



AMI-11  
684  
D542  
2015

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

ANÁLISIS DE RUTAS ALTERNATIVAS AL CANAL DE PANAMÁ PARA LA  
EXPORTACIÓN DE VINOS EN BOTELLA DESDE CHILE HACIA ESTADOS  
UNIDOS

Autor  
IGNACIO ANTONIO DÍAZ ALONSO

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

PROFESOR GUIA: DANIELLA DE LUCA N.  
JOSE LUIS MEZA.



Santiago, Octubre de 2015

## **AGRADECIMIENTOS**

En primer lugar, agradecer a Dios por la vida y por las oportunidades que cada día me da. Agradecer a mi madre, que desde el cielo me da fuerzas para seguir luchando. A mi padre que sin él y sus constantes muestras de apoyo y afecto, nunca hubiese salido adelante de todas aquellas pruebas que la vida pone frente a nosotros. A mi familia que estuvo siempre presente sin importar las adversidades.

Agradecer a mis profesores, Daniella y José Luis que estuvieron firmemente y nunca dudaron el extender su mano cuando fuese necesario.

Agradecer a Francisco, amigo incondicional, que siempre estuvo dando muestras de apoyo sin importar la circunstancia. A Raí, compañero fiel en todo momento. Dar las gracias a todos aquellos que dijeron “aquí estoy” cuando lo necesitase, sin importar el momento en que fuesen requeridos. Esto es para ustedes, aquellos que hicieron que este sueño, se transformase una realidad.

## RESUMEN

*En un mundo de constantes cambios, avances tecnológicos y mejoramiento en la calidad de vida, es necesario aprovechar el tiempo en su máxima capacidad. A partir de esto, el comercio exterior se ha desarrollado como un pilar en lo que hoy llamamos Negocios Internacionales. Es por esto que las rutas marítimas de comercio deben ampliar sus horizontes y mejorar sus servicios a la par de los tiempos actuales. Panamá, en proceso de grandes cambios, se ha transformado en un agente fundamental de las exportaciones chilenas hacia Estados Unidos pero, ¿qué pasaría si dejara de funcionar dicho Canal? ¿Estamos preparados para eso? Es por este motivo que buscar nuevas alternativas de ruta se transforma en un paso fundamental para el desarrollo económico internacional.*

## ABSTRACT

*In a world of constant change, advancement in technology and improvements on lifestyle, it is necessary to use time at a maximum capacity. Tough this analysis, foreign trade been developed as a pillar in what we now call international business. Hence, maritime routes broaden their horizons and improve their current services. Panama, which is in process of change, has become a fundamental agent in Chilean exportations to The U.S, but what would happen if this channel stopped working? Are we prepared? This is why seeking new alternatives becomes fundamental and a mandatory step to economic world development.*

## **INDICE**

### **RESUMEN**

### **INDICE**

### **SIGLAS Y ABREVIATURAS**

### **INTRODUCCIÓN**

**1**

### **CAPITULO 1: ANTECEDENTES PRÁCTICA PROFESIONAL**

**3**

#### **1.1.DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA**

**3**

##### **1.1.1. Misión**

**4**

##### **1.1.2. Visión**

**5**

##### **1.1.3.Estructura Gerencial Microsoft Chile**

**7**

#### **1.2.DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES REALIZADAS**

**11**

##### **1.2.1.Trabajo Desarrollado**

**11**

##### **1.2.2.Razones que impulsan el tema a desarrollar.**

**16**

### **CAPITULO 2: DESARROLLO DEL TEMA**

**24**

#### **2.1. OBJETIVOS**

**24**

##### **2.1.1.Objetivos Generales**

**24**

##### **2.1.2 Objetivos Específicos**

**24**

#### **2.2 MARCO TEORICO**

**26**

#### **2.3 DESARROLLO INVESTIGACIÓN**

**36**

##### **2.3.1 Metodología**

**36**

##### **2.3.2 Resultados**

**37**

<b>CAPITULO 3: CONCLUSIONES</b>	<b>72</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>77</b>
<b>INDICE DE IMÁGENES</b>	<b>80</b>
<b>INDICE DE TABLAS</b>	<b>81</b>
<b>INDICE DE GRÁFICOS</b>	<b>82</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>83</b>

