



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

EVALUACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE UN FREIGHT FORWARDER EN EL
PROCESO DE IMPORTACIÓN MARÍTIMA. CASO APLICADO KUEHNE NAGEL
LTDA.

Autoras
ROMINA FIGUEROA ARENAS
FRANCISCA PÉREZ PULGAR

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL PRESENTADA A LA
ESCUELA 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: DANIELLA DE LUCA NAVARRETE



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

***EVALUACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE UN FREIGHT FORWARDER EN EL
PROCESO DE IMPORTACIÓN MARÍTIMA. CASO APLICADO KUEHNE NAGEL
LTDA.***

Autoras

ROMINA FIGUEROA ARENAS
FRANCISCA PÉREZ PULGAR

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL PRESENTADA A LA
ESCUELA 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: DANIELLA DE LUCA NAVARRETE

AGRADECIMIENTOS

A continuación las autoras presentarán sus agradecimientos.

Quisiera partir agradeciendo a mi linda Familia Pérez Pulgar por todo el apoyo brindado durante mi carrera universitaria, ya que sin ellos nada de lo que soy hoy en día sería posible. ¡Son lo Máximo que tengo, Gracias por todo!, A seguir por más, recuerden... ¡Condenados al éxito!

Brindarle muchas gracias también a todos mis compañeros de trabajo donde realicé mi práctica y actualmente me encuentro felizmente trabajando (Kuehne-Nagel Ltda), los cuales me facilitaron información, conocimientos y mucho ánimo para seguir adelante. Cris, Anita, Carlos, Alexis, Rodri, Jorgiño, David, ,Vivi, Marce y todos, ¡Se pasaron!

A mis amigos (as) y todas aquellas personas que estuvieron durante todo mi periodo como universitaria y que hasta el día de hoy puedo contar con su amistad y compañía, Felipe, Gaby, Xime, Cami, Rorro, Nico, Nataly y muchos más, ¡Los quiero mucho!

Darle muchas gracias a la Universidad de Valparaíso y todo su personal docente y administrativo, que hicieron posible la mejor experiencia de mi vida hasta ahora, poder haber ido de intercambio y vivir experiencias soñadas. Junto con todas las personas que conviví en especial a Karla, Vale, Romi quienes hicieron mucho mejor la experiencia vivida. ¡Gracias Totales!

Francisca Valentina Pérez Pulgar.

En primer lugar quiero hacer mención a mis padres, agradecerles por toda la educación que me dieron, gracias por sus enseñanzas, consejos y historia, por estar cuando más lo necesitaba, siempre confiando en mí, les debo mucho más de lo que nunca les podré pagar, ¡los quiero mucho!

También quería agradecerle a la Universidad de Valparaíso por brindarme la hermosa oportunidad de realizar intercambio, el cual fue una de las experiencias más bonitas que he vivido.

Por último, mencionar a mi familia en general y amigos que me han acompañado a lo largo de este proceso, en especial a Valentina, Daniel, Ale, Nicki, Karla y Fran, sin ustedes la Universidad no hubiera sido lo mismo.

Romina Figueroa Arenas

Finalmente agradecer a nuestra profesora guía Daniella de Luca, por toda la ayuda y paciencia que nos brindó para poder llevar a cabo esta investigación, la cual fue de gran soporte y motivación para que todo saliera bien.

CONTENIDO

GLOSARIO	7
INTRODUCCIÓN	12
CAPÍTULO 1: Antecedentes de la Práctica	14
1.1 Descripción de la empresa Agencia de Aduanas Jorge Vega Díaz Ltda. ...	14
1.1.1 Servicios ofrecidos por la empresa	16
1.1.2 Orientación Estratégica	18
1.1.3 Estructura Organizacional.....	18
1.1.4 Clientes	19
1.1.5 Principales políticas	21
1.2 Descripción de las funciones realizadas en Agencia de Aduana Jorge Vega Díaz	21
1.3 Descripción de la empresa Kuehne-Nagel.....	23
1.3.1 Servicios ofrecidos por la empresa	24
1.3.2 Orientación Estratégica	26
1.3.3 Estructura Organizacional.....	27
1.3.4 Clientes	29
1.3.5 Principales políticas	30
1.4 Descripción de las funciones realizadas en Kuehne-Nagel	32
CAPÍTULO 2: Desarrollo del Tema	39
2.1 Objetivos generales y específicos del tema a investigar	39
2.1.1 Objetivo general.....	39
2.2 Marco teórico	40
2.3 Desarrollo de la Investigación	51

2.3.1	Posicionamiento de los Freight Forwarder a nivel mundial	52
2.3.2	Posicionamiento de los Freight Forwarder en Chile	54
2.3.3	Normas para el registro de los Agentes de Carga y Transitarios.	56
2.3.4	Participación de los Freight Forwarder en el proceso de importación marítima 60	
2.3.5	Ventajas de los Freight Forwarder en el proceso importador.....	65
2.3.6	Casos prácticos	72
BIBLIOGRAFÍA.....		109
ANEXOS		113

GLOSARIO

- **AGENTE PORTUARIO:** Persona que representa en tierra al armador para todos los efectos relacionados con la nave. Gestiona todos los problemas administrativos relacionados con la permanencia de la nave en puerto. Representa al armador en todas las relaciones referentes al contrato de transporte.
- **AVISO DE ARRIBO:** Es el informe que el transportador presenta a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, sobre la fecha y hora en que un medio de transporte con pasajeros pero sin carga o en lastre, arribará al territorio aduanero nacional.
- **BL (BILL OF LADING O CONOCIMIENTO DE EMBARQUE):** Documento que se emplea en el transporte marítimo. Sirve para acreditar la recepción o carga a bordo de las mercancías a transportar, en las condiciones consignadas. Suelen emitirse tres originales y varias copias no negociables. Es necesario presentar un original para retirar la mercancía.
- **CONTENEDOR:** Es un recipiente consistente en una gran caja con puertas o paneles laterales desmontables, normalmente provistos de dispositivos (ganchos, anillos, soportes, ruedas) para facilitar la manipulación y estiba a bordo de un medio de transporte, utilizado para el transporte de mercancías sin cambio de embalaje desde el punto de partida hasta el punto de llegada, cuya capacidad no sea inferior a un metro cúbico.

- **CONSOLIDACION:** Agrupamiento de mercancías pertenecientes a varios consignatarios, reunidas para ser transportadas en contenedores similares, siempre que estén amparadas por un mismo documento de transporte.
- **DESADUANAMIENTO:** Cumplimiento de las formalidades aduaneras necesarias para permitir a las mercancías ingresar para el consumo, ser exportadas o ser colocadas bajo otro Régimen aduanero.
- **DESCONSOLIDACION:** Actividad que permite desagrupar embarques consolidados en un mismo documento de transporte u otro equivalente y que vienen destinados a diferentes consignatarios, presentando cada embarque individual con su respectivo documento de transporte hijo.
- **DEMURRAGE (SOBREESTADÍA):** Tarifa de almacenaje por mercancía entrante que no es retirada en el tiempo libre permitido para la carga o descarga en un muelle o terminal de flete.
- **FCL (FULL CONTAINER LOAD):** Contenedor completo con mercancía de un único cargador. La indicación de las siglas FCL-FCL en la documentación de embarque refleja que el contenedor se llena en su totalidad en el almacén de un exportador y se vacía en su totalidad en el almacén de un importador.
- **FOB (FREE ON BOARD):** Obligación del vendedor de correr con los gastos y costos de movilización de la mercancía hasta el puerto de origen o puerto más cercano al vendedor o productor, excepto los gastos por concepto de seguro y flete, lo que significa que una vez llegada la mercancía al buque la responsabilidad de esta es trasladada al comprador.

- **JUST IN TIME (JUSTO A TIEMPO):** Filosofía que define la forma en que debería optimizarse un sistema de producción. Se trata de entregar materias primas o componentes a la línea de fabricación de forma que lleguen “justo a tiempo” a medida que son necesarios. El JIT no es un medio para conseguir que los proveedores hagan muchas entregas y con absoluta puntualidad para no tener que manejar grandes volúmenes de existencia o componentes comprados, sino que es una filosofía de producción que se orienta a la demanda.

El JIT tiene 4 objetivos esenciales: Poner en evidencia los problemas fundamentales, eliminar despilfarros, buscar la simplicidad y diseñar sistemas para identificar problemas.

- **KNOW - HOW:** Conjunto de conocimientos técnicos y administrativos que son indispensables para conducir un proceso comercial y que no están protegidos por una patente pero son determinantes para el éxito comercial de una empresa.
- **LCL (LESS CONTAINER LOAD):** El contenedor de carga parcial es un envío que comparte el espacio de un contenedor con otros clientes. Con el contenedor LCL, solamente se paga por el espacio del contenedor compartido.
- **MASTER BL:** Contrato de transporte que emite la compañía marítima, armador, naviera, capitán del buque o su agente representante en el país de embarque.
- **MANIFIESTO DE CARGA:** Declaración Sumaria. Documento que debe presentar en la aduana cualquier persona responsable de un medio de transporte (o su representante), en el que se relacionan las mercancías que conduce y llegan al territorio aduanero.

- NVOCC (NON VESSEL OPERATING COMMON CARRIER): Persona natural o jurídica que oferta servicios regulares de grupaje marítimo, a través de la reserva de espacio en buque para los envíos en representación del consignatario de buques.
- PROVEEDOR: Un proveedor puede ser una persona o una empresa que abastece a otras empresas con existencias (artículos), los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente se compran para su venta.
- SAG: El Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) es la institución del Estado encargada de proteger y mejorar los recursos productivos silvoagropecuarios, los recursos naturales renovables del país, la inocuidad de insumos y alimentos agropecuarios, para apoyar así el desarrollo sustentable y competitivo del sector.
- SIGAD (SISTEMA INTEGRADO DE GESTION ADUANERA): Plataforma electrónica que se conecta con los servidores de la aduana, el fisco, entre otros agentes reguladores y cumple el fin de generar formularios tributarios, estadísticas entre otras funciones.
- ZONA PRIMARIA: Espacio de mar o tierra en el cual se efectúan las operaciones materiales marítimas y terrestres de la movilización de las mercancías, el que, para los efectos de su jurisdicción es recinto aduanero y en el cual han de cargarse, descargarse, recibirse o revisarse las mercancías para su introducción o salida del territorio nacional. Corresponderá al Director Nacional de Aduanas fijar y modificar los límites de la zona primaria.

- ZONA SECUNDARIA: Parte del territorio y aguas territoriales que le corresponda a cada Aduana en la distribución que de ellos haga el Director Nacional de Aduanas, para los efectos de la competencia y obligaciones de cada una.

INTRODUCCIÓN

En el comercio exterior, las importaciones y exportaciones de bienes y servicios son de vital importancia, producto de la globalización y los acuerdos comerciales entre diversos países. Gracias al desarrollo de las relaciones internacionales se ha permitido crear nuevas formas de hacer negocios tanto para las empresas nacionales como multinacionales, creando oportunidades para los países que no cuentan con los recursos y capacidades poder beneficiarse de los países más desarrollados, esto como consecuencia de las oportunidades comerciales generadas por la evolución y desarrollo del comercio internacional donde es posible contribuir y tener acceso a los mercados de todo el mundo.

Chile es uno de los países que mantiene una muy buena relación comercial con el resto del mundo debido a los acuerdos y tratados firmados durante los últimos 25 años, lo que llama la atención la cantidad de bienes y servicios que se recibe y se envía diariamente, evidenciándose en el nivel de cargas que se encuentran en los puertos, especialmente el de Valparaíso y San Antonio.

Las autoras realizaron sus prácticas profesionales en empresas ligadas al comercio exterior, específicamente en el área de importaciones. Estas operaciones son vitales para los país en vías de desarrollo ya que nos permiten adquirir distintos bienes con los que no cuenta el país y así poder beneficiarse y seguir desarrollándose, siendo esta la razón por la que se ha optado por desarrollaren informe en base a esta área del comercio exterior. Las autoras buscan una forma de facilitar el proceso de importación

tanto para las empresas grandes como para las pequeñas, para así agilizarlo y tener mejores beneficios, esto podría realizarse por medio de un intermediario logístico del comercio exterior denominado Freight Forwarder. Lo que se plantea en el presente informe es, si los Freight Forwarder son de ayuda para lograr mayor eficiencia durante todo el proceso importador.

Una de las razones que impulsaron a desarrollar este tema fue precisamente conocer en profundidad sobre el área de comercio exterior, cómo ha ido evolucionando a través del tiempo junto con la tecnología de la información, y la importancia que tiene en la economía de los países a lo largo del mundo.

En el presente informe se llevará a cabo una investigación sobre el funcionamiento de los Freight Forwarder y su participación a lo largo de todo el proceso de importación, donde se podrá analizar si conllevan o no un beneficio al proceso tanto en términos cuantitativos como cualitativos, esto se hará mediante diversos casos prácticos, donde se irá contrastando la participación de estos individuos y casos sin su participación de los Freight Forwarder.

CAPÍTULO 1: Antecedentes de la Práctica

En el siguiente capítulo, las autoras Romina Figueroa y Francisca Pérez desarrollarán los antecedentes de sus prácticas realizadas en Agencia de Aduanas Jorge Vega Díaz y Kuehne–Nagel respectivamente.

1.1 Descripción de la empresa Agencia de Aduanas Jorge Vega Díaz Ltda.

Agencia de Aduanas Jorge Vega Díaz Ltda., RUT: 76.042.791-8, bajo representación legal del Señor Jorge Gonzalo Vega Díaz, es una empresa nacional de asistencia integral de comercio exterior, su casa matriz se encuentra en Prat 827 OF. 1001 piso 10 edificio Baburizza, Valparaíso y con sus sucursales encontradas en; Santiago, San Antonio y Los Andes y con corresponsales en las ciudades de Arica, Iquique, Antofagasta, Coquimbo y Talcahuano. En cuanto al personal de Jorge Vega Díaz (desde ahora JVD) cuentan con una dotación de más de 30 profesionales de diversas disciplinas (Abogados, Ingenieros, Técnicos, Auditores, Contadores, Informáticos, etc.).

JVD fue fundada el 1 de noviembre de 1990 en la ciudad de Valparaíso por el dueño de la empresa, Sr. Jorge Gonzalo Vega Díaz, emprendedor con vasta experiencia en el ámbito del Comercio Exterior y Ex Presidente de la Cámara Aduanera de Chile A.G. (2005-2007), La Agencia otorga asesoría integral a una amplia gama de empresas y personas naturales, con un énfasis en la atención personalizada.

Actualmente se ha convertido en una empresa familiar; Su buen desempeño se ha visto reflejado y les ha permitido posicionarse y extender sus servicios a través de sus sucursales. Los funcionarios están atentos a los exigentes requerimientos de la operatividad en comercio exterior, donde su experiencia y Know How están enfocados a la calidad, rapidez y eficiencia, cualquiera sea el tamaño del negocio en cuestión.

Figura 1: “Isotipo de la empresa”



Fuente: Intranet JVD.

A lo largo de los años, la empresa ha sido reconocida por diversos organismos del área del comercio exterior por su buen desempeño. Algunos de los premios que les han sido otorgados son:

- Premio agente de aduna 2014, otorgado por el Gobierno de Chile y el Servicio Nacional de Aduanas, en reconocimiento a su trayectoria y profesionalismo en

el ejercicio de su función y a su destacada contribución a la actividad aduanera y del comercio exterior.

- Primer lugar premio buenas prácticas laborales SERNAM.
- Finalistas Premio Pyme Carlos Vial Espantoso (Díaz, Quienes Somos, 2016).

1.1.1 Servicios ofrecidos por la empresa

La Agencia de Aduana JVD cuenta con una amplia experiencia en lo que respecta a todos los movimientos que se relacionan con el comercio exterior (Díaz, Servicios, 2016). Los principales servicios que brinda la empresa son los siguientes:

- **Importaciones y Exportaciones:** JVD realiza tramitación en general de todas las destinaciones aduaneras. Tramitaciones aduaneras de importación y exportación, desaduanamiento, declaraciones únicas de salida (DUS), tramitación ante SAG, SNS, Serna pesca, ISP, etc.; ingreso de mercancías a zona primaria de jurisdicción aduanera, obtención de almacén particular para perfeccionamiento activo, etc.
- **Asesoría bancaria integral de comercio exterior:** Asesoría en la obtención de tasas de interés bancarias, negociación de tipos de cambio, coberturas de importación, liquidación de exportaciones, presentación y tramitación de acreditados, cobranzas extranjeras u otras formas de pago internacional con o sin acceso al mercado formal de divisas, etc.

- **Asesoría legal aduanera:** Frente al nuevo escenario legal en el área de comercio exterior y la creación de los Tribunales Tributarios y Aduaneros, ofrecen asesoría por medio de sus abogados especialistas, tanto en materias administrativas como judiciales.
- **Contratación de seguros internacionales:** Asesoran para escoger el seguro más conveniente asociado a su importación o exportación.
- **Asesoría en contratación de fletes internacionales y/o locales y logística y en general, cualquier tipo de materia vinculada al Comercio Internacional:** Obtención de transporte terrestre, Aeropuerto – Ciudad, Puerto – Bodega y, en general, transportes locales e internacionales, los cuales se contratan por cuenta y cargo del cliente.
- **Asesoría relativa a franquicias aduanera:** Asesoría para acceder a los beneficios en los casos en que se cumple con los requisitos legales, por ejemplo en materia de bienes de capital, Tratados de Libre Comercio, vehículos de ciudadanos chilenos que regresan al país, etc.
- **Asesoría integral en la importación de donaciones por la partida 0012¹:** Involucra todas las tramitaciones ante distintos organismos para acoger

¹ La partida 0012 señala que están exentas del pago de IVA las importaciones que constituyan donaciones y socorros calificadas como tales a juicio exclusivo del Servicio Nacional de Aduanas, destinadas a corporaciones y fundaciones y a las Universidades. Para estos efectos, corresponderá al donatario acompañar los antecedentes que justifiquen la exención.

mercancías donadas a la partida arancelaria 0012, como asimismo por leyes especiales.

1.1.2 Orientación Estratégica

La misión de la Agencia es “para que, en conjunto, desarrollen una labor que rinda frutos para todos los involucrados” (Díaz, Quienes Somos, 2016).

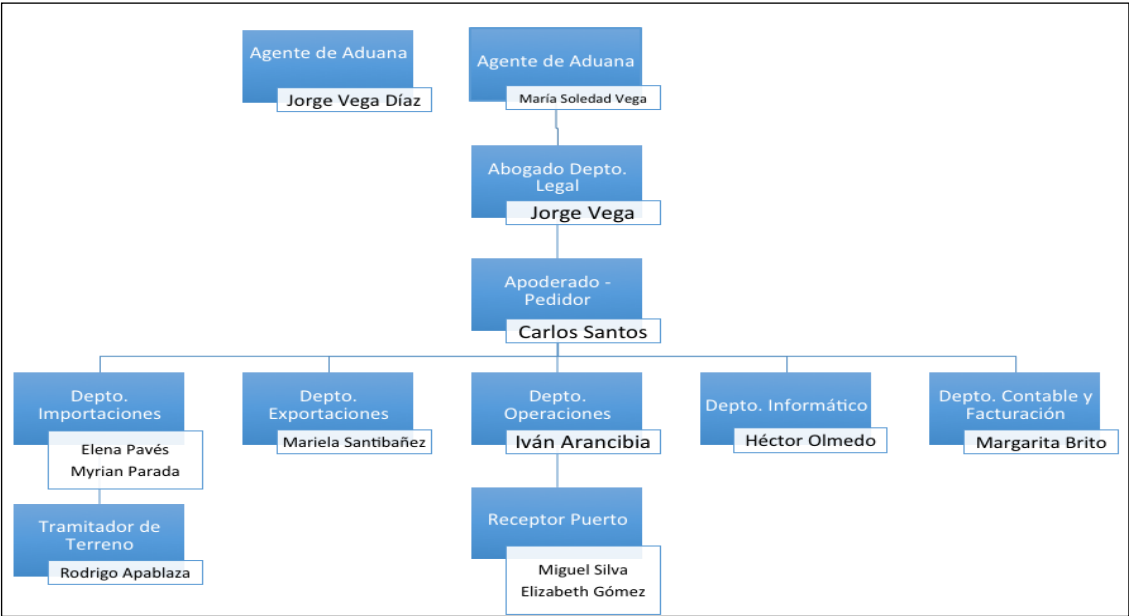
La empresa ofrece una atención enfocada en las necesidades, cualquiera que sea el tamaño de la organización o negocio ya que son un equipo de profesionales comprometidos con el comercio exterior y con el buen servicio al cliente.

La visión de la Agencia es “ser líderes en todo el ámbito del comercio exterior”. Esta meta se logra entregando un espíritu de superación diaria y desarrollando trabajo de equipo con eficiencia y responsabilidad, orientándose siempre en las demandas que exige el cliente mediante la excelencia profesional.

