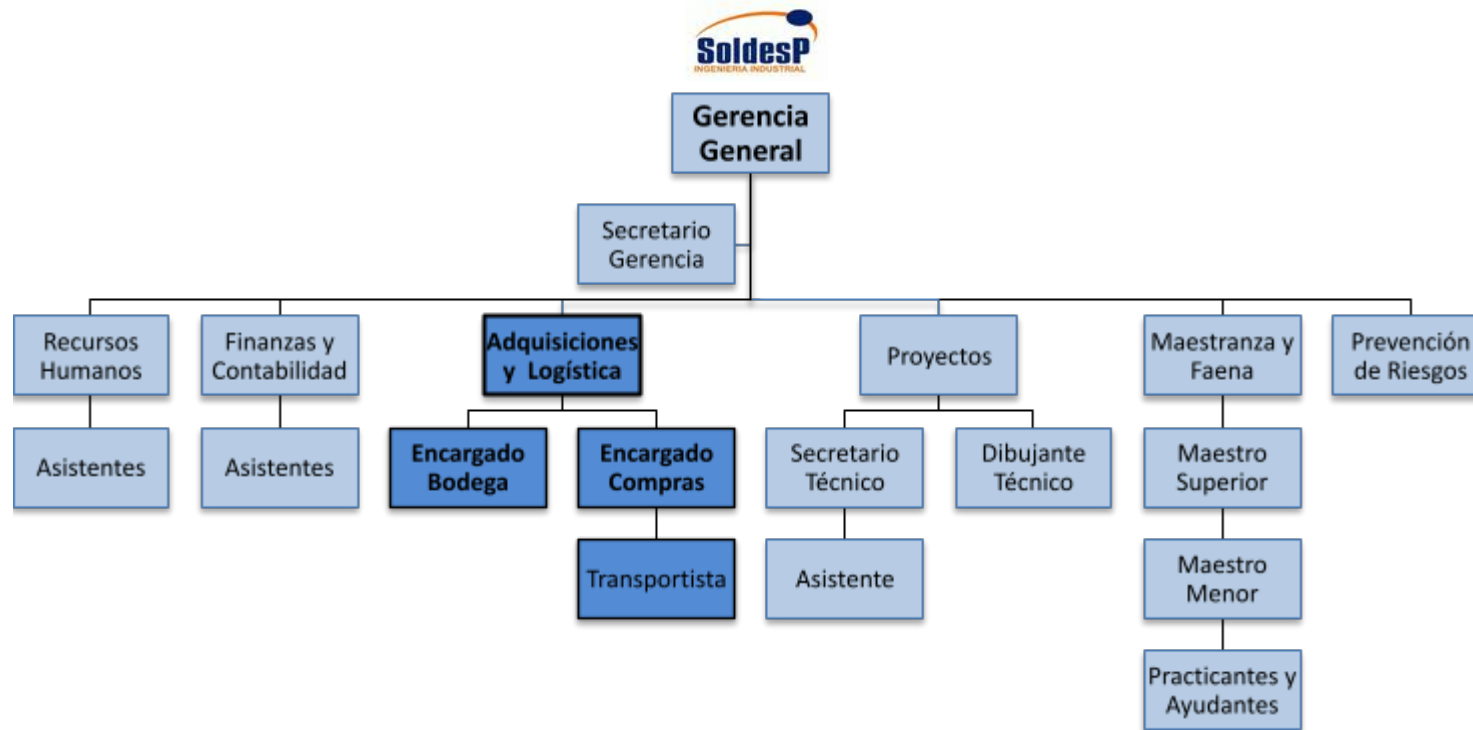
Figura N°3: Participación de los clientes, en relación a los Ingresos por Venta del año 2010.



**Fuente: Elaboración Propia
(Basado en Órdenes de Trabajo y Estado de Resultado año 2010)**

1.1.7. Estructura Organizacional

Figura N°4: Organigrama de la empresa Soldesp⁷.



Fuente: Manual de Reglamentos y Procedimientos SOLDESP.

⁷ Se destaca departamento donde fue realizada Práctica Profesional, Departamento de Adquisiciones y Logística, Área de Compras.

Como muestra la anterior figura, la empresa cuenta con una estructura organizacional vertical; ya que, posee un nivel gerencial encargado de dirigir cada departamento de la empresa, los cuales se encuentran a cargos de jefes especialistas en cada área. Además, cada departamento cuenta con asistentes que apoyan el trabajo de los jefes, realizando funciones específicas y acordes a su sección.

Por otra parte, la figura muestra de forma destacada el departamento donde fue realizada la Práctica Profesional; por lo que a continuación, se presenta una breve descripción de las responsabilidades y funciones de cada cargo, que conforman el departamento de Adquisiciones y Logística de la empresa.

Ésta descripción es realizada en base a cada uno de los perfiles de cargo establecidos por *Soldesp*, a través de su Manual de Procedimientos del año 2009.

1.1.7.1. Responsabilidades y Funciones de cada Cargo

Jefe Adquisiciones y Logística

Se encarga de coordinar todos los procesos del departamento y mantener las líneas de comunicación con el resto de las áreas de la empresa. Además, es responsable de crear estrategias de compras y elaborar solicitudes de cotizaciones a distintos

proveedores, revisar cuadros comparativos con las cotizaciones recibidas que deben ser presentadas a la gerencia

Además, el jefe de Adquisiciones y Logística cuenta con tres subordinados, ya que éste departamento se encuentra dividido en área de compras, bodega y transporte.

a) ***Encargado de compras***, se dedica a la búsqueda de proveedores de los materiales solicitados por la empresa y a la negociación con éstos, además de tener la responsabilidad de adquirir, administrar y asegurar los stocks de inventarios de mercaderías solicitados tanto desde el área de producción, como de las otras unidades de la empresa; todo esto para lograr una adecuada gestión del departamento de adquisiciones.

b) ***Encargado de Bodega***, gestiona los procesos de bodega, relacionados con la recepción, inspección, almacenamiento y la preparación del despacho de materiales, así también como mantener el sistema de inventario actualizado para que no existan problemas relacionados con el stock de materiales.

c) ***Encargado de Transporte***, su labor es trasladar al personal de la organización y transportar los equipos, materiales, productos y otros. Es responsable por la mantención mecánica del vehículo, limpieza y funcionamiento

1.1.8. Otros elementos relevantes de la Empresa

Durante estos 13 años, *Soldesp* se ha distinguido por la adecuada gestión y resultados en el área de Seguridad y Calidad de sus servicios y productos. Esto es corroborado con los diversos premios que le han sido otorgados.⁸

1.1.8.1. Premios recibidos durante su Historia

Premio Gestión de Resultados durante el año 2009, otorgado por Anglo American, División Fundición Chagres.

Premio a la Excelencia en Seguridad año 2009, para la categoría Menos de 51 Trabajadores, entregado por IST.

Premio a la Excelencia en Seguridad año 2010, para la categoría 51 a 100 Trabajadores, otorgado por IST.

⁸ SOLDESP, HISTORIA, <http://www.soldesp.cl/leermas.html>, 16.04.2011, 12.45PM.

Premio a la Excelencia en Seguridad Nivel Nacional año 2010, para la categoría 51 a 100 Trabajadores.

1.2. Descripción de las funciones realizadas.

La Práctica Profesional de la alumna fue realizada en el departamento de Adquisiciones y Logística de la empresa *Soldesp*, específicamente en el área de compras y bodega; sin restar importancia a la vinculación con otros departamentos de la empresa como el área de Proyectos, debido a la estrecha relación que existe entre ambas secciones de la empresa.

En términos generales, las funciones realizadas por la alumna estuvieron enfocadas en la búsqueda de proveedores internacionales, para los insumos más importantes que utiliza la empresa. Además, la alumna debió realizar un análisis de la situación que presentaba el departamento de Adquisiciones y Logística, en relación a los procedimientos que son ejecutados y a las condiciones generales para desarrollar dichos procesos

Para cumplir con las funciones antes mencionadas, la alumna desarrollo el siguiente trabajo:

1.2.1. Trabajo Desarrollado

En un comienzo, el trabajo desarrollado por la alumna consistió en buscar vía web proveedores internacionales, con el fin de cotizar precios de los insumos más utilizados por la empresa y que actualmente son adquiridos en el país. Dentro de estos insumos se encuentran:

Planchas, bobinas y perfiles de acero inoxidable y planchas de acero al carbono.

Insumos de fitting en acero inoxidable: tuberías, bandas modulares y termoplásticas, válvulas y planchas sanitarias

Implementos de seguridad industrial: guantes, lentes, mascarillas, entre otros.

Máquinas para corte láser, cilindradoras hidráulicas, grúas, curvado de tuberías, centros de mecanizado CNC, plegadoras y guillotinas.

Las cotizaciones fueron realizadas vía mail y telefónicamente por la alumna, a proveedores de diversas partes del mundo como China, Turquía, Brasil, Japón, Corea, Italia, España, Reino Unido y Alemania; dependiendo del producto a cotizar.

Al mismo tiempo que la alumna efectuó estas tareas, colaboró en un grupo de trabajo compuesto por personal del departamento de Adquisiciones y de Proyectos, que tenía la labor de crear un nuevo sistema para controlar el inventario de bodega.

Por otro lado, la alumna realizó un informe breve a petición del Gerente General y el jefe de Adquisiciones, con el fin de realizar un análisis de la situación del departamento de Adquisiciones y Logística. Para esto, la alumna realizó las siguientes tareas:

Identificar los procedimientos del departamento y corroborar su ejecución personalmente, observando los procesos y recopilando información con los empleados del área.

Comprobar si existe la infraestructura, elementos y herramientas adecuadas para el cumplimiento de los procesos, así como también si el personal existente es adecuado y suficiente para ejecutar las funciones satisfactoriamente.

Realizar un breve análisis de la situación actual del sistema de compra, con respecto a los proveedores, niveles de compra, precios y a las necesidades que posee la empresa.

Este informe fue presentado por la alumna, en forma escrita y oral al Gerente de la empresa y a los empleados del área.

Por último, la alumna realizó un informe con información relacionada a un Proceso de Importación, con el fin de que los empleados de la empresa tengan conocimiento sobre éste tipo de procedimientos. En éste informe se integraron temas como: Proceso básico de importación, formas de pago y relación bancaria, documentación, Incoterms, acuerdos y Tratados de Libre Comercio, normas y certificados de origen, agentes de aduana y compañías de transporte.

1.2.2. Razones que impulsan el tema a desarrollar

Durante el desarrollo de la Práctica Profesional, la alumna identificó que uno de los proyectos que más motiva a la gerencia y a los encargados del departamento de Adquisiciones y Logística es obtener su principal insumo, que es el acero inoxidable por medio de proveedores internacionales.

Este proyecto no se ha llevado a cabo, por falta de conocimiento y experiencia en relación a la importación de mercancías; y por la incertidumbre que provoca el real impacto que puede generar un proyecto de estas características, sobre la empresa y su funcionamiento. Además, tampoco la empresa tiene una noción exacta, sobre si conviene económicamente la realización del proyecto.

Esta motivación y deseo por parte de *Soldesp*, de poner en marcha este proyecto y el desconocimiento sobre los procedimientos de importación y su conveniencia, son las razones que impulsa a la alumna a desarrollar el tema presentado en este informe.

Con esto, se pretende beneficiar a la empresa en su totalidad; ya que entregará un completo conocimiento sobre este tipo de procesos a todos sus integrantes. Además, conocer la información relacionada a la conveniencia del proyecto, es provechoso para quienes deben velar por la economía de la empresa; ya que el impacto del proyecto en los resultados económicos influyen en todas las áreas de la empresa.

CAPÍTULO 2: DESARROLLO DEL TEMA

2.1. Objetivos generales y específicos

Objetivo General

- Proponer un proyecto de importación de planchas de acero inoxidable para la empresa Soldesp.

Objetivos Específicos

- Analizar las ofertas del mercado nacional e internacional, en base a criterios establecidos en relación a las necesidades de la empresa.

- Contrastar las opciones más convenientes de cada mercado, en relación a los criterios establecidos.
- Determinar los requerimientos de un proceso de importación y sus costos asociados.
- Justificar la ejecución y conveniencia del proyecto de importación, por medio de los resultados económicos de la empresa.

2.2. Marco Teórico

2.2.1. Importación de Mercancías

La importación de mercancías está definida por la Ordenanza de Aduana, como el *“ingreso legal al territorio nacional de mercancía extranjera para su uso o consumo en el país”*.⁹

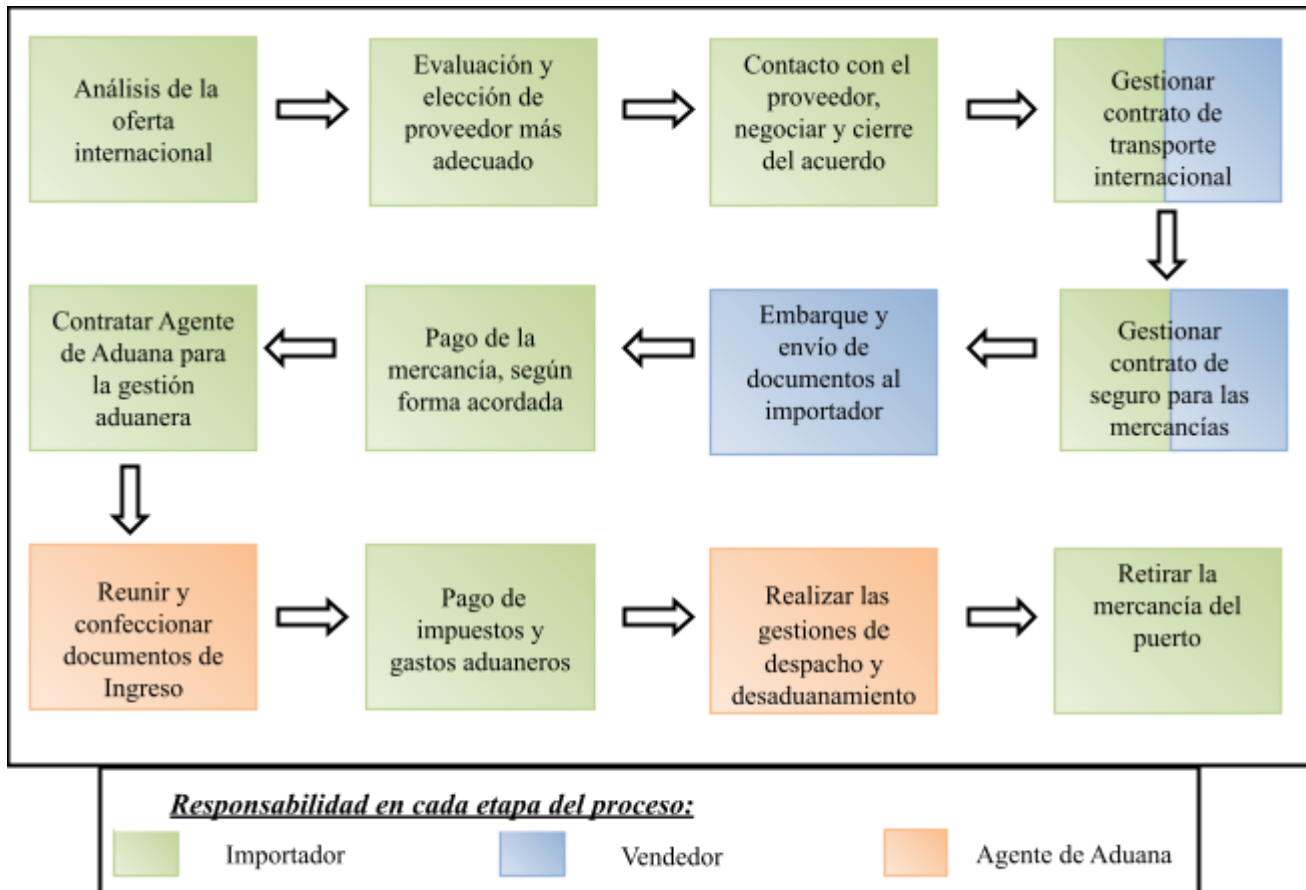
En Chile, éste procedimiento está regulado por la Ley de Hacienda N°18.525 publicada el 30 de junio de 1986. Esta ley está referida a las Normas sobre Importación de Mercancías al País y fue refundida, coordinada y sistematizada por medio del Decreto Fuerza Ley (DFL) N°31, publicado el 22 de abril de 2005.

⁹ Texto refundido, coordinado y sistematizado de la Ordenanza de Aduanas, DFL 30/2004 Artículo 2°.

Para importar mercancías se deben cumplir diversas etapas, que comienzan con un análisis de los potenciales proveedores internacionales a quienes se les comprará y que finaliza cuando las mercancías están pagadas y disponibles para ser retiradas del puerto o aeropuerto, como se detalla en la siguiente figura y se describe posteriormente.

2.2.2. Etapas del Proceso de Importación

Figura N°5: Etapas del Proceso de Importación



Fuente: Elaboración Propia

2.2.2.1. Análisis de la Oferta Internacional

Para comenzar un proceso de importación de mercancías es necesario considerar previamente, los aspectos concernientes a la negociación con el vendedor de los productos que se desean adquirir. Para esto, el comprador debe analizar los mercados internacionales y seleccionar a aquellos proveedores que cumplan sus requisitos y necesidades.

Por medio de una oferta o cotización preliminar, el vendedor dará a conocer las características del ofrecimiento y dependerá del comprador determinar aquellos factores más relevantes al momento de escoger a uno o más proveedores.

Dentro de los factores que comúnmente se consideran para elegir a potenciales proveedores se encuentran: Precio de Venta, Calidad, Variedades y Plazos de entrega. Estos factores pueden ser muy diversos al momento de contrastar las distintas cotizaciones, dependiendo del origen de la mercancía y las necesidades particulares de cada vendedor.

Por otro lado, existen otros factores que deben ser destacados y no deben faltar en una cotización, ya que cumplen una importante función dentro del proceso de







importación; estos elementos son: Cláusulas de Venta, Acuerdos y Tratados de Libre Comercio y Formas de Pago.

a) Cláusulas de Venta

Las Cláusulas de Venta están determinadas por los Incoterms, que son aquellos que definen las responsabilidades sobre la mercancía, tanto para el vendedor como para el comprador; en relación al precio pactado, lugar y momento de entrega. Además, estas cláusulas permiten determinar quién es el responsable por la contratación del flete y seguro para la mercancía.