## **SIGLAS Y ABREVIATURAS**

- BL: Bill of Lading. Conocimiento de Embarque
- BUC: Bunker Contribution. Combustible Nave
- CSF: Carrier Security Free. Costo por Seguridad en Naviera
- FES: Fuel Escalation Surcharge. Costo por llenar estanque de combustible
- FT: Pies. Unidad de Medida.
- LGI: Logistics Group International.
- LSC: Low Sulphur for Contribution. Costo aplicado a la contaminación producida por la nave
- ONC: On Carriage. Subida de la carga al transporte solicitado
- PCS: Panama Canal Surcharge. Costo tránsito Canal de Panamá
- USC: Security Manifest Documentation. Trasmisión de Manifiesto ante Aduana
- WHA: Wharfage. Muellaje para puertos con alta demanda

## INTRODUCCIÓN

En tiempos de globalización y constantes cambios a nivel mundial, se hace necesaria la creación y existencia de nuevas rutas y alternativas que permitan mejorar y agilizar el comercio internacional de mercancías. Específicamente el autor, busca dar énfasis en el transporte marítimo de las cargas. Aquellos países que bordean los Océanos Pacífico y Atlántico se han transformado en los exportadores e importadores más grandes a nivel mundial, por tanto, la cantidad de mercancías que son trasladadas de un lado a otro aumentan cada año, debido al incremento del poder adquisitivo de dichos países permitiendo la comercialización de un sin número de nuevos productos.

Panamá y su Canal no dan abasto como conector natural entre dichos Océanos, por tanto, la necesidad de encontrar nuevas alternativas que permitan manejar y mejorar exportaciones e importaciones se hace evidente.

Ante este escenario, alternativas como el Multimodal de Estados Unidos - también conocido como Corredor del Nafta- o el Puerto de Manzanillo en Colima México, asoman fuertemente como una opción paralela para dicho Canal, el cual se ve afectado por los avances tecnológicos, de seguridad y capacidad entre otros; esto genera inconvenientes para nuevas Naves y Buques, que no pueden circular por dicha zona.

Esto sumado a la inestabilidad política y económica que posee Panamá, hacen ver al Multimodal de Estados Unidos, como una alternativa fuerte para el futuro del transporte de mercancías vía transporte marítimo, principalmente para las exportaciones e importaciones que se realicen entre Chile y Estados Unidos que con el tratado de

Libre Comercio que se encuentra vigente desde el 1 de enero de 2004, han aumentado paulatinamente durante los últimos 10 años (Gobierno de Chile, 2014)

Es por esto que el autor busca entregar a los interesados, los datos y cifras necesarias para que los participantes del transporte marítimo puedan comenzar a utilizar el Corredor del Nafta como una alternativa vigente, que incluso, siendo de costos un poco más elevados, permite entregar mayor cantidad de productos y mercancías en los puertos de destino correspondiente ya que su capacidad no se ve limitada, todo lo contrario a lo que ocurre con el conector más importante a la fecha entre ambos Océanos, el Canal de Panamá (Tack, 1999).

## CAPITULO 1: ANTECEDENTES PRÁCTICA PROFESIONAL

### 1.1.DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

Microsoft Company es una empresa multinacional <sup>1</sup>fundada en abril de 1975 por Bill Gates y Paul Allen. Desde sus inicios, el enfoque de Microsoft se basa en el desarrollo, producción de software y equipos electrónicos para empresas o personas. Actualmente se consolida como la empresa más importante del segmento y, a su vez, como una de las más grandes y mejor valoradas a nivel mundial (Microsoft, Misión y Estrategia en accesibilidad, 2009).

En el año 1992 y a raíz de las políticas de expansión que tenía la compañía en ese entonces, se funda Microsoft Chile S.A. Trabajaban 5 empleados que tenían como única función entregar soporte a los escasos clientes que hasta ese entonces consumían los productos entregados por Microsoft en el país.

En el año 2001, se efectuó por primera vez en Chile, el estudio realizado por Great Place To Work (Microsoft, Nuestra Historia, 2011) que tenía como finalidad dar a conocer cuáles eran hasta ese entonces, las mejores empresas para trabajar en aquel país, siendo Microsoft, elegida como la mejor dentro de todas las empresas participantes, lo que permitió extender y mejorar la plataforma de servicios entregada por los

---

<sup>1</sup> Empresa Multinacional: Se denomina empresa multinacional a aquella empresa de grandes dimensiones, dedicada a la producción de bienes o servicios, que posee filiales en otros países diferentes al originario (casa matriz) y con ello logran expandir su influencia y gravitación económica a nivel mundial.

trabajadores y, a su vez, aumentar el consumo nacional de los productos y servicios entregados por Microsoft.