1.1.3 Estructura Organizacional

El diagrama organizacional de la Agencia está determinado para definir las responsabilidades que cada funcionario debe cumplir dependiendo del área en que se encuentre. En la siguiente página, se puede observar el organigrama correspondiente a la casa matriz de la agencia ubicada en Valparaíso como aparece en la Figura 2, donde la autora realizó su práctica profesional.

Figura 2: Organigrama corporativo de la empresa JVD casa matriz



Fuente: Creación propia

1.1.4 Clientes

Hoy en día la Agencia de Aduanas Jorge Vega cuenta con más de mil clientes activos, si bien para la empresa todos sus clientes son importantes, tienen clientes preferenciales, ya que estos les proporcionan un mayor número de ingresos, y por ende, un beneficio significativo a la empresa. Entre ellos se encuentran:

- **CTI S.A (COMPAÑÍA TECNO INDUSTRIAL)**

JVD lleva más de 10 años trabajando como asesor de comercio exterior de la empresa CTI S.A; esta es una de las principales industrias manufactureras de artefactos de línea blanca del país y, sin duda, una de las empresas más importantes del sector.

En sus plantas ubicadas en Maipú, fabrica refrigeradores, cocinas, lavadoras de ropa y estufas, productos que son comercializados en los mercados local y externo, con marcas Fensa, Somela y Mademsa en Chile y para marcas de terceros en otros países, principalmente, Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador. México, Nueva Zelanda, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela. (CTI.Compañía Tecno Industrial S.A, 2016)

- **ACETOGEN GAS CHILE**

Al igual que CTI S.A, esta empresa pertenece al sector de línea blanca, su giro principal en el área retail es la comercialización artículos para el hogar. Acetogen cuenta con una trayectoria de más de 10 años junto a la Agencia JVD.

- **MICROPLAY**

JVD lleva 5 años siendo el tramitador aduanero de microplay que es una cadena de tiendas que se especializa en juegos y accesorios para PlayStation 2, Xbox, Gamecube y GameBoy Advance, software y accesorios para PC.

- **ANDES FILMS**

Llevar más de 10 años con JVD como su asesor legal en el ámbito de comercio exterior, andes films es una empresa distribuidora de películas, perteneciente al rubro cinematográfico.

1.1.5 Principales políticas

Agencia de Aduanas Jorge Vega Díaz y Cía. Ltda., ejecuta sus operaciones bajo un modelo de calidad y servicio que resalta en el mercado actual con un departamento altamente capacitado, tanto profesional y tecnológico.

Este modelo representa una forma de normalizar las mejores prácticas dentro de la organización, asegurando una adecuada estandarización en los métodos de trabajo, así como una herramienta de mejora continua, intercambio de experiencias y colaboraciones entre todo el personal, lo que ha demostrado su validez en el tiempo.

1.2 Descripción de las funciones realizadas en Agencia de Aduana Jorge Vega Díaz

Las funciones desempeñadas por la autora Romina Figueroa durante la práctica profesional en la agencia de aduanas Jorge Vega Díaz, fueron realizadas en el área de importación, bajo la supervisión de la asesora de comercio exterior. La autora pudo participar y aprender en algunas de las actividades que se realizan como:

- **Armado de carpetas de importaciones:** Consiste en enumerar toda documentación del cliente con un número interno que entrega el sistema SIGAD el cual identifica cada operación de importación.
- **Confección de declaración jurada del valor y sus elementos:** Este documento se confecciona por obligación siempre y cuando se trate de declaraciones cuyo monto exceda de US\$ 5.000 FOB.
- **Confección de seguro teórico (2%):** Este documento es obligatorio solo en el caso que el importador no cuente con seguro de carga, si es así se aplica un 2% sobre valor FOB.
- **Tramitación de devolución de derechos:** Cuando habiéndose cursado la destinación aduanera de ingreso con aplicación de régimen general, con posterioridad a la importación se solicita la aplicación de un régimen preferencial, mediante la acreditación del origen de las mercancías y en el respectivo Tratado o Convenio Internacional suscrito por Chile no se establezca una norma especial diversa, dentro del plazo de un año contado desde la importación.
- **Confección de Hoja adicional:** Cuando con cargo a un conocimiento de embarque conteniendo un solo bulto (contenedor), se efectúen dos despachos parciales de declaraciones de ingreso que amparan mercancías acogidas a diferentes regímenes de importación.

- **Confección de auto certificación del Certificado de origen USA:** Algunos destinos requieren un Certificado de origen (CO) para ciertas mercancías. El objetivo del CO es verificar el origen de la mercancía que se exporta.

Para aquellos formularios completados en línea, debe tenerse en cuenta que la aplicación se ha diseñado únicamente para la mercancías con origen en Estados Unidos, este documento puede ser firmado en forma original por importador.

1.3 Descripción de la empresa Kuehne-Nagel

Kuehne-Nagel fue fundada en 1890 por August Kuehne y Friederich Nagel, en la ciudad de Bremen, Alemania. Luego de la Segunda Guerra Mundial se inicia la reconstrucción de las distintas sucursales Europeas, (las cuales habían sido completamente destruidas), y en 1952 se inaugura el primer centro de almacenaje en el puerto de Hamburgo.

Sus primeras actividades se basaron en la exportación de algodón, granos, alimentos y madera. Desde entonces ha estado dedicada al comercio y a resolver los problemas de transporte de miles de usuarios que la distinguen con su preferencia, permitiendo hoy, contar con un staff de profesionales de gran magnitud, instalaciones de primera categoría y una amplia red de servicios.

Hoy en día la sede central está en Schindellegui, Suiza, donde el presidente es el Sr.K.Gernandt quien cuenta con un equipo de 6 directores.

Kuehne-Nagel (desde ahora K+N) es una empresa multinacional que tiene presencia en Chile, hace ya 50 años, de los cuales en una primera etapa estuvo representada por agentes, y ahora desde 1992, opera con oficina propia, establecida con un capital social de 675 millones de pesos.

Figura 3: “Isotipo de la empresa



Fuente: Intranet Kuehne-Nagel

1.3.1 Servicios ofrecidos por la empresa

Kuehne-Nagel está al tanto de ejecutar todas las actividades necesarias para embarcar y despachar con destino a Chile las mercancías correspondientes a las órdenes de compra, desde cualquier origen que sean encomendadas por su gama de clientes.

De la misma forma las capacidades y volúmenes que transporta le permiten acceder a economías de escala en todos los servicios asociados al proceso del comercio exterior, entregando soluciones integrales en el transporte, gestión aduanera, distribución y entrega de productos.

- **Acopio, Almacenaje y Consolidación**

La Organización mundial de Kuehne-Nagel tiene a su disposición alrededor de siete millones de metros cuadrados de espacios de bodegas, propios y subcontratados. Puede ser de interés del cliente, el acopiar varias mercancías de varios proveedores y consolidar en un solo embarque, lo que representaría ahorros significativos en el costo del transporte total. Capacitados para ello, poniendo a su disposición bodegas incluyendo áreas de almacenaje en espacios abiertos.

- **Servicio Marítimo de Importación / Exportación**

Se destaca por ofrecer economías de escala en adquisiciones de servicios, y la seguridad de espacios y tarifas competitivas.

- **Servicio Aéreo de Importación / Exportación**

En esta área, Kuehne-Nagel ocupa el tercer lugar a nivel mundial con un volumen de 50.000 embarques semanales. En Chile poseen oficina propia en el aeropuerto que atiende en forma continuada y altamente especializada para transporte de todo tipo de mercancías.

- **Servicio Puerta a Puerta**

Al contar Kuehne-Nagel, con una amplia red de sucursales propias en el mundo, permite al exportador que éste ofrezca a sus compradores la posibilidad de entregar sus mercancías en la bodega de este, cuya coordinación será efectuada por las oficinas en Chile junto con la ubicada en origen.

- **Servicio Carga de Proyecto**

Kuehne-Nagel cuenta con un departamento de proyectos ampliamente capacitado con las herramientas necesarias tanto profesionales y tecnológicas para así cumplir a las necesidades de grandes proyectos, ya sean, mineros, forestales, industriales, terreno y monitoreo.

- **Información a la vista para el cliente mediante KN PORTAL**

El KN portal es una plataforma virtual que cumple con el rol de mantener actualizada la información de los servicios contratados por el cliente. En esta plataforma el cliente puede interactuar con sus embarques generando reportes de acuerdo a sus necesidades, avisos y solicitando la automatización de los avisos de booking, zarpe, entre otros.

1.3.2 Orientación Estratégica

La visión consiste en planear hacia dónde se debe dirigir una organización, qué clase de empresa se está tratando de desarrollar y cuál debe ser la futura configuración de negocios. En este caso la visión de la organización es:

“Kuehne-Nagel se convertirá en el socio de logística y proveedor de la cadena de suministros preferido para las compañías de un mismo negocio y de la industria mundial. El grupo logístico se basará en sus clientes, creando relaciones duraderas y contribuyendo al éxito del negocio, proveyendo un alto valor integrando en servicios de logística” (Kuehne-Nagel, 2016)

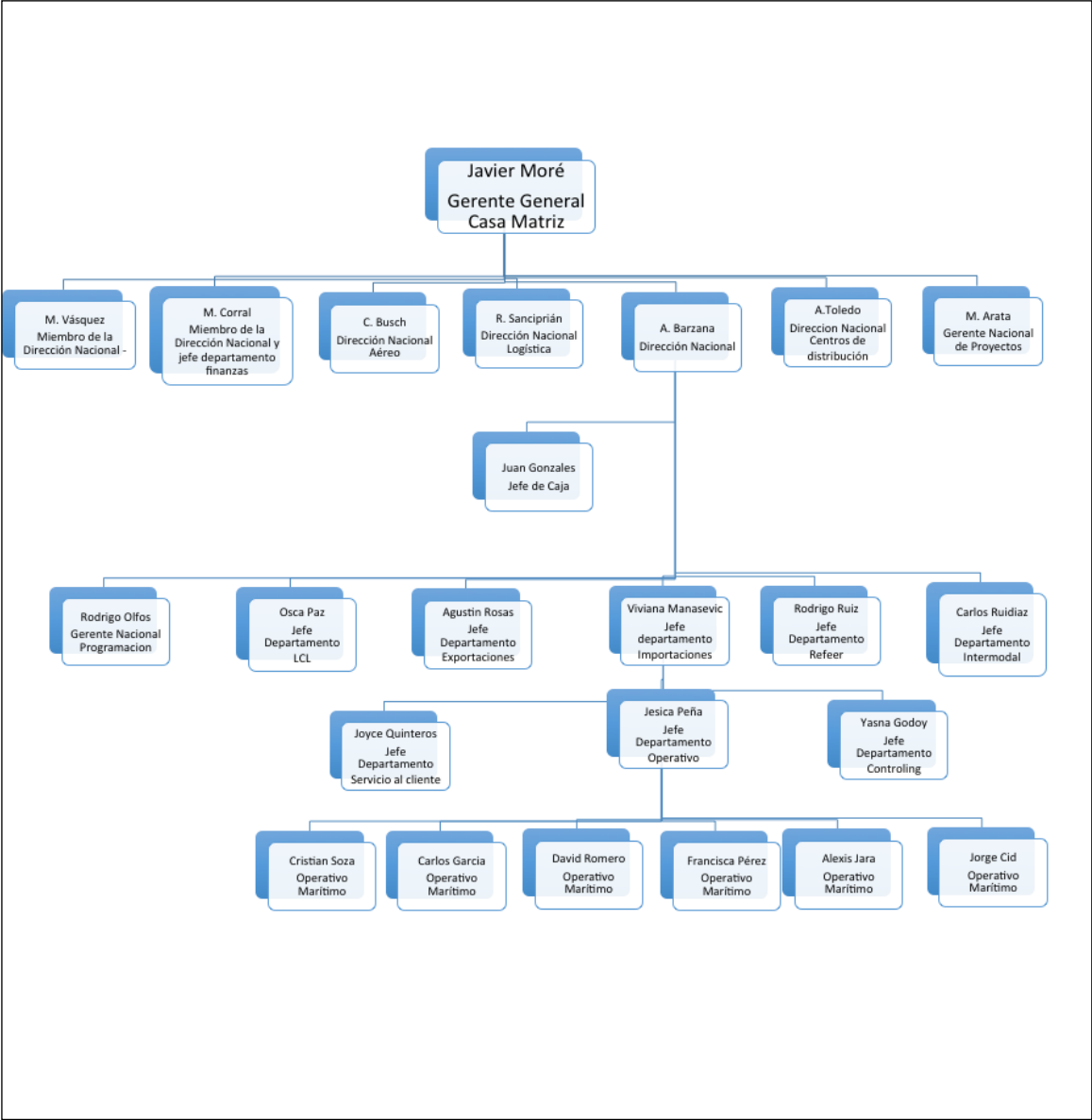
Por otro lado, la misión se conoce como la identidad o el propósito que tiene una organización dentro de su existencia en el mercado. En este caso la misión de la empresa es: “Nuestra Red Global de Logística es nuestro activo más fuerte. Dedicación, integración e innovación son el corazón de nuestra filosofía del negocio. Haciendo foco en las necesidades de los clientes, nosotros proveemos soluciones de logística integral de calidad sobresaliente y excelencia operativa, somos la extensión de nuestro cliente” (Kuehne-Nagel, 2016).

1.3.3 Estructura Organizacional

Kuehne-Nagel cuenta con alrededor de 71.000 empleados, en 1000 oficinas, repartidas en más de 100 países y 7 millones de m² en depósitos.

En la siguiente página, se ilustra en la Figura 4 el organigrama correspondiente a la casa matriz de la empresa ubicada en Avenida Apoquindo 4501, Of. 1401, Las Condes, Santiago de Chile. Se da hincapié al área marítima de importaciones, ya que, es en esta área donde la autora realizó su práctica profesional.

Figura 4: Organigrama corporativo Importaciones y Exportaciones Marítimas de Kuehne-Nagel.



Fuente: Creación propia

1.3.4 Clientes

K+N existe gracias a la amplia gama de clientes que posee, desde cuentas globales, marcas reconocidas a nivel mundial, como también clientes locales, sin importar su tamaño dentro de la industria. De esta forma Kuehne-Nagel da a entender a la competencia, que todos sus clientes son fundamentales, es decir, todos aquellos que prefieran su servicio, brindan un valor elemental para el crecimiento y solvencia de la empresa.

Esta compañía tiene como foco principal entregar un servicio de calidad a sus clientes, dando soluciones a las necesidades de estos mismos tratando de ser la extensión y el soporte de ellos.

La amplia gama de clientes que posee Kuehne-Nagel se puede dividir según categorías, tales como, Aéreo espaciales, Automotriz, Bienes de Alta Rotación, Tecnología, Pharma y Retail. En la figura 5 se muestra algunos de los clientes que posee la empresa.

Figura 5: Principales Clientes internacionales KN.

AEREO ESPACIAL	AUTOMOTRIZ	BIENES DE ALTA ROTACION	TECNOLOGÍA	Industrial	Pharma	Retail
  	          	            	               	            	               	             

Fuente: Creación propia

1.3.5 Principales políticas

El principio básico de Kuehne-Nagel, es conseguir la absoluta satisfacción del cliente y proporcionar el mayor valor posible a través de la fiabilidad, eficiencia y los últimos avances tecnológicos.

Kuehne Nagel ejecuta sus operaciones bajo un modelo de mejora continua, donde gracias a sus políticas se encargan de supervisar a diario y así poder identificar la fortaleza y mejoras en el desempeño de los colaboradores. Identificar además sus colaboradores con potencial desarrollo, logrando en la medida de las posibilidades que posiciones vacantes sean cubiertas internamente y así promover oportunidades de crecimiento interno motivando a sus empleados a capacitarse día a día.

Agregando a lo anteriormente mencionado, esta organización se preocupa de mejorar a través de un Plan de Desarrollo sustentable para alinearse a los cambios del negocio.

A todo esto, se incluye el “Código de conducta”, donde cada uno de los colaboradores de la empresa debe cumplir durante su presencia en la organización, destacando principalmente que el comportamiento ético en los negocios es un medio muy importante para construir confianza en el grupo, en los accionistas y en el público en general.

Finalmente la responsabilidad social y corporativa que tiene la empresa, se ve reflejada, a través de medidas proactivas, con todos los implicados en la cadena de suministro incluyendo el cumplimiento de la legislación vigente, las regulaciones del sector, así como también, los estándares adicionales que son fijados por la dirección.

1.4 Descripción de las funciones realizadas en Kuehne-Nagel

La autora Francisca Pérez durante su práctica se desempeñó en área de importaciones marítimas de la empresa multinacional Kuehne-Nagel LTDA, donde llevó a cabo funciones operativas para cargas de importaciones marítimas. Esto consiste en coordinar embarques desde diferentes orígenes del mundo, para tener un control de las operaciones de importación de cada cliente de la empresa a los diferentes puertos bases de nuestro país como lo es San Antonio y Valparaíso.

Las responsabilidades que conlleva el cargo es manejar las operaciones según la forma que se negocie el producto, esto quiere decir que la responsabilidades serán mayor y menor en el caso de que la carga sea contratada en origen o en destino. A esto, se aplican los conocimientos adquiridos en la carrera universitaria, y una de las herramientas que más ayuda a la comunicación es el manejo de los INCOTERMS, de esta forma se obtiene un adecuado canal en la operación en el transporte marítimo.

La importancia en este cargo es trabajar de manera sistemática con la documentación que ampara la compra internacional en un contexto de transporte marítimo, ya que, se tiene que presentar ciertos documentos a la aduana chilena que son canalizados por las diferentes compañías navieras o NVOCC según el sentido que tenga la operación; concluyendo a una responsabilidad de análisis ya que no puede existir discrepancia absoluta. Y ahí es donde destaca el rol importante realizado por la autora, el cual fue proporcionar esta documentación de cada embarque a tiempo y forma para que el proceso documental de la importación fluya correctamente y así no retrasar al cliente

en tramitación de internación, pago de impuestos y posterior el retiro de su mercancía. Dentro de las tareas realizadas, las más importantes y habituales en este periodo de práctica fueron los siguientes:

- **Contacto con origen:** Proceso de coordinación del embarque, donde se debe tomar contacto con el agente de origen de la carga, ya sea para corroborar discrepancias en el caso de haberlas, pedir emisiones en destino de los Máster Bls, entre otras eventualidades que pueden necesitar información del proveedor.

- **Contactar y/o crear al cliente en sistemas:** En el caso de que el cliente no exista dentro de la base de datos, tomar contacto con él y solicitar la información requerida para ser ingresado. En este caso se le solicita la siguiente información:

- Razón Social
- Rut
- Giro
- Dirección
- Comuna
- Teléfono
- Persona contacto
- Email

- **Despacho de facturas a clientes finales:** Vía valija interna se ordenan y se envían todas las facturas emitidas en Kuehne-Nagel al cliente final para su conocimiento y rendición de cuentas.

- **Notificar al cliente el arribo de la carga:** Todos los arribos son informados al cliente con 7 días de anticipación para que ellos puedan hacer sus trámites aduaneros. En este caso la autora debió confeccionar avisos de arribo por medio del sistema y enviárselos al cliente vía mail para su información y acción.

- **En el caso de las cargas sueltas o LCL, notificar las desconsolidaciones en los diferentes almacenes:** Se le indica al cliente por medio de un aviso confeccionado en sistema, la fecha y hora de la desconsolidación, el número de contenedor donde viene la carga y el almacén donde se deben dirigir su agente de aduanas a retirar la mercancía.

- **Participar como apoyo al cierre financiero del embarque:** Velar que todos los costos y ventas estén ingresados al sistema con los valores correctos según cobros de las navieras y ventas correspondientes a la propuesta comercial que acordaron la empresa con el cliente.

- **Preparar valijas a puerto con documentación dirigida al agente portuario de la organización:** Se envían los BLs originales al agente portuario para que así este pueda presentar aperturas/ manifiesto en puerto.

- **Mantener un control de las naves estando al tanto del próximo zarpe y arribo de estas:** Resulta mandatorio tener control de las naves para calcular todos los plazos a cumplir ante la naviera y para informar al cliente el arribo de la nave. En este caso la autora estaba a cargo de alimentar con información periódica las novedades de las naves en una pizarra que estaba a vista y disposición de todo el personal de importaciones marítimas.

- **Corrección y canje de los Bls:** La corrección del BL es agregar la información del Master BL al documento de embarque, eso significa agregar número de master, verificación de la nave y viaje, valorar el BL con el precio del flete y gastos en destino y posteriormente firmar el documento en representación de Kuehne-Nagel.

- **Atención al cliente y Agentes de Aduana:** En ese caso la autora brindó solución vía telefónica y/o vía mail, a las dudas y eventualidades que se presentaron día a día tanto al cliente como a los respectivos agentes de aduana. Esto fue muy útil para ella ya que le dio seguridad a la hora de enfrentar al público en general y además a saber cómo reaccionar ante alguna situación problemática.