La siguiente figura muestra cómo por medio de estas cláusulas, se delimitan las responsabilidades sobre la entrega de la mercancía y la cobertura de los costos del proceso.








Figura N°6: Incoterms 2010, Responsabilidades y Punto de entrega de la mercancía


						
Incoterms	Medio de Transporte a utilizar	Mercancía en almacén del vendedor	Carga en almacén vendedor	Transporte país de origen	Operaciones y pagos aduana puerto de origen	Manipulación y gastos en puerto origen
EXW	<i>Todo tipo</i>	★				
FCA	<i>Todo tipo</i>				★	
FAS	<i>Marítimo</i>				★	
FOB	<i>Marítimo</i>					★
CPT	<i>Todo tipo</i>					★
CIP	<i>Todo tipo</i>					★
CFR	<i>Marítimo</i>					★
CIF	<i>Marítimo</i>					★
DAT	<i>Todo tipo</i>					
DAP	<i>Todo tipo</i>					
DDP	<i>Todo tipo</i>					

 Vendedor


 Comprador

 Punto de entrega mercancía al comprador

							
Incoterms	Medio de Transporte a utilizar	Transporte Internacional	Seguro de Mercancía	Manipulación y gastos en puerto destino	Operaciones y pagos aduana puerto de destino	Transporte país de destino	Entrega en almacén del comprador
EXW	<i>Todo tipo</i>						
FCA	<i>Todo tipo</i>						
FAS	<i>Marítimo</i>						
FOB	<i>Marítimo</i>						
CPT	<i>Todo tipo</i>						
CIP	<i>Todo tipo</i>						
CFR	<i>Marítimo</i>						
CIF	<i>Marítimo</i>						
DAT	<i>Todo tipo</i>			★			
DAP	<i>Todo tipo</i>						★
DDP	<i>Todo tipo</i>						★

 Vendedor

 Comprador

 Punto de entrega mercancía al comprador

Fuente: Elaboración Propia

(Basado en Incoterms 2010)

Cada punto de entrega mostrado en la figura anterior conlleva el cumplimiento de obligaciones para el vendedor y para el comprador, en relación a la mercancía que se transa. En el *Anexo N°1*, se presenta una breve descripción de cada uno de los puntos por donde pasa la mercancía durante su proceso de importación.

b) Acuerdos y Tratados de Libre Comercio

Los Tratados de Libre Comercio (TLC) son *“acuerdos contractuales establecidos entre dos o más países que se conceden mutuamente el acceso preferencial a un mercado”*¹⁰

Estos tratados tienen la finalidad de eliminar totalmente los aranceles de todo el universo de productos negociados y de forma recíproca. En tanto, la desgravación arancelaria se realiza progresivamente durante la cantidad de años acordada en cada tratado.

Por otro lado, la existencia de acuerdos preferenciales también permite reducir los aranceles. Los Acuerdos Preferenciales son *“acuerdos entre dos o más estados que tiene como objetivo, reducir o eliminar los aranceles recíprocamente a un cierto número de bienes”*¹¹. Dentro de estos acuerdos, se puede mencionar los Acuerdos de

¹⁰ Gasteiz, Vitoria, Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional.

¹¹ Gasteiz, Vitoria, Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional.

Alcance Parcial, Acuerdos de Complementación Económica, Acuerdos de Asociación Económica y Acuerdos de Libre Comercio.

Actualmente, Chile posee 13 Tratados de Libre Comercio, 4 Acuerdos de Complementación Económica, 3 Acuerdos de Asociación Económica, 2 Acuerdos de Alcance Parcial y 2 Acuerdos de Libre Comercio.

Tabla N°1: Acuerdos y TLC vigentes en Chile al año 2011.

	Países y Asociaciones	Entrada en Vigencia
Tratado de Libre Comercio (TLC)	Canadá	05-07-1997
	México	31-07-1999
	Costa Rica	14-02-2002
	El Salvador	01-06-2002
	EE.UU.	01-01-2004
	Corea del Sur	01-04-2004
	EFTA <i>Islandia - Liechtenstein - Noruega - Suiza</i>	01-12-2004
	China	01-10-2006
	Panamá	07-03-2008
	Honduras	19-07-2008
	Australia	06-03-2009

	Guatemala	23-03-2010
	Turquía	01-03-2011
Acuerdos de Asociación Económica (AAE)	UNIÓN EUROPEA <i>Alemania - Francia- Mónaco - Austria- Grecia - Polonia- Bélgica- Holanda-Portugal- Chipre - Hungría- Reino Unido- Dinamarca- Irlanda - Rep. Checa - Eslovenia- Italia - Suecia- Eslovaquia- Letonia- Rumania- Estonia - Lituania- Bulgaria - España- Luxemburgo- Finlandia- Malta</i>	01-02-2003
	P4 <i>Nueva Zelanda – Singapur – B. Darussalam</i>	08-11-2006
	Japón	03-09-2007
Acuerdos de Complementación Económica (ACE)	Bolivia	30-06-1993
	Venezuela	01-07-1993
	MERCOSUR <i>Argentina – Brasil – Uruguay – Paraguay</i>	01-10-1996
	Ecuador	25-01-2010
Acuerdos de Libre Comercio (ALC)	Perú	01-03-2009
	Colombia	08-05-2009
Acuerdos de Alcance Parcial (AAP)	India	17-08-2007
	Cuba	27-06-2008

Fuente: Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales – DIRECON

Además, existen otros acuerdos y tratados que aún se encuentran en proceso de negociación; o bien, se encuentran concluidos y están siendo tramitados para posteriormente entrar en vigencia.

Tabla N°2: Acuerdos y TLC en proceso.

País	Proceso	Tipo de Acuerdo
Malasia	En trámite administrativo	Tratado de Libre Comercio
Nicaragua	En trámite administrativo	
Vietnam	Negociación concluida	
Tailandia	En negociación	
Trans Pacific Partnership	En negociación	
China	En negociación, capítulo sobre inversiones del TLC en vigencia	
India	En negociación por profundización del acuerdo vigente	Acuerdo de Alcance Parcial

Fuente: Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales – DIRECON

Por otra parte, para beneficiarse de estas rebajas de arancel al momento de importar una mercancía, es necesario que la mercancía sea originaria del país exportador, como lo indican las Normas de Origen.

Las Normas de Origen tienen la finalidad de determinar el país donde fue producida la mercancía importada, para poder establecer si puede o no beneficiarse de las preferencias arancelarias pactadas entre las naciones involucradas.

Para certificar el origen territorial de la mercancía importada, se extiende un documento denominado Certificado de Origen. Este documento puede ser emitido por una entidad u organización acreditada para tales efectos; o bien, dependiendo del tipo de acuerdo, puede ser emitido por el propio exportador.

c) Formas de Pago Internacional

Para realizar un proceso de importación es importante tener pleno conocimiento sobre la forma en que se cancelarán las mercancías compradas.

Existen diversas formas de pago que las partes involucradas pueden escoger para realizar la operación comercial. Estas formas de pago están determinadas según las condiciones y garantías que el vendedor ofrezca al comprador y la relación que exista entre ambas partes.

Las formas de pago más utilizadas para cancelar operaciones de compraventa internacional son la Carta de Crédito, Cobranza Extranjera y Pago Contado, las cuales pueden ser emitidas en diversos tipos y modalidades. (Ver Anexo N°2)

Carta de Crédito

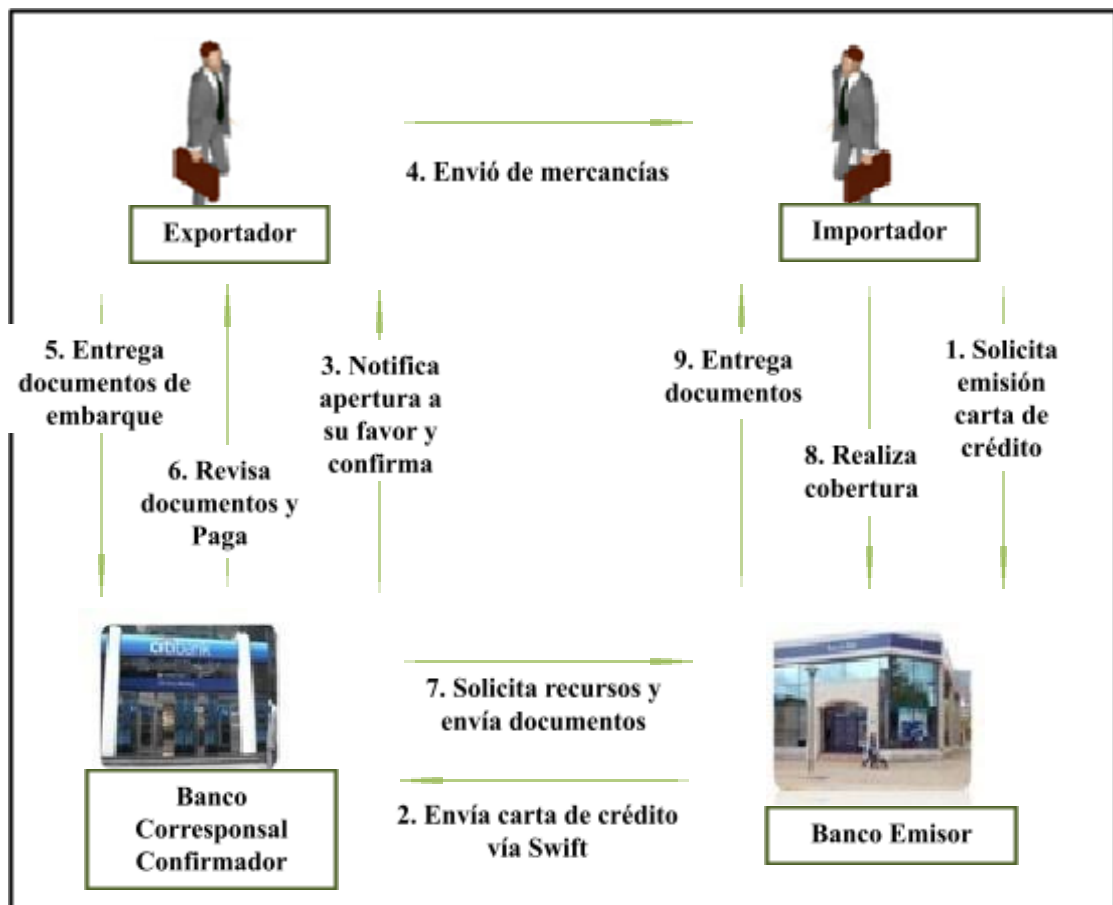
La Carta de Crédito, conocida también como Crédito Documentario o Acreditivo, es una alternativa de pago, que consiste en un *“título comercial emitido por un banco que actúa por cuenta del importador y mediante el cual autoriza a otro banco en el extranjero a cancelar inmediatamente o a plazo, la cantidad de dinero adeudado al proveedor extranjero, previo cumplimiento de las condiciones estipuladas por ambas partes”*¹².

Al momento de solicitar una Carta de Crédito, ésta debe ser requerida con ciertas características, de acuerdo al tipo de operación y a lo acordado por ambas partes. Entre las características más utilizadas están: Irrevocable, Intransferible y Confirmada. Además, poseen una clasificación dependiendo de la forma en que se realizara la cobertura de la carta de crédito. (Ver Anexo N°2)

El procedimiento de pago con Carta de Crédito está conformado de la siguiente manera:

¹² Banco de Chile, <http://www.internacional.bancochile.cl/importacion.htm>, 14.07.2011, 03.35PM.

Figura N°7: Proceso de pago con Carta de Crédito.



Fuente: Elaboración Propia.

(Basado en Comercio Exterior Todos lo hacen ¿y yo sé?, Valenzuela, Rodolfo)

Además, para realizar un pago de mercancía mediante Carta de Crédito, es necesario tener pleno conocimiento de los cobros por comisiones y otros gastos que involucran esta operación.

Tabla N°3: Gastos generados por una Carta de Crédito

CARGO	DEFINICIÓN	PAGO	MONTO
Comisión de Apertura, Gastos Notariales y Gastos de SWIFT	Cargos emitir el documento, legalizarlo ante notario y por la transferencia de información al banco extranjero.	Es pagado por el importador al momento de la apertura de la Carta de Crédito.	0, 50% sobre el monto de la transacción, con un mínimo de 25 dólares, por apertura. No están efectos a IVA.
Intereses en Moneda Extranjera	Intereses que debe pagar el importador al banco, en el caso que la cobertura de la Carta de Crédito se realice mediante un crédito bancario.	Es pagado por el importador durante el plazo otorgado para la cancelación del crédito.	Libor + spread en términos anuales. Entre un 3% y 4%. No están efectos a IVA.
Impuesto Timbres y Estampillas	Impuesto que se aplica a todas las operaciones de crédito solicitadas por cualquier persona o empresa	Este impuesto debe pagarse desde la fecha de internación de la mercancía, hasta cubrir el monto del crédito.	Desde el 1 de julio de 2010 la tasa del impuesto es de 0,1% sobre el monto, con tope de 1,2% mensual. No están efectos a IVA.
Gastos y Comisiones Banco Corresponsal	Corresponde a los gastos generados por la operación de transferencia.	Debe ser cancelado por el importador, si así está estipulado,	25 dólares como mínimo.

			junto con el monto total de la transacción.	
	Comisión por modificación o enmienda	Cobro del banco que emite la Carta de Crédito, por cambiar algún dato mal escrito o erróneo	Se incluye dentro del monto total a cancelar.	Mínimo 20 dólares, valor afecto a IVA
	Comisión de Prórroga	Comisión por ampliación del plazo de financiamiento	Se incluye dentro del monto total a cancelar	Mínimo 60 dólares, valor afecto a IVA

Fuente: Elaboración Propia

(Basado en Comercio Exterior Todos lo hacen ¿y yo sé?, Valenzuela, Rodolfo)

Cobranza Extranjera

La forma de pago mediante Cobranza Extranjera es definida como: *“manejo de documentos financieros, tales como Letras de Cambio, Pagarés, Cheques, etc. y/o comerciales como, Facturas, Documentos de Transporte, Documentos de Título, etc. que realizan los bancos de acuerdo a instrucciones recibidas”*¹³.

Las instrucciones recibidas por el banco, se realizan con el objetivo de obtener el pago, entregar documentos contra pago o entregar documentos bajo otros términos y condiciones y son realizadas por encargo de un banco corresponsal, bajo las instrucciones del vendedor extranjero.

¹³ Valenzuela, Rodolfo, Comercio Exterior: Todos lo hacen ¿y yo sé?, LegalPublishing, Santiago, 2007, página 180.

La siguiente figura muestra el proceso de pago con Cobranza Extranjera, de tipo simple y con cobro directo contra pago. (Ver Anexo N°2)

Figura N°8: Proceso de pago con Cobranza Extranjera.



Fuente: Elaboración Propia
(Basado en Comercio Exterior Todos lo hacen ¿y yo sé?, Valenzuela, Rodolfo)

□ **Vía Orden de Pago**

La orden de pago consiste en una petición que debe realizar el comprador, para que su banco pague al proveedor extranjero el dinero correspondiente a la compra, mediante las sucursales u oficinas del banco en el exterior.

Estas operaciones de transferencia bancaria son realizadas mediante un sistema internacional denominado SWIFT. Este sistema opera con códigos internacionales bancarios de identificación, que están compuestos por 11 caracteres; siendo los primeros cuatro aquellos que identifican el nombre del banco, los siguientes dos representan al país y otros dos caracteres a la región, estado o localidad específica y los últimos tres caracteres son opcionales e identifican la oficina de transferencia.

Un ejemplo de esto, es el código SWIFT del Banco de Chile, que en Santiago es el BCHICLRM, así como en Nueva York es el BCHIUS33 y en Miami es BCHIUS3M.

Figura N°9: Ejemplo codificación mensaje Swift - Banco de Chile, Santiago.

B	C	H	I	C	L	R	M
Nombre Banco		País		Localidad			
<i>Banco de Chile</i>		<i>Chile</i>		<i>Región</i>			
		5/2		<i>Metropolitana</i>			

Fuente: Elaboración Propia
(Ficha Banco de Chile – SBIF)¹⁴

Para realizar este procedimiento, el comprador debe adquirir las divisas correspondientes y equivalentes al monto adeudado, cargándolas a su cuenta bancaria. Teniendo el dinero en su haber, el banco realizará la transferencia del monto y los respectivos datos, mediante mensaje Swift.

En tanto, el vendedor extranjero recibirá la información sobre la transferencia, por lo que entiende que el dinero llegará a su cuenta en un mínimo de 48 horas. Cuando reciba el dinero, el vendedor debe enviar las mercancías al comprador y los documentos que prueban el embarqué. La operación se dará por cerrada cuando el comprador reciba los documentos y la mercancía comprada.

Figura N°10: Proceso transferencia vía orden de pago SWIFT.



**Fuente: Elaboración Propia
(Proceso SWIFT Banco de Chile)¹⁵**

Una vez que se ha obtenido la información pertinente sobre Cláusulas de Venta, Acuerdos y Tratados de Libre Comercio y Formas de Pago de potenciales proveedores extranjeros, comienza el proceso de evaluar a cada uno de ellos para finalmente decidir cuál o cuáles serán los proveedores de la mercancía que se requiere.

2.2.2.2. Evaluación y elección del Proveedor

La elección de proveedores es una de las decisiones más importantes que debe realizar una organización, ya que ésta se encuentra directamente relacionada con los procesos productivos de la empresa.

Al escoger un proveedor, es importante *“considerar diversos factores relacionados a su capacidad de abastecimiento y a los precios que ofrecen y que pueden hacer más competitiva a la organización”*.¹⁶

¹⁵ <http://www.internacional.bancochile.cl/preguntas/index.htm#ancla10>, 21.10.2011, 16.40PM

¹⁶ Monterroso, Elda, Logística de abastecimiento, UBANET, 2002.

Cuando se tiene el conocimiento e información pertinente sobre las cláusulas de venta, precios y formas de pago u otra información que sea de importancia para la persona o empresa importadora; se debe efectuar una elección de aquel proveedor que cumpla satisfactoriamente con las necesidades y requerimientos. Esta elección se realiza en base a una previa evaluación de todos los potenciales proveedores, en relación a los factores antes mencionados.