En ese mismo año y en relación con el estudio realizado, Microsoft decidió hacer el lanzamiento en América Latina de sus nuevas plataformas informáticas conocidas como Windows XP y Office XP, que permitieron posicionar a Microsoft Chile como una de las más importantes y representativas para Microsoft en el sur de América (Microsoft, Nuestra Historia, 2011).

Ya en el año 2005, Microsoft Chile era la base para América Latina. Es por esto y, con más de 100 trabajadores, la empresa decide comenzar con un proceso de expansión en donde era primordial mantener y entregar nuevas iniciativas para los usuarios que así lo necesitasen. Con este cambio se presentó una nueva misión y visión de la empresa:

#### 1.1.1. Misión

“La misión corporativa de Microsoft es ayudar a las personas y las empresas alrededor del mundo a desarrollar todo su potencial. Nuestra misión refleja nuestros seis valores principales, los cuales representan nuestro enfoque ético frente a los negocios y nuestro papel como ciudadano corporativo comprometido en cada país y comunidad donde operamos. La capacidad para transmitir nuestra misión depende de personas creativas e inteligentes que comparten estos valores:

- **Actuamos con integridad y honestidad.**
- **Nos apasionan nuestros clientes y socios, y también la tecnología.**

- Somos sinceros y respetuosos con los demás, y nos preocupamos por convertirlos en mejores personas.
- Deseamos emprender nuevos desafíos y lograrlos.
- Somos autocríticos, inquisitivos y nos comprometemos con la excelencia y el progreso personal.
- Somos responsables respecto de los compromisos, los resultados y la calidad frente a los clientes, los accionistas, los socios y los empleados”.

Por otro lado, la visión de Microsoft, es llamada por ellos mismos, “Potencial Ilimitado”.

### 1.1.2. Visión

“Microsoft está comprometido a promover que la tecnología sea más relevante y accesible para las 5 mil millones de personas de todo el mundo que aún no disfrutaban de sus beneficios. Potencial Ilimitado se enfoca en tres áreas interrelacionadas que son clave para expandir las oportunidades económicas en todo el mundo:

- Transformar la Educación:

Nuestra visión de la educación está centrada en habilitar a las personas a **desarrollar su potencial de aprendizaje. Alianza por la Educación es la iniciativa global de Microsoft que empodera a alumnos y docentes al trabajar con escuelas, gobiernos y organizaciones no gubernamentales para ofrecer alternativas de**

cómputo asequibles para la educación, tales como computadoras portátiles y PCs integradas con Microsoft Windows y Microsoft Office. El programa también ofrece el Microsoft Student Innovation Suite y precios especiales para los programas de software destinados para uso en escuelas.

- Fomentar la Innovación Local

Microsoft reconoce el potencial que tiene la tecnología para impactar a los países y las regiones en términos de economía local, mejores resultados industriales y mayor productividad. Buscamos facilitar soluciones creativas que satisfagan las necesidades locales y se conviertan en nuevas oportunidades para las personas de economías emergentes. Hemos observado con entusiasmo cómo la industria del software crece y contribuye con el desarrollo local y regional. Está dentro de la visión, todo se cita al final.

- Generar Empleos y Oportunidades

Microsoft se asocia con gobiernos, industrias y organizaciones sin fines de lucro para apoyar el crecimiento económico y la competitividad mundial al ofrecer nuevas habilidades y oportunidades para las personas que tienen como reto unirse a la fuerza laboral de su país.” (Microsoft, Experiencia de los socios y clientes Microsoft, 2002)

### 1.1.3. Estructura Gerencial Microsoft Chile

La estructura gerencial de Microsoft Chile se puede simplificar principalmente de la siguiente manera:

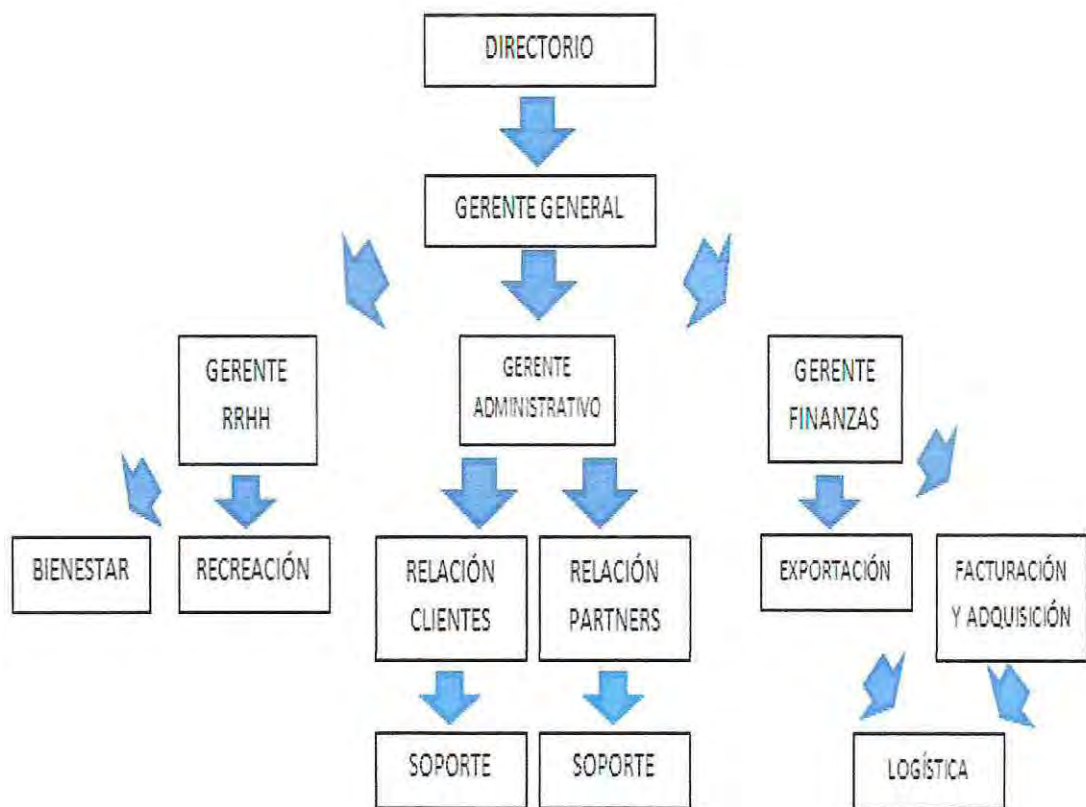


Imagen 1: Estructura Organizacional Microsoft Chile

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de Gerencia Microsoft Chile.

**La estructura gerencial de Microsoft Chile, está dirigida por un Directorio el cual tiene como objetivo principal la toma de decisiones. Es nombrado por el Directorio de**

la empresa y cuya función principal es la administración de ésta. Para el Directorio, la elección de este cargo, es fundamental, en tanto deberá filtrar información, decidir, autorizar, ejeturar, rechazar, entre otras funciones, ciertamente materializar los objetivos que son entregados desde el Directorio.

Microsoft, divide en tres departamentos la estructura principal de sus funcionarios: Recursos Humanos, Finanzas y Administración. El Gerente de Recursos Humanos, es el representante de la empresa en las reuniones y asambleas correspondientes, siempre y cuando no sea necesaria la intervención de Administración y Finanzas.

Por otro lado, dentro del personal existente en Recursos Humanos (como Departamento), están los encargados de Bienestar y Recreación. El primero de ellos, tiene como función principal dar respuesta a las necesidades y problemas que pueden tener los trabajadores de la empresa, aportando alternativas de solución a éstos.

La segunda función del Departamento de Recursos Humanos, apunta al segmento Recreacional de la empresa. Así entonces, su gestión será realizar diferentes actividades, con el fin de otorgar a los trabajadores mejor calidad laboral y humana, lo que se traduce en un mejor rendimiento en sus funciones. En términos prácticos, actividades deportivas, días de campo, recreativas incorporando a la familia, entre otras.

Una segunda Gerencia, también nombrada por el Directorio, se denomina Gerencia de Administración y tiene como función principal interactuar directamente la Gerencia General, en todo lo relacionado al funcionamiento de la empresa. Es una de las piezas más importantes de la jerarquía.