1.5 Razones que impulsan el tema a desarrollar

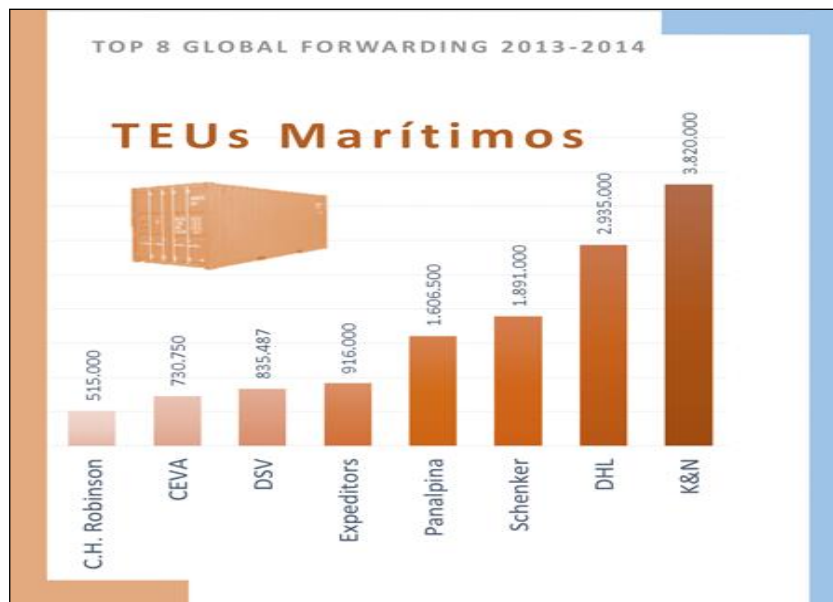
El comercio exterior hoy en día tiene una importancia cada vez mayor en el crecimiento de la economía de todos los países, según el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) el comercio internacional durante los últimos 15 años, ha adquirido mayor incidencia en la economía como resultado del proceso de globalización (ver anexo 1).

Además de la información antes mencionada, el Fondo Monetario Internacional publicó un informe sobre la “Estabilidad Financiera Mundial” donde señala que: “La creciente integración financiera de las economías de mercados emergentes, y el comercio exterior, son los principales factores de mayor impacto financiero que ejercen estas economías sobre otros países” (Fondo Monetario Internacional, 2016)

Por otro lado las empresas descubren en el mercado mundial enormes oportunidades de negocios de las cuales beneficiarse sin importar el tamaño grande, mediano o pequeñas. En Chile, el comercio internacional ha sido un eje fundamental en el desarrollo de la economía, ya que ha permitido que se formen negocios con las principales zonas económicas del mundo de forma fluida y creciente. Otro factor determinante en esta evolución expansiva ha sido la diversificación de las importaciones, en este caso fundamentalmente en los bienes de capital y bienes intermedios, lo que permite suponer la existencia de mayor dotación y equipamiento industrial y un incremento productivo de las industrias de transformación.

Hoy en día en Chile están presente las empresas de Freight Forwarder más importante del mundo como lo son DHL, Kuehne + Nagel, Schenker, CH Robinson, CEVA, DSV, Expeditors y Panalpina que están catalogados como los 8 Freight Forwarder Top a nivel mundial, tal como indica la figura número 6.

Figura 6: Movimiento de TEUs de los Freight Forwarder en el mundo.



Fuente: Revista Logistec²

² Sitio web Revista Logistec
<http://www.revistalogistec.com/index.php/freight-management/93-transporte-maritimo/1821-top-global-forwarding-el-mercado-internacional-y-los-8-mejores-a-nivel-mundial>

A través de lo anterior, en el presente informe se realizará una investigación donde se pretende analizar si contar con un Freight Forwarder permite obtener ventajas competitivas, ya que los Freight Forwarder ofrecen servicios que están destinados a brindar asistencia a los procesos logísticos que van desde el transporte de las diferentes vías, marítima, aéreas o terrestres hasta almacenamiento, embarque, desembarque, distribución y asesoramiento, debido a que poseen conocimientos en materia de comercio exterior adaptándose a las necesidades del cliente. (Según el artículo: los servicios que agilizan e integran procesos logísticos de la revista *logisticamx*).

De esta manera se pretende dar respuesta a la interrogante postulada por las autoras ¿El Freight Forwarder constituye una alternativa para aquellas empresas que desean importar productos o servicios?

Las autoras a largo de todo el proceso de su carrera universitaria obtuvieron un sin número de herramientas necesarias que les permitirán desenvolverse en el mundo del comercio exterior, además realizaron sus prácticas profesionales en diferentes entidades ligadas a esta área pudiendo introducirse en terreno y llevar a la práctica todos los conocimientos aprendidos especialmente en el área de importación, donde les llamo esencialmente la atención el rol que cumplían los Freight Forwarder y los agentes de aduanas dentro de un proceso de importación.

CAPÍTULO 2: Desarrollo del Tema

A continuación se desarrollará el tema de investigación, mediante el análisis de datos, estudios de estadísticas, comparaciones y variada recopilación de información la cual ayudará a comprobar la hipótesis planteada por las autoras.

2.1 Objetivos generales y específicos del tema a investigar

2.1.1 Objetivo general

El objetivo principal es dar a conocer al lector a través de la presente investigación, posterior desarrollo y análisis de la información, si llevar a cabo una importación marítima con la asistencia de un Freight Forwarder mejora la competitividad de esta, por medio de las demostraciones de casos prácticos.

2.1.2 Objetivos específicos

- Investigar el mercado de los Freight Forwarder en Chile
- Analizar las ventajas de contar con un Freight Forwarder en el proceso de la importación marítima.
- Aplicar o analizar caso real sobre un caso práctico que permita entender cómo participan los agentes de cargas dentro de un proceso de importación marítima.
- Concluir si los Freight Forwarder crean una ventaja real y significativa en un proceso de importación marítima.

2.2 Marco teórico

Para comprender de mejor forma el tema a investigar, es fundamental exponer las definiciones de aquellos conceptos generales considerados claves. Es por ello que en el presente marco teórico las autoras se referirán a los conceptos más relevantes para poder comprender de mejor manera la investigación. Se exponen a continuación:

➤ Comercio exterior

El comercio exterior es el intercambio de bienes o servicios existente entre dos o más naciones con el propósito de que cada uno pueda satisfacer sus necesidades de mercado tanto internas como externas. Está regulado por normas, tratados, acuerdos, y convenios internacionales entre los países para simplificar sus procesos y busca cubrir la demanda interna que no pueda ser atendida por la producción nacional (Comercio y Aduanas, 2015).

El comercio exterior se divide en dos formas de intercambio de bienes:

- **Exportación:** Salida legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior (Servicio Nacional de Aduanas, 2016). Quien realiza la acción es el exportador, que puede ser cualquier persona que exporte mercancías y que cumpla con las exigencias del Compendio de Normas de Exportación del Banco Central de Chile y con

las demás disposiciones legales, reglamentarias y administrativas vigentes (Terminal Pacífico Sur Valparaíso, 2016).

- **Importación:** Introducción legal de mercancía extranjera para su uso o consumo en el país (Servicio Nacional de Aduanas, 2016). Quien realiza la acción es el importador, que puede ser cualquier persona que importe mercancías y que cumpla con las exigencias del Compendio de Normas de Importación del Banco Central de Chile y con las demás disposiciones legales, reglamentarias y administrativas vigentes (Terminal Pacífico Sur Valparaíso, 2016).

➤ **Entidades internacionales que regulan el Comercio Exterior**

Organización Mundial del Comercio (OMC): Es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades (Organización Mundial del Comercio, 2016).

Organización Mundial de Aduanas (OMA): Es un organismo intergubernamental independiente cuya misión es incrementar la eficiencia de las administraciones de aduanas, contribuyendo al bienestar económico y a la

protección social de sus miembros, favoreciendo de esta forma un entorno aduanero honesto, transparente y previsible (Servicio Nacional de Aduanas, 2016).

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI): Organismo intergubernamental que, continuando el proceso iniciado por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en el año 1960, promueve la expansión de la integración de la región, a fin de asegurar su desarrollo económico y social. Su objetivo final es el establecimiento de un mercado común latinoamericano (Terminal Pacífico Sur Valparaíso, 2016).

Cámara de Comercio Internacional (CCI): Organización empresarial mundial, que funge como único organismo representativo capacitado para hablar con autoridad en nombre de las empresas de todos los sectores de cualquier parte del mundo (Valenzuela, 2011). Esta organización es la encargada de emitir los:

- **INCOTERMS:** Corresponde a las siglas en inglés de “International Commercial Terms” (Términos Internacionales de Comercio), con sede en París. Este término se emplea sobre la base de reglas mundialmente aceptadas por su exactitud, aceptación y empleo. Indican las obligaciones y derechos entre el vendedor o exportador, y el importador o comprador, tales como: punto de entrega, medio de transporte, inclusión o no de seguros, responsabilidad de la documentación, entre

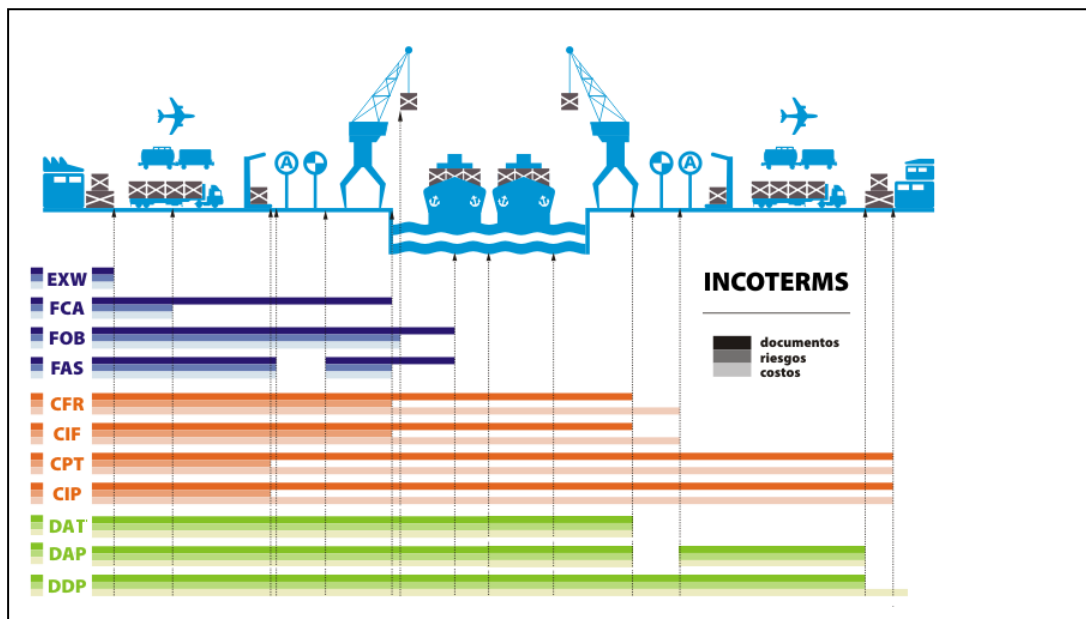
otros puntos (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, 2016).

Se refieren a la forma de establecer el precio de la mercadería transada y además, determinar el lugar y momento de su entrega, como también la responsabilidad que sobre ella tienen tanto vendedor y comprador.

En esta etapa es fundamental que se dejen establecidas las condiciones exigidas por ambas partes (Valenzuela, 2011):

- Formas de pago(contado, cobranza o carta de crédito)
- Fechas de entrega (embarques totales o parciales)
- Medios de transporte (directos, trasbordos, tarifas de fletes)
- Condiciones de embalaje (carga general, consolidado etc.)
- Póliza de seguro (contratado en el exterior o en Chile)

Figura 7: International Comercial Terms 2010



Fuente: Prácticas Comerciales de la Cámara de Comercio Internacional³

➤ **Entidades nacionales que regulan el Comercio Exterior**

Servicio Nacional de Aduanas (SNA): El Servicio Nacional de Aduanas cumple funciones claves para el desarrollo del país, teniendo un rol preponderante en materia de comercio exterior, especialmente, en la facilitación y agilización de las operaciones de importación y exportación, a través de la simplificación de trámites y procesos aduaneros. Asimismo, debe resguardar los intereses del Estado y de la ciudadanía, fiscalizando dichas operaciones, de manera oportuna y exacta, determinando los derechos e impuestos vinculados a éstas y verificando que no ingresen a nuestro país mercancías que puedan ser consideradas peligrosas.

El Servicio cuenta con 1.420 funcionarios(as), que se distribuyen entre la Dirección Nacional, con sede en Valparaíso, diez Direcciones Regionales y seis Administraciones de Aduana. La Institución se hace presente en un total de 90 puntos de control, incluyendo puertos, aeropuertos y avanzadas fronterizas (Servicio Nacional de Aduanas, 2016).

Banco Central de Chile: Fue creado el 22 de agosto de 1925 durante el gobierno de Arturo Alessandri Palma. A partir del 10 de octubre de 1989, el Banco Central de Chile es un organismo autónomo y técnico, que tiene por objetivo velar por la estabilidad de la moneda, esto es, mantener la tasa de

³ Sitio web <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterms2011/197-nuevos-incoterms-2011>

inflación baja y estable en el tiempo. También debe promover la estabilidad y eficacia del sistema financiero, velando por el normal funcionamiento de los pagos internos y externos. Estos objetivos ayudan o permiten crear un entorno predecible para la toma de decisiones, contribuyendo a suavizar los ciclos económicos y sentando las bases para un crecimiento sostenido del país.

Para cumplir con sus objetivos el Banco tiene, entre otras atribuciones, regular la cantidad de dinero en circulación y el crédito en la economía, de manera que sean suficientes para que las personas, empresas e instituciones hagan sus transacciones. El Banco Central de Chile tiene sus oficinas centrales en la calle Agustinas 1180 de la ciudad de Santiago.

Objetivos del Banco Central:

- Estabilidad de la moneda
- Normal funcionamiento de los pagos internos
- Normal funcionamiento de los pagos externos. (Banco Central de Chile, 2016)

➤ Responsables del funcionamiento de importación y exportación

Aduanas: Servicio público encargado de vigilar y fiscalizar el paso de mercancías por las costas, fronteras y aeropuertos de la República, de intervenir en el tráfico internacional para los efectos de la recaudación de los impuestos a la importación, exportación y otros que determinen las leyes, y de generar las estadísticas de ese

tráfico por las fronteras, sin perjuicio de las demás funciones que le encomienden las leyes. (Terminal Pacífico Sur Valparaíso, 2016).

Intermediarios privados entre el exportador o importador con la aduana:

Agente de aduanas: 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. (Terminal Pacífico Sur Valparaíso, 2016)

Freight Forwarder: Es el término que se usa internacionalmente para identificar las empresas que ofrecen servicios integrales de transporte y logística. En Chile se usa este término en el ámbito legal, pero en la práctica se conocen a estas empresas como embarcadores o agentes de carga. Son compañías especializadas en temas de transporte, ofertas del mercado, precios, calidad de servicios, modelos y métodos de envío, marcos regulatorios y documentación requerida. Conocen las reglas tanto del país de origen como en los diferentes destinos que escogen los exportadores. (Directorio Transporte, 2016).

➤ **Acuerdos Comerciales:**

- **Tratados de libre Comercio (TLC):** Consiste en un acuerdo comercial regional o bilateral que busca ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes. Básicamente, consiste en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios. Este

acuerdo se rige por las reglas de la Organización Mundial de Comercio (OMC) o por mutuo acuerdo entre los países participantes. (Directorio Transporte, 2016).

- **Acuerdo de Compensación Económica:** Denominación que usan los países latinoamericanos en los acuerdos bilaterales que contraen entre sí para abrir recíprocamente sus mercados de bienes, los que se inscriben en el marco jurídico de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Apuntan a una apertura de mercados mayor a la de los Acuerdos de Alcance Parcial, pero menor que los Tratados de Libre Comercio. En este tipo de acuerdos se negocian todos los productos de ambos países. (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, 2016).
- **Acuerdos de Alcance Parcial (AAP):** Es un acuerdo comercial básico, ya que sólo incluye materias arancelarias pero sólo para un grupo de bienes. Es decir, se liberan o rebajan los aranceles de algunos de los productos del comercio entre los países que lo negocian. Normalmente se le concede como una primera etapa en un proceso de apertura mayor a largo plazo. Las mercancías que ingresan al país están afectas a cobro de impuestos y gravámenes aduaneros a excepción de las liberadas por la ley o en tratados de libre comercio. Siendo estas:
 - **IVA o impuesto al valor agregado:** Impuesto indirecto sobre el consumo y la prestación de servicios empresariales o profesionales, repercutible en cada una de las fases del proceso económico (Real Academia Española, 2016)
 - **Ad-valorem:** Arancel que se aplica como porcentaje (tasa) del valor de

los bienes importados. (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, 2016).

- **Arancel compuesto:** Derecho o impuesto de aduana consiste en la combinación de un arancel ad-valorem y un arancel específico. (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, 2016).
- **Arancel específico:** Derecho o impuesto de aduana que se calcula a razón de una suma monetaria determinada por la cantidad del bien que ingresa a un país, es decir, una cierta cantidad de dólares por libra, kilo o unidad, etc., sin tomar en cuenta el valor del artículo importado (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, 2016).

Los Acuerdos Comerciales vigentes, firmados por Chile, se pueden apreciar en Anexo 2.

➤ **Documentos bases para la tramitación de una importación:**

- **Conocimiento de embarque:** Escritura privada en que el capitán y cargador reconocen el hecho del embarque de las mercancías y expresan las condiciones del transporte convenido (Terminal Pacífico Sur Valparaíso, 2016).
- **Factura comercial:** Documento en el que se fijan las condiciones de venta de las mercancías y sus especificaciones. Sirve como comprobante de la venta, exigiéndose para la exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino. También se utiliza como justificante del contrato comercial. En una factura deben figurara los siguientes datos:

fecha de emisión, nombre y dirección del exportador y del importador extranjero, descripción de la mercancía, condiciones de pago y términos de entrega (Comercio Exterior, 2016).

- **Declaración jurada del valor y sus elementos:** Documento mediante el cual se formaliza una destinación aduanera, el que deberá indicar la clase o modalidad de la destinación de que se trate (Comercio Exterior, 2016). Esto en cuanto el monto de la mercancía exceda los US\$5.000 FOB.
- **Certificado de seguro:** Resguardo expedido por una compañía de seguros contra una póliza flotante acreditando la cobertura de una mercancía en un embarque concreto (Comercio Exterior, 2016).
- **Certificado de origen:** Certificado que debe adjuntar el importador o exportador, dependiendo del acuerdo comercial o sistema de preferencias invocado, para solicitar la preferencia arancelaria que establece el origen del producto. Dependiendo del acuerdo, la certificación de origen puede realizarse en el Estado u organismo competente (Cámara de Comercio, Sofofa, Direcon) (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, 2016).
- **Packing list:** Es un documento que especifica el contenido de cada bulto (mercancía o enseres personales) a transportar y sus características en una operación de exportación o importación. (Globaldesk Centro de Servicios, 2016).

El agente de aduanas con esta documentación presentará la declaración de ingreso siendo este el documento mediante el cual se formaliza una destinación aduanera, en este documento se deberá indicar la clase o modalidad de la destinación de que se trate.

La Destinación Aduanera, por su parte, es la decisión que toma el dueño, consignante o consignatario, acerca del régimen que quiere dar a sus mercancías en su paso por Aduanas, versus los datos consignados en el manifiesto de carga (Globaldesk Centro de Servicios, 2016).

Toda esta documentación se presenta ante el Servicio Nacional de Aduanas para que sea aprobado, para luego pagar los derechos y finalmente poder retirar su mercancía (ver documentación en Anexo 3).

➤ **Medios de transporte internacional**

El tráfico de naves o aeronaves, nacionales o extranjeras, de carga o pasajeros hacia o desde el exterior, autorizadas por la Dirección de Aeronáutica Civil o por la Dirección General del Territorio Marítimo y Marina Mercante según corresponda (Terminal Pacífico Sur Valparaíso, 2016).

- Transporte marítimo
- Transporte aéreo
- Transporte terrestre
- Combinación de estos medios (intermodal y multimodal)

2.3 Desarrollo de la Investigación

Durante los últimos años, gran parte del consumo de bienes y servicios ha estado condicionado a la disponibilidad de los productos más que de su proveniencia, siendo trascendental para los productores y comerciantes poder contar con estos bienes requeridos en el momento y lugar oportuno.

Chile ha incrementado su nivel de intercambio comercial debido al establecimiento de tratados y acuerdos que benefician al mercado nacional y global. Gracias a este avance, Chile ha podido lograr un mayor auge económico y beneficiarse del desarrollo de las principales potencias a nivel mundial, quienes son sus principales socios comerciales (ver en Anexo 4). Por esta razón, el comercio internacional de transporte de bienes, da paso a la creación de un agente clave en la cadena logística y para el comercio exterior, este individuo es mundialmente conocido como *Freight Forwarder*.