Esto se desarrolla en base a criterios de evaluación y en función de las necesidades de la empresa. Para esto, se realiza una Matriz de Ponderación para la Evaluación de Proveedores.

□ **Matriz de Ponderación para la Evaluación de Proveedores**

La Matriz de Ponderación es una herramienta utilizada para la toma de decisiones en relación a diversas áreas de la empresa, ya que es una matriz multi criterio.

Es un instrumento que no posee una gran base teórica, pero es muy usado debido a que es muy sencilla de confeccionar, aplicar y analizar. La matriz fue adaptada por Charles Kepner y Benjamín Tregoe en el año 1960 e incluida en su metodología para

la recopilación, priorización y evaluación de información, para la toma de decisiones¹⁷.

Aquí, la matriz fue utilizada con el objetivo de elegir las mejores alternativas frente a un problema y que puedan reducir el riesgo en la toma de decisiones, analizando y calificando según criterios relacionados a cada alternativa.

Con el paso del tiempo, el uso de esta matriz se expandió a procesos más específicos y se adaptó según los requerimientos de quien la utilice y el objetivo que se quiera lograr, como análisis de competidores, mercados, elección de personal, elección de proveedores, entre otros.

□ **Confección de la Matriz**

Tabla N°4: Modelo Matriz de Ponderación

CRITERIOS	Alternativa 1			Alternativa 2		
	<i>Peso</i>	<i>Calificación</i>	<i>Puntaje</i>	<i>Peso</i>	<i>Calificación</i>	<i>Puntaje</i>
Criterio 1	0,3	1	0,3	0,3	2	0,6
Criterio 2	0,2	3	0,6	0,2	4	0,8
Criterio 3	0,1	4	0,4	0,1	4	0,4
Criterio 4	0,1	2	0,2	0,1	2	0,2
Criterio 5	0,3	1	0,3	0,3	1	0,3
Puntaje	1		1,8	1		2,3

¹⁷ www.decision-making-confidence.com/kepner-tregoe-decision-making.html, 14.08.2011, 15.58PM.

Fuente: Elaboración Propia
(Basado en Matriz de Ponderación Kepner-Tregoe)

Lo más común, es que la Matriz de Ponderación en la primera columna presente los criterios o factores a ser evaluados.

Las siguientes tres columnas se relacionan a cada alternativa, siendo la primera utilizada para asignar un peso a cada criterio; según la importancia que le dé el evaluador, éste valor debe sumar 1 al final de columna.

Por último, la siguiente columna es para realizar la valoración propiamente dicha. Esta valoración o calificación, en algunas ocasiones es realizada en base a rangos y características establecidas con anterioridad para cada criterio.

El máximo puntaje de calificación, también es una decisión que se toma en base a los requerimientos de la evaluación y sus objetivos.

Tabla N°5: Modelo Calificación de criterios

Evaluación	Puntaje de Calificación	Criterios
Muy Malo	1	Rangos o Características que justifican la evaluación
Malo	2	
Bueno	3	
Muy bueno	4	

Fuente: Elaboración Propia
(Basado en Matriz de Ponderación Kepner-Tregoe)

Teniendo el peso del criterio y su calificación, ambos valores se multiplican y arrojan como resultado un valor ponderado de criterio, que pertenece a la tercera columna relacionada a la alternativa a evaluar.

Posteriormente, cada valor ponderado de criterio es sumado al final de la columna. Esta suma entrega la evaluación final a la alternativa, donde quien posea mayor puntaje es la alternativa más adecuada, según lo que se desea evaluar.

Una vez elegido aquel proveedor que cumple los requerimientos de la empresa, el importador debe ponerse en contacto con este para negociar los términos del contrato y cerrar definitivamente el acuerdo.

2.2.2.3. Cierre del Acuerdo y Contrato de Compraventa Internacional

Una vez elegido al proveedor más adecuado, el importador debe ponerse en contacto con el vendedor, para cerrar definitivamente el acuerdo. Para realizar este procedimiento, el vendedor deberá realizar una oferta formal al comprador por medio de una Factura Proforma.

La factura proforma es un documento al que recurre el vendedor, para originar una oferta detallada de una venta. Además, es necesario que esta Proforma contenga todos los datos necesarios para establecer los términos y condiciones de venta; ya que si se confirma el pedido, serán estos datos los que se señalen en la factura comercial.

Los datos a señalar en una Factura Proforma son los siguientes:

- Fecha, nombres y razones comerciales de vendedor y comprador.
- Denominación precisa y cantidad de mercancía.
- Precio unitario y cantidad de mercancía.
- Forma y condiciones de pago.
- Tipo de embalaje.
- Términos de entrega de la mercancía, que hacen referencia a los Incoterms a utilizar
- Plazo de validez de la oferta

Como se mencionó, la Factura Proforma es una idea de lo que será la factura comercial definitiva y le servirá al importador o comprador al momento de solicitar la apertura de la Carta de Crédito.

Si el comprador acepta la oferta y confirma el pedido de la mercancía, ambas partes deben proceder a la formación del contrato de compraventa internacional, que es un *“contrato celebrado entre dos partes, conocidas como vendedor y comprador con*

establecimientos ubicados en diferentes Estados, por virtud del cual, la primera se obliga a entregar unas mercaderías transmitiendo su dominio, y la segunda se obliga a pagar el precio¹⁸”.

Por otra parte, este contrato permite determinar las obligaciones y derechos de cada una de las partes involucradas, así como las acciones a realizar en caso de incumplimientos de alguna de las partes.

Una vez constituido el contrato de compra y venta y habiendo conformidad entre ambas partes, se debe proceder al envío de la mercancía de acuerdo a las características y formas establecidas; por lo tanto será necesario contratar los medios de transporte necesarios para tales efectos.

2.2.2.4. Contrato de Transporte Internacional

El Contrato de Transporte Internacional, también denominado Conocimiento de Embarque es un documento otorgado por el transportador, capitán o agente marítimo al cargador de la mercancía y sirve para probar la existencia de un contrato de transporte y estipular las condiciones del mismo, así como el valor del flete a pagar y las obligaciones de cada parte involucrada.

¹⁸ Bermeo Aceldas, Lorena, Tesis sobre Compraventa Internacional de Mercancías, 2005, página 17.

Entre los principales y más utilizados medios de transporte se encuentran: transporte marítimo y transporte aéreo.

a) Transporte Marítimo

El transporte marítimo es considerado uno de los medio más eficientes, debido a su bajo costo y por la capacidad que posee para transportar grandes volúmenes de cargas, incluso a través de largas distancias. Además, este tipo de transporte se encuentra capacitado para todo tipo de mercancía, en diversos tamaños y valores.

Por otro lado, el contrato de transporte marítimo es denominado Conocimiento de Embarque Marítimo o Bill of Lading (B/L) y se encuentra normado por las Reglas de Hamburgo de 1978.

En este tipo de transporte es posible optar por diversas formas para el cálculo de las tarifas. Estas tarifas son calculadas dependiendo del tipo de carga y el tipo de embalaje que se utilice. (*Ver Anexo N°3*)

El tipo de carga y la unidad en que ésta es embalada es esencial para estimar el valor del flete. Por esta razón, es que el contenedor adquiere gran importancia en este tipo de transporte.

Estos recipientes de carga son definidos como un *“equipo de transporte permanente, resistente para su uso repetido, especialmente concebido para contener mercancía a transportar por uno o varios medios de transporte, diseñado de manera que sea fácil de llenar y vaciar”*.¹⁹

Existen una gran variedad de contenedores, dependiendo de la naturaleza de la mercancía que se desea transportar. Los tipos de contenedores más utilizados en operaciones de transporte internacional son Contenedor Marítimo Dry y Contenedor Refrigerado Reefer, que son utilizados de acuerdo al tipo y volumen de carga que se desea transportar. (Ver Anexo N°4)

b) Transporte Aéreo

El medio de transporte aéreo es considerado el más seguro y conveniente, en términos de velocidad y rapidez de entrega entre largas distancias; pero a la vez es el más caro al momento de contratar un transporte internacional. Además, este medio de transporte es utilizado para transportar con mayor frecuencia carga de emergencia y perecedera como: medicinas, flores, frutas y vegetales y carnes.

¹⁹ Valenzuela, Rodolfo, Comercio Exterior: Todos lo hacen ¿y yo sé?, LegalPublishing, Santiago, 2009, página 180.

El contrato de transporte aéreo es denominado Air Way Bill y se encuentra reglamentado según el Convenio de Montreal modificado en 1999, que regula la responsabilidad civil en el transporte aéreo internacional, de mercancías y pasajeros.

Por otro lado, las tarifas por este servicio también son calculadas en base al peso o volumen de la mercancía y son clasificadas de acuerdo a la naturaleza de la mercancía. *(Ver Anexo N°5)*

En este medio de transporte, los contenedores también son el medio más utilizado para asegurar la mercancía. Ésta unidad de carga es denominada Unit Load Device (ULD) y son fabricados de diversas formas y contornos, para ser acoplados a distintos tipos de aviones.

Además, estos contenedores son mucho más pequeños que los marítimos y soportan menor cantidad de carga. *(Ver Anexo N°4)*

Por otro lado, el proceso de transportar mercancías de un país a otro, puede poner en riesgo la seguridad e integridad de ésta, debido a siniestros inesperados que puede sufrir la carga y que deben ser previstos por las partes interesadas, mediante la contratación de un seguro de transporte internacional de mercancías.

2.2.2.5. Seguro para las mercancías

El Seguro de Transporte Internacional está normado en Chile por ley N°251 de 1931, sobre Compañías de Seguro, Sociedades Anónimas y Bolsas de Comercio.

El Seguro de Transporte es definido por el Código de Comercio como *“seguro contra los riesgos, cualquiera sea la causa que los origine, que amenazan al interés asegurado durante el transporte de las cosas y en los momentos que le precedan, interrumpen o siguen, a cambio de una prima”*

Es considerable mencionar que el vendedor está obligado a contratar sólo un seguro con cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura, debe acordarlo expresamente con el vendedor; o bien, el vendedor se lo ofrece al comprador como elemento de servicio adicional a la mercancía.

La fecha de emisión de la póliza de seguro, debe ser previa a la fecha del embarque y el monto mínimo de cobertura del seguro debe ser el 110% del valor CIF o CIP de la mercancía.

Una vez que todos los contratos necesarios para el transporte están emitidos y la mercancía se encuentra en condiciones de ser embarcada, el exportador deberá realizar los trámites aduaneros correspondiente para la salida de la mercancía hacia su lugar de destino. A su vez el comprador deberá realizar el procedimiento de pago,

dependiendo del modo de pago pactado y que fueron descritos en el punto 2.2.2.1 letra c) de este informe.

Además, al momento de ser enviada la mercancía a destino, el comprador deberá prepararse para realizar los procedimientos referidos a la importación de la mercancía, que incluyen la contratación de un agente de aduanas, quien deberá encargarse de realizar todos los tramites referentes al despacho de la mercancía del puerto de destino.

2.2.2.6. Agente de Aduana y Operaciones Aduaneras

Para realizar el procedimiento de importación y si el valor de la mercancía importada supera los US\$1.000 FOB, es requisito que el importador cuente con un agente de aduana o despachador.

Según el artículo 195 de la Ordenanza de Aduanas, un Agente de Aduanas es *“un profesional auxiliar de la función pública aduanera, cuya licencia lo habilita ante la Aduana para prestar servicios a terceros como gestor en el despacho de mercancías”*²⁰.

²⁰ <http://normativa.aduana.cl>, 18.11.2011, 15.13PM

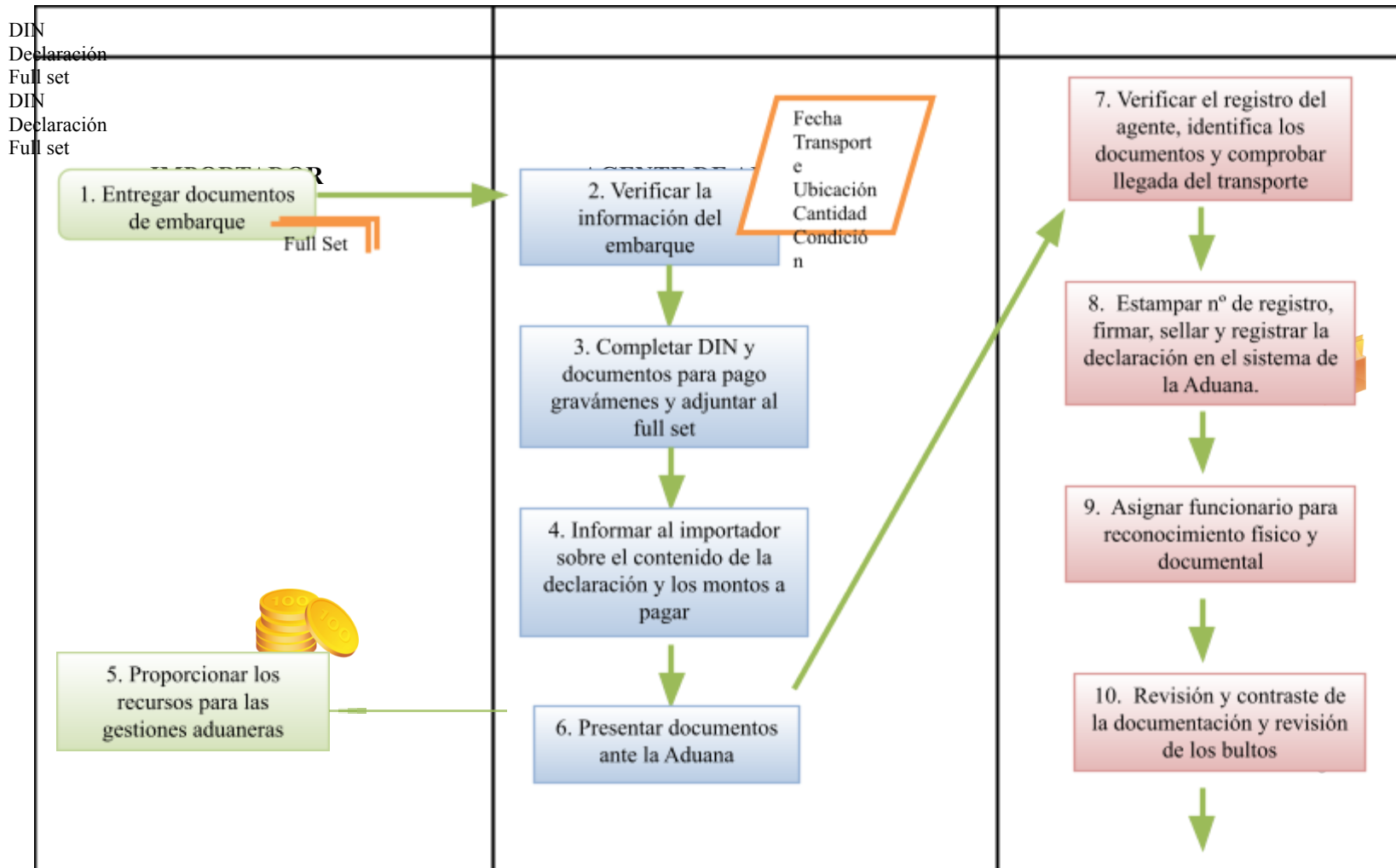
El Agente de Aduana, es un operador multi logístico con conocimientos en legislación aduanera y comercio exterior, que asesora a los importadores en todo el proceso, hasta la llegada de la mercancía y debe ser una persona que entregue seriedad, confianza y demuestre responsabilidad en las operaciones.

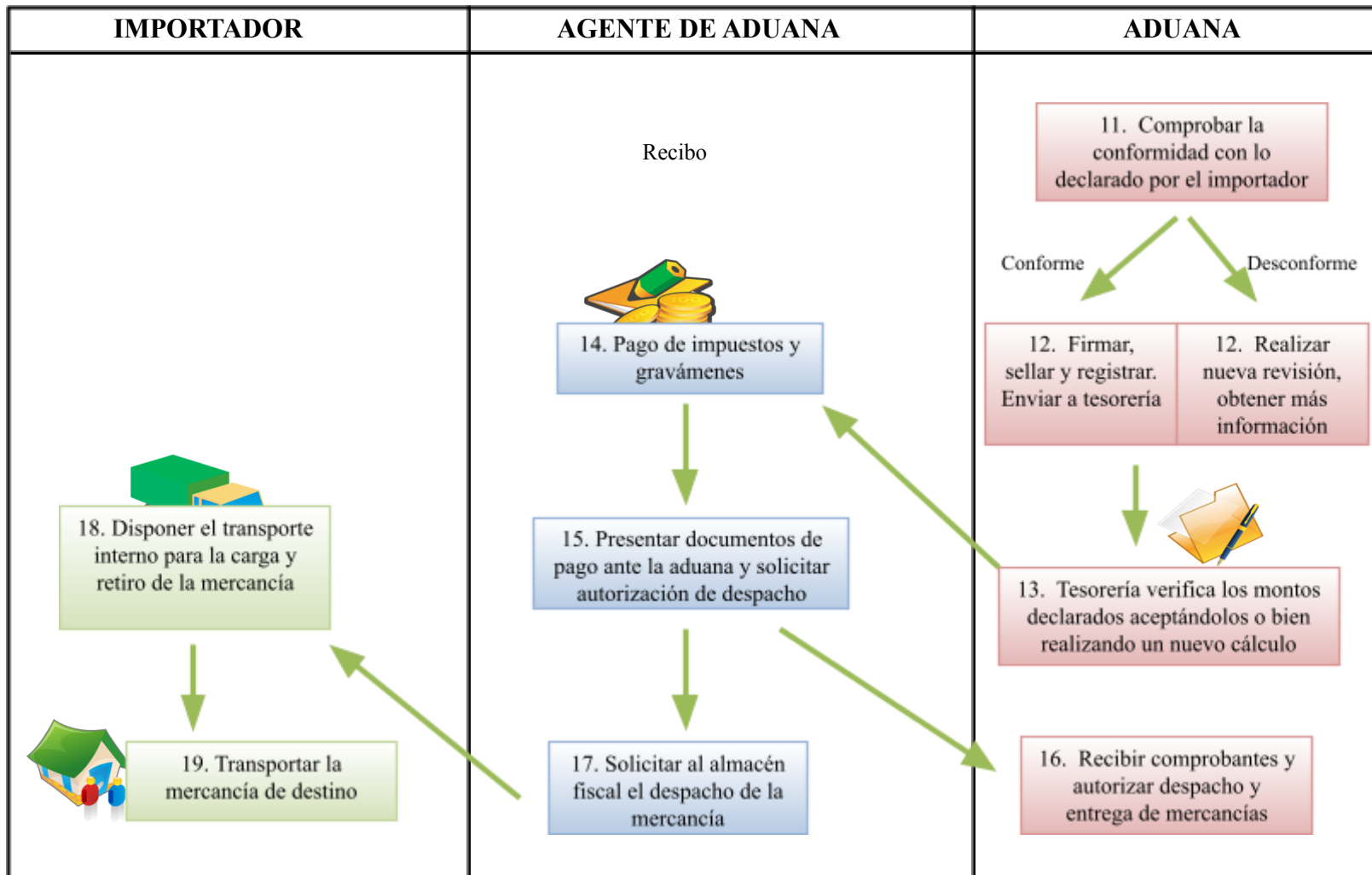
En un proceso de importación, una de las funciones más recurrente del agente de aduana es tomar los documentos del embarque (Factura comercial, Conocimiento de Embarque y Certificado de seguro) y generar el Documento de Ingreso (DIN) y la Declaración Jurada del Valor exigida por la aduana.