De esta Gerencia dependen dos áreas o también denominadas, divisiones administrativas: a) Partners, son empresas asociadas estratégicamente a Microsoft. Este vínculo comercial permitirá a Microsoft dar un mejor soporte de servicios a otras empresas. Por otro lado, se genera un feedback comercial con estos Partners, en atención a que ellos también necesitan soporte para poder desarrollarse. Es por esto, que existe un sub Departamento exclusivo para entregar soporte a estos en el momento que sea requerido por ellos.

La importante cartera de clientes que utilizan los productos ofrecidos por Microsoft, obligó a la creación de un segundo sub Departamento dependiente de la Gerencia Administrativa, el cual fue denominado Soporte Clientes. Concentra el mayor número de trabajadores dentro de Microsoft.

Finalmente aparece una tercera línea gerencial denominada Gerencia de Finanzas. El perfil de cargo del Gerente de Finanzas, se enfoca principalmente en mantener un orden y registro de las finanzas de la empresa. Todos los proyectos son evaluados financieramente por el departamento correspondiente.

Desde el área financiera nacen dos sub Departamentos a nivel corporativo: a)Facturación y Adquisición y b)Exportación. En Facturación y Adquisición quedan estipulados todos los movimientos financieros que signifiquen un ingreso monetario para Microsoft, esto quiere decir que, si bien la compra de productos en el extranjero implica un gasto significativo para la empresa, el retorno de estos al momento de la comercialización, permite obtener ganancias respectivas para Microsoft Chile.

Microsoft Chile, Responsables de las...

Por otro lado, el sub Departamento de Exportación, se encarga de controlar la totalidad de los documentos requeridos en el ejercicio comercial que implica el egreso de productos desde la empresa hacia los diferentes mercados internacionales.

Ambos sub Departamentos, Adquisición y Exportación, se relacionan directamente un área denominada Logística, con el fin de que sea ésta última la que realice el despacho correspondiente, siempre y cuando sea un producto y no un software.

Dada la presencia en el mercado de los productos y servicios de Microsoft, la empresa no considera necesario contar con una cuarta gerencia (Marketing). De ser requerida una campaña publicitaria o de posicionamiento, Microsoft externaliza el servicio, contratando empresas del mercado interno que se dedican a esta labor sin antes requerir la autorización y aprobación de las Gerencias de Finanzas y Administración.

## 1.2.DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES REALIZADAS

### 1.2.1.Trabajo Desarrollado

Durante el periodo en que realizó su práctica profesional, el autor desempeñó diferentes labores en el Departamento de Facturación y Adquisición. Dentro de estas funciones, destacan:

#### 1.2.1.1.Cliente mercado interno

La primera de las funciones llevadas a cabo hace referencia a clientes que se encuentran dentro de Chile y que requieran de productos que comercialice Microsoft Chile S.A:

- El proceso de compra comienza cuando el cliente mediante una plataforma virtual desarrollada por la empresa, ingresa al sistema el requerimiento necesario. Luego de una revisión el pedido es autorizado comenzando con la facturación de este.
- Después de aprobada la compra se genera la factura que es enviada al cliente junto con una guía de despacho, que entrega a Microsoft la orden para el envío de los productos. La factura es digital por lo cual es entregada mediante correo electrónico al cliente.
- Cuando el cliente recibe la factura este confirma que el pedido corresponda a su original. Posterior a esto comienza el despacho de los productos siempre que

sean físicos. Cuando la compra es un software <sup>2</sup> y solo es requerido en forma virtual, se entrega al comprador una password que permite descargar el contenido desde una plataforma diseñada por Microsoft.

- Se realiza un seguimiento hasta que el producto es recibido o descargado por el cliente.



Imagen 2: Flujograma. Cliente dentro de Chile.

Fuente: Elaboración Propia

#### 1.2.1.2. Cliente mercado internacional.

La segunda función que realizó el autor en el periodo de su práctica, consistió en la venta de productos y servicios a clientes que no se encontraban en Chile, lo que generaba que nacieran nuevas obligaciones y responsabilidades que permitieran que la compra de estos productos se realizara de manera exitosa, teniendo en cuenta que al

---

<sup>2</sup> Se considera que el software es el equipamiento lógico e intangible de un ordenador. En otras palabras, el concepto de software abarca a todas las aplicaciones informáticas, como los procesadores de