El rol del Freight Forwarder (a partir de ahora FF) en simples cuentas se adapta a los requerimientos del cliente, es por esto que uno de los propósitos centrales de los FF es entregar un valor agregado a la cadena logística y al comercio exterior de principio a fin, ya sea, asistir en la preparación del embarque, precios sugeridos sobre los costos de las cargas aéreas o marítima, costos de documentación especial y de seguro, entre otras variables.

2.3.1 Posicionamiento de los Freight Forwarder a nivel mundial

A nivel mundial existe una serie de FF que se encuentran bien posicionados y que llevan una vasta trayectoria formando parte de la cadena logística del proceso de importación y del comercio exterior. En base a lo anterior se hace necesario definir cuál es la participación de los FF y a la vez realizar un análisis de cómo es que se posicionan y cuanto porcentaje de movimiento tienen en relación a sus competidores.

Todo esto pudo ser investigado gracias a la consultora “Armstrong & Associates”, ente que ha publicado año a año cuáles son los ‘Top 25 Global Freight Forwarders’. En este caso, corresponde al ejercicio 2014 donde se extraen los resultados a partir de los ingresos obtenidos y el transporte de carga aérea y marítima realizado. A continuación, se ilustra en la Figura 8 el ranking global realizado por la consultora.

Figura 8: Ranking global de Freight Forwarders

Top 25 Global Freight Forwarders								
	2014	sube/baja	Ventas (M\$)	Variación	Carga aérea (tn)	Variación	TEUs	Variación
1	DHL	0	32.193	2,4%	2.272.000	2,6%	2.935.000	4,6%
2	K+N	0	23.293	3,1%	1.194.000	5,3%	3.820.000	6,8%
3	DB Schenker	0	19.861	0,7%	1.112.000	1,8%	1.983.000	4,9%
4	Nippon Express	+2	17.916	3,5%	654.101	-2,2%	862.753	11,1%
5	Panalpina	-1	7.338	60,0%	858.000	4,0%	1.607.000	7,5%
6	Sinotrans	-1	7.463	-3,6%	481.900	21,7%	2.733.000	no disp.
7	Expeditors	0	6.565	8,0%	823.094	7,7%	1.013.478	10,6%
8	SDV	0	7.483	3,0%	550.000	5,4%	835.000	5,7%
9	DSV	+1	8.661	6,4%	287.662	10,9%	835.487	8,2%
10	Ceva	-1	7.864	-7,7%	495.600	-3,4%	705.900	-3,4%
11	UPS	+1	5.758	4,8%	912.500	17,7%	600.000	33,3%
12	Hellmann	-1	3.800	10,7%	507.361	-7,7%	784.329	14,6%
13	Geodis	+8	5.960	2,3%	270.600	28,9%	654.500	55,8%
14	Kintetsu World Express	-1	2.942	8,2%	872.300	-5,6%	543.800	10,3%
15	Yusen	+2	3.945	-2,4%	310.000	0,0%	570.000	3,6%
16	Agility	+4	4.300	-2,6%	372.700	-0,6%	513.500	22,3%
17	Uti	-3	4.180	-5,9%	368.000	0,0%	528.400	-3,4%
18	Kerry Logistics	+1	2.723	5,7%	282.200	1,5%	785.600	1,5%
19	CH Robinson	-1	13.470	5,6%	115.000	0,0%	450.000	-12,6%
20	Damco	-5	3.212	0,0%	190.000	-16,2%	786.000	-0,7%
21	Toll	+1	5.822	-7,1%	114.000	8,8%	542.000	9,6%
22	Hitachi Transport Systems	nuevo	5.920	no disp	170.000	no disp	240.000	no disp
23	Dachser	nuevo	7.043	no disp	60.000	no disp	388.500	no disp
24	Logwin	-1	1.501	-7,3%	146.000	2,1%	570.000	7,5%
25	CJ Korea Express	nuevo	3.700	no disp	51.202	no disp	394.940	no disp
Total			212.913	7,7%	13.470.220	0,4%	22.949.187	0,4%

Fuente: Top 25 Global Freight Forwarders⁴

Según lo observado en la figura 8, los ingresos de las 25 principales empresas han experimentado un crecimiento conjunto del 7,7%, hasta sumar los 212.913 millones de dólares, mientras que las mercancías transportadas por aire han crecido un 0,4%, hasta las 13.470.220 tn, y las transportadas por mar han incrementado un 2,3% hasta los 22.949.187 TEUS.

DHL Global Forwarding se mantiene en 2014 como el principal forwarder del mundo, tras experimentar crecimientos con respecto a 2013 tanto en sus ingresos, del 2,4% hasta 32.193 millones de dólares, en su carga aérea, del 2,6% hasta 2.272.000 tn, y

⁴ Sitio web de Top 25 Global Freight Forwarders
<http://www.maritimoportuario.cl/>

del 4,6% en el transporte marítimo hasta 2.935.000 TEUs. Sin embargo, no ha sido DHL, si no Kuehne+Nagel, quien ocupa el segundo puesto de la lista, el operador que más ha transportado por mar, un total de 3.820.000 TEUs que suponen un incremento del 6,8% con respecto al ejercicio anterior. La carga aérea de esta empresa ha crecido un 5,3% hasta 1.194.000 tn y sus ingresos avanzan un 3,1% en el forwarding. (Maritimo Portuario Comunicaciones, 2015)

Por medio de los antecedentes recopilados anteriormente se puede inducir que los servicios ofrecidos por los FF han ido variando, la tendencia mundial indica que han aumentado sus ingresos y la participación en la cantidad de carga movilizada, esto se ve reflejado principalmente en su participación a través del transporte marítimo.

Además, se observa que cada FF posee su punto de enfoque diferenciador constituyéndose un factor de ayuda para los clientes a la hora de escoger los servicios de un FF en específico.

2.3.2 Posicionamiento de los Freight Forwarder en Chile

Hoy en día en Chile existen 396 Freight Forwarder registrados ante el Servicio nacional de aduanas que participan a lo largo de todo el país. Dentro de ellos se encuentran empresas extranjeras destacadas a nivel mundial que cuentan con representación y oficinas en Chile. Estos FF con presencia en Chile aportan al desarrollo económico del país, ya que facilitan la integración con el resto del mundo debido al alto

reconocimiento con el que cuentan y al gran volumen de carga que ellos manejan.

En Chile existen dos tipos de Freight Forwarder si se quiere hablar de agentes que se dedican a la rama del comercio exterior:

- Agente de Carga: Persona natural o jurídica, chilena o extranjera, que por cuenta del consignante o consignatario de la mercancía y contra el pago de una remuneración, gestiona las operaciones de carga o descarga en el embarque o desembarque internacional de la misma.
- Transitarios o Freight Forwarder: Persona natural o jurídica, nacional o extranjera, que ha celebrado un contrato de transporte de mercancías por el pago de un flete, subcontratando servicios de transporte marítimo, aéreo o terrestre, emitiendo conocimientos de embarque hijos o nietos, según el caso, guías aéreas y cartas de porte por la carga transportada a su nombre.

La entidad encargada legalmente de velar por las operaciones de los Freight Forwarder es el Servicio Nacional de Aduanas según, los artículos 24, inciso segundo y 202 de la Ordenanza de Aduanas dicta:

La Resolución N° 4706 de 15.09.98, del Director Nacional de Aduanas, que regula el sistema de registro, fiscalización y aplicación de la jurisdicción disciplinaria del Director Nacional y, asimismo, establece las obligaciones y facultades de los agentes de carga, transitorios y operadores de transporte multimodal, así como las personas que los representan, estarán sujetos a la potestad de la aduana.

Si es necesario sustituir esta normativa, a efectos de actualizarla y adecuarla a los nuevos requerimientos de facilitación y control en el ejercicio de sus funciones, así como a las exigencias de seguridad en el comercio internacional.

Los Agentes de Cargas y Frieght Forwarder están obligados a pagar garantía a la aduana por el hecho de usar sus instalaciones, dictado en la:

La Resolución N° 2603, de fecha 19 de Julio del año 2002, referida al monto de garantías y sus respectivos tramos, que deben rendir ante el Servicio de Aduanas dichos agentes.

Esta garantía consiste en la póliza de seguro o boleta bancaria ambas vigentes por un año de tipo global y renovable anualmente, por el monto que se determine de acuerdo al patrimonio y movimientos que se estima efectuará.

2.3.3 Normas para el registro de los Agentes de Carga y Transitarios.

Para solicitar registrarse deben presentar una solicitud formal ante la dirección nacional (Subdirección de Fiscalización), además de los antecedentes y requisitos ya sean personas jurídica o persona natural correspondientemente, la información específica de la documentación a presentar se encuentra en la página del servicio nacional de aduanas.

La solicitud de inscripción será revisada por el Departamento de Agentes Especiales de Fiscalización, luego de 20 días se le dará a conocer el resultado, si cumple con todos los requisitos será autorizada su inscripción en el registro nacional y se

informa del monto de la garantía que deberá rendir, una vez rendida, dentro de 10 días hábiles se autoriza la inscripción y registro y el interesado podrá iniciar sus operaciones. La solicitud podrá ser rechazada en el caso que no se cumpla con los requisitos.

Operaciones que realizan los Freight Forwarder

Los Agentes de Carga y Transitarios una vez registrados ante el Servicio Nacional de Aduanas y rendida la garantía correspondiente, podrán realizar sus respectivas operaciones en las áreas portuarias, aeroportuarias, avanzadas aduaneras, en los recintos de depósito aduanero y dentro de la zona primaria aduanera de cualquier aduana del país, con las siguientes facultades:

Transitarios o Freight Forwarder

- Apertura y Modificaciones de Conocimientos de Embarque
- Emisión y Modificación de Guías Aéreas o Cartas de Porte.
- Emisión de Documentos de Transporte.
- Consolidación o Desconsolidación de Contenedores, Paletas u otros Embalajes.
- Operaciones y Tramitaciones de Transbordos directos en zona primaria de aduana.
- Realizar presentaciones relacionadas con sus operaciones ante la Aduana.

Agentes de Carga

La función principal del agente de carga es efectuar todas las operaciones necesarias para la gestión de la carga o descarga de la mercancía, en los procesos del embarque o desembarque de los envíos internacionales, por cuenta de terceros.

Obligaciones y Responsabilidades

- El personal de los Agentes de Carga y Transitarios que labore en zonas primarias, deberá contar con tarjeta de identificación proporcionada por la empresa a que está vinculado, en la que conste el número de la resolución de Aduana que la autoriza.
- Comunicar directamente al Departamento de Fiscalización de Agentes Especiales de la Subdirección de Fiscalización o por intermedio de la Aduana de jurisdicción, la o las representaciones de embarcadores extranjeros adicionales que represente y cualquier otro cambio de representatividad que se produzca.
- Cualquier modificación que afecte el cumplimiento de los requisitos establecidos para registrarse como Agente de Carga o Transitario, deberá ser comunicada oportunamente al Departamento de Fiscalización de Agentes Especiales de la Subdirección de Fiscalización.
- Los Agentes de Carga y los Transitarios o Freight Forwarder, deberán mantener los registros circunstanciados, en forma manual o computacional, y los archivos

de las declaraciones que tramiten, de su documentación de base y, en general, de la documentación correspondiente a las operaciones aduaneras que efectúen, por el lapso de cinco años, en la forma indicada por el artículo 7 de la Ordenanza de Aduanas, a disposición del Servicio Nacional de Aduanas.

- Las infracciones aduaneras que se cometieren en el ejercicio de su actividad, serán sancionadas conforme a lo dispuesto en el Libro III de la Ordenanza de Aduanas.

Jurisdicción Disciplinaria

Los FF están sujetos a jurisdicción disciplinaria que implica sancionar los actos de incumplimiento de las obligaciones inherentes a sus cargos, sin perjuicio de la responsabilidad tributaria, civil y penal que pudiera hacerse efectiva por los hechos que configuran dicho incumplimiento.

Para una mejor comprensión de esta norma legal disciplinaria, inserta en el Libro IV de la Ordenanza de Aduanas sobre los despachadores, los apoderados especiales y los auxiliares que tengan registrados o hayan debido registrar ante la Aduana estarán también sujetos a la anterior norma. (Resolución Exenta N° 2750, 2008).

Se puede observar que tanto los FF o Transitarios y los Agentes de Cargas están regulados por el código de comercio y la principal diferencia entre uno y otro radica en que los transitarios se dedican cien por ciento al transporte de la mercancías por el pago

de un flete y al valor agregado del proceso y los Agente de Cargas solo gestionan las operaciones de carga y descarga del producto importado.

2.3.4 Participación de los Freight Forwarder en el proceso de importación marítima

A continuación se analizará el proceso de importación marítima en Chile, visualizando la participación de los FF, desde donde comienza su intervención a lo largo de toda la cadena importadora y como se diferencian los grandes FF con los más pequeños. Además, se indicaran cuáles son las posibles ventajas de contar con la colaboración de un FF en el desarrollo de un proceso importador.

Proceso de importación marítima

Las importaciones al estar enfocadas en la introducción de mercancía de un país a otro deben cumplir con una serie de normativas tanto en el país de origen como en el del país importador, estas normas cambian dependiendo del tipo de mercancía, país del que proviene y el uso que se le va a dar, por esta razón es importante mantenerse informado del proceso y de las normas que se deben cumplir al momento de realizar una importación.

A continuación se describe de forma breve cuales son las etapas del proceso de importación con la participación de un FF.

1) **Elección de mercancía a importar y país de origen:** El primer paso para importar es elegir la mercancía que se quiere traer del extranjero y el país en el cual se efectuará su compra (previo a un estudio de mercado nacional, para ver si el producto será bien recibido en el comercio).

2) **Contacto con el proveedor :** Luego de iniciar el contacto con el proveedor en el extranjero, se definirán los siguientes puntos:

- Volumen de carga a embarcar.
- Precios de la mercancía del pedido en particular.
- Forma de pago⁵
- Selección de Cláusulas de compra venta (INCOTERMS)

3) **Elección de Términos de Compra y Venta Internacional. (INCOTERMS):**

La elección del INCOTERMS a utilizar dependerá de cuál se acomode más con el cliente, el país de donde proviene las mercancías (ubicación geográfica, ruta que se efectuará) y de la capacidad de negociación que el importador tenga con el proveedor. El precio de la mercancía va ir variando dependiendo de la responsabilidad que va adquiriendo cada parte, esto afectará el precio final de los bienes o servicios que se transporten, ya que, mientras más responsabilidad asume el exportador, mayor será la estructura de costos. A modo de ejemplo, si se realiza una importación marítima basada en la cláusula de compra y venta FOB (libre a bordo), el hecho de que el exportador asuma un mayor número de

⁵ Existen tres tipos de formas de pago contado, carta de crédito y cobranza en donde la elección dependerá estrechamente de la relación que tenga comprador/vendedor, del volumen de carga que se transportará, la rapidez que se necesite la mercancía y de la capacidad de financiamiento del comprador.

responsabilidades, ya que debe transportar la carga desde su fábrica hasta dejarla a bordo del buque, implicaría mayores costos involucrados pero a la vez su atención con respecto a la mercancía es mayor, siendo probable que se tenga un alto control de la cadena logística en comparación a una cláusula de menor impacto y responsabilidad como lo es el termino de compra venta EXW (En Fabrica).

No es el caso si se realiza una importación marítima basada en la cláusula de compra y venta CIF (Costo, Seguro y Flete), ya que, el proveedor tiene una responsabilidad de mayor impacto y el importador desde un principio está al tanto del precio final de sus mercancías que incluirán el valor del seguro y flete, por ende será menos complicado controlar el precio comercial de los bienes o servicios que fueron transportados.

4) **Tramitación aduanera de una importación:** Este proceso es la manifestación de voluntad del dueño que indica que la mercancía que ingresa al país es suya y cumple con todas las normas impuestas. Para esto las mercancías que ingresan al país deben presentar una declaración de ingreso, los documentos bases para tramitar la importación son:

- Conocimiento de embarque
- Factura comercial
- Declaración jurada del valor y sus elementos
- Certificado de seguro indicando monto de la prima

- Certificado de origen
- Nota de gastos
- Lista de empaque
- Mandato especial

El agente de aduana con esta documentación presentará la declaración de ingreso frente al Servicio Nacional de Aduanas para que sea aprobado. Posteriormente se debe hacer el pago de impuestos donde por regla general las importaciones están afectas al pago del derecho ad valorem (6%) sobre su valor CIF (costo de la mercancía + prima del seguro + valor del flete de traslado) y pago del IVA (19%) sobre su valor CIF más el derecho ad valorem. (Este porcentaje varía según los TLC que el país tenga con el país importador, éstos se encuentran en la página de la aduana, donde se detalla el país y las mercancías que obtienen este beneficio).

EJEMPLO DE CÁLCULO:

Valor CIF US \$1.000,00

Derecho ad valorem (6% de 1.000) US \$ 60,00

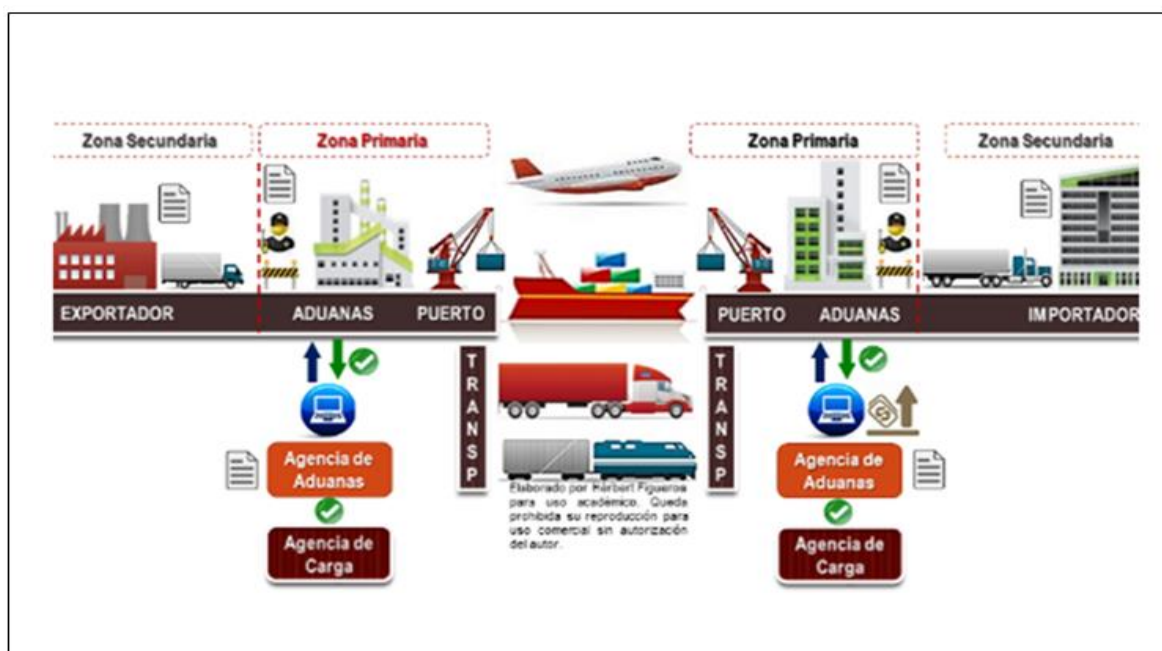
IVA (19%) (Sobre 1.060,00) US \$ 201,40

TOTAL TRIBUTOS ADUANEROS US \$ 261,40.

En algunos casos hay otros impuestos que pueden afectar a la mercancía, por ejemplo: joyas, licores, cigarrillos, etc. Por esta razón es importante informarse de todas las normas que debe cumplir la mercancía que se quiere importar para no tener inconvenientes.

- 5) **Retiro de la mercancía:** Una vez efectuado el pago de los productos importados el agente de aduanas procederá a retirarlas y posteriormente enviará al importador la carga en el medio de transporte convenido.

Figura 9: Proceso de importación de mercancías



Fuente: Comercio Internacional para PYMES⁶

⁶ Sitio web

2.3.5 Ventajas de los Freight Forwarder en el proceso importador

A continuación se indicaran cuáles son las ventajas de contar con un FF a lo largo de un proceso de importación marítima:

1) Poder de negociación.

Gracias al gran volumen que mueven los FF, tienen la capacidad de lograr acuerdos con las compañías navieras, ya sea negociando los precios del flete, las condiciones generales y los gastos locales involucrados.

Lo antes mencionado permite determinar que quienes participan dentro del proceso de importación contando con el servicio de un FF se ven altamente favorecidos y beneficiados. Los beneficios que se pueden apreciar son:

- Para la Compañía Naviera: Gran número asegurado de TEUS vendidos.
- Para el Cliente: Valor del flete competitivo en relación a los ofrecidos por las empresas marítimas, condiciones generales razonables y gastos locales menores al que si obtendría de forma particular.
- Para los FF: Podrá brindarles tarifas competitivas a sus clientes con respecto a las empresas marítimas, siendo esto de gran ayuda para fidelizar al cliente y así hacer surgir la empresa.