Gestiones aduaneras en una importación de mercancías

Dentro de las gestiones y trámites aduaneros para realizar la importación de las mercancías, los actores involucrados son el importador, el agente de aduana, el Servicio Nacional de Aduanas y la Tesorería General de la República, como lo indica la siguiente figura:

Figura N°11: Operaciones aduaneras de importación (Ver Anexo N°6)





Fuente: Elaboración Propia
(Basado en la Ordenanza de Aduanas Capítulo 3: Ingreso de Mercancías)

2.3. Desarrollo de la Investigación

Como se mencionó en el punto 2.1, el objetivo de este informe es proponer un proyecto de importación de acero inoxidable para la empresa de fabricación y montajes, denominada *Soldesp*; basándose en la investigación realizada y expuesta por la alumna en el presente capítulo.

Para desarrollar esta propuesta, primero será necesario conocer la oferta de acero inoxidable que realizan proveedores nacionales, de la cual se destacará la que ha resultado más conveniente para *Soldesp* durante los últimos años. Además, se analizarán las ofertas proporcionadas por proveedores internacionales de acero inoxidable.

Ambos análisis antes mencionados, se realizarán en base a criterios que permitirán determinar la conveniencia económica de cada oferta, así como la disponibilidad y variedad del producto; tanto del mercado nacional como internacional, con el fin de escoger la oferta más beneficiosa para la empresa.

Además, en el caso de las ofertas internacionales será necesario incorporar los costos y gastos adicionales, que están asociados a eventuales requerimientos que debiera cumplir la empresa para realizar un proceso de importación, que actualmente con el

método de compra nacional no han sido necesarios, como mejoras de infraestructura, personal calificado, entre otros.

Una vez elegidas las ofertas más acordes a las necesidades de la empresa, se realizará un contraste entre ambas opciones y se presentará un análisis del Estado de Resultado de la empresa, con el fin de determinar si es conveniente económicamente la ejecución de este proyecto de importación.

2.3.1. Proyecto de importación para empresa Soldesp

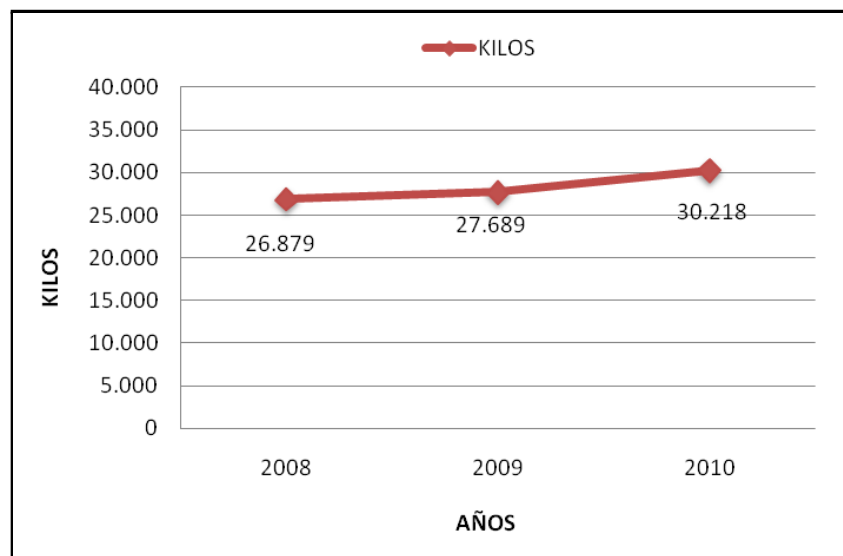
Como se mencionó en el Capítulo 1, *Soldesp* es una empresa individual que proporciona servicios de fabricación y montaje de productos metálicos en aceros, soldaduras especiales y mantenciones industriales.

Para entregar estos servicios y productos, la empresa utiliza como principal insumo planchas de acero inoxidable. Estos insumos son la materia prima directa en el proceso productivo de *Soldesp* y representan el 31% del Costo de Fabricación generado por la empresa²¹.

²¹ SOLDESP, Relación Órdenes de Compra y Órdenes de Trabajo, Año 2010.

Durante el año 2010, la empresa *Soldesp* adquirió 30 toneladas de acero inoxidable por medio de los proveedores con que actualmente tiene relación comercial, cifra que ha ido en ascenso durante los últimos años.

Figura N°12: Volumen de Compra Acero Inoxidable



Fuente: Estadísticas, Departamento de Adquisiciones - Soldesp

Debido a este aumento en la demanda de acero inoxidable, la empresa ha aumentado sus costos de fabricación durante el año 2010 en un 7,3%, con respecto al año anterior²². Por esta razón es que la empresa desea obtener la mejor oferta en precios, para enfrentar la continua demanda que presenta y que finalmente sus resultados económicos no sean negativamente afectados.

²² SOLDESP, Estados de Resultado 2009 y 2010.

Por otro lado, para la empresa es importante contar con mayor variedad de material y que todo esto sea en el tiempo pertinente y adecuado para la realización de las labores de fabricación.

2.3.1.1. Análisis de las ofertas naciones e internacionales

Para determinar la oferta más conveniente para *Soldesp*, se analizarán ofertas tanto nacionales como internacionales. Este análisis será realizado en base a seis criterios: experiencia de la empresa, stock disponible, variedad, plazo de entrega, forma de pago y costo del producto. Estos criterios son seleccionados de acuerdo a las necesidades expuestas por la empresa y a sus métodos actuales de selección de proveedores:

Experiencia de los proveedores: la empresa desea contar con proveedores que tengan experiencia en la comercialización de acero inoxidable y que sean reconocidos por la calidad de sus productos y servicio entregado.

Disponibilidad de Stock: se desea contar con proveedores que puedan suplir la demanda de acero inoxidable en el momento en que sea requerida, con el fin de no afectar los procesos productivos de la empresa.

Variedad de productos: *Soldesp* necesita contar con mayor variedad de acero inoxidable, ya sea en las dimensiones de las planchas de acero inoxidable, así como en sus series y formatos; ya que sus clientes comenzaron a demandar productos con otros tipos de acero inoxidable de mayor resistencia. Específicamente, la empresa necesita adquirir acero dúplex 2205.

Plazo de entrega: que el producto sea entregado en el plazo acordado y requerido por la empresa, para no afectar la continuidad de los procesos productivos.

Forma de Pago: la empresa no tiene mayores requerimientos en cuanto a la forma de pago, ya que tiene capacidad para cubrir pagos por altos montos y a plazos desde 30 a 180 días.

Costo del Producto: la empresa desea que los costos relacionados a la compra del material y el traslado a la bodega se reduzcan. Además, desea considerar los eventuales requerimientos que se deban cumplir y que impliquen un costo adicional,

con el fin de disminuir los costos de fabricación y contribuir al aumento de las utilidades de la empresa.

a) Análisis de la oferta nacional

El análisis que a continuación se presenta mostrará la situación actual de los proveedores nacionales, principalmente de los cuatro proveedores con los cuales *Soldesp* posee una relación comercial.

OFERTA NACIONAL				
	SUMINOX	ACERINOX	SODIAC	SONAM
EXPERIENCIA	Empresa chilena con 7 años de experiencia en importación de aceros inox. Es el mayor proveedor de <i>Soldesp</i> .	Empresa que posee 25 años en la industria de acero inoxidable. Es el segundo proveedor más importante para la empresa.	Empresa chilena, con 35 años de experiencia en abastecimiento de aceros.	Creada en 1996, ofrece planchas, bobinas de acero inox. Y productos para trabajos de fitting.
STOCK	Los proveedores por sí solos, no han podido suplir el volumen de acero demandado por <i>Soldesp</i> , en cada compra que se ha realizado por una medida específica de plancha; se debe recurrir a todos los suministradores para realizar una sola compra.			

VARIEDAD	<p>Los aceros inoxidables 304 - 304L – 310S - 316 - 316L, que son los más utilizados por la empresa, también son las únicas series que se comercializan en Chile en mayores volúmenes, ya que son las más demandadas.</p> <p>Durante el año 2010, los clientes comenzaron a demandar productos fabricados con Dúplex S32205. Este tipo de acero no es producido ni distribuido a nivel nacional.</p>			
PLAZO DE ENTREGA	<p>Tienen la factibilidad para entregar los productos dentro de un plazo máximo de cinco días, siempre y cuando los volúmenes de compra estén disponibles en stock. Si no es así, la entrega del pedido puede tardar más de 15 días.</p>			
FORMA DE PAGO	<p>Documento a 60 días</p>			
COSTO POR KILO DE ACERO INOXIDABLE	\$2.583	\$2.883	\$2.833	\$3.183
	<p>El costo incluye el gasto anual exclusivo por compra de acero inoxidable (<i>Traslado por \$1.620.000 y remuneración personal de traslado por \$864.000</i>)</p>			

En síntesis, el hecho de que los proveedores no cuenten con el stock que la empresa demanda, afecta directamente el costo del insumo, ya que los precios de los materiales varían entre un proveedor y otro, por lo que no se puede comprar la cantidad total de acero requerido en el proveedor que ofrece un precio más bajo.

Además, esta situación pone en riesgo el sistema productivo de la empresa, ya que puede darse una situación donde la empresa requiera un volumen de material que los proveedores actuales no puedan tener en su stock, teniendo que retrasar sus procesos o en el peor de los casos perder proyectos.

Por otro lado, es importante destacar que en el mercado existen aproximadamente 50 empresas proveedoras de acero inoxidable, pero la mayoría de estas son pequeños distribuidores que poseen una cantidad de stock mucho menor al que requiere la empresa; siendo *SODIAC*, *SONAM*, *SUMINOX* y *ACERINOX* los mayores abastecedores de planchas y bobinas de acero inoxidable del país.

En tanto, los costos aumentan cada año entre los cuatro principales proveedores. Comprando a *SUMINOX* se obtiene el costo más bajo, sin embargo este ha ido en aumento durante los últimos años. En el año 2009 el costo por kilo de acero inoxidable equivalía a \$1.983 y en 2010 este mismo producto tuvo un costo de \$2.583. Durante los primeros meses del año 2011 se adquirieron planchas de acero inoxidable, generando un costo de \$2.883 por kilo, lo que representa un aumento de 31,22% entre el año 2009 y 2011.

El escenario anteriormente descrito no es conveniente para la empresa, ya que no entrega seguridad, ni permite determinar si se podrá adquirir una cierta cantidad de material en un futuro próximo. Esto dificulta las acciones de la empresa, en cuanto a planes y proyecciones relevantes para su funcionamiento; además de influir negativamente en el aumento de los costos de fabricación anuales.

Como se puede apreciar en el análisis, los cuatro proveedores cuentan con las mismas capacidades de stock, formas de pago y plazos de entrega, pero sus precios y experiencia en el mercado varían.

La empresa ha comprado acero inoxidable durante gran parte de su historia a estos cuatro proveedores, pero su principal suministrador es SUMINOX. Esto se debe a que este proveedor ha cumplido satisfactoriamente con sus compromisos de calidad, tanto en sus productos como en sus servicios de venta y post-venta; a pesar de sus cortos años en el rubro. Los otros tres proveedores han prestado un servicio satisfactorio, pero son los que presentan los mayores problemas de abastecimiento al momento de realizar un pedido de material.

Además, SUMINOX es quién ofrece los precios más bajos, por lo cual la empresa logra un costo inferior, con respecto a ACERINOX y SODIAC. Por consiguiente, el proveedor que hasta el año 2010 ha cumplido con la mayor parte de los requerimientos y necesidades de la empresa *Soldesp*, es **SUMINOX** y por ende es el más conveniente dentro del mercado nacional²³.

b) Descripción de la oferta internacional

²³ Basado en la Evaluación de Proveedores 2010, Soldesp.

A principios del año 2011, la alumna realizó diversas cotizaciones de planchas de acero inoxidable (*Anexo N°7*), de las cuales fueron recibidas ofertas de las siguientes empresas exportadoras:

OFERTA INTERNACIONAL				
	ARCELOR	GREEN ANCHOR	POSCO	TISCO
EXPERIENCIA	Líder mundial en aceros desde el año 2006; con presencia en los cinco continentes. Su producción representa el 8% del total mundial.	Green Anchor es una sociedad de servicios de exportación de acero desde Asia hacia los principales mercados.	Posco es una acerera integrada surcoreana. Fue fundada en 1968 y tiene gran presencia en Latinoamérica.	Fue fundada en 1934 y es considerada como una de las compañías más grande en distribución y comercio de acero
STOCK	Tienen capacidad de ofertar desde una tonelada por cada envío hasta 1.000 toneladas por mes, dependiendo del requerimiento del cliente. Por lo tanto no tienen problemas para cubrir la demanda que genera <i>Soldesp</i> , que como se mencionó durante el 2010 fue de 30 toneladas.			

VARIEDAD	<p>Todas las calidades y series de acero inoxidable existentes, son ofertadas por los proveedores extranjeros ya sea en bobinas y/o planchas, cualquiera sea la dimensión requerida.</p> <p>Su ancho puede variar entre los 500mm a 2000mm, con espesores desde 0,5mm a 100mm y el largo en el caso de las planchas son en su mayoría, de acuerdo a los requerimientos del cliente y del tipo de transporte que se utilizará.</p>			
PLAZO DE ENTREGA	5 a 10 días Terrestre/ Marítimo	5 a 10 días Terrestre/ Marítimo	25 a 30 días Marítimo	25 a 30 días Marítimo
FORMA DE PAGO	Carta de crédito a la vista, con características Irrevocable, Intransferible y Confirmada.			
COSTO POR KILO DE ACERO INOXIDABLE	\$2.605	\$2.218	\$2.267	\$1.521

A continuación, se detalla el desglose del costo por adquirir un kilo de acero inoxidable a cada proveedor internacional:

Costo por kilo de acero inoxidable

El cálculo del costo mediante un proceso de importación es muy diferente al cálculo con compra nacional; ya que para este caso se debe incluir otro tipo de ítems, para obtener el costo de tener el acero inoxidable en la bodega de la empresa. Así lo muestra la siguiente figura:

Figura N°13: Componentes del Costo Total de Importación

<p>COSTO TOTAL DE IMPORTACIÓN =</p> <p><i>Precio EXW + manipulación país origen</i></p> <p>Valor FOB <i>+ Transporte internacional</i></p> <p>Valor CFR <i>+ Seguro para mercancías</i></p> <p>Valor CIF</p> <p>+ Gastos Adicionales <i>(Ad-Valorem + IVA + Honorarios Agente de Aduana + Gastos Portuarios + Gastos Bancarios + Transporte Interno+ otros)</i></p>
--

Fuente: Elaboración Propia

Precios

Se detallan los precios ofertados por cada proveedor internacional, en relación a 30 toneladas de planchas de acero inoxidable calidad 304, que es la variedad que utiliza en mayor cantidad.

Tabla N°6: Precios cotizados a proveedores internacionales

Proveedor	Cláusula de venta	Precio por tonelada	Total por 30 toneladas
Arcelor Mittal	CFR	\$ 4290,00 USD	\$ 128700,00 USD
Green Anchor Group	CIF	\$ 3720,00 USD	\$ 111600,00 USD
POSCO	FOB	\$ 3500,00 USD	\$ 105000,00 USD
TISCO	FOB	\$ 2300,00 USD	\$ 69000,00 USD

Fuente: Elaboración Propia (Cotizaciones SOLDESP)

Costo del Transporte Internacional y Cálculo del valor CFR

El costo del transporte internacional está determinado por el lugar de origen de la mercancía. Este costo se considerará sólo para el transporte desde Corea y China, ya

que los proveedores localizados en Brasil ya brindan este servicio dentro del precio ofrecido.

Al sumar el costo por transporte internacional, se obtiene el valor CFR de la mercancía:

Tabla N°7: Valores CFR de la mercancía

Proveedor	Precio de compra FOB	Costo del Transporte Internacional	Valor CFR
POSCO	\$ 105000,00 USD	\$ 3960,00 USD	\$ 108960,00 USD
TISCO	\$ 69000,00 USD	\$ 4346,00 USD	\$ 73346,00 USD

Fuente: Elaboración Propia (Cotizaciones SOLDESP)

Este valor CFR permite realizar el cálculo del costo del seguro, para finalmente obtener la base imponible CIF.

Costo del Seguro y Cálculo del valor CIF

En cuanto al costo que debe desembolsar la empresa, por contratar una póliza de seguro para la mercancía, dependerá exclusivamente del valor CFR, del monto a asegurar y de la prima que la compañía aseguradora cobre.

En este caso, el monto a asegurar será el mínimo de cobertura, que es el 110% y la prima será un 0,13%²⁴.

Para calcular el costo el seguro, se debe realizar el siguiente cálculo:

$$\text{Costo del Seguro} = \frac{\text{CFR}}{1 - (110\% \times 0,13\%)} - \text{CFR}$$

Tabla N°8: Costo de la Póliza de Seguro y valor CIF

Proveedor	Valor CFR	Costo seguro	Valor CIF
Arcelor Mittal Green Anchor	\$ 128700,00 USD	\$ 184,30 USD	\$ 128884,30 USD
POSCO	\$ 108960,00 USD	\$ 156,04 USD	\$ 109116,04 USD
TISCO	\$ 73346,00 USD	\$ 105,03 USD	\$ 73451,03 USD

Fuente: Elaboración Propia
(Basado en oferta Chilena Consolidada Seguros Generales S.A)

²⁴ Valor ofertado por Chilena Consolidada Seguros Generales S.A.