2) Representantes a lo largo del mundo.

Los FF están encargados de mantener y coordinar toda relación entre el proveedor y el consignatario, constituyendo aquello una “posible” ventaja para el cliente, ya que los FF cuentan con una potente red de representantes en el extranjero a total disposición. Estos representantes están encargados de interactuar directamente con el proveedor de las mercancías en el extranjero y traspasar toda la información recaudada a los agentes de las oficinas en destino, para que posteriormente toda esa información sea procesada y pase a conocimiento del cliente final. Además de lo antes indicado, los FF pueden proporcionar una solución efectiva al importador con respecto a las problemáticas vinculadas al transporte, almacenaje, manejo, embalaje, consolidación y/o distribución de productos, que pueda presentarse durante todo el proceso de importación.

3) Eficiencia de costos.

Los FF cuentan con la capacidad logística en origen para realizar una consolidación (NVOCC - Non Vessel Operating Common Carrier) de diversos envíos de uno o varios clientes y proveedores (consolidar quiere decir: reunir un conjunto de cargas de diferentes clientes para que viajen en un mismo contenedor CFS/CFS, o bien pueden venir mercancías de diferentes proveedores a un mismo cliente CFS/CY), siendo su mayor ventaja ya que las mercaderías aprovechan la misma rutas permitiendo esto la disminución de costos y el mejor uso de los recursos logísticos optimizando los envíos

viéndose finalmente reflejado en el valor final del flete y los costos logísticos para el importador.

4) Disponibilidad de servicios (booking)

En cuanto a los intereses del importador de conseguir una programación disponible para sus embarques con una fecha cercana y rápida, ya que su carga requiere llegar a tiempo (JUT), claramente la mejor opción para poder conseguirlo es a través de una entidad reconocida haciendo alusión a los FF y no actuando como persona particular. Estas entidades se encargan de contactar en este caso las líneas navieras, para asegurar el espacio en el buque y coordinar el embarque de la mercadería.

Gracias a la prioridad que las compañías navieras les dan a los FF, aseguran así al cliente que la carga saldrá en la fecha estimada y con el itinerario más conveniente a no ser que se presente un imprevisto que este fuera de su alcance y responsabilidad, como por ejemplo las malas condiciones climáticas.

5) Aporte de los FF en la gestión documental.

Otra de las actividad que realiza el FF que traen ventajas a la importación es la gestión eficaz de la documentación ya que poseen personal capacitado y certificado por la Asociación Logística de Chile (ALOG), con el que cuentan para llevar a cabo este proceso completo, (ver en Anexo 5). Por ejemplo, es el FF quien está a cargo de la emisión del “Conocimiento de Embarque”, documento importante, debido a su función

de comprobante de que la mercadería que se está importando le pertenece y además por que con este documento se podrá internar la carga.

Por otra parte el FF emite y envía al cliente y/o a su agente de aduanas el “Aviso de arribo”, instancia en la cual indica el puerto de origen de las mercancías, el puerto de arribo del buque, el nombre y número del viaje con el cual llegará su carga, el número de B/L , la fecha estimada de arribo del buque (ETA), el peso y volumen de las mercancías, los gastos que debe cancelar por el flete internacional (en Dólares USA o Euros según corresponda) y los gastos en moneda nacional por los gastos portuarios en destino. Una vez entregado el aviso de arribo, el agente de aduana correspondiente le solicitará al FF que entregue el BL original endosado con la firma y sello, notar que sin estos documentos no se puede retirar la mercadería en el lugar de destino.

6) Valor agregado y trazabilidad del embarque.

Otros de los aportes más importantes por parte de un Forwarder en el proceso de importación, son el valor agregado que este entrega a sus clientes y la tecnología con la que cuenta la cual permite la total visibilidad del embarque por medio del sistema que operan, pudiendo así supervisar la ejecución del transporte proporcionando mayor seguridad y control sobre la operación. Esto le favorecerá al cliente para la toma de decisiones, ya que estará al tanto de todos los parámetros claves, ya sea control de inventarios, cargas en el agua, tiempos de tránsito, flujos de pagos, demoras, devoluciones, entre otros.

Tal como se puede apreciar en la figura 10 el Freight Forwarder ejecuta el proceso, gestiona las operaciones, controla los tiempos y administra la documentación, todo en función del valor agregado a la gestión del proceso de importador.

Figura 10: Resumen de las funciones del Freight Forwarder.



Fuente: Creación Propia.

Comparación entre el Freight Forwarder de gran tamaño versus el Freight Forwarder de menor tamaño.

Cabe destacar que si se quiere hacer una comparación y diferenciación entre los embarcadores de mayor y menor tamaño, el poder de negociación de tarifas y acuerdos con las compañías navieras, la tecnología con la que operan y la presencia a nivel global que tienen los grandes forwarders, son los principales factores de distinción al momento de tomar la decisión.

Adicionalmente podemos señalar que los embarcadores de menor tamaño, los cuales manejan un bajo número de clientes y embarques, están capacitados para ofrecer un servicio más flexible y personalizado a su “cliente estrella”, realizando todas las actividades que sean necesarias para poder fidelizarlo, ya que dependen de ellos los propios beneficios y la existencia en el tiempo de la empresa.

Cuadro Comparativo: Importación marítima con la contratación de un Freight

Forwarder V/S Importación sin la contratación de un Freight Forwarder

Importación Marítima con Freight Forwarder	Importación Marítima sin Freight Forwarder
Obtención de mejores tarifas de flete.	Baja o nula probabilidad de negociación de flete.
Valor agregado al proceso de importación y atención personalizada/ Visibilidad total del embarque.	No existe presencia de un servicio integral. Solo puede revisar tracking en la página de la naviera sujeta a disponibilidad. Servicio no personalizado.
Al contar con representantes en el lugar de origen de la carga, la comunicación es más fluida entre los agentes y el proveedor, (Manejo del mismo idioma, misma cultura, mismo cambio horario y fácil interacción).	Comunicación menos fluida entre proveedor y cliente directo, Sujeto a disponibilidad del proveedor
Disponibilidad de booking (reservas de espacio en la nave): Inmediata y variada.	Disponibilidad de booking (reservas de espacio en la nave): Sujeta a disponibilidad de la naviera. Cotizando caso a caso.
Capacidad de consolidación y aprovechamiento de espacios, recursos y rutas.	Sin capacidad de consolidación.
Personal capacitado, con experiencia el área del comercio exterior, preparados para la correcta gestión documental.	Ausencia de un grupo personalizado y capacitado que brindan las gestiones documentales.

A continuación se darán a conocer una serie de casos prácticos en donde se podrán observar las ventajas de contar con un Freight Forwarder a lo largo de un proceso de importación en comparación con el mismo caso sin la participación del intermediario logístico.

2.3.6 Casos prácticos

I. Valor del Flete

El valor del flete marítimo es un concepto de gran relevancia que debe ser manejado al momento de tomar la decisión de importar. Para poder apostar y conseguir las tarifas más convenientes del traslado de la mercancía, es recomendable cotizar en más de un sitio dedicado al transporte internacional, ya sea en un FF o en una Compañía Naviera.

Si se desea obtener el precio del transporte marítimo de un embarque, se deberá solicitar ya sea a la naviera o al forwarder la cotización de dicho flete. Para llevar a cabo esta solicitud de flete, se deben indicar ciertas características básicas del embarque tales como las que se dan a conocer en la figura 11.

Figura 11: Cotización de Flete Marítimo internacional.

The screenshot displays the Hapag-Lloyd website's 'Online Business' section, specifically the 'Tarifas' (Rates) page. The form is titled 'Resumen' (Summary) and contains the following fields:

- Fecha Base***: 2016-07-07
- País de origen**: ...
- Puerto de Origen**: SHANGHAI
- País de Destino**: ...
- Puerto de Destino**: VALPARAISO
- Tipo de Cargo***: SEAFREIGHT
- Tarifa**:
- Lugar de origen terrestre**:
- Lugar de Destino Terrestre**:
- Tipo de contenedor**: 20' STANDARD CONTAINER
- Descripción de la Carga**: FREIGHT ALL KIND

There is also a checkbox labeled 'Solamente tarifas retiradas' (Only withdrawn rates).

Fuente: Naviera Hapag-Lloyd⁷

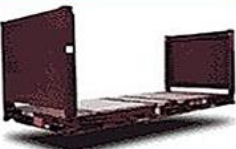
Tal como se observa en la figura 11, los datos importantes al momento de realizar una cotización son:

- Puerto de Origen y Puerto de destino deseado para las cargas: Estos son los puertos donde se realizara la carga y descarga final de la mercancía transportada.

⁷ Sitio web: <https://www.hapag-lloyd.com/es/online-business/tariffs/ocean-tariff.html>

- Descripción de la mercancía: La descripción de la mercancía hace alusión a la clasificación de la misma (commodity) y dimensiones de los bienes que se importarán (Peso/Volumen).
- Cantidad y tipo de contenedores requeridos para el transporte de la mercancía: Existe varios tipos de contenedores con diferentes capacidades y características, tal como se puede apreciar en la figura número 12.

Figura 12: Tipos de contenedores.

20' Dry Freight Container Payload: 38,600 lbs. 17,508 kgs. Cubic Capacity: 1,164 cu. ft. 32.96 cbm. <u>Interior Specifications</u> Length: 19' 5" Width: 7' 8 3/8" Height: 7' 9 5/8" 	40' High Cube Container Payload: 45,200 lbs. 20,502 kgs. Cubic Capacity: 2,700 cu. ft. 76.46 cbm. <u>Interior Specifications</u> Length: 39' 3/8" Width: 7' 8 3/8" Height: 8' 8" 
20' Open Top Container Payload: 38,100 lbs. 17,282 kgs. Cubic Capacity: 1,126 cu. ft. 31.88 cbm. <u>Interior Specifications</u> Length: 19' 5" Width: 7' 8 1/8" Height: 7' 9 5/8" 	40' Open Top Container Payload: 45,250 lbs. 20,525 kgs. Cubic Capacity: 2,295 cu. ft. 64.99 cbm. <u>Interior Specifications</u> Length: 39' 6 1/8" Width: 7' 8 3/4" Height: 7' 5 7/16" 
20' Collapsible Flat Rack Payload: 39,160 lbs. 17,762 kgs. <u>Interior Specifications</u> Length: 19' 6" Width: 7' 5" Height: 6' 9 3/4" 	40' Collapsible Flat Rack Payload: 55,600 lbs. 25,219 kgs. <u>Interior Specifications</u> Length: 39' 7" Width: 8' 0" Height: 6' 9 3/4" 
20' Reefer Container Payload: 38,118 lbs. 17,290 kgs. Cubic Capacity: 950 cu. ft. 26.90 cbm. <u>Interior Specifications</u> Length: 17' 10" Width: 7' 4 1/16" Height: 7' 3 1/2" 	40' High Cube Reefer Container Payload: 57,120 lbs. 25,909 kgs. Cubic Capacity: 1,942 cu. ft. 54.99 cbm. <u>Interior Specifications</u> Length: 38' 0" Width: 7' 6" Height: 8' 4" 

Fuente: Sitio Web Metropolitana de Aduanas y Transporte⁸.

Se debe tener presente que la forma anterior de cotizar es una de las opciones, ya que, por otro lado tanto los forwarder como las compañías navieras pueden realizar una cotización solicitando solo la lista de empaque y las facturas comerciales al cliente, debido a que dichos documentos brindan la misma información anterior, incluso más detallada del embarque tal como se observa a continuación en las figuras 13 y 14.

⁸ Sitio web <http://www.maita.com/transitario/que-es-un-container-contenedor-tipos-caracteristicas>

PACKING LIST

SHIP FROM:		SHIP TO:	
Your Company Name Address (City, State, Zip Code) Contact Name Phone number		STEALS.com Receiving 2181 California Ave. Dock 11 Salt Lake City, UT 84104 385-215-9913	

Brand Name	Purchase Order Number
(enter Brand Name)	(enter PO#)

SKU/Style/Model #	Size	Color	QTY Shipped	Description

No. of Cartons	Total Weight	Total Units Shipped	Trailer Seal Number
			(for full trailers)

¹⁰ Sitio web <http://www.biztree.com/doc/packing-list-of-order-D1114>

realizó una cotización en el año 2016 para una importación marítima de ropa de niños desde Shanghái. La empresa en cuestión llevo a cabo esta cotización del transporte marítimo internacional de manera individual, vale decir, en forma directa con la naviera y sin el soporte de un FF.

Para este caso Colloky consultó el valor del flete para un contenedor estándar de 20' pies completo con sus productos (full- FCL) a la naviera Hamburg Sud. En este caso la compañía naviera le dio a conocer que cuyo valor de flete ascendía a USD 2600,00.- tal como se aprecia en la figura 15.

Figura 15: Cotización de flete internacional compañía naviera Hamburg Sud



Client:

Client No.:

Agreement No.:

Validity:

Rate Term:

2016

Customer Reference (Optional)

Name	Partner code

Country			Chile								Chile							
Destination			Valparaiso								San Antonio							
Port code			CLYAP								CLSAI							
Service Term			LILO								LILO							
ASIA ORIGIN			20'	40'	40' HC	20'RF	40'RH	20' NOR	40' NOR	20'	40'	40' HC	20'RF	40'RH	40' NOR			
ANC	CNCKG	Chongqing	3.050	4.600	4.600	2.950	4.900	-	2.700	3.050	4.600	4.600	2.950	4.900	2.700			
ANC	CNDLC	Dalian	2.700	3.900	3.900	2.600	4.200	-	2.300	2.700	3.900	3.900	2.600	4.200	2.300			
ANC	CNLYG	Lianyungang	2.800	4.100	4.100	2.700	4.400	-	2.400	2.800	4.100	4.100	2.700	4.400	2.400			
ANC	CNBJG	Nanjing	2.750	4.000	4.000	2.650	4.300	-	2.300	2.750	4.000	4.000	2.650	4.300	2.300			
ANC	CNNTG	Nantong	2.750	4.000	4.000	2.650	4.300	-	2.300	2.750	4.000	4.000	2.650	4.300	2.300			
ANC	CNGBZ	Ningbo	2.600	3.700	3.700	2.500	4.000	-	2.100	2.600	3.700	3.700	2.500	4.000	2.100			
ANC	CNTAO	Qingdao	2.600	3.700	3.700	2.500	4.000	-	2.100	2.600	3.700	3.700	2.500	4.000	2.100			
ANC	CNSHA	Shanghai	2.600	3.700	3.700	2.500	4.000	-	2.100	2.600	3.700	3.700	2.500	4.000	2.100			
ANC	CNWEZ	Wenzhou	2.800	4.100	4.100	2.700	4.400	-	2.400	2.800	4.100	4.100	2.700	4.400	2.400			
ANC	CNWHH	Wuhan	3.000	4.500	4.500	2.900	4.800	-	2.500	3.000	4.500	4.500	2.900	4.800	2.500			
ANC	CNKG	Xingang	2.650	3.800	3.800	2.550	4.100	-	2.300	2.650	3.800	3.800	2.550	4.100	2.300			
ANC	CNZAP	Zhupu	2.650	3.800	3.800	2.550	4.100	-	2.200	2.650	3.800	3.800	2.550	4.100	2.200			

Fuente: Hamburg Sud.

En forma paralela, la empresa Colloky cotizó la misma importación marítima mencionada anteriormente, con la diferencia de que para esta instancia sería a través de la asistencia de la empresa multinacional Kuehne- Nagel ¹¹(Freigh forwarder con presencia en Santiago de Chile y alta trayectoria en el mundo del comercio exterior), la cual le dio a conocer que cuyo valor de flete ascienda a los USD 1500,00.- observándose esto en la figura 16.

Figura 16: Cotización de flete internacional

KUEHNE + NAGEL
PROPUESTA COMERCIAL



FECHA	VALIDEZ	Ejecutivo(a) Comercial
	30/09/2016	
CLIENTE		
Atn. Sr. Presente	Av. Santiago – Chile Tel.: Email:	
PRODUCTO:	Carga General no Peligrosa	

Estimado cliente:

Atendiendo a sus requerimientos a continuación presentamos nuestra propuesta comercial:

ORIGEN:	ASIA – Puertos Base	SERVICIO:	FCL Importación Marítima
DESTINO:	Perú: Callao Chile: Valparaíso / San Antonio	INCOTERM:	FOB

FLETE INTERNACIONAL FCL	
DESCRIPCIÓN	VALORES
Flete marítimo FCL de importación 20'DV	USD 1500
Flete marítimo FCL de importación 40'DV	USD 2500
Flete marítimo FCL de importación 40'HC	USD 2500
Flete marítimo FCL de importación 20'NOR	NOR 2000

ORIGEN:	ASIA – Puertos Base	SERVICIO:	LCL Importación Marítima
DESTINO:	Chile: Valparaíso / San Antonio	INCOTERM:	

Fuente: Kuehne- Nagel.

¹¹ Empresa Multinacional, líder en el transporte de carga marítima y logística internacional.

Figura 17: Detalle y valor de las importaciones cotizadas.

	Flete Internacional Hamburg Sud
Medio de transporte	Marítimo
Puerto de Origen	Shanghái
Puerto de Destino	Valparaíso/ San Antonio
Commodity	Vestuario Niños
Tipo de contenedor	20' Pies Estándar - FCL.
Dimensiones	27 m3 / 2900 Kgs
Valor del flete	USD 2600,-

	Flete Internacional Kuehne- Nagel
Medio de transporte	Marítimo
Puerto de Origen	Shanghái
Puerto de Destino	Valparaíso/ San Antonio
Commodity	Vestuario Niños
Tipo de contenedor	20' Pies Estándar - FCL.
Dimensiones	27 m3 / 2900 Kgs
Valor del flete	USD 1500,-

Fuente: Creación Propia.

En base a los datos antes indicados, se puede establecer entonces en este caso en específico de importación marítima internacional con la contratación de un Freight Forwarder, reduce en forma considerable el precio del flete, en este caso la disminución es de un 42,3%.

Cabe cuestionarse entonces ¿Cómo es posible que la gente pueda obtener estos índices de rebaja por medio de un FF? De acuerdo a la investigación anterior, los índices de rebaja que se obtienen a través de la participación de un FF, se logran por medio de la

alta capacidad de negociación que poseen estas entidades y en específico este FF con las compañías navieras, gracias al gran volumen que mueven y los acuerdos a los que llegan.

Además de lo anterior, es importante mencionar que una vez realizada la negociación entre el cliente y el Freight Forwarder, este estará sujeto a respetar los precios y condiciones pactadas, independiente de las fluctuaciones que se observen en el mercado. Se debe tener en cuenta que las cotizaciones de flete marítimo son muy volátiles y las compañías navieras actualizan estos valores de forma constante ajustando los recargos por alza de combustible, temporada de alta demanda y otras circunstancias.

II. Información total y detallada del embarque

Al momento que se decide realizar una compra internacional de mercancías, estar al tanto del estatus de la carga es de gran relevancia para el importador, por lo tanto contar con la visibilidad total del embarque de la manera más detallada posible es un beneficio que no siempre se puede tener.

¿A qué se hace alusión cuando se habla de “visibilidad total del embarque”? La visibilidad total del embarque quiere decir contar con la información oportuna, detallada y real del envío, ya sea el lugar de origen y destino de la carga, la fecha de zarpe y arribo de la mercancía, en que tramo del trayecto se encuentra, cual es el volumen y el peso de la misma, la nave y el viaje del buque en el que viene, entre otros.

Si bien las páginas webs de las compañías navieras proporcionan la información de acuerdo al estatus de las cargas, esta información no es detallada y en la mayoría de las ocasiones no está actualizada en caso de haber cambios en el itinerario u otros motivos que afecte la información del embarque. Por otro lado en varias oportunidades existen altercados con la disponibilidad de páginas web de las compañías navieras por problemas con los servidores, esta situación retrasa el manejo de la visibilidad del embarque afectando al cliente considerablemente en la toma de decisiones.

Para ejemplificar lo anteriormente indicado, se hace referencia al caso de importación marítima que realizó la empresa Medicaltek S.A, dedicada a la venta de insumos médicos y apoyo técnico de equipos hospitalarios, directamente con la compañía naviera Wan Hai Lines Ltda. En esta ocasión la empresa Medicaltek S.A importó desde Asia, específicamente desde Xiamen, carga general con insumos médicos, tales como agujas, jeringas, set de infusión, llaves de tres pasos y apuradores de suero, en un contenedor estándar de 20' pies completo con sus productos (full- FCL).

En reiteradas oportunidades Medicaltek solicitó de manera urgente información del proveedor en relación a cuando su mercancía estaría lista para ser embarcada, ya que debía ponerse en contacto directo con la naviera, para que le indicaran los datos del contenedor en el cual sería transportada su carga y además tener información sobre el arribo de la misma. A su vez, la empresa Medicaltek S.A tuvo que hacer seguimiento al proveedor solicitando la información necesaria para llevar a cabo todo el proceso de importación insistentemente, ocasionándole un gran desgaste, ya que este cliente no era

muy entendido en materia del comercio exterior y en los casos que se le presentaban dudas sobre la nave, fechas, cumplimientos, entre otros, sus requerimientos no eran atendidos de manera directa ni inmediata, ya que la naviera no se dedicaba a prestar un servicio personalizado al cliente ,sino que más bien a entregar información sobre el contenedor.

En forma paralela y debido a todos los altercados que tuvo Medicaltek S.A durante la importación realizada directamente con la naviera, esta empresa tomó la decisión de contratar a una compañía con vasta experiencia en temas de compra y venta internacional, dejando en sus manos todo el proceso importador con las mismas características del embarque anterior, solo que esta vez se transportaban uniformes médicos desde el mismo origen. Para este caso se contrataron los servicios del FF Kuehne- Nagel, resultando todo el proceso de importación mucho más expedito y menos complejo que el anterior. Gracias al equipo personalizado con el que cuenta KN, se le asignó un ejecutivo de cuenta encargado de monitorear caso a caso el estatus de la carga, brindándole un servicio de atención al cliente de calidad, dispuesto a responder todas las dudas que se le presentaban en tiempo y forma mediante vía telefónica, correo electrónico o bien por medio de una plataforma electrónica llamada KN-PORTAL, la cual se destaca por entregar soluciones de monitoreo, visibilidad y control de embarques en tiempo real y a la medida. Además de eso cabe destacar que este sitio web mantiene informado al cliente con respecto al estado de su carga 24 horas al día los 7 días de la semana.

De acuerdo a la información anteriormente indicada, el ejemplo claro en cuanto a la visibilidad de la información que brinda tanto la compañía naviera como el forwarder, en este caso Kuehne-Nagel, en sus respectivas páginas webs, queda plasmado a continuación en las figuras 18 y 19.

Figura 18: Tracking Naviera Wan Hai Lines Ltda.

[\[Close Page\]](#)

Cargo Tracking List

*Cargo tracking information is for reference only. Wan Hai reserves the right to amend the relevant information.

More detail	Ctnr No.	BL no.	Status Name	Ctnr Date	Ctnr Depot Name	Place Name	Voy No	Vessel Name	More History
More Detail	WHLU0315293	0256A51928	LADEN CTNR LOADED ON BOARD VESSEL. (MOTHER VESSEL/FIXED SLOT CHARTER/JOINT VENTURE VESSEL)	2016/06/05 11:21	YICT		E041	YM MANDATE	More History

[* Page Up](#)



萬海航運股份有限公司

WAN HAI LINES LTD.

Add : 10TH FLOOR, 136, SUNG CHANG ROAD, TAIPEI, TAIWAN / Tel : 886-2-25677961 / Fax : 886-2-25216000
Copyright © WAN HAI LINES LTD. All rights reserved.

Fuente: Naviera Wan Hai Lines Ltda.

Figura 19: Visibilidad del embarque. Página Forwarder Kuehne-Nagel.

KN Portal Services

Ver

Informes

Configuración

Soporte

INICIO

BUSCAR ENVÍO

Vista del Envío (87)

CLSA109/

Detalles

Mapa

EMBARQUE - MARÍTIMO

KN e información de Referencia Principal

Tracking Number	1008812554
Kuehne + Nagel Referencia de Origen	4351-0452-605.013
Order Number	BSIV17C0102

Estados de Flujo de Mercancía Previstos y Actuales

Estado del Evento (planificado/actual)	Fecha	Hora	Localización	Observaciones	Alerta
Ready at Supplier	07 may 2016	12:00	Shanghai	SHIPPER'S ARRANGEMENT	
Empty Gate Out (CY)	12 may 2016	09:03	Shanghai	EDI HOMU	
Arrived at CY	13 may 2016	20:24	Shanghai	EDI HOMU/M/ PAXI	
Expected Vessel Sailing	17 may 2016		Shanghai		
Loaded on Board	18 may 2016	04:00	Shanghai	EDI HOMU/M/ PAXI	
Shipped on Vessel	18 may 2016	04:00	Shanghai	EDI HOMU/M/ PAXI	
Revised Vessel/Voyage	18 may 2016		Shanghai		
Arrived Port	20 jun 2016		Valparaíso		
Expected Arrival	20 jun 2016	15:33	Valparaíso		

Información de Envío

Puerto de Carga	Shanghai	E.T.S.	18 may 2016
Puerto de Descarga	Valparaíso	E.T.A.	20 jun 2016
Términos de Entrega	FOB SHANGHAI	Seguro	NO CONTRATADO CON KN
Nombre del Transportista	Blue Anchor Line	Bill of Lading	4351-0452-605.013

Detalles del viaje

Barco	Viaje	Puerto de Carga	E.T.S.	Puerto de Descarga	E.T.A.
PAXI	001E	Shanghai	17 may 2016	Valparaíso	20 jun 2016

Información Contenedor

Movimiento	Tipo Contenedor	Nº de Contenedor	Precinto Nr.	Bultos	Peso (kg)	Volumen (cbm)	Alerta	Último Estado	Localización	Fecha/Hora del estado
CY/CY	40 ft HC non operating Reefer	HDMU5559143	F647483	730	4585.00	48.541		Arrived Port	Valparaíso	20 jun 2016
Total	1 Contenedor(s)			730	4585.00	48.541				

Detalles del Envío

Marcas y Números	Qty	Unidad Envío	Descripción Mercancía	Peso (kg)	Volumen (cbm)
HDMU5559143	1	4HN	CONTAINER SAID TO CONTAIN	4.585.00	48.5
SEAL F647483			CHILDREN'S ACCESSORIES		
COLGRAMS.A			LC NO:K845911		
ARTICULO:			BSIV17C0102-P0102-C0402-P		
COLOR			0502.		
SIZE			tl: 730ctns		
Q			say total Seven hundred		
CARTON#			and thirty cartons only		
TOTAL			ALL MENTIONED CONTAINERS		

Direcciones

Transportista	Consignatario
---------------	---------------

Fuente: Sitio web KN PORTAL, Kuehne-Nagel. (KN LOGIN, 2016)

Por otra parte si se desea tener un servicio más detallado en base a la trazabilidad e indagación del embarque, este medio te da la opción de realizar una búsqueda más detallada tal como se ve en la figura 20 y 21.

Figura 20: Modalidades de búsqueda de un embarque – KN portal.

The screenshot displays the KUEHNE+NAGEL portal interface for searching shipments. At the top, there is a navigation bar with links: KN Portal Services, Ver, Informes, Configuración, and Soporte. Below this, a breadcrumb trail reads: INICIO > Búsqueda de envío - Todos los modos (38). The main section is titled "Buscar Envío - TODAS LAS MODALIDADES" and contains several filter categories:

- 1er Filtro:** Fecha del Envío (dropdown), está entre (range selector with calendar icons).
- 2º Filtro:** Referencia de KN Origen (dropdown), comienza por (text input).
- Salida:** Código de la Ciudad (dropdown), Empezar por (text input).
- Destino:** Código de la Ciudad (dropdown), Empezar por (text input).
- Proceso:** es igual a (dropdown), Ningún Proceso (dropdown).
- Resultado de Seguimiento:** (text input with a refresh icon).
- Modalidad B/L:** Todo (dropdown).
- Max:** 500 (dropdown).
- Mostrar resultados en:** Búsqueda Global (dropdown).

At the bottom of the filter section are two buttons: "Buscar" and "Quitar". A second breadcrumb trail is visible at the very bottom: INICIO > Búsqueda de envío - Todos los modos (38).

Fuente: Sitio Web KN Login- Kuehne Nagel. (KN LOGIN, 2016)

Figura 21: Modalidades de búsqueda de un embarque – KN portal.

KUEHNE+NAGEL

KN Portal Services Ver Informes Configuración Soporte

INICIO > Búsqueda de envío - Todos los modos (38)

Buscar Envío - TODAS LAS MODALIDADES

1er Filtro Fecha del Envío está entre

2º Filtro Referencia de KN Origen

Salida Referencia KN Destino

Destino Información Barco

Proceso Contenedor

Resultado de Seguimiento Conocimiento de Embarque

Modalidad B/L HAWB

Max. MIAWB

Mostrar resultados en Expedidor

Referencia KN Comunicación

Lugar de Entrega

Tracking Number

Tracking No. / XSR

Referencias del Cliente (todas)

Additional reference number / ACD

Booking Number / *BK

Commercial Invoice number / IV

Customer reference number / CR

Customs ITN / ITN

Division ID / Z15

KN Internal reference 1 / KN1

KN Internal reference 2 / KN2

Purchase Order / ON

SID (Shipper's id no. for shipment) / SI

Shippers Reference / SRF

User Reference / USR

Quitar

Fuente: Sitio Web KN Login- Kuehne Nagel. (KN LOGIN, 2016)

En base a las figuras anteriores, se puede deducir que la información que brindan las compañías navieras es más reducida que la que se obtiene por medio de la página del FF y además de eso en base al caso planteado, la atención personalizada del cliente no es uno de sus fuertes, sino que más bien se centran en entregar información sobre el contenedor y no sobre la carga transportada.

Por otra parte, el servicio que entrega el FF puede llegar a representar una herramienta de confiabilidad fundamental para el cliente, ya que así, este podrá corroborar si las condiciones del embarque se llevaron a cabo en el tiempo y en la forma acordada. A su vez el valor agregado que se tiene en relación a la atención personalizada

del cliente en todo momento, es un principio fundamental para el crecimiento y desarrollo del FF y por supuesto para el completo bienestar del cliente.

Se puede concluir que la trazabilidad es una herramienta de suma importancia para los procesos logísticos, ya que brinda información relevante y establece las responsabilidades de cada una de las áreas involucradas, a modo de ejemplo se puede detectar quien toma la responsabilidad de correr con el seguro en el caso que ocurra una situación desfavorable para la carga transportada.

Se pueden plantear las compañías navieras un proyecto de mejora en su servicio y sistema de visibilidad del embarque para que entregue al cliente un servicio con valor agregado y una mejora continua en su asistencia y participación dentro del proceso de importación.

III. Red de contactos en el extranjero

Mantener una estrecha relación entre el país del que proviene la mercancía y el país de destino al cual se importará, es de suma importancia, ya que así el cliente final estará al tanto de los estatus de su carga y en el caso que existan inconvenientes, estos serán resueltos de forma directa y fluida sin presentar problemas de interpretación entre ambas partes, cambio horario o diferencia cultural. Es por eso que contar con una red de oficinas en el extranjero que mantengan este tipo de interacción con los proveedores y

las oficinas de destino para que posteriormente actúe como interlocutor traspasando toda la información al cliente final, es un gran beneficio al momento que se desea importar.

Lo anteriormente mencionado se ve reflejado netamente en uno de los servicios que entregan los FF y la ventaja que trae consigo contratarlos, ya que ellos cuenta con representantes en varias partes del mundo los cuales hacen que la tarea de importar sea menos compleja.

Es el caso de Kuehne- Nagel, empresa que cuenta con una vasta red de oficinas y contactos en más de 100 países, esto le brinda al cliente la seguridad al momento que desee importar, ya que, una gran parte geográfica del mundo estará cubierta por la presencia del FF tanto en el origen como en el destino de la importación que se llevará a cabo. En la Figura número 22 se encuentran todos los países donde K+N tiene presencia y oficinas representantes.

Figura 22: Oficinas de Kuehne Nagel con presencia en el mundo:



Fuente: Página WEB Kuehne Nagel Ltda. (KN LOGIN, 2016)

Por otra parte si se decide traer mercancías desde el extranjero en forma directa con la naviera y sin la participación de un FF, este proceso será menos fluido y un poco más complejo, ya que, existirán varios factores que afectaran la comunicación entre las partes tales como el idioma, el cambio horario, la correcta interpretación y a su vez el cliente tendrá mayor incidencia e inquietudes en cuanto al desarrollo de la documentación y la resolución de problemas debido al gran número de responsabilidades que deberá cargar.

Tal fue el caso para “Estrella Solitaria S.A”, empresa dedicada a la venta de racks para almacenaje, protecciones de impacto y una línea de carros de supermercado, líder en el mercado nacional, una vez que quiso llevar a cabo una importación marítima internacional desde Ningbo dentro de un contenedor estándar de 40’ pies completo con carros de supermercado (full- FCL). Al comienzo del proceso de importación, la empresa Estrella Solitaria S.A buscó proveedores de diferentes orígenes, pero tomar contacto con ellos les fue dificultoso debido a las diferencias horarias y al poco entendimiento que la empresa tenía en base a las normas y condiciones que aplican en el comercio exterior. Es por eso que realizar el proceso de importación de forma directa con la naviera se les presento complicado y decidieron contratar el servicio de Kuehne Nagel para realizar esta importación. Como se mencionó anteriormente este FF tiene una serie de oficinas y presencia a lo largo del mundo y gracias a eso KN se puso en contacto con su oficina en Ningbo pudiendo coordinar el embarque del cliente de forma clara y sin complicaciones.

En base a lo anterior se puede deducir que toda importación dependerá de los requerimientos que tenga el cliente y de cuan involucrado quiera estar a lo largo del proceso importador. Si las prioridades del cliente son que la mercancía llegue en tiempo y forma a sus dependencias sin tener mucha participación en el proceso de importación, lo más recomendable es que contrate los servicios de un FF y así estos serán los encargados de velar por el buen estado de la carga y mantener todo tipo de interacción con el país de origen de la carga.

Por otra parte, si el cliente desea tener plena participación a lo largo del proceso importador y a la vez maneja una amplia red de contactos en el extranjero, más un grado conocimiento en materia de comercio exterior, es probable que este quiera realizar de forma directa con su proveedor y la naviera todo tipo de comunicación y por ende, hacerse responsable de velar en todo momento por el estado de la carga.

IV. Disponibilidad de reserva de espacio en las naves (Booking)

Llevar a cabo una importación marítima, trae consigo una serie de preguntas que deben ser resueltas por parte del importador antes de tomar cualquier tipo de decisión. Uno de los cuestionamientos más comunes y reiterados es saber si ejecutar este proceso de importación de manera individual y directa con la naviera, o bien contar con el apoyo de una compañía especializada en la materia de los negocios internacionales llamada FF.

Dentro del proceso de importación, uno de los temas más complejos es saber cuál será la disponibilidad de servicios que entregan las diferentes compañías navieras existentes en el mundo, (tales como Hamburg Sud, CMA-CGM, NYK, Hapag Llod, Maersk, entre otras), para poder transportar las mercancías requeridas por él cliente cumpliendo con los tiempos y necesidades del mismo.

En la figura 24 se puede observar la planificación naviera, página que indica cual será la programación que está destinada a las diferentes naves, dando a conocer la ETA, el agente naviero, entre otros antecedentes útiles para el manejo de la información del embarque y la posterior toma de decisiones del importador.

Figura 24: Planificación naviera, Puerto de San Antonio

Consulta de Manifestación Naviera								
N° Programación:		Buscar						
Puerto:		SAN ANTONIO	Año:	2016	Mes:	JULIO	Tipo Manifesto:	MFTO. de Ingreso
		Filtrar						
N° Prog.	Puerto	Nombre Nave	Número Viaje	Nombre Agente de Naves	Fecha Arribo/Zarpe Estimado ⁵	Fecha Registro Incorporación Nave	Arribo/Zarpe Efectivo	
							Fecha	Registro
140039	SAN ANTONIO	STOLT GULF MIRDIF	34	AGENCIAS MARITIMAS AGENTAL LIMITADA	23/06/2016	13/06/2016 10:54:54	04/07/2016 18:20	04/07/2016 19:38:31
140237	SAN ANTONIO	SVETI NIKOLA	1	ULTRAMAR AGENCIA MARITIMA LIMITADA	23/06/2016	16/06/2016 11:24:18	05/07/2016 20:35	05/07/2016 21:23:35
139564	SAN ANTONIO	TORENIA	1	ULTRAMAR AGENCIA MARITIMA LIMITADA	24/06/2016	30/05/2016 09:43:20	01/07/2016 18:15	01/07/2016 19:34:23
139364	SAN ANTONIO	MAX WONDER	0668	ULTRAMAR AGENCIA MARITIMA LIMITADA	25/06/2016	23/05/2016 18:33:16	01/07/2016 20:45	01/07/2016 22:09:59
139850	SAN ANTONIO	ISLAND BAY	16M27/2	B & M AGENCIA MARITIMA S.A.	28/06/2016	08/06/2016 12:14:53	08/07/2016 14:50	08/07/2016 15:55:29
140421	SAN ANTONIO	TIZIANA	1611310000-1	B & M AGENCIA MARITIMA S.A.	28/06/2016	21/06/2016 13:15:40	09/07/2016 15:05	09/07/2016 18:44:07
139629	SAN ANTONIO	NORDIC STRALSUND	30	AGENCIAS UNIVERSALES S.A.	29/06/2016	31/05/2016 16:06:27	03/07/2016 22:10	03/07/2016 23:17:53
140358	SAN ANTONIO	GRAND HERO	056	IAN TAYLOR Y CIA. S.A.	29/06/2016	20/06/2016 14:15:32	02/07/2016 01:30	02/07/2016 02:09:19
140007	SAN ANTONIO	SALLY MAERSK	1605	IAN TAYLOR Y CIA. S.A.	01/07/2016	10/06/2016 19:36:38	02/07/2016 03:45	02/07/2016 04:07:34
140460	SAN ANTONIO	KMARIN MUGUNGHWA	01	B & M AGENCIA MARITIMA S.A.	01/07/2016	22/06/2016 15:20:46	02/07/2016 08:10	02/07/2016 09:21:36
140091	SAN ANTONIO	ARKADIA	0669	ULTRAMAR AGENCIA MARITIMA LIMITADA	02/07/2016	13/06/2016 17:07:52		
140249	SAN ANTONIO	ASTERIA LEADER	44	NYK SUDAMERICANA (CHILE) S.A.	02/07/2016	16/06/2016 14:29:07	04/07/2016 08:25	04/07/2016 08:36:45
139986	SAN ANTONIO	MSC VERONIQUE	NW621A	MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY (CHILE) S.A.	03/07/2016	10/06/2016 15:04:29	03/07/2016 23:35	04/07/2016 00:13:38
140529	SAN ANTONIO	SAN ANTONIO EXPRESS	00003	ULTRAMAR AGENCIA MARITIMA LIMITADA	03/07/2016	23/06/2016 18:54:50	04/07/2016 16:28	04/07/2016 17:24:09

Fuente: Sitio Web Comex aduana – Manifestación Marítima (ADUANA CHILENA, 2016)

Una vez revisada la planificación naviera, al momento de realizar la operación de importación de manera individual, la disponibilidad de servicio estará sujeta a cada compañía naviera con la que se tome contacto, lo que se reduce a un servicio semanal por cada naviera, minimizando el número de opciones disponibles que podría tener el cliente al momento de la toma de decisiones.

Por otra parte, si la importación será asistida por un Freight Forwarder, se deberá tener en cuenta que estas entidades tienen mayor grado de interacción y negociación con las diferentes compañías navieras existentes en el mercado, es decir, la disponibilidad de servicios será más amplia y variada adecuándose a las necesidades de los consumidores. Lo anteriormente mencionado hace referencia a que el FF asegurará al cliente un mayor

número de reservas semanales disponibles por nave, dejando a su elección y disposición el servicio más conveniente en relación a los días y de tránsito y recaladas.

Tal fue el caso de la empresa “DPS Chile Comercial Ltda”, empresa comercializadora de envases descartables para alimentos, la cual decidió realizar una importación marítima de envases plásticos desde Guayaquil hasta el puerto de San Antonio.

En un comienzo, la empresa DPS decidió realizar esta importación directamente con la naviera y sin el apoyo de una entidad especializada en el comercio exterior, tomando contacto con 2 compañías navieras que estaban dentro de su conocimiento (COSCO, NYK). Debido al complejo proceso de encontrar cual era la naviera que más se acomodaba a las solicitudes de llegada de la carga para el cliente y la poca disponibilidad de reservas con las que contaban las navieras para mover un contenedor estándar de 20’ pies con 26 metros cúbicos ocupados, la empresa DPS tomo la decisión de asesorarse con un FF, en este caso con Kuehne-Nagel, el cual estuviera a cargo de todo el proceso de importación, desde la coordinación y reserva de espacio en el buque, hasta la llegada de la mercadería a su bodega. En este caso fue de gran conveniencia para el cliente, debido a que el forwarder le presentó una gama de 3 fechas de embarques semanales, los cuales se acomodaban a los días de tránsito que el comprador solicitaba y adicionalmente fue el FF quien se encargó de que la mercancía importada por su cliente llegara en tiempo y forma a sus dependencias.