Luego de obtener los respectivos valores CIF, para cada proveedor internacional; se debe adicionar los costos adicionales mencionados con anterioridad, que corresponden a: Ad-Valorem, IVA, Honorarios Agente de Aduana, Gastos Portuarios, Gastos Bancarios y Transporte Interno

Tabla N°9: Costos Adicionales

Ad-Valorem	Arancel cero en todos los casos
IVA	19% sobre el CIF
Agente de Aduana	1% sobre el valor CIF. ²⁵
Gastos Portuarios	\$500,00 USD, por un contenedor de 40 pies.
Gastos Bancarios	Carta de Crédito: Intereses e impuestos 3%, comisión apertura 0,5% (ambos sobre valor CIF) y comisión banco corresponsal \$25,00 USD.
Transporte Interno	Combustible y mano de obra \$92.000. ²⁶

Otros costos que implica un proceso de importación

²⁵ Agencia de Aduanas Guillermo Morales, porcentaje aplicado sobre importaciones sobre US\$50.000 CIF.

²⁶ Estimación promedio realizada por Departamento de Adquisiciones – Soldesp.

Para las empresas que realizan una operación de importación por primera vez como es el caso de *Soldesp*, la situación es mucho más compleja; ya que muchas de ellas tienen nulo conocimiento en el tema y las herramientas administrativas y operacionales no siempre son suficientes. Por esto, es que existen requerimientos fundamentales que la empresa que desee importar debe considerar antes de tomar una decisión. *(Ver Anexo N°8)*

Los requerimientos que en este caso la empresa debería implementar fueron establecidos por medio de una matriz FODA, donde se analizaron las fortalezas y debilidades presentes en la empresa, junto con las oportunidades y amenazas que implica un proyecto de importación. *(Ver Anexo N°9)*

Junto con lo anterior, a continuación se presentan una síntesis del análisis y los costos adicionales que implica cumplir con estos requerimientos:

Tabla N°10: Requerimientos de un Proceso de Importación y sus costos

Requerimiento	Estado dentro de la empresa	Costo
Infraestructura y medios de transporte	<p>La empresa cuenta con una infraestructura adecuada, que puede ser capaz de soportar una gran cantidad de materiales relacionados a acero inoxidable.</p> <p>Cuenta con los vehículos y equipos adecuados para realizar las operaciones de transporte de grandes volúmenes de material como: grúas con capacidad de hasta 50 toneladas, camiones porta contenedores, contenedores de 20 y 40 pies, entre otros</p>	—
Relación Bancaria y Capacidad Financiera	<p>La empresa cuenta con solvencia financiera, para cumplir con sus compromisos de pago a corto plazo, ya que posee gran cantidad de activos de fácil liquidez y depósitos a plazo que actualmente rentan a bajas tasas de interés. Además, tiene estrecha relación con instituciones bancarias, donde está muy bien evaluada.</p>	—
Sistema informático de inventario y control de bodega	<p>La empresa tiene la posibilidad de contar con un sistema de inventario más organizado, ya que posee personal especializado en sistemas informáticos y programación, que no son aprovechados completamente. Este sistema contribuiría para lograr un mayor control de los materiales e insumos adquiridos.</p>	—

Personal con conocimientos sobre Procesos de Importación.	Como no será necesario realizar más de dos operaciones de importación cada año, contar con una persona que se dedique exclusivamente a este trabajo durante todo el año no es esencial.	Curso Gestión de Importaciones \$2.090.000 (20 personas)
	La opción de capacitar a un empleado es más adecuada a la situación de la empresa, ya que ésta persona se encuentra más comprometida con el trabajo y con el proyecto	Curso de Inglés Individual \$120.000
	Lo ideal es que también se instruya a una persona en idioma inglés. Esta persona será aquella que se encargue de negociar y gestionar el procedimiento con el proveedor extranjero	TOTAL \$2.210.000
		<i>(Ver Anexo N°10 y N°11)</i>

Fuente: Elaboración Propia (Basado en Análisis FODA – SOLDESP)

Con todos los costos ya establecidos, a continuación se presenta un cuadro resumen que determina el costo por kilo de acero inoxidable para cada proveedor internacional.

COSTO TOTAL DE IMPORTACIÓN ACERO INOXIDABLE²⁷

ARCELOR MITTAL – BRASIL	
ÍTEM	US\$
CIF	128884,30
+ AD VALOREM	0,00
+ IVA	24488,02
+ HONORARIOS AGENTE	1288,84
+ GASTOS ADUANEROS	500,00
+ GASTOS BANCARIOS	1636,05

TOTAL (USD)	156797,22
T/C \$ (Septiembre 2011)	483,69

SUBTOTAL (\$)	75,841,247
Transporte Interno (\$)	92,000
Capacitación	2,210,000
TOTAL (\$)	78,143,247
PRECIO KILO ACERO (\$)	2,605

²⁷ Para realizar los cálculos del costo total de importación y las conversiones relacionados al tipo de cambio, se utilizará el valor promedio del mes de septiembre 2011, que es \$483,69.

POSCO – COREA	
ÍTEM	US\$
CIF	109116,04
+ AD VALOREM	0,00
+ IVA	20732,05
+ HONORARIOS AGENTE	1091,16
+ GASTOS ADUANEROS	500,00
+ GASTOS BANCARIOS	1388,95

TOTAL (USD)	132828,19
T/C \$ (Septiembre 2011)	483,69

SUBTOTAL (\$)	64,247,669
Transporte Interno (\$)	92,000
Capacitación	2,210,000
TOTAL (\$)	66,549,669
PRECIO KILO ACERO (\$)	2,218

GREEN ANCHOR GROUP – BRASIL	
ÍTEM	US\$
CIF	111600,00
+ AD VALOREM	0,00
+ IVA	21204,00
+ HONORARIOS AGENTE	1116,00
+ GASTOS ADUANEROS	500,00
+ GASTOS BANCARIOS	1420,00

TOTAL (USD)	135840,00
T/C \$ (Septiembre 2011)	483,69

SUBTOTAL (\$)	65,704,450
Transporte Interno (\$)	92,000
Capacitación	2,210,000

TOTAL (\$)	68,006,450
PRECIO KILO ACERO (\$)	2,267

TISCO – CHINA	
ÍTEM	US\$
CIF	73451,03
+ AD VALOREM	0,00
+ IVA	13955,70
+ HONORARIOS AGENTE	734,51
+ GASTOS ADUANEROS	500,00
+ GASTOS BANCARIOS	943,14

TOTAL (USD)	89584,38
T/C \$ (Septiembre 2011)	483,69

SUBTOTAL (\$)	43,331,069
Transporte Interno (\$)	92,000
Capacitación	2,210,000
TOTAL (\$)	45,633,069
PRECIO KILO ACERO (\$)	1,521

Evaluación y Elección de un proveedor internacional más conveniente

Luego de analizar todos los factores que son relevantes para la empresa, es el momento de seleccionar al proveedor internacional más conveniente. Esto se realiza con el fin de realizar una posterior comparación entre el proveedor nacional e internacional más conveniente, en relación a los criterios antes descritos.

Esto se desarrolla en base a la Matriz de Ponderación para la Evaluación de proveedores, que fue detallada en el punto 2.2.2.2 del presente informe; ya que a diferencia de la elección nacional, no se tiene experiencia ni conocimiento previo sobre importaciones y estos proveedores internacionales. Por lo tanto la elección requiere un método más elaborado.

- **Evaluación de los Proveedores Internacionales**

Para este caso, los criterios a evaluar de cada proveedor son aquellos analizados anteriormente: Experiencia, Stock, Forma de Pago, Plazo de Entrega, Variedad y Costo. Aquel proveedor que obtenga una mayor ponderación, será el proveedor más conveniente. Esto es evaluado según una puntuación que va de 1 a 3 y son calificados según los criterios y requerimientos actuales de la empresa.

Cada criterio a evaluar recibe su correspondiente ponderación, según la prioridad que le asigna la empresa, al momento de realizar una selección de proveedores y de

acuerdo a las necesidades expuestas a la alumna, por parte de la gerencia durante la realización de la práctica profesional.

El criterio más importante para la empresa, al momento de elegir a un proveedor es el costo, por lo que se le asigna una ponderación de 0,3. Este punto es el de mayor relevancia para la empresa, ya que actualmente es el factor que más problemas ocasiona en el sistema de abastecimiento y el que tiene la prioridad dentro de los elementos a modificar con este proyecto.

En cuanto al stock y experiencia, estos reciben una ponderación de 0,2; ya que son puntos que a la empresa le interesa reforzar, ya sea por contar con mayor cantidad de material y que su vez este sea entregado con la mejor calidad en servicio.

En tanto, los factores variedad, plazos de entrega y forma de pago reciben un 0,1 cada uno; ya que todos los proveedores cotizados poseen similares características en cuanto a estos elementos: todos tienen una gran variedad de aceros inoxidable, tanto en grados como dimensiones, todos realizaron la oferta solicitando el pago con carta de crédito y a pesar de que los plazos son más extensos que en una compra a nivel nacional, estos no interfieren en gran medida en el sistema de abastecimiento.

Esto se debe a que, de acuerdo al volumen de acero inoxidable comprado y a las proyecciones realizadas por la empresa, no será necesario realizar el proceso más de

dos veces por año; debido a que un contenedor con 30 toneladas de este material cubrirán la demanda que tiene la empresa durante gran parte del año.

Finalmente, cada criterio se califica según la siguiente tabla:

Tabla N°11: Calificación de criterios en matriz de evaluación de proveedores.

Puntaje	Experiencia	Costo por Kilo acero	Plazo de entrega	Variedad del producto	Forma de Pago	Stock
1	Entre 1 y 10 años	\$2.000/ \$3.000	Más de 15 días	Oferta pocas series	Al contado	No posee stock suficiente
2	Entre 11 y 40 años	\$1.500/ \$1.999	Entre 5 y 14 días	Oferta series más demandadas	A 60 días	Posee stock demandado
3	Más de 40 años	\$1.000/ \$1.499	Entre 1 a 4 días	Oferta todas las series	Más de 60 días	No tiene problemas de stock

Fuente: Elaboración Propia (Basado en requerimientos de la empresa SOLDESP)

Con la anterior información se evalúa a cada proveedor, obteniendo los siguientes resultados:

Tabla N°12: Matriz para Evaluación de Proveedores Internacionales

	Arcelor Mittal			Green Anchor Group		
PROVEEDOR	Calificación	Ponderación	Puntaje	Calificación	Ponderación	Puntaje
Experiencia	1	0,2	0,2	1	0,2	0,2
Costo	1	0,3	0,3	1	0,3	0,3
Plazo de Entrega	2	0,1	0,2	2	0,1	0,2
Variedad	3	0,1	0,3	3	0,1	0,3
Forma de Pago	2	0,1	0,2	2	0,1	0,2
Stock	3	0,2	0,6	3	0,2	0,6
Puntaje Total		1	1,8		1	1,8

	TISCO			POSCO		
PROVEEDOR	Calificación	Ponderación	Puntaje	Calificación	Ponderación	Puntaje
Experiencia	3	0,2	0,6	2	0,2	0,4
Costo	2	0,3	0,6	1	0,3	0,3
Plazo de Entrega	1	0,1	0,1	1	0,1	0,1
Variedad	3	0,1	0,3	3	0,1	0,3
Forma de Pago	2	0,1	0,2	2	0,1	0,2
Stock	3	0,2	0,6	3	0,2	0,6
Puntaje Total		1	2,4		1	1,9

Fuente: Elaboración Propia

Según la matriz mostrada anteriormente, el proveedor mejor evaluado en la suma de los cinco criterios es la empresa exportadora TISCO de China.

Esto se debe a que en la mayoría de los criterios, los cuatro proveedores presentan ofertas similares, sólo se presentan variaciones en los plazos de entrega y costos totales.

En este caso los plazos de entrega propuestos por Tisco de China, pueden ser sacrificados en beneficio del costo menor que implica adquirir el acero por medio de este proveedor; ya que debido a la modalidad de compra que se establece para *Soldesp* (una compra por semestre) el mayor tiempo que demora la mercancía en llegar a destino, no afectarían los procesos productivos.

2.3.1.2. Contraste entre compra nacional e importación

Como se mencionó al principio de este capítulo, el fin de determinar y escoger al proveedor que entregue la oferta más beneficiosa para la empresa, es cumplir con las necesidades y requerimientos de esta, que son: obtener mejores precios, reducir sus costo de fabricación, obtener mayor variedad de material y que todo lo anterior sea en el tiempo pertinente y adecuado para la realización de las labores de fabricación.

Para que la empresa logre sus pretensiones, es necesario tomar la decisión de escoger si se ejecuta el proyecto de importar el acero inoxidable; o bien, continuar con el mismo sistema de compra mediante proveedores. A continuación, se presenta un contraste que permitirá determinar los beneficios y desventajas de ambas opciones y posteriormente establecer la conveniencia económica de cada una.

Para esta comparación, se tomará como referencia al proveedor nacional mejor evaluado por *Soldesp* durante el año 2010, que es SUMINOX y al proveedor internacional mejor evaluado según la Matriz de Evaluación, que como se demostró anteriormente es TISCO.

Tabla N°13: Cuadro Comparativo entre SUMINOX y TISCO

	SUMINOX	TISCO
Experiencia	6 años de experiencia	78 años de vida y experiencia
	<i>Es evidente la experiencia que posee TISCO por sobre SUMINOX. Su trayectoria le permite ser reconocida a nivel mundial.</i>	
Stock	El stock no alcanza para suplir la demanda de la empresa	Capacidad alta de stock, en relación a los volúmenes de compra de la empresa
	<i>TISCO acepta un pedido mínimo de cinco toneladas y puede suplir hasta 5.000 toneladas por mes. Por el contrario SUMINOX no puede por sí solo suplir la demanda de un pedido.</i>	
Variedad	Sólo se comercializan las variedades más demandadas y comunes	Exporta todas las variedades de acero existente, según el requerimiento del cliente
	<i>TISCO ofrece todas las variedades utilizadas por la empresa y otras aún no comercializadas en Chile. SUMINOX no cuenta con las variedades que actualmente solicita la empresa.</i>	

Plazo de Entrega	El plazo de entrega es reducido, no sobrepasa los 15 días.	Contar con el producto en bodega puede demorar hasta 40 días.
	<i>Debido a que TISCO puede suplir gran cantidad de acero y los pedidos no debieran ser más de dos al año; el plazo más extenso no es un impedimento para la empresa. Por otra parte la empresa no ha presentado dificultades en los plazos de entrega por parte de SUMINOX.</i>	
Formas de Pago	<i>Si bien ambas formas de pago son convenientes para la empresa, ya que esta no tiene problemas de solvencia financiera. El pago con carta de crédito a la vista, a pesar de ser contra recibo de la mercancía, se debería realizar una vez al año, por lo tanto la empresa cuenta con tiempo suficiente para cubrir la deuda entre una compra y otra.</i>	
Costo del producto	El costo es de \$2.583 puesto en bodega de la empresa.	El costo es de \$1.521 puesto en bodega de la empresa
	<i>El costo de contar con el producto en bodega es de 41,12%, en favor de TISCO.</i>	

Fuente: Elaboración Propia

Tomando en consideración los costos que se generan, en relación a cada proveedor es importante conocer cómo cada oferta afecta los resultados y utilidades de la empresa. Los resultados de las utilidades y los cambios que se pueden generar en los costos y

gastos de la empresa, permitirán justificar la realización del proyecto y demostrar su eventual conveniencia a corto plazo.

2.3.1.3. Conveniencia económica de cada oferta

Para determinar los cambios y resultados económicos que surgirían con una de las ofertas, primero es necesario conocer cuáles son los resultados que ha obtenido la empresa durante los últimos años, adquiriendo su principal materia prima por medio de proveedores nacionales.

a) Estados de Resultado de la empresa *Soldesp* con oferta nacional²⁸

	2010	
	\$	% en relación al Ingreso
Ingresos de Explotación	368,852,178	100.00%

²⁸ Información proporcionada por Departamento de Contabilidad, SOLDESP

Costos de Explotación	291,592,204	79.05%
MARGEN DE EXPLOTACIÓN	77,259,974	20.95%
Gastos de Adm. y Ventas	60,307,331	16.35%
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	16,952,643	4.60%
RESULTADO FUERA DE EXPLOT.	848,360	0.23%
RESULTADO ANTES DE IMPTO.	16,104,283	4.37%
Impuesto a la renta	2,737,728	0.74%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	13,366,555	3.62%

Como muestran los resultados de la empresa, los costos representan un alto porcentaje de los ingresos generados por la venta de los productos y servicios. Durante el año 2010, los costos de fabricación fueron \$291.592.204, de los cuales el 30,75% corresponden a acero inoxidable.

Por concepto de este material se compraron 30.218 kilos equivalentes a \$90.283.636, de los cuales se utilizaron 30.007 kilos en el proceso productivo; por lo que el costo de fabricación relacionado a acero corresponde a \$89.654.215.

Por otro lado, existen otros costos dentro de los cuales se encuentran los fletes que realiza la empresa para retirar la materia prima y el pago al personal que se encarga de la movilización y carga de los materiales. Normalmente, este traslado es entre la empresa ubicada en La Calera hasta Santiago, donde se encuentran localizados los proveedores nacionales.

A pesar de que estos fletes son realizados por vehículo propios de la empresa, como camiones de carga y grúas plumas, el costo del combustible y mantenciones son considerados al momento de totalizar los costos de producción.

Si bien, estos fletes no son sólo para trasportar las planchas de acero, sino que también otros insumos; también, existen ocasiones que se deben realizar viajes especiales, únicamente para transportar acero inoxidable, debido a los altos volúmenes de compra.

En los registros de la empresa, específicamente en sus órdenes de compra, en el cual se anexa el costo de flete y personal de movilización, se indica que durante el año 2010 se realizaron 27 fletes únicos de acero, donde cada uno está valorado en \$92.000 (combustible y personal por cada viaje son \$60.000 y \$32.000 respectivamente), por lo que esto suma un total anual de \$2.484.000.