En conclusión y en todos los casos, se recomienda al importador indagar en el tema antes mencionado para poder llevar a cabo una toma de decisiones conveniente y así poder elegir la opción que más se adecue de acuerdo a sus requerimientos. A su vez todo este proceso dependerá de la urgencia del envío y los tiempos de entrega por parte del exportador.

V. Capacidad de consolidación

Las importaciones marítimas pueden ser manejadas de diferentes formas, (tal como se ha mencionado a lo largo de todo el informe), estas dependerán de muchos factores, pero el más importante es el volumen de la mercancía, ya que desde este factor se puede determinar cómo mover la carga desde un país a otro. Si bien una de las modalidades más conocidas es el transporte de carga que logran completar los contenedores, existe también la posibilidad de tomar una opción diferente de transporte, por ejemplo, en aquellos casos en que la mercancía adquirida no es suficiente para completar un contenedor, entonces se puede tomar la opción de embarques LCL más comúnmente conocidos como “*consolidados*”, los cuales básicamente comparten un contenedor con la mercancía de varios importadores diferentes donde el cliente solo paga por el espacio que usa en relación al volumen de la carga.

La utilización de los servicios de los consolidadores de carga internacional puede brindar grandes beneficios a aquellos importadores que desean mover embarques con un volumen bajo, ya que la conveniencia de este servicio radica solo una vez que se tiene

un volumen de carga inferior a los 10 m³ (valor aproximado, ya que dependerá de muchos factores externos y estará sujeto a las cotizaciones de quienes brindan el servicio), debido a que si se tiene un volumen mayor, es posible que sea más conveniente, en cuanto a tarifas, mover la carga como un contenedor completo (Full/FCL).

Para estos casos se hace más eficiente el uso de los espacios del contenedor, por consiguiente se obtienen importantes ahorros en el coste del flete. A su vez, los servicios integrales de consolidación de carga ofrecen salidas frecuentes, esto se refleja finalmente en un servicio no solo más económico sino también más rápido y efectivo para los fabricantes o proveedores, quienes logran minimizar costos, incrementan el alcance de sus productos y manejan mejor sus tiempos, viéndose también beneficiados con este procedimiento los puntos de venta y el consumidor final.

Cabe destacar que los Freight Forwarder incluyen dentro de la gama de servicios que ofrecen a los clientes, la consolidación de sus cargas como plus para el aprovechamiento de los recursos y la conveniencia en el coste del flete.

Lo anteriormente descrito puede ser cuantificable mediante el ejemplo de la figura 25, donde se hace alusión al caso de importación marítima realizada por la empresa “Panel Fijaciones, S.Coop” o de forma abreviada “Panelfisa”, compañía dedicada a la venta de piezas técnicas, tornillería especial, ejes y rotulas. Esta importación se realizó desde Shanghái con la contratación de los servicios de Kuehne-Nagel, en un contenedor estándar de 20’ pies con 7 m³ en su interior, la cual se le realizó

una cotización y comparación en base al valor total del embarque si es transportado como carga Full o LCL.

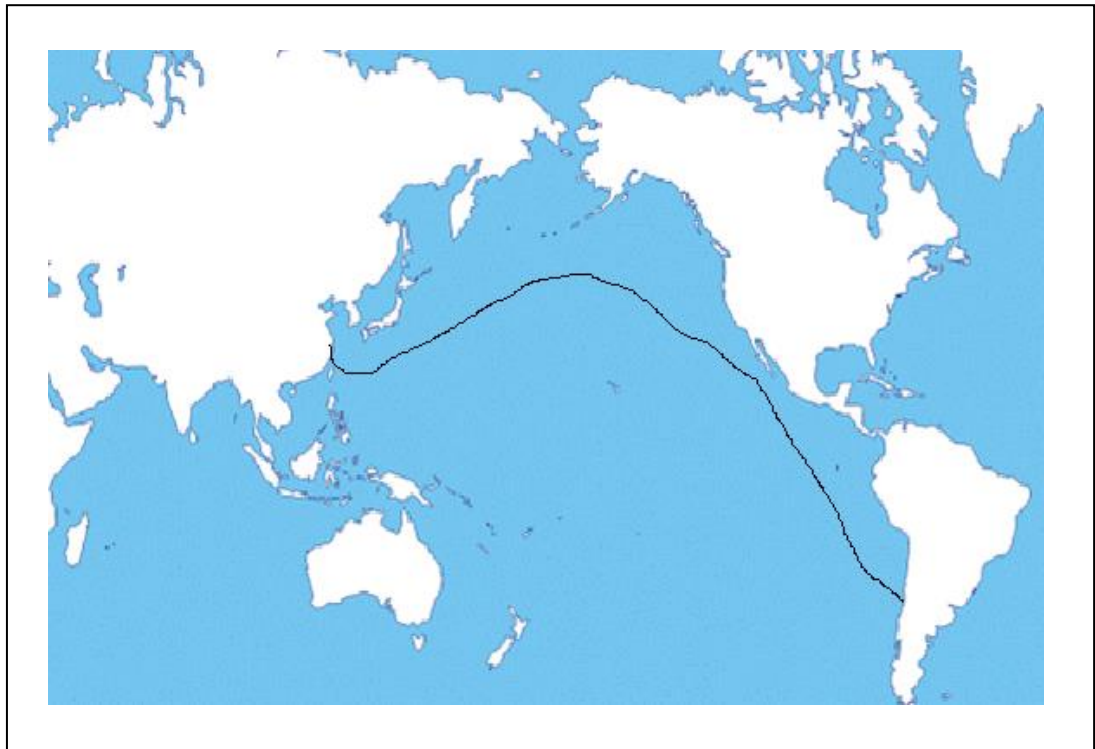
Figura 25: Comparativo embarque consolidado (LCL) versus embarque Full (FCL) desde Shanghai a Chile. Según cotización del Forwarder Kuehne Nagel.

SIMULACION LCL VS FCL 20'	CANT.				
CANTIDAD CNTRS.20'	1 CONTENEDOR				
CANTIDAD M3 LCL	7 M3				
		VALORES REFERENCIALES		TOTAL SOLO REFERENCIAL	
COMPARACION TARIFAS USD		LCL	FCL	LCL	FCL
FLETE MARITIMO		30	600	210	600
DTHC		0	75	0	75
GARANTIZACION POLIZA / GATE IN X CNTR.		0	100	0	100
DESCONSOLIDACION		15	0	105	0
APERTURA DE MANIFIESTO X BL		0	75	0	75
ENTREGA TERMINAL X TON		24	0	168	0
GASTO PORTUARIO TERMINAL X BL		100	0	100	0
TRANSPORTE TERRESTRE (REFERENCIAL)		200	250	200	250
	TOTAL			TOTAL USD	
				783	1100

Fuente: Creación propia.

Se debe tener en cuenta que para este servicio de consolidado que ofrece KN se incorpora un tiempo de transito de 31 días (a no ser que ocurran inconvenientes fuera del alcance del FF, tal como malas condiciones climáticas), una frecuencia semanal de embarques y un servicio directo desde este puerto base sin recaladas, (ruta que se observa en la figura 26). Al contar con esta información, el cliente se vio beneficiado en un 100%, ya que pudo manejar sus tiempos de entrega, entre otros factores de gran relevancia al momento de tomar decisiones.

Figura 26: Ruta del Servicio Consolidado Directo Shanghai – Chile



Fuente Creación propia.

Por medio del ejemplo mencionado en la figura 25, se puede concluir que a la hora de importar una carga desde Shanghai y de acuerdo a las tarifas fijadas por el forwarder, Kuehne Nagel, consolidar una carga de 7m³ es mucho más conveniente que transportarla como un full container de 20 pies, debido al análisis que comprueba que los costos de la importación se ven disminuidos en un valor porcentual del 29%.

Por su parte, es de gran importancia mencionar que si se lleva a cabo un importación marítima de forma particular y directamente con la compañía naviera, esta posibilidad de consolidación queda nula, debido a que las navieras no tienen la potestad ni el interés de consolidar cargas.

VI. Aporte de los Freight Forwarder en la gestión documental

Una vez que se plantea llevar a cabo una importación marítima y no se cuenta con la base de conocimientos suficientes de cómo realizar este proceso, es de gran ayuda contar con la asistencia de personal capacitado que tenga un conocimiento cabal sobre las reglas y regulaciones tanto del país de origen como del país de destino de la carga en materia y en todo lo relacionado al comercio exterior, el cual este estratégicamente preparado para ejecutar la correcta gestión de dicho asunto.

En varias ocasiones el importador no posee la experiencia y tampoco los conocimientos que claves para dar solución a las eventualidades que se presenten durante la cadena logística de la importación y por sobre todo el correcto manejo documental que este implica.

Si bien existen importadores que no se manejan en términos de comercio exterior, también existen aquellos importadores que si tienen un conocimiento previo de esta materia y son capaces de llevar a cabo por si solos la completa gestión de proceso importador; la diferencia reside en que estos últimos, en ocasiones, buscan recibir un valor agregado dentro de la compra internacional que llevarán a cabo, junto con una asistencia más personalizada.

A modo de ejemplo, la empresa MSA DE CHILE LTDA , líder en la venta de equipos y elementos de seguridad, contrató los servicios de Kuehne Nagel para coordinar una importación marítima desde Estados Unidos de zapatos de seguridad en un contenedor estándar de 40' pies.

Gracias a la participación de esta entidad en la importación del cliente MSA de Chile Ltda, éste fue asistido durante todo el proceso por su ejecutivo de cuenta, quien estaba encargado de enviar en primera instancia, una vez coordinada la carga, la confirmación de envío del embarque, la fecha estimada de recogida de la carga, la salida y el arribo de la misma, mediante un aviso de pre-alerta.

Por otra parte, el ejecutivo de la cuenta estuvo encargado de forma interna de revisar toda la documentación recibida del embarque al cliente para poder notificar, documentos tales como: la copia del conocimiento de embarque (BL), factura comercial, lista de empaque y los detalles estimados de la salida y el arribo de la carga, para que todo estuviera en orden y no existiera ningún tipo de discrepancia documental.

A su vez, el operativo de la carga asignado por el FF se encargó de que el manifiesto fuera presentado por su agente portuario dentro del plazo de los 7 días antes del arribo de la carga tal como lo indica cada naviera en el cierre documental y el cliente no tuviera ningún problema al momento de internar la carga ni al momento de retirar la misma desde el deposito donde quedo almacenada.

Toda esta gestión interna fue de gran beneficio para el comprador, ya que fue asesorado documentalmente e informado sobre el estatus de su carga a lo largo de todo el proceso de importación.

La satisfacción del cliente aparece cuando una compañía se concentra en la calidad del servicio y es por esto que es de gran beneficio contar con el apoyo de una

entidad dedicada y capacitada en materia del comercio exterior el cual será primordial a la hora de brindar seguridad y soporte al cliente.

En el caso contrario, si se desea realizar una importación directamente con la compañía naviera y sin la participación de un FF, la atención personalizada y el valor agregado al proceso se verán disminuidos. Por otro lado, en el caso de la gestión documental para internar la carga será nula, debido a que las compañías navieras no se dedican a presentar aperturas ni mucho menos a realizar trámites aduaneros de la importación de un cliente.

CAPITULO 3: Conclusiones

En Chile, existen empresas dedicadas a celebrar contratos de transporte de mercancías por el pago de un flete, subcontratando servicios de transporte marítimo, aéreo o terrestre denominados Freight Forwarder, los cuales se han decidido a lo largo de los años, a entregar valor agregado y asesoramiento principalmente a los procesos de importación y exportación a Chile como al mundo, esto en base a la trayectoria y al conocimiento cabal que poseen del comercio exterior. Las entidades antes mencionadas otorgan una serie de ventajas si participan dentro del proceso de compra y venta internacional debido a las certificaciones que poseen y su alto enfoque en entregar un servicio de calidad. Este punto a la vez se traduce en nuevos impactos que causaría la evolución del comercio exterior a través de los años, gracias al constante desarrollo de las tecnologías y al aumento de la población que demandará bienes y servicios que no serán encontrados dentro del país. Debido a la constante evolución y al impacto que causará el crecimiento del comercio, será necesario adaptarse a los nuevos requerimientos que surgirán en la población y deberán preocuparse por entregar un servicio cada vez más a la vanguardia que sume valor a los procesos que se ven hoy en día.

Los Forwarder que se encuentran en Chile tales como Kuehne –Nagel, han adecuado sus productos y servicios otorgándole valor agregado según las necesidades, requerimientos y gustos de los diferentes clientes que poseen, sin embargo se pueden ver

perjudicados por el rechazo y poco interés de los importadores o exportadores de contratar una entidad externa que maneje todo el proceso de compra y venta internacional, ya que este cliente cuenta con el conocimiento de cómo llevar a cabo el proceso por sí solo. Otra de las desventajas que pueden perjudicar a estas compañías, es que están sujetas a la estabilidad de la economía mundial y sus regulaciones, además de las potencias principalmente del continente Asiático, ya que es de ahí donde provienen el mayor movimiento de bienes internacionales, específicamente en el área de las importaciones.

Las autoras centraron el informe y los casos prácticos en las importaciones marítimas realizadas por el forwarder Kuehne Nagel y concluyeron que Chile es un país viable y potencial al desarrollo de estas empresas dedicadas al rubro del comercio exterior y al transporte internacional, debido al gran número de beneficios y ventajas que trae consigo su participación dentro del proceso de la importación, refiriéndose específicamente a que:

- Existe oportunidad de negociación con las compañías navieras

El volumen de carga comprometida que tiene Kuehne- Nagel permite llegar a acuerdos con las compañías navieras para que tanto ellos como los clientes salgan beneficiados.

- Poseen una amplia gama de representantes en el mundo.

Tener representantes en todo el mundo facilita al importador a cubrir la compra de mercancía en cualquier parte geográfica que desee.

- Existe ventaja en la eficiencia de costos

Kuehne- Nagel posee la capacidad de consolidar las cargas y así aprovechar rutas utilizadas y sacar provecho al uso de los recursos logísticos.

- Ventajas en la disponibilidad de envíos

Gracias a que Kuehne- Nagel tiene gran participación en el transporte de cargas marítimas, la relación con las diferentes navieras existentes es muy variada, por ende los espacios disponibles existentes serán mayores en comparación a realizar el proceso en forma directa con una compañía naviera.

- Gestión documental y valor agregado.

Entregan la documentación necesarios para la internación de la carga en tiempo y forma para que todos los trámites se realicen con anticipación, agregando a ello ,una completa trazabilidad del embarque y la atención personalizada que permitirá al importador enfocarse en el desarrollo de sus actividades, dejando el proceso de importación a cargo de la empresa especializada.

¿Cuál es la proyección que se tiene para la existencia de los Freight forwarder en Chile y el mundo?

La proyección de la existencia y participación de un intermediario logístico a lo largo del proceso importador en Chile y el mundo es amplia y va en aumento. Se mencionó que hoy en día en Chile existen 396 Freight Forwarder registrados ante el Servicio nacional de aduanas, pero se estima que debido a que la interrelación de los países es una actividad fundamental para el crecimiento económico, estas irán evolucionando con el paso del tiempo concluyendo nuevos sistemas de integración y nuevas formas de negociar aperturas comerciales que representaran un mayor movimiento de mercancías.

Esta tendencia al alza de los FF permitirá capitalizar importantes inversiones sobre el área, permitiendo a Chile contar con la presencia de empresas reconocidas del rubro y fomentar la motivación del gobierno a financiar proyectos de las PYMES del área.

¿Se deben seguir creando nuevas mejoras e implementaciones en la participación de los Freight Forwarder dentro de los procesos de comercio exterior?

Las economías emergentes serán nuevas fuentes de crecimiento del comercio, ya que éstas se encuentran evolucionando rápidamente producto de las nuevas tecnologías a las que tienen alcance, unificación de los mercados y desarrollo del comercio. Por lo tanto, crear mejoras en estas áreas del comercio exterior para lograr procesos más

eficientes, siempre será una buena opción que conlleva beneficios para las empresas nacionales y multinacionales.

¿Qué diferencia tienen los Freight Forwarder con las compañías comunes que se encargan del flete de mercaderías?

Los Freight Forwarder hoy en día no son solo empresas que transportan carga de origen a destino, sino que también realizan funciones más amplias, que conllevan mayor control a lo largo de todo el proceso, estos servicios se han modificado producto de la competitividad del mercado global, adaptándose a la necesidades de los clientes que se han ido generando a través de los años, tales como el seguimiento de las cargas, la atención personalizada y el valor agregado que se le entrega al cliente.

¿Cómo se puede seguir desarrollando el comercio exterior en Chile?

Para seguir desarrollando el comercio exterior chileno, es fundamental avanzar en la eliminación de barreras que obstruyen en este desarrollo, tal como el poco entendimiento que se tiene en materia de los negocios internacionales. Además de esto es importante instruirse sobre las normas y reglamentos que tiene Chile para la introducción de cargas en buen estado al país. Un claro ejemplo de esto es estar al día con la nueva norma que se fijó por la entidad SOLAS (International Convention For The Safety Of Life At Sea), donde a partir del 1 de Julio comenzó a regir la norma del pesaje de los contenedores, VGM (Verified Gross Mass), en la cual se declara el peso exacto del contenedor y la mercancía para así evitar accidentes que dañen la seguridad de las

cargas y por supuesto velar por la integridad de las personas que participan a lo largo del transporte marítimo de las mismas.

¿Cómo se puede facilitar las importaciones chilenas de aquellas personas que no son muy entendidas en materia del comercio exterior?

Una forma de facilitar las importaciones para aquellas personas que no son muy entendidas en materia del comercio exterior, es eliminar los problemas logísticos y de tramitación a través de la asistencia de un Freight Forwarder, quien proporciona un impulso ágil y permite estar a la par con los países del primer mundo, ya que facilitan enormemente la transparencia del envío y el proceso del comercio exterior, lo cual generará un crecimiento

Se debe tener en cuenta que una gran cantidad de empresas, especialmente las de gran tamaño cuentan con la asistencia de un Freight Forwarder, ya que les permite tener un mayor control de la mercancía a importar a lo largo de todo el proceso. Por otro lado también encontramos empresas, generalmente medianas o pequeñas que no cuentan con la asistencia de un Freight Forwarder debido a que muchas organizaciones evitan la contratación de estos intermediarios logísticos para ahorrar los costos del servicio, ya que desconocen la gama de posibilidad que estos les pueden aportar y las ventajas que otorga el servicio o simplemente desconocen su existencia.