Por otro lado, los gastos de administración y ventas representan un 16,35% de los ingresos totales, aumentando entre el año 2009 y 2010 en un 4,88%, debido al crecimiento en las remuneraciones del personal administrativo, gastos por la compra de materiales de oficina y en el combustible por traslado de personal de oficina.

En cuanto al resultado fuera de explotación, los valores no son muy elevados ni representan un gran porcentaje en relación a los ingresos. Este valor está representado

por intereses generados por créditos a corto plazo, solicitados en momentos de emergencia y cuando no se cuenta con liquidez en caja para compras menores.

Por último, la utilidad obtenida después de cumplir con el pago correspondiente de impuestos, es de un 3,62% de los ingresos totales por venta. Este valor es bajo en relación a las ventas, pero ha ido en aumento durante los últimos años, ya que entre el año 2009 y 2010 las utilidades crecieron un 36,26%.

b) Resultados con proyecto de Importación

Para determinar los cambios que tendrá el Estado de Resultado, se utilizarán como base algunos datos obtenidos en el año 2010; ya que al no existir proyecciones para los próximos años, éstos son los datos más reales y significativos que se pueden utilizar.

□ Costos de Fabricación

Los costos por concepto de acero inoxidable se calculan en relación a una compra de 30.000 kilos, a través de una compra internacional al proveedor chino TISCO. Como se estableció el costo por adquirir un kilo de este material es \$1.521.

Dentro de este valor se incluye todos los costos asociados para tener el producto en la bodega de la empresa y los costos adicionales por capacitación.

□ **Impuesto a la renta**

La capacitación de empleados entrega la oportunidad de reducir el monto de los impuestos a pagar por la empresa. Para obtener este beneficio, la empresa debe realizar estas capacitaciones por intermedio del Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE) y optar al uso de la Franquicia Tributaria. (*Ver Anexo N°12*)

En el caso que *Soldesp* realice las capacitaciones, podrá deducir de sus impuestos gran parte del total del gasto, ya que el personal a capacitar recibe como remuneración promedio 14 UTM mensuales, por lo que la cobertura es de 100%.

Además, la planilla anual de remuneraciones brutas de la empresa excede las 900 UTM, ya que sólo por concepto de remuneraciones del personal administrativo se gastan aproximadamente 1.600 UTM al año.

Lo anterior indica que la empresa puede deducir de sus impuestos hasta el 1% de la planilla anual de remuneraciones.

Tabla N°14: Monto a deducir en pago de impuestos, por parte de la empresa

Remuneración Imponible Anual SOLDESP	\$ 154.854.587
Gastos por Capacitación	\$ 2.210.000
Tope 1% a deducir	\$ 1.548.546

Fuente: Elaboración Propia (Basado en Franquicia Tributaria)

La siguiente tabla muestra el Estado de Resultado proyectado para la empresa, si ésta ejecuta el Proyecto de Importación.

Estado de Resultado con Proyecto de Importación

	<i>Resultados Con Proyecto Importación</i>	<i>% en relación al Ingreso</i>
Ingresos de Explotación	368,852,178	100.00%
Costos de Explotación	245,083,989	66.45%
MARGEN DE EXPLOTACIÓN	123,768,189	33.55%
Gastos de Administración y Ventas	60,307,331	16.35%
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	63,460,858	17.20%
RESULTADO FUERA DE EXPLOTACIÓN	848,360	0.23%

RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	62,612,498	16.97%
Impuesto a la renta (17%)	10,644,125	2.89%
<i>Deducción impuestos por Franquicia</i>	1,548,546	0.42%
UTILIDAD O (PERDIDA) DEL EJERCICIO	53,516,919	14.51%

Fuente: Elaboración Propia

Como se puede observar en el anterior Estado de Resultado, se utilizó el supuesto de que los Ingresos de Explotación se mantendrán constantes, ya que no se poseen datos sobre proyecciones de venta para la empresa. Además, esto permite analizar de una forma más realista las diferencias que surgen con el proyecto, en el resultado de la empresa.

c) Contraste de los Resultados

Antes de comenzar este contraste, es importante mencionar que dentro de los valores del Estado de Resultado, no se consideran las variaciones por depreciación de activos; ya que no se poseen datos concretos con respecto a esto. Aunque, es necesario considerar que con la realización del proyecto los valores por depreciación disminuirían, ya que los vehículos y herramientas de carga y transporte se utilizarían con menos frecuencia que en la actualidad.

Contraste Estado de Resultado

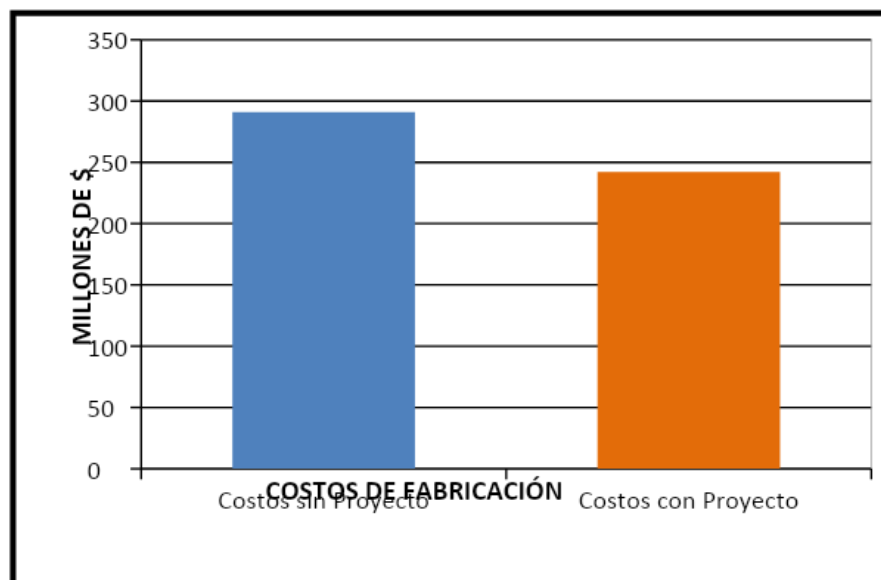
	<i>Resultados 2010 sin Proyecto de Importación</i>	<i>% en relación al Ingreso</i>	<i>Resultados Con Proyecto Importación</i>	<i>% en relación al Ingreso</i>	<i>Variación</i>
Ingresos de Explotación	368,852,178	100.00%	368,852,178	100.00%	0.00%
Costos de Explotación	291,592,204	79.05%	245,083,989	66.45%	-15.95%
MARGEN DE EXPLOTACIÓN	77,259,974	20.95%	123,768,189	33.55%	60.20%
Gastos de Administración y Ventas	60,307,331	16.35%	60,307,331	16.35%	0.00%
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	16,952,643	4.60%	63,460,858	17.20%	274.34%
RESULTADO FUERA DE EXPLOTACIÓN	848,360	0.23%	848,360	0.23%	0.00%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	16,104,283	4.37%	62,612,498	16.97%	288.79%
Impuesto a la renta (17%)	2,737,728	0.74%	10,644,125	2.89%	288.79%
<i>Deducción impuestos por Franquicia</i>	0		1,548,546	0.42%	100.00%
UTILIDAD O (PERDIDA) DEL EJERCICIO	13,366,555	3.62%	53,516,919	14.51%	300.38%

Fuente: Elaboración Propia

Como se ha mencionado reiteradamente, la importación de acero inoxidable produce que la empresa reduzca considerablemente sus costos por la adquisición de este material y por ende el Costo Total de Fabricación.

Al realizar la importación de este material, los costos de fabricación de la empresa se reducen en un 15,95% y equivalen a un 66,45% de los ingresos percibidos por ventas, muy por debajo del 79,05% que representan actualmente.

Figura N°14: Contraste de los costos de fabricación con y sin proyecto

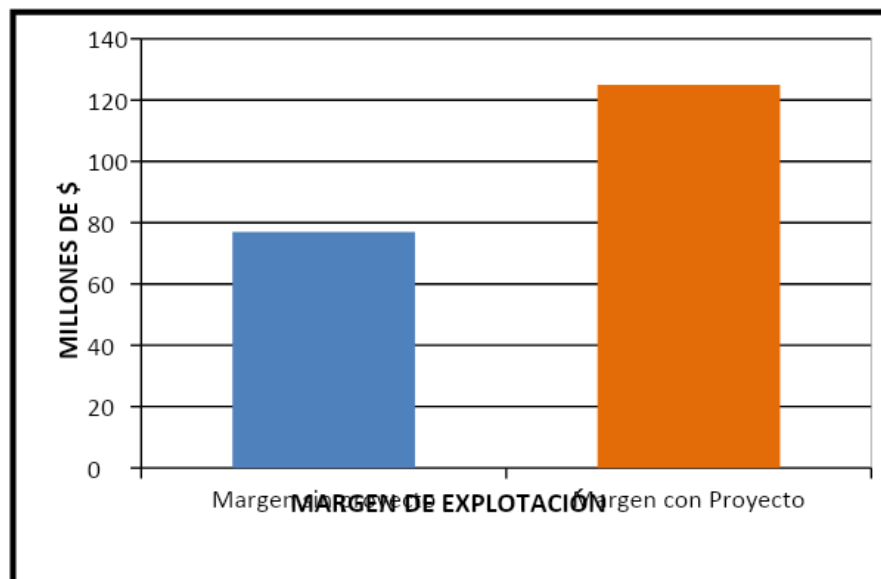


Fuente: Elaboración Propia

Lo anterior, permite que la empresa pueda aumentar su margen de contribución de un 20,95% a un 33,55%, sin perjudicar la relación con los clientes. Además, entrega la

posibilidad de reducir los precios actuales sin afectar sus resultados finales, es que la empresa desea obtener nuevos proyectos y/o clientes.

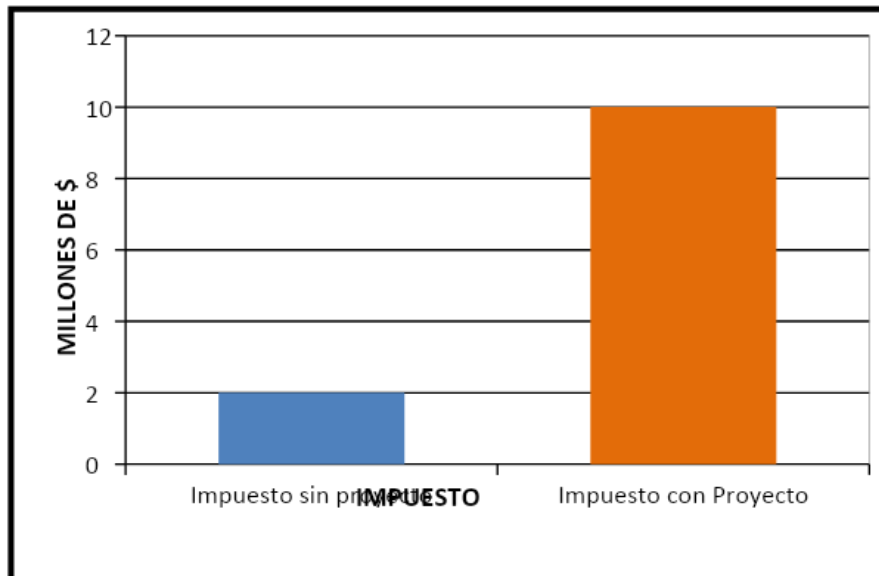
Figura N°15: Contraste del Margen de Explotación con y sin proyecto



Fuente: Elaboración Propia

Como el Resultado antes de Impuesto que se genera con el proyecto es mucho más elevado que el original, es lógico que el monto a pagar impuestos también aumente. En este caso el 17% sobre la Utilidad antes de Impuesto aumenta de \$2.737.728 a \$10.644.125; lo que representa una variación de 288,79%.

Figura N°16: Impuesto a pagar con y sin proyecto

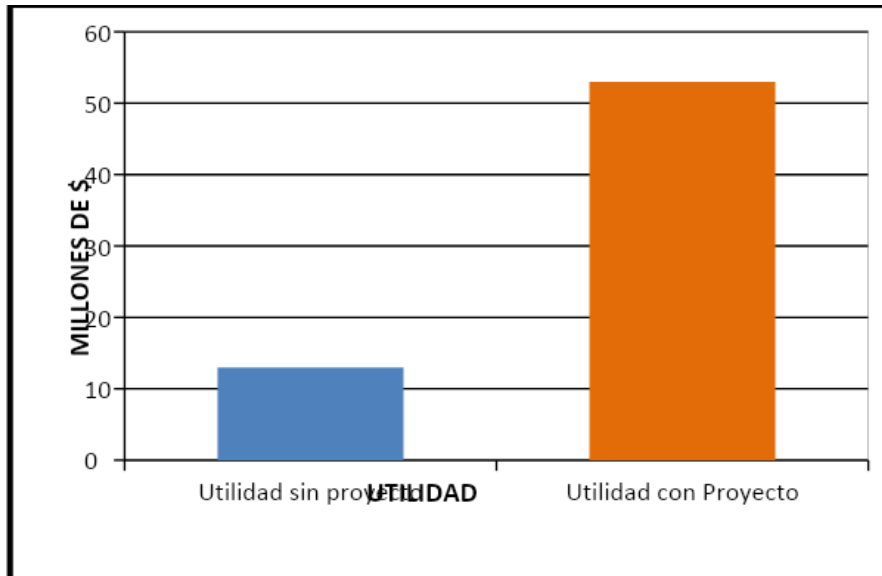


Fuente: Elaboración Propia

Finalmente, el Resultado del Ejercicio demuestra que es conveniente para la empresa realizar el Proyecto de Importación, ya que se puede lograr que *Soldesp* obtenga una utilidad mucho mayor a la que percibe actualmente.

Así como lo indica el Estado de Resultado, la utilidad varía positivamente en un 300,38%, quedándose el dueño de la empresa con el 14,51% de los ingresos percibidos por venta, a diferencia del 3,62% que recibe en el escenario actual.

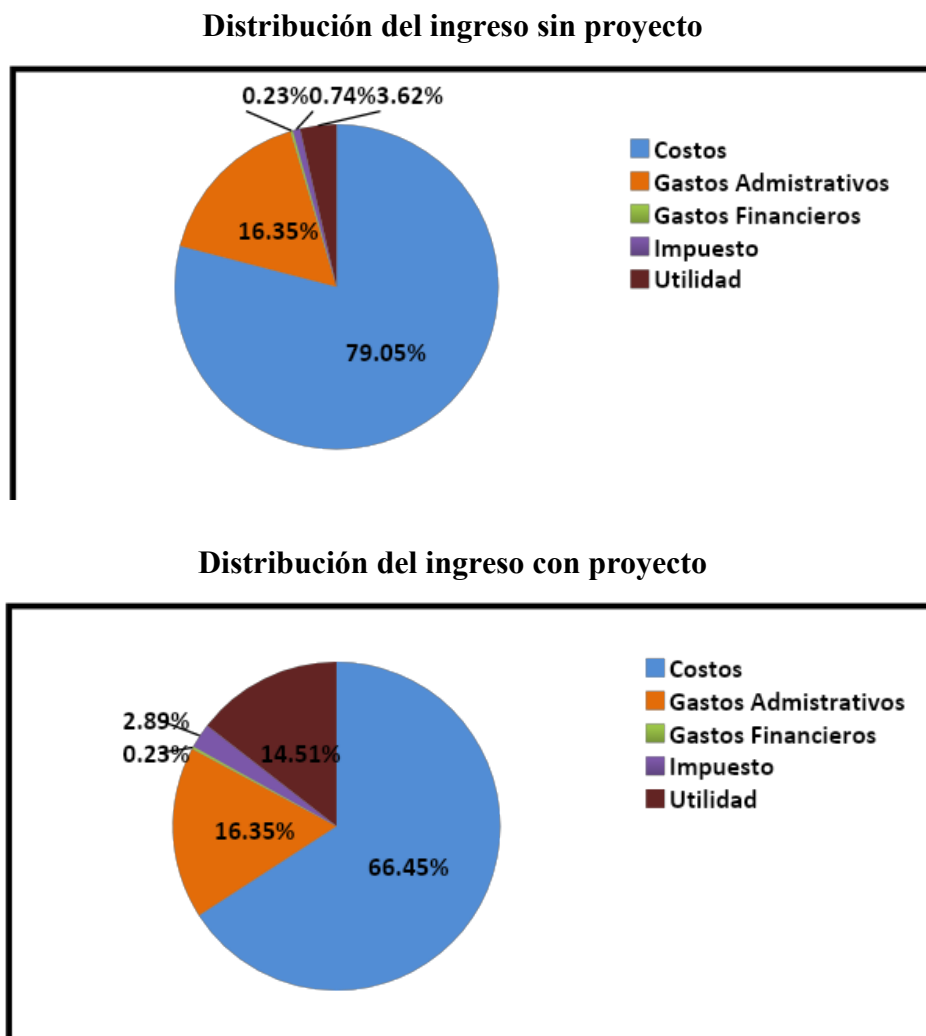
Figura N°17: Utilidad obtenida con y sin proyecto



Fuente: Elaboración Propia

Finalmente, los anteriores datos permiten determinar y mostrar gráficamente la distribución de los ingresos de la empresa durante el año 2010, sin proyecto y el cambio que se genera con proyecto.

Figura N°18: Distribución de los ingresos generados con proyecto y sin proyecto



Fuente: Elaboración Propia

En síntesis, se puede determinar que el proyecto de importación de acero inoxidable es conveniente económicamente para la empresa Soldesp, ya que permitirá reducir los

costos de fabricación y aumentar considerablemente las utilidades anuales como muestra la anterior figura.

CONCLUSIONES

Del presente informe se pueden desprender conclusiones, con respecto a la conveniencia y ejecución del proyecto de importación de acero inoxidable por parte de la empresa *Soldesp*.

Como se detalló en el primer capítulo, *Soldesp* lleva 13 años en la industria de la fabricación y montaje, principalmente de acero inoxidable. En su trayectoria ha logrado obtener una prestigiosa cartera de clientes, siendo algunos de ellos reconocidos a nivel mundial, por lo tanto los proyectos realizados son de alta envergadura y calidad. De esto se concluye, que es necesario para la empresa contar con los volúmenes necesarios de acero inoxidable, en el tiempo preciso y a un precio que sea competitivo.

Debido a lo anterior, es que uno de los principales elementos de este informe es la situación poco provechosa que vive *Soldesp* con sus proveedores de acero inoxidable.

Esta situación está enfocada principalmente, al bajo stock con que cuentan los proveedores y que a mediano plazo causarán problemas de abastecimiento para la empresa. Además, los precios son cada vez más elevados, ya que durante los últimos tres años variaron entre un 21% y 31%.

Esto último provoca que los costos de fabricación aumenten año tras año, en desmedro de sus resultados económicos y de su competitividad en el mercado; ya que debe elevar sus precios para mantener un margen que le permita subsistir como empresa.

Por consiguiente y como se demostró al finalizar el segundo capítulo, importar el acero inoxidable tiene una conveniencia, principalmente desde el punto de vista económico; ya que permite disminuir considerablemente los costos de fabricación en un 15,95% y acrecentar las utilidades netas de la empresa de un 3,62% que presenta actualmente, a un 14,51%.

Por otro lado, se concluye que esta conveniencia económica se debe a que la empresa tiene la posibilidad de obtener directamente el acero inoxidable desde grandes exportadores mundiales, a precios mucho menores que los ofertados en el mercado nacional, ya que no tienen incorporado los márgenes de comercialización. Además, se pueden aprovechar las preferencias arancelarias que entregan los acuerdos y tratados de libre comercio suscritos por Chile, que en su mayoría permiten ingresar este tipo de mercancía al país sin pagar impuesto Ad-Valorem.

También, el bajo tipo de cambio entre dólar y peso chileno, que fluctúa en el rango entre \$450 y \$550, estimula aún más los bajos precios de importación. Por lo tanto, es posible concluir que si estos valores se mantienen, contribuirán positivamente a la conveniencia del proyecto; ya que se obtendrán precios hasta 45% más bajos que en el mercado nacional.

Con respecto a los proveedores mundiales cotizados, quedó demostrado bajo distintos criterios que son los exportadores chinos quienes llevan la delantera en términos de precio – calidad, siendo la empresa TISCO aquella que realizó la oferta de acero inoxidable más conveniente. En conclusión, las características de su oferta, en comparación a los proveedores nacionales son bastante ventajosas; ya que como se detalló, el costo de contar con un volumen determinado de acero inoxidable en la bodega de la empresa, es un 41,12% más bajo en TISCO. Además, esta empresa está capacitada para suplir altos volúmenes, variedades y dimensiones de material en un solo pedido.

A pesar de que los plazos de entrega son más elevados, se concluye que este no es un factor preponderante, ya que las características del sistema de compra mediante importación son mucho más flexibles en términos de tiempos, debido a que se puede adquirir mayor cantidad de acero inoxidable y suplir la demanda del departamento de producción por varios meses, si es preciso.

Asimismo, la forma de pago ofrecida (Carta de Crédito) es adecuada a la capacidad financiera de la empresa y entrega una mayor seguridad a la transacción.

Por otro lado, como la empresa nunca ha realizado un proceso de importación, debe cumplir ciertos requisitos necesarios para lograr satisfactoriamente el proceso. Con respecto a esto, se puede concluir que *Soldesp* cuenta con la infraestructura, equipos, herramientas necesarias y se encuentra en condiciones financieras óptimas para cumplir con los compromisos de pago a corto plazo; ya que cuenta con una gran cantidad de activos fijos que no son utilizados actualmente y son de fácil liquidez. Además, cuenta con depósitos a plazo que rentan a bajas tasas, por lo que el costo de oportunidad de estos dineros es menor que la utilidad que se espera obtener con el proyecto.

No obstante, la empresa también presenta falencias en relación a los sistemas de administración de bodega e inventario y no cuenta con personal capacitado para realizar los procedimientos de importación.

Por esta razón, es imprescindible que *Soldesp* mejore sus sistemas informáticos para administrar la bodega. Debe utilizar los factores productivos que posee actualmente y que no son aprovechados en su totalidad como software y personal capacitado en programación e informática.

Igualmente, es preciso que la empresa cuente con personal capacitado para realizar correctamente las labores que implica un proceso de importación. De acuerdo a las características que tendrá el sistema de compra, con la implementación del proyecto se concluye que lo más adecuado es capacitar al personal administrativo que se encuentra directamente relacionado al proceso de compra, sobre temas de gestión de importaciones e idiomas como el inglés.

Por último, si bien cumplir con estos requisitos genera un gasto adicional de 3,66% más altos para la empresa, estos son menores con respecto a la conveniencia total que genera el proyecto de importación, que permite obtener una variación positiva de 300,38% en su utilidad neta.

Por consiguiente, toda la información expuesta en este informe permite corroborar que la ejecución de un proyecto de importación de acero inoxidable, por parte de *Soldesp* es aceptable y conveniente, cumpliendo así con el objetivo general de este trabajo investigativo.

ANEXOS

Anexo N°1: Descripción de los puntos de entrega de la mercancía al comprador.

Mercancía en almacén del vendedor: el vendedor debe entregar la mercancía en su almacén, en la fecha acordada y ésta debe estar embalada, considerando el medio de transporte que se utilizará.

□ **Carga en almacén del vendedor:** se realiza la carga y estiba de la mercancía en el almacén del vendedor. Sí la responsabilidad es por cuenta del comprador, éste debe contratar a un transportista y disponer de los servicios humanos y mecánicos necesarios.

□ **Transporte país de origen y destino:** es el transporte que ocurre desde el almacén del vendedor hasta el puerto de origen; o bien, desde el puerto de destino al almacén del comprador.

□ **Operaciones y pagos aduana puerto de origen y destino:** trámites que se realizan con el fin de lograr el despacho aduanero, así como inspecciones y pago de aranceles e impuestos si corresponde.

□ **Manipulación y gastos en puerto origen y destino:** procesos de manipulación que sufre la mercancía, al ser cargada y estibada; o bien, descargada y desestibada en el medio de transporte internacional; así como los gastos que surgen de éste procedimiento.

□ **Transporte Internacional:** trayecto de transporte que se inicia en el puerto o terminal de carga en país de origen hasta el puerto o terminal de destino.

□ **Seguro de la mercancía:** seguro contra los riesgos que amenacen la integridad de la mercancía a cambio del pago de una prima.

□ **Entrega en almacén del comprador:** en ésta entrega, la mercancía se pone a disposición del comprador en su bodega o almacén. Además, es importante mencionar que en éste acto no está incluida la descarga de la mercancía.

Anexo N°2: Clasificación de las Formas de Pago Internacional

Forma de Pago	Tipos	Clasificación	Características o Modalidad	Forma de cobertura
Carta de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> • Rotativa • Con cláusula roja • Con cláusula verde 	<ul style="list-style-type: none"> • A la vista • A plazo 	<ul style="list-style-type: none"> • Irrevocable • Revocable • Confirmada • No confirmada • Transferible • Intransferible 	<ul style="list-style-type: none"> • Con Recursos Propios • Con financiamiento bancario
Cobranza Extranjera	<ul style="list-style-type: none"> • Cobranza Simple • Cobranza documentaria 	<ul style="list-style-type: none"> • Directa • A la vista • A plazo 	<ul style="list-style-type: none"> • Contra pago • Contra aceptación • Contra compromiso de pago • Contra simple recibo 	
Pago Contado	<ul style="list-style-type: none"> • Orden de Pago 			

Fuente: Elaboración Propia
(Basado en libro Comercio Exterior: Todos lo hacen ¿y yo sé?, Valenzuela, Rodolfo)

Características de la Carta de Crédito

- **Irrevocable:** implica que la Carta de Crédito no puede ser cancelada ni modificada por la empresa, si no existe una previa aceptación del beneficiario.
- **Revocable:** el ordenante y beneficiario, por medio del banco correspondiente, pueden realizar modificaciones al documento o poner término a éste.
- **Confirmada:** el banco corresponsal o confirmador, si son diferentes; se compromete a pagarle al beneficiario el monto correspondiente de la transacción, antes de recibir la transferencia por parte del banco emisor. Para que esto se cumpla, el importador debe realizar la petición a su banco por medio de la solicitud de apertura y éste a su vez notificar al banco correspondiente.
- **No confirmada:** sólo existe una notificación de la existencia de la carta de crédito por parte del banco y el beneficiario no recibe el pago hasta la transferencia de los fondos.
- **Transferible:** el beneficiario puede traspasar el beneficio del crédito total o parcialmente a una tercera persona.

- **Intransferible:** esta característica se considera siempre, mientras no se solicite lo contrario. Consiste en que el beneficiario no puede solicitar al banco, que el pago de la transacción se realice a otras personas.

- **Con Cláusula Roja:** En este tipo de crédito, el vendedor puede obtener el dinero por parte del banco antes de embarcar la mercancía y previo acuerdo entre las partes, que deben dejar esto bajo constancia en el texto de la carta de crédito. Para obtener este anticipo el vendedor deberá presentar una letra de garantía bancaria.

- **Con Cláusula Verde:** También permite al vendedor obtener anticipos de dinero, previo acuerdo entre las partes y bajo constancia en el texto de la carta de crédito.

- **Rotativa:** Este tipo de carta de crédito es utilizado cuando el vendedor y comprador realizan operaciones comerciales regular o parcialmente. Esta carta de crédito, una vez utilizada por primera vez, volverá a entrar en vigencia automáticamente en la siguiente operación y todas aquellas que estuviesen acordadas, por igual valor que la inicial.

□ **Clasificación de las cartas de crédito**

Las cartas de crédito son clasificadas de acuerdo a la forma y momento en que se realiza el pago de la mercancía, es decir la cobertura del documento. Se puede mencionar que la forma de pago más utilizada y requerida por los exportadores es una Carta de Crédito a la vista.

- **Carta de Crédito a la Vista**

Es aquella que estipula, que el pago al beneficiario debe realizarse contra presentación de los documentos que prueban el embarque, condicionado a que éstos cumplan con lo pactado por ambas partes y que el banco los encuentre sin discrepancias ni borrones.

- **Carta de Crédito a Plazo**

En este caso el exportador le otorga un tiempo de plazo al importador, para pagar la mercancía. Este compromiso debe quedar estipulado en la carta y se pueden dar tres opciones para el pago al vendedor:

- ✓ Que el vendedor o beneficiario espere al vencimiento del plazo para recibir el pago.

✓ Que el vendedor presente una letra de cambio donde el mismo sea el beneficiario, al banco corresponsal y luego de que éste la acepte se la devolverá. Una vez que el plazo termine el vendedor deberá presentarla al banco nuevamente para efectuar el pago.

✓ Que el vendedor pueda obtener la letra de cambio aceptada del banco y luego ofrecerla en el mercado de valores a cambio del pago correspondiente.

□ **Cobertura de la Carta de Crédito**

- **Con Recursos Propios**

En este caso, el importador debe contar con recursos propios para cancelar el monto del documento. Cuando el importador solicite la Apertura de la Carta de Crédito, el banco le solicitará que ésta realice un depósito en la divisa a utilizar, que cubra el monto de la transacción.

El banco también puede aceptar un depósito en moneda nacional, pero se debe tener en cuenta que en el momento que el banco realice la transacción el tipo de cambio pudo haber variado, por lo que pueden surgir variaciones positivas o negativas.

- **Mediante crédito bancario**

El importador debe recurrir a un crédito para cubrir el monto de la Carta de Crédito, este valor será aquel que corresponde a la transferencia efectiva del dinero. El plazo del crédito será determinado por el importador de acuerdo a sus necesidades y comienza a partir de la fecha de embarque.

Para utilizar estos recursos, el importador debe tener una línea de crédito abierta en el banco y firmar un pagaré, previa evaluación crediticia.

□ **Tipos de Cobranza Extranjera**

- **Cobranza Simple:** el exportador sólo envía los documentos financieros al importador, por intermedio del banco. Los documentos comerciales que prueban el embarque de la mercancía son enviados directamente, sin intermediarios.

- **Cobranza documentaria:** en este caso el exportador puede entregar los documentos financieros y comerciales al banco; o bien, sólo los documentos comerciales.

□ **Clasificación de las Cobranzas Extranjeras**

En este caso, las partes también tiene la posibilidad de acordar cuál será la forma y plazo en que se realizará el pago de la cobranza y la entrega de los documentos para que el importador retire la mercancía comprada. Esta forma de pago puede ser directa o a la vista.

- **Cobranza Directa**

En este tipo de cobranza, el exportador envía los documentos al importador, para acreditar el embarque. Una vez que el importador recibe los documentos y retira la mercancía del puerto, realiza el pago de la cobranza en el banco correspondiente; o bien, en el plazo acordado con el exportador.

Si el pago se realiza a plazo, junto a los documentos debe ir adjunta una carta de instrucciones por parte del exportador, que indique esta condición; ya que si esto es omitido, el banco no entregará los documentos hasta que el importador no cancele el total de la deuda.

Por otro lado, la cobranza directa puede ser perfeccionada mediante las siguientes modalidades que se detallan a continuación:

✓ **Contra Pago:** cuando el importador recibe los documentos que acreditan el embarque, éste debe pagar la mercancía.

✓ **Contra Aceptación:** cuando el importador recibe los documentos de embarque, éste debe aceptar Letras de Cambio por el monto de la cobranza y que tendrán una fecha de vencimiento acordada con el exportador.

✓ **Contra compromiso de pago:** el importador deberá proporcionar una carta que señale el compromiso de pago al banco cobrador, dentro de un plazo determinado. Esta carta debe ser entregada al momento de recibir los documentos comerciales que prueban el embarque.

✓ **Contra simple recibo:** el importador deberá firmar un documento ante el banco, que prueba la recepción de documentos enviados por el exportador. En tanto, el pago de la cobranza se realiza de acuerdo a lo negociado por ambas partes.

- **Cobranza a la Vista**

Para este caso, los documentos de embarque serán entregados al importador una vez que éste haya cancelado el valor de la cobranza, más los gastos y comisiones pertinentes.; para esto, el importador deberá cancelar una letra de cambio a la vista.

Anexo N°3: Formas de calcular tarifas para Transporte Marítimo

- ✓ Cuando quien embarca la mercancía contrata un contenedor completo, para ser llenado solamente con mercancía de su propiedad, se cuenta con una tarifa fija por cada contenedor contratado.

- ✓ Cuando un contenedor se consolida con mercancía de distintos exportadores; o bien, mercancía para distintos compradores, el flete se calcula por el peso y volumen de la carga. Lo anterior quiere decir que, existe un valor para cada tonelada o metro cubico que contenga la carga.

- ✓ También, dentro de este medio de transporte se trasladan cargas que no van dentro de un contenedor, sino que en bultos sueltos. En este caso, también se calcula el flete en relación al tamaño y peso de la carga.

Anexo N°4: Características Contenedores Marítimo y Aéreo.

	Tipo	Capacidad	Peso máx. de carga	Dimensiones interiores (cms.)		
				Largo	Ancho	Alto
Contenedor Marítimo Dry <i>Todo tipo de carga</i>	20"	33 m ³	21.720 Kg.	5.901	2.332	2.591
	40"	66 m ³	30.400 Kg.	12.035	2.332	2.591
	40" High Cube	75 m ³	30.400 Kg.	12.035	2.332	2.678
Contenedor Reefer <i>Carga que necesita T° entre 25°C a -25°C. Cuenta refrigeración propia.</i>	20"	28,40 m ³	21.720 Kg.	5.479	2.286	2.157
	40"	57,30 m ³	30.400 Kg.	11.192	2.286	2.120
	40" High Cube	65,73 m ³	30.400 Kg.	11.569	2.262	2.512

Tipo de Contenedor	Capacidad	Dimensiones (cms.)			
		Ancho Base	Ancho	Profundidad	Alto
LD1	4,90 m ³	156	234	153	163
LD2	3,40 m ³	119	156		
LD3	4,20 m ³	156	201		
LD6	8,95 m ³	318	407		
LD8	6,88 m ³	244	318		

LD11(sin contorno)	7,16 m ³		318		
---------------------------	---------------------	--	-----	--	--

Fuente: Elaboración Propia

(Basado en libro Comercio Exterior: Todos lo hacen ¿y yo sé?, Valenzuela, Rodolfo)

Anexo N°5: Tarifas de Transporte Aéreo

□ **Tarifa Mínima:** se aplica cuando el valor calculado por cada kilo o cm³, es menor al cargo mínimo necesario para cubrir los costos de transporte básicos.

□ **Tarifa de Carga General:** es una tarifa general aplicada a toda la mercancía normal que no es perecedera. En este tipo de tarifa, mientras más kilos o volúmenes de transporten, menor será la tarifa, ya que es un valor fijo para determinados rangos de peso.

□ **Tarifas específicas de comodidad:** esta tarifa de menor valor que se aplica a ciertos productos, con el fin de aumentar sus niveles de importación y exportación.

□ **Tarifa Promocional:** esta tarifa se aplica a ciertos productos, con el fin de promoverlos en un país determinado, principalmente con acuerdos bilaterales.

□ **Tarifa para contenedores:** la tarifa para este tipo de embalaje es menor, debido a su rapidez en la carga y descarga y a su seguridad.

□ **Tarifas clasificadas:** se aplican a productos como animales vivos, restos humanos, mercancía de valor y material impreso; siempre que no se encuentren incluidos en tarifas de comodidad.

Anexo N°6: Operaciones aduaneras de importación

- El agente de aduana debe recibir los documentos de embarque (Factura, Conocimiento de Embarque, Póliza de Seguro y Certificado de Origen) por parte del importador y debe comprobar la relación de dichos datos y solicitar las aclaraciones pertinentes.

- El Agente de Aduanas debe verificar toda la información relativa al embarque, específicamente: Fecha de llegada, identificación del medio de transporte, ubicación de la carga, cantidad y condiciones de la mercancía.

- El Agente de Aduanas debe completar los datos en la Declaración de Ingreso (DIN) y llenar la Declaración y Liquidación de Gravámenes, que se utiliza para el pago de los derechos arancelarios que requiere la internación de la mercancía. Además, debe adjuntar la “Declaración Jurada del Valor y sus Elementos”, donde se expresa el valor de la mercancía importada.

- El agente debe realizar la clasificación arancelaria y adjuntar el full set: Factura Comercial definitiva, Conocimiento de Embarque en original y copias, Póliza de Seguro, Certificado de Origen, Packing and Weigth List y otros documentos que pueden ser exigibles por aduana, según la mercancía.

- Luego, el agente informa al importador sobre el contenido de la declaración de ingreso y de los montos a pagar en Tesorería General de la República por concepto de impuestos y gravámenes.

- El Importador informa al agente si está de acuerdo o si tiene alguna corrección que realizar o duda que resolver; y decide proporcionar los recursos para cubrir los siguientes gastos:
 - **Ad-Valorem:** Tributo que grava la importación de las mercancías y que corresponde a un porcentaje de la base imponible CIF o valor aduanero.

Actualmente, las mercancías que ingresan al territorio nacional están gravadas con un ad-Valorem de 6%, porcentaje que puede variar dependiendo de los diferentes TLC y acuerdos que Chile tiene vigentes con otras naciones y a otras excepciones establecidas para cierto tipo de mercancías.

- **IVA (Impuesto al Valor Agregado):** debe ser pagado junto al Ad-Valorem al momento de su ingreso al país. Actualmente, el porcentaje a cobrar es de 19% sobre la base imponible o valor CIF.

- **Gastos Portuarios y de despacho:** son los gastos por la desconsolidación o vaciado del contenedor, descarga de la mercancía, desestiba, almacén, reconocimientos, entre otros.

- El Agente de Aduanas debe presentar en el Servicio Nacional de Aduanas toda la documentación adjuntada en procesos anteriores.

- El funcionario de la aduana que realiza la tarea de identificación de los documentos, debe verificar que el Agente de Aduanas esté registrado y que la persona que tramita tenga designación de parte del agente.

Además, debe verificar que el medio de transporte internacional contratado tenga registro de llegada y que los documentos estén completos, sin discrepancias y conformes a los requerimientos legales.

- Recibida la declaración por parte del funcionario, este mismo estampa un número de registro, firma, fecha de recepción y sello. Además, debe retener el original y dos copias de la declaración de ingreso y devolver el resto al agente, registrar la declaración en el sistema de la Aduana y finalmente archivar la copia de la declaración.

- El Servicio de Aduana asigna a un funcionario, la ejecución del reconocimiento de la mercancía, una vez arribada ésta al puerto. A este proceso se le denomina Aforo y puede ser físico y/o documental.

- Para realizar el aforo documental, el funcionario recibe la declaración y la compara, verificando que los documentos estén completos y conformes. Además, deberá verificar la factura, documento de embarque, declaración, permisos, etc.

- Por otro lado, el funcionado designado deberá examinar la información técnica y comercial relacionada a la valoración de las mercancías: condición de entrega, flete, seguro, origen, cantidad, etc. y examinar la clasificación arancelaria declarada.

- Para realizar el aforo físico, el funcionario debe verificar marcas y condiciones del embalaje, sus dimensiones, entre otros detalles. Los bultos deberán ser abiertos para obtener una muestra que sea representativa del embarque y contrastar los datos de la declaración con los obtenidos en la revisión física como cantidad, peso, marcas, calidad y descripción.

- Si existen errores el funcionario deberá conseguir mayor información o realizar una nueva revisión. Si no existe objeciones, se firma y sella la declaración para su registro y envío a tesorería.

- Tesorería examina las sumatorias en la declaración y verificar si corresponden con los demás documentos adjuntos. Si todo está correcto, el agente procede a pagar; o bien, si existen controversias se procede a realizar el cálculo correctamente.

- Una vez cancelados los gravámenes e impuestos, el agente presenta ante la aduana los comprobantes de pago y solicita la autorización de despacho y entrega de las mercancías.

- La aduana recibe y comprueba el pago, que si es aceptado autoriza el despacho y entrega de la mercancía.

- El agente solicita al almacén fiscal, el despacho de la mercancía.

- El almacén verifica los documentos que prueban la salida de la mercancía y solicita los datos del transporte interno, emitiendo finalmente un pase de salida y entrega de mercancía.

- Los encargados del transporte interno deben cargar la mercancía y someterla a una autorización de retiro de zona primaria.

La zona primaria es el espacio de mar o tierra donde se realizan las operaciones marítimas y terrestres de la movilización de mercancías como un recinto aduanero, donde se cargue, descargue, entre y salga mercancía del territorio nacional.

- El transporte interno debe retirar la mercancía y la transportarla hacia el lugar convenido con el cliente y/o comprador.

Anexo N°7: Cotizaciones de planchas de acero inoxidable

TISCO, China



Marcela Cruz Garate <marce.cruzg@gmail.com>

Quotation

Para: "marce.cruzg@gmail.com" <marce.cruzg@gmail.com>

28 de enero de 2011 12:04

FOB Price: US \$2,300

304 Stainless Steel Plate/Sheet

1. Tk: 0.5mm-100mm

2. Wd: 800mm-2000mm.

3.201 202 304 316 316L 310 310s 321 316 316L

Address: A-304 Steel Market, Beicang Road, Beichen District, Tianjin, China

Contact Person: Mr. Kang

Fax: 86-22-26914419

Green Anchor Group, Brasil

Cotización

Alfonso Cruz <alfonso.cruz@greenanchor.com.mx>
Para: marce.cruz@gmail.com

6 de enero de 2011 23:53

Estimada Srita. Marcela Cruz:

Este stock es un pedido minimo de 20 tons. Si estan interesados favor de avisar a la brevedad.

A puerto principal LATAM, mill edge, crc, usd/ton

SUS304 2B	SUS430 2B	AISI 316L 2B
3720	1840	5220

Width 1219,1250,1500,1524mm available

BA finish, extra +USD100/MT, usually AISI316L without BA finish

304L,extra +USD50/MT upon 304

For each item, the MOQ: 20MT above

Order date before the 8th, shipment: the end of next month or beginning of next next month

Mill: YUSCO

The single item above 200MT, will be with special price

The final actual order need case by case

Esperamos sus comentarios al respecto

Saludos

Alfonso Cruz
Ventas Latinoamerica
Green Anchor Group - International Steel Trading
Tel: +52 55 27 89 99 31
Fax: +52 55 27 89 99 38
alfonso.cruz@greenanchor.com.mx
www.greenanchor.com.mx

cotización

Patricia Lyrio <patricia.lyrio@arcelormittal.cl>
Para: Marcela Cruz Garate <marce.cruzg@gmail.com>
Cc: Claudia Lillo <claudia.lillo@arcelormittal.cl>

17 de enero de 2011 11:23

Con relacion al acero 304T, sigue nuestra contra oferta:

3000x1500: USD 4290

Produccion 2011.

Pago: LC a la vista o anticipado

Aguardamos tus comentarios a la brevedad.

saludos,

Patricia Lyrio / Gerente

ArcelorMittal Santiago - Stainless International Chile

San Pio X, 2460/Of. 705 - Providencia, Santiago - Chile

T +562 233 9694 / **F** +562 233 2680 / **M** +569 9221 2857

www.arcelormittal.com

POSCO, Corea

Cotización

yin <mr.yin@posco.co >
Para: marce.cruzg@gmail.com

5 de enero de 2011 13:23

304 Stainless Steel Coil/Strip
3500 / Ton

1.Available Grades:

ASTM/AISI: 201, 202, 301, 304, 304L, 309S, 310S, 321, 316, 316L, 410, 409, 409L, 430

JIS: SUS 201, 202, 301, 304, 304L, 309S , 310S, 321, 316, 316L, 321, 410, 409L, 430

DIN: 1.4310, 1.4301, 1.4306, 1.4401, 1.4436, 1.4435, 1.4878

BS: 284S16, 301S21, 304S15, 304S12, 304S62, 316S16, 316S31, 320S31,320S17, 316S11, 316S12,

2.Thickness: 0.3-3mm(cold rolled) , 3-100mm (hot rolled)

3.Payment : TT or irrevocable L/C at sight

We are certified by TUV and DNV with ISO 9001/14001, OHSAS 18001 certifications.

Please feel free to contact us. we will do our best to supply the best service and goods .

Anexo N°8: Requerimientos de un proceso de importación

□ **Infraestructura y condiciones adecuadas.**

Generalmente, las compras internacionales son en grandes volúmenes, por lo que es necesario contar con bodegas adecuadas en tamaño y muy bien organizadas. Es necesario considerar el tipo de mercancía que se importa, los cuidados especiales que requiere y las condiciones ambientales que debe enfrentar para que no se provoquen pérdidas.

□ **Relación Bancaria**

Para realizar operaciones de pago internacionales, como en este caso que se debe pagar a un proveedor extranjero por medio de Carta de Crédito, es necesario que la empresa tenga relación con un banco que cuente con este tipo de servicios

Además, en el caso que la empresa no contará con la capacidad financiera suficiente para cumplir los pagos con recursos propios, tenga la posibilidad de solicitar financiamiento bancario.

□ **Capacidad financiera**

La capacidad financiera es la capacidad de pago que puede tener la empresa, al momento de cumplir sus obligaciones de pago con los proveedores, al vencimiento del plazo y si cuenta con la cantidad de recursos necesarios, para enfrentar estas obligaciones.

□ **Medios de Transporte adecuados**

La empresa debe contar con los medios de transporte adecuados para trasladar grandes volúmenes de material y equipos contenedores; así como mecanismos de levante que pueden soportar gran cantidad de peso

□ **Sistema informático de inventario y control de bodega**

Es importante que la empresa cuente con un buen sistema de control de bodega e inventario, ya que si se desean adquirir grandes volúmenes de material, lo primordial es que sea bien administrado para que no se generen pérdidas innecesarias y que finalmente perjudiquen el sistema de adquisiciones mediante importación.

□ **Contar con Personal administrativo con conocimientos sobre Procesos de Importación.**

Para realizar este tipo de procedimientos, la empresa necesita personal con conocimientos en importación y este punto no sólo está referido a contar con una persona que se encargue del procedimiento, sino que todas las personas que están relacionadas directa o indirectamente en el proceso, estén capacitadas para enfrentarlo.

Un ejemplo de esto es, que el encargado de finanzas debe estar capacitado y tener los conocimientos sobre las nuevas formas de pago que debe realizar y los documentos a manejar.

Para esto la empresa tiene dos opciones:

- **Contratar** a una persona con estudios en Comercio Exterior o Negocios Internacionales, que gestione los procesos y trabaje en conjunto con el encargado de compras y bodega; y que además, se relacione con los otros departamentos de la empresa; así como lo indica el Perfil de Cargo creado por el alumno.

- **Capacitar** a las personas involucradas en el proceso, como el encargado de compras, encargado de bodega y personal de finanzas. Es necesario que el personal realice un curso, relacionado a procedimientos de importación y todo lo que involucra este tipo de operación comercial.

Por otro lado, hay ocasiones en que las importaciones se realizan desde países que no tienen el mismo idioma, en este caso español. Generalmente, para estas operaciones se utiliza el idioma inglés, por lo que será necesario para las empresas que desean importar contar con una persona que tenga conocimiento en este idioma ya sea oral y escrito.

Anexo N°9: Análisis FODA de la empresa Soldesp

<p>Fortalezas (F)</p> <p>1- Reconocida y premiada por su calidad</p> <p>2- Ofrece una variada gama de productos y servicios</p> <p>3- Cuenta con los vehículos y equipos de gran soporte</p> <p>4- Cuenta con una infraestructura adecuada</p> <p>5- Se encuentra localizada a pocos kilómetros del Puerto</p> <p>6- Cuenta con solvencia financiera</p>	<p>Debilidades (D)</p> <p>1- No tiene experiencia y personal con conocimientos en procesos de importación.</p> <p>2- No cuenta con un sistema organizado y actualizado en bodega, así como personal especializado.</p>	
<p>Oportunidades</p> <p>1- Obtener materiales e insumos a un precio más bajo que en el mercado local</p> <p>2- Bajo tipo de cambio entre dólar y peso chileno</p> <p>3- Adquirir aceros de otras series o calidades</p> <p>4- Instruir a los empleados en temas relacionados a la</p>	<p>- Utilizar la capacidad financiera, herramientas y localización para adquirir los volúmenes necesarios de acero a precios más bajos, para lograr mayor competitividad y reconocimiento. (F1,F2,F3,F4,F5, 01,02,03,06)</p> <p>- Utilizar su capacidad financiera para capacitar o contratar personal. (F5, 04,05)</p>	<p>- Capacitar o contratar personal. (D1, 04,05)</p> <p>- Contar con un programa de administración y control de bodega, que pueda ser utilizado fácilmente por todos los empleados, sin errores. (D2,07)</p>

importación de mercancía, reduciendo impuestos 5- Contratar a personal idóneo para realizar las labores de importación. 6- Crecimiento de la industria de construcción y montajes. 7- Adquirir software para la gestión de bodegas		
Amenazas 1- La competencia puede comprar material a menor precio, antes que <i>Soldesp</i> . 2- Que el tipo de cambio se estabilice y vuelva subir sobre los \$550	- Hacer uso de las capacidades que tiene la empresa y adelantarse frente a una posible arremetida de la competencia, así como del alza en el tipo cambio. (F1,F2,F3,F4,F5,A1,A2)	- Contar con personal capacitado para realizar las gestiones de importación a corto plazo. (D1, D2, A1,A2)

Anexo N°10: Curso de Capacitación SENCE, Gestión de Importaciones.

DATOS DEL CURSO	
Nombre del Curso	GESTIÓN DE IMPORTACIONES EN CHILE
Nombre de la Sede	Instituto De Capacitación Laboral Asiva S.A.
Horas Prácticas	14
Horas Teóricas	10
Número de Participantes	20
Objetivo del Curso	Desarrollar los conocimientos, habilidades y destrezas en el manejo de la operatoria y funcionamiento del Comercio Exterior desde el punto de las Importaciones.
Modalidad de Instrucción	Presencial Grupal (Lugar Acordado)

COSTOS DEL CURSO	
Personal de Instrucción	\$ 900.000
Materiales de Consumo	\$ 108.000
Material Didáctico	\$ 10.000
Utilización de Local	\$ 100.000
Utilización de Equipos	\$ 200.000
Viatico y Traslado	\$ 100.000
Gastos Generales	\$ 384.000
Utilidad	\$ 288.000
Valor Total Curso	\$ 2.090.000

Anexo N°11: Curso de Capacitación SENCE, Inglés Intermedio.

DATOS DEL CURSO	
Nombre del Curso	INGLÉS INTERMEDIO
Nombre de la Sede	Centro de Capacitación en Idiomas Steele.
Horas Prácticas	15
Horas Teóricas	15
Número de Participantes	20
Objetivo del Curso	Desarrollar en los participantes el uso correcto de las estructuras a nivel intermedio escrito y conversacional.
Modalidad de Instrucción	Presencial Grupal

COSTOS DEL CURSO	
Personal de Instrucción	\$ 420.000
Materiales de Consumo	\$ 150.000
Material Didáctico	\$ 100.000
Utilización de Local	\$ 150.000
Utilización de Equipos	\$ 200.000
Viatico y Traslado	\$ 250.000
Gastos Generales	\$ 410.000
Utilidad	\$ 720.000
Valor Total Curso	\$ 2.400.000
Valor por Participante	\$ 120.000

Anexo N°12: Franquicia Tributaria

La Franquicia Tributaria²⁹ es un incentivo que se entrega a las empresas que son contribuyentes de Primera Categoría, con el fin de que capaciten a sus empleados. Este incentivo consiste en deducir del total de los impuestos a pagar, un monto determinado del gasto generado por la capacitación.

²⁹ Servicio Nacional de Capacitación y Empleo – SENCE

Como muestra la siguiente tabla, la cobertura que entrega la franquicia depende de la remuneración bruta recibida por el trabajador capacitado:

Remuneración Bruta por cada trabajador	Cobertura
0 a 25 UTM	100%
26 a 50 UTM	50%
Más de 50 UTM	15%

Para determinar en qué tramo cae esta remuneración se deberá tomar como referencia tanto la UTM, como la remuneración del mes anterior a la comunicación de la actividad de capacitación.

Sin perjuicio de lo anterior, la Ley N° 19.518 sobre Franquicia Tributaria determina que existirá un tope para el monto a deducir por impuestos, que está determinado por el monto de las remuneraciones imponibles de la planilla anual de trabajadores.

Remuneración Imponible Anual	Tope Franquicia
Más de 35 UTM y menos de 45 UTM	Hasta 7 UTM
Igual o mayor a 45 UTM hasta 900 UTM	Hasta 9 UTM
Más de 900 UTM	Hasta 1% de la planilla anual

BIBLIOGRAFÍA

Textos

- Alvia! Basta, Ernesto, Los documentos de importación, Legis, Santiago, 2007.
- Ballesteros Román, Alfonso, Comercio exterior: teoría y práctica, EDITUM, España, 2001.
- Bermeo Aceldas, Lorena, Tesis sobre Compraventa Internacional de Mercancías, 2005.

- Blanch, Francisco, Reporte de análisis Japón: Impacto sobre los mercados mayoristas, BofAML Global Research.
- Gasteiz, Vitoria, Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional.
- Hernández R., José G. y García G., María J., Matrices de ponderación para la evaluación de proveedores, Universidad César Vallejo, Trujillo, Perú, 2007.
- Medina de Lemus, Manuel, Contratos de comercio exterior: doctrina y formularios, Dykinson, 2008.
- Monterroso, Elda, Logística de abastecimiento, UBANET, 2002.
- Servicio Nacional de Aduanas, Ordenanza de Aduana, Decreto Fuerza Ley N°30 del año 2004.
- Valenzuela, Rodolfo, Comercio Exterior: Todos lo hacen ¿y yo sé?, LegalPublishing, Santiago, 2009.

Páginas Web

- American Iron and Steel Institute (Instituto americano del hierro y el acero)
<http://www.steel.org>
- American Society for Testing and Materials
<http://www.astm.org>
- Banco de Chile, Cartas de Crédito
<http://www.internacional.bancochile.cl>
- Matrices para la Toma de Decisiones
www.decision-making-confidence.com

- Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales
<http://www.direcon.gob.cl>

- Incoterms 2010.
<http://www.es.incoterms2010.com>

- Instituto Chileno del Acero ICHA
<http://www.icha.cl/>

- Reglas UNCTAD – ICC, 1992.
<http://www.unctad.org>

- Registro Nacional Público de Organismos Técnicos de Capacitación
<http://otec.sence.cl>

- Servicio Nacional de Capacitación y Empleo
<http://www.sence.cl>