BIBLIOGRAFÍA

ADUANA CHILENA. (2016). *Consulta de manifestación naviera*. Recuperado el 08 de Julio de 2016, de <http://comext.aduana.cl:7001/ManifestacionMaritima/limpiarListaProgramacionNaves.do>

Banco Central de Chile. (2016). *Bcentral*. Recuperado el 01 de Abril de 2016, de http://www.bcentral.cl/es/faces/bcentral/acercadelbanco/funciones?_afLoop=235848986624705&_afWindowMode=0&_afWindowId=null#!%40%40%3F_afWindowId%3Dnull%26_afLoop%3D235848986624705%26_afWindowMode%3D0%26_adf.ctrl-state%3Dq96g8ofk0_4

Chile Valora. (2013). *Chile Valora*. Recuperado el 08 de 07 de 2016, de ALOG Chile.: <http://www.chilevalora.cl/index.php/noticias-index/114-noticias-2013/614-alog-chile-certifico-competencias-laborales-de-trabajadores-de-la-industria-logistica>

Comercio Exterior. (2016). *ByReexporta*. Recuperado el 31 de Marzo de 2016, de <http://www.comercio-exterior.es/en/action-diccionario.diccionario+idioma-225+l-F+p-1520+pag-/rewrite+foreign+trade+dictionary/factura+comercial.htm>

Comercio y Aduanas. (2015). *Información de Incoterms, exportación e importación*. Recuperado el 02 de Abril de 2016, de Comercio y Aduanas: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioryaduanas/116-que-es-comercio-exterior>

Díaz, J. V. (2016). *Quienes Somos*. Recuperado el 18 de Julio de 2016, de Agencia de Aduanas Juan Vega Díaz: <http://www.jvd.cl/quienes-somos/>

Díaz, J. V. (2016). *Servicios*. Recuperado el 18 de Julio de 2016, de Agencia de Aduana Juan Vega Díaz: <http://www.jvd.cl/servicios/>

Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. (2016). *DIRECOM*. Recuperado el 02 de Abril de 2016, de http://l.facebook.com/l.php?u=http%3A%2F%2Fwww.direcon.gob.cl%2Fpreguntas-frecuentes%2Fincoterms-o-modalidades-de-venta%2F&h=gAQF_QUzJ&s=1

Directorio Transporte. (2016). *Directorio de Transporte*. Recuperado el 2016 de Marzo de 31, de <http://www.directoriotransporte.cl/servicios-logisticos/freight-forwarders/>

Fondo Monetario Internacional. (04 de Abril de 2016). *Informe sobre la estabilidad financiera mundial*. Recuperado el 18 de Julio de 2016, de Fondo Monetario Internacional: <http://www.imf.org/es/News/Articles/2015/09/28/04/53/sopol040416b>

Globaldesk Centro de Servicios. (2016). *Globaldesk*. Recuperado el 01 de Abril de 2016, de <http://www.globaldesk.cl/u/web/guest/glosario>

HAPAG LLOYD AG. (s.f.). *Tarifa de Fletes y Recargos Marítimos : HAPAG - LLOYD*. Recuperado el 05 de JULIO de 2016, de <https://www.hapag-lloyd.com/es/online-business/tariffs/ocean-tariff.html>

KN LOGIN. (01 de JULIO de 2016). *KN PORTAL*. Recuperado el 29 de JUNIO de 2016, de <https://knlogin.kuehne-nagel.com/apps/firstLevelShipmentView.do?navbarId=3&correlationId=-1hl08zz3bc4p&shipmentId=866956831>

Kuehne-Nagel. (31 de Marzo de 2016). *Kuehne-Nagel Limitada*. Obtenido de [knet.int.kn: http://www.kn-portal.com/about_us/about_us/mission_statement/](http://www.kn-portal.com/about_us/about_us/mission_statement/)

Organización Mundial del Comercio. (2016). *Organización Mundial del Comercio*. Recuperado el 03 de Abril de 2016, de https://www.facebook.com/l.php?u=https%3A%2F%2Fwww.wto.org%2Fspanish%2Fthewto_s%2Fwhatis_s%2Fwhatis_s.htm&h=kAQGSi6XI&s=1

Pyme Internacionalizada Wordpress. (13 de Julio de 2013). (H. Figueroa, Productor) Recuperado el 25 de Junio de 2016, de Comercio Internacional para PYMES: <https://pymeinternacionalizada.wordpress.com/>

Real Academia Española. (2016). *RAE*. Recuperado el 03 de Abril de 2016, de <http://dle.rae.es/?id=MEqD4f5>

Servicio Nacional de Aduanas. (2016). *Servicio Nacional de Aduanas*. Recuperado el 02 de Abril de 2016, de <https://www.aduana.cl/facultades-funciones-y-atribuciones-de-las-unidades-del-servicio/aduana/2009-04-14/104545.html>

Terminal Pacífico Sur Valparaíso. (2016). *TPS*. Recuperado el 02 de Abril de 2016, de https://www.tps.cl/prontus_tps/site/artic/20090511/pags/20090511162142.html

Valenzuela, R. (2011). *Comercio Exterior: Todos lo hacen ¿y yo sé?* Santiago, Chile:

Legal Publishing.

ANEXOS

- Anexo 1: Comercio exterior a nivel mundial
- Anexo 2: Tratados de libre comercio firmados por Chile
- Anexo 3: Documentos necesarios para realizar una importación
- Anexo 4: Ranking de intercambio comercial
- Anexo 5: Certificación Competencias Laborales de Trabajadores de la industria Logística.

Anexo 1: Comercio exterior a nivel mundial

Panorama Mundial del Comercio Exterior



En los últimos 15 años el comercio exterior a nivel mundial creció porcentualmente a más del doble que su Producto Interno Bruto

Anexo 2: Tratados de libre comercio firmados por Chile

Parte signataria	Tipo de acuerdo	Entrada en vigencia
Australia	Acuerdo de Libre Comercio	2009 - Marzo 06
Bolivia	Acuerdo de Complementación Económica	1993 - Abril 06
Canadá	Acuerdo de Libre Comercio	1997 - Julio 05
Centroamérica (1)	Acuerdo de Libre Comercio	2002 - Febrero 14
China	Acuerdo de Libre Comercio	2006 - Octubre 01
Colombia	Acuerdo de Libre Comercio	2009 - Mayo 08
Corea del sur	Acuerdo de Libre Comercio	2004 - Abril 02
Cuba	Acuerdo de Complementación Económica	2008 - Junio 27
Ecuador	Acuerdo de Complementación Económica	2010 - Enero 25
EFTA (2)	Acuerdo de Libre Comercio	2004 - Diciembre 01
Estados Unidos	Acuerdo de Libre Comercio	2004 - Enero 01
Hong Kong SAR	Acuerdo de Libre Comercio	2014 - Octubre 09
India	Acuerdo de Alcance Parcial	2007 - Agosto 17
Japón	Acuerdo de Asociación Económica	2007 - Septiembre 03
Malasia	Acuerdo de Libre Comercio	2012 - Febrero 25
Mercosur (3)	Acuerdo de Complementación Económica	1996 - Octubre 01
México	Acuerdo de Libre Comercio	1999 - Julio 31
P4 (4)	Acuerdo de Asociación Económica	2006 - Noviembre 08
Panamá	Acuerdo de Libre Comercio	2008 - Marzo 07
Perú	Acuerdo de Complementación Económica	2009 - Marzo 01
Tailandia	Acuerdo de Libre Comercio	2015 - Noviembre 05
Turquía	Acuerdo de Libre Comercio	2011 - Marzo 01
Unión Europea (5)	Acuerdo de Asociación	2003 - Febrero 01
Venezuela	Acuerdo de Complementación Económica	1993 - Julio 01
Vietnam	Acuerdo de Libre Comercio	2014 - Enero 01
Alianza del Pacífico	Protocolo Comercial	2016 - Mayo 01

Anexo 3: Documentos necesarios para realizar una importación

Bill of Lading		HAMBURG SÜD	
Multimodal Transport or Port-to-Port Shipment		www.hamburgsud-line.com	
Shipper KUEHNE + NAGEL GESELLSCHAFT M.B.H. DONAUSTRASSE 3 4470 ENNS AUSTRIA AGENT OF BLUE ANCHOR LINE		B/L No. (also to be used as payment ref.) SUDU15VIEES0186X	
Consignee (*Not negotiable unless consigned to order*) KUEHNE + NAGEL LTDA. AV.APOQUINDO NO.4501 PISO 14 LAS CONDES-SCL-CL TAX ID:79769320-0 56-2-23389300 FREIGHT FORWARDER* AGENT OF BLUE ANCHOR LINE		Booking No. 5VIEES0186	
Notify Party (See cl. 6) KUEHNE + NAGEL LTDA. AV.APOQUINDO NO.4501 PISO 14 LAS CONDES-SCL-CL TAX ID:79769320-0 56-2-23389300 FREIGHT FORWARDER* AGENT OF BLUE ANCHOR LINE		Export References 1830967751101200 LN2S11880119 LLOYDS LIST:9345996 INTBL: VIES0186 Forwarding Agent-References	
Place of Receipt* HAMBURG, GERMANY		Point and country of origin VIENNA AT	
Port of Loading HAMBURG, GERMANY		Domestic Routing Instructions / Also Notify / Agent at Port of Discharge HAMBURG, GERMANY	
Port of Discharge ANTOFAGASTA CL		Freight payable at HAMBURG, GERMANY	
Place of Delivery* ANTOFAGASTA CL		Mode Load Area HAMBURG, GERMANY	
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER			
Marks & Nos.	Cont./Seal Nos.	No. of Pkgs.	Description of Goods
1st Transshipment Port : CALLAO PE 5 - 20' CONTAINERS - SHIPPER'S LOAD, STOW, COUNT, WEIGHT AND SEAL			
SUDU7831427 Seal Numbers PR680140 Tare: 2220 KG Size: 20' Type: DC Cnt. Ld.: FCLFCL		14 PACKAGE 14 PALLETS	22550.000 KGS 23.000 CBM
SUDU7831279 Seal Numbers PR680139 Tare: 2220 KG Size: 20' Type: DC Cnt. Ld.: FCLFCL		14 PACKAGE 14 PALLETS	22578.000 KGS 23.000 CBM
HASU1275863 Seal Numbers PR680137 Tare: 2220 KG Size: 20' Type: DC Cnt. Ld.: FCLFCL		14 PACKAGE 14 PALLETS	22544.000 KGS 23.000 CBM
HASU1100696 Seal Numbers PR680138 Tare: 2220 KG Size: 20' Type: DC Cnt. Ld.: FCLFCL		14 PACKAGE 14 PALLETS	22551.000 KGS 23.000 CBM
SUDU7744148 Seal Numbers PR680177		15 PACKAGE 15 PALLETS REFRACTORY BRICKS	23068.000 KGS 23.000 CBM
Page: 1 of 2			
Tariff Item No. 690100		Declared value (See clause 4.2 (ii)) 3	
Total No. of Pkgs. 690100		No. orig. B/L 3	
Place and date of issue VIENNA AT 12.11.15		Shipped on Board: 12.11.15 Signature Agent for HAMBURG SÜD as CARRIER SAFE SHIPPING ESTABLISHMENT	
RECEIVED for shipment as specified above in apparent good order and condition unless otherwise stated. The Goods to be delivered at above mentioned Port of Discharge or Place of Delivery, whichever applies, SUBJECT TO Terms and Conditions contained on reverse side hereof, to which Merchant agrees by accepting this Bill of Lading. IN WITNESS WHEREOF the number of original Bills of Lading stated on this side next to this clause have been signed, one of which being accomplished, the others to stand void, unless compulsorily applicable law provides otherwise. *Applicable only when used for MULTIMODAL TRANSPORTATION.			

HK EXPORT GROUP, CORP
3800 South Ocean Drive. STE#219
Hollywood, FL 33019

Invoice

Date	Invoice #
5/10/2016	1627A

Bill To
PROMOTORA DE BELLEZA S.A Av. Aeropuerto 860 Parque Industrial Aeropuerto Qulicura Santiago de Chile Chile

Ship To
PROMOTORA DE BELLEZA S.A Av. Aeropuerto 860 Parque Industrial Aeropuerto Qulicura Santiago de Chile Chile

P.O. No.	Terms	Ship Via	FOB	Shipping By
101333671-10	Net 60	Kuehne & nagel	Xiamen	Sea

Item	Description	Qty	Rate	Amount
1405	RELOJ SECRET HOUR Codigo 21-0082778	3,030	2.75	8,332.50
				

For Wire Transfer
BANK: CITIBANK F.S.B Hollywood East Branch
3800 S Ocean Drive Hollywood, Florida 33019
ACCNT : 9117161510
A.B.A: 266086554
SWIFT: CITIUS33

Total	\$8,332.50
--------------	-------------------

ESTA FACTURA ES EN US\$ DOLARES AMERICANOS THIS INVOICE IS IN US\$DOLARS
--



SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS
SUBDIRECCION TECNICA
DEPARTAMENTO DE VALORACION

DECLARACION JURADA DEL VALOR Y SUS ELEMENTOS

I IDENTIFICACION DE LAS PARTES

1	Despachador al que se presenta JORGE VEGA DIAZ	N° de Identificación C-49
2	IMPORTADOR O COMPRADOR Nombre/Razón Social Dirección Nivel (Marque con una X alternativa) Usuario Mayorista Minorista	3 VENDEDOR/PROVEEDOR XX Nombre/Razón Social Cód. País Dirección

II INFORMACION DE LA COMPRAVENTA

4	Representante en Chile del vendedor extranjero SE DESCONOCE	Tipo de Representación
5	Factura/s N° Fecha Cláusula Factura/s N° Fecha Cláusula Factura/s N° Fecha Cláusula Factura/s N° Fecha Cláusula Factura/s N° Fecha Cláusula	Factura/s N° Fecha Cláusula Factura/s N° Fecha Cláusula Factura/s N° Fecha Cláusula Factura/s N° Fecha Cláusula

III ELEMENTOS DEL VALOR

6	VINCULACION a.- Vinculación entre comprador y vendedor (Art.15 N°4 y 5 Gatt) b.- Indique si la vinculación entre las partes ha influido en el precio (Art.1 N° 1.d y 2.a) c.- Indique si el precio pagado se aproxima al criterio de valor equivalente determinado de conformidad al Art. 1 N° 2.b	SI NO SI NO SI NO XX XX
---	---	--

7 RESTRICCIONES Y CONDICIONES

a.- Existencia de restricciones para la utilización de las mercancías por el importador (Art.1 N° 1.a)	SI NO XX
b.- Condiciones y prestaciones no cuantificables	SI NO XX

8 ADICIONES

a.- Comisiones	SI NO XX	Incluida en el precio	SI NO XX	b.- Comisiones	SI NO XX	Incluida en el precio	SI NO XX	c.- Derechos retroactivos	SI NO XX
d.- Cánones y derechos de licencia	SI NO XX	Cuantificable	SI NO XX						
e.- Bienes y servicios suministrados por el comprador	SI NO XX	Cuantificable	SI NO XX						
f.- Producto de la reventa, cesión o utilización posterior de la mercancía que revierta al vendedor	SI NO XX	Cuantificable	SI NO XX						

IV METODO DE VALORACION EMPLEADO DE TRANSACCION

01

V OBSERVACIONES

--

VI DECLARANTE

1.- Declaro bajo juramento que los datos contenidos en este documento son exactos y me responsabilizo de su efectividad, como asimismo declaro conocer las disposiciones de los artículos 168 y 168 bis relativos al delito de contrabando de la Ordenanza de Aduanas
2.- Asimismo, declaro saber que en mi calidad de importador, puedo cancelar los derechos y demás gravámenes que cause esta importación, directamente en instituciones bancarias o financieras autorizadas por el Servicio de Tesorería.
3.- La decisión de cancelar estos tributos por intermedio de un tercero o de un Despachador de Aduanas, es de mi exclusiva responsabilidad.
FECHA

DECLARACION JURADA

YO

POR MEDIO DEL PRESENTE INSTRUMENTO, VENGO EN DECLARAR QUE LA MERCANCIA AMPARADA POR LA DOCUMENTACIÓN QUE MAS ADELANTE MENCIONO, NO EXISTEN CONTRATOS DE SEGUROS COMPROMETIDOS NI EN CHILE NI EN EL EXTRANJERO.

Documentación Importación: * Conocimiento Embarque N°
* Factura Comercial N°

DECLARO ADEMAS ESTAR EN CONOCIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES CONTENIDAS EN EL ANEXO 18 NUMERAL 9.3 DE LA RESOLUCION 2400/85, DE LA DIRECCION NACIONAL DE ADUANAS.

CAPITULO II NUMERAL 7.2.1 RESOLUCION 24/00/85
DIRECCION NACIONAL DE ADUANAS

"Numeral 7.2.1. Inciso 3. Cuando no exista contrato de seguro, el monto de la prima se estimará en un dos por ciento sobre el valor FOB de las mercancías"

FIRMA CONSIGNATARIO Y FECHA

ORIGINAL

1. Exporter ZHANGZHOU JINHONG ELECTRONIC CO., LTD ADD: LINGDOU JIUHU TOWN ZHANGZHOU CITY FUJIAN, CHINA OB: HK EXPORT GROUP CORP 3800 SOUTH OCEAN DRIVE, SUITE 219 HOLLYWOOD FLORIDA 33019 USA TAX ID #27-2123505		Serial No. CCPIT422 1601583108 Certificate No. 16C3506M0239/00004		
2. Consignee PROMOTORA DE BELLEZA AV AEROPUERTO 860 PARQUE INDUSTRIAL AEROPUERTO QUILICURA SANTIAGO - CHILE		 CERTIFICATE OF ORIGIN OF THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA		
3. Means of transport and route FROM XIAMEN CHINA TO SAN ANTONIO CHILE BY SEA		5. For certifying authority use only 		
4. Country / region of destination CHILE		VERIFY URL: HTTP://WWW.CO-CCPIT.ORG/		
6. Marks and numbers RELOJ SECRET HOUR COD:210082778 10PCS X CARTON VALPARAISO - CHILE HECHO EN CHINA	7. Number and kind of packages; description of goods TWELVE (12) PALLETS OF WALL CLOCK	8. H.S.Code 9105210000	9. Quantity 3030PCS	10. Number and date of invoices 1627A MAY.10.2016
11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all the goods were produced in China and that they comply with the Rules of Origin of the People's Republic of China.		12. Certification It is hereby certified that the declaration by the exporter is correct.		
 ZHANGZHOU FUJIAN CHINA MAY.21.2016 Place and date, signature and stamp of authorized signatory		 ADDRESS: 11/F COMPREHENSIVE BUILDING PARTY SCHOOL OF CPC NO.24 EAST SHENGLI ROAD ZHANGZHOU FAX: 0596-2969357 ZHANGZHOU FUJIAN CHINA MAY.21.2016 Place and date, signature and stamp of certifying authority		

HK EXPORT GROUP, CORP
 3800 South Ocean Drive. STE#219
 Hollywood, FL 33019

Packing List

Date
5/10/2016

Bill To
PROMOTORA DE BELLEZA S.A Av. Aeropuerto 860 Parque Industrial Aeropuerto Quilicura Santiago de Chile Chile

Ship To
PROMOTORA DE BELLEZA S.A Av. Aeropuerto 860 Parque Industrial Aeropuerto Quilicura Santiago de Chile Chile

Number of Ctns		P.O. No.	Terms	Ship Via	FOB
303		I01333671-10	Net 60	Kuehne & nagel	Xiamen
Item	Description	Qty	Kg/Ctn	Cbm/Ctn	
1405	RELOJ SECRET HOUR Codigo 21-0082778 303 CARTONS = 13 PALLETS	3,030	2164.00 KGR GW	21.38 CBM	

Anexo 4: Ranking de intercambio comercial

CUADRO 1 – 1: RANKING INTERCAMBIO COMERCIAL POR SOCIO COMERCIAL, 2014
(en millones de US\$)

Socio Comercial	Intercambio Comercial		Exportaciones		Importaciones	
	Ranking	MM US\$	Ranking	MM US\$	Ranking	MM US\$
R.P. China	1	33.932	1	18.828	1	15.104
Estados Unidos	2	23.556	3	9.273	2	14.283
Unión Europea	3	21.483	2	11.079	3	10.404
Mercosur	4	15.278	5	5.805	4	9.474
Japón	5	10.035	4	7.674	7	2.361
Corea del Sur	6	7.079	6	4.772	8	2.308
México	7	3.756	10	1.309	5	2.447
Perú	8	3.394	8	1.853	9	1.541
India	9	3.388	7	2.706	12	682
Ecuador	10	2.952	15	515	6	2.438
Canadá	11	2.498	11	1.228	10	1.270
Colombia	12	2.036	12	905	11	1.131
Bolivia	13	1.777	9	1.629	20	148
EFTA ⁽¹⁾	14	1.288	13	893	15	395
Australia	15	1.188	14	894	13	294
Vietnam	16	766	18	385	14	381
Centroamérica ⁽²⁾	17	693	19	503	17	191
Turquía	18	591	17	357	21	234
Venezuela	19	541	16	463	18	78
Malasia	20	435	21	175	16	260
P4 ⁽³⁾	21	361	22	171	19	190
Panamá	22	259	20	180	22	78
Cuba	23	42	23	36	23	6
Total Comercio con Acuerdo	-	137.328	-	71.630	-	65.698
Total Comercio de Chile	-	148.995	-	76.648	-	72.347
Comercio con Acuerdo en Comercio Total de Chile (%)	-	92%	-	93%	-	91%

Anexo 5: Certificación Competencias Laborales de Trabajadores de la industria Logística

chilevalora

Comisión Sistema Nacional de Certificación de Competencias Laborales



Webmail | Preguntas Frecuentes | Contacto | Intranet



Buscar...

Inicio

Nosotros

Normas

Nuestro Sistema

Estadísticas

Documentos

Redes

Atención Usuarios

Entrevistas

Testimonios

Entrevistas

Videos

Informativos

Noticias

Boletín

Blog

Galería de Fotos

Política de Privacidad

ALOG Chile Certificó Competencias Laborales de Trabajadores de la Industria Logística

En esta ocasión se certificaron 265 trabajadores de los sectores Almacenamiento, Distribución, Contenedores y Servicios Postales.



Santiago, 26 de marzo 2013. Con el objetivo de reconocer las habilidades, conductas y conocimientos de quienes no poseen estudios formales para el desempeño de sus funciones, 265 trabajadores certificaron sus competencias laborales luego de un proceso de evaluación en su puesto de trabajo, iniciativa liderada por la Asociación Logística de Chile A.G., con el respaldo de ChileValora y Sence.

La ceremonia de certificación se realizó el pasado martes 26 de marzo de 2013 en el Centro de Eventos Espacio Riesco, lugar hasta donde concurrieron los trabajadores certificados y los representantes de sus empresas: SMU, Kimberly Clark, Schiappacasse, Correos Chile, Mecalux, Chilexpress, Report, Kuehne + Nagel, Sitrans, Aerosan, Goldenfrost, Agrosúper, Newpost, Soprod y Cellstar.

Durante la ceremonia, la Gerente General de ALOG Chile A.G., Cynthia Perisić, destacó el compromiso de los trabajadores y de sus empresas en este proceso de certificación, "el cual debe ser sólo el inicio de un camino de capacitación y perfeccionamiento que permita el desarrollo laboral de cada uno".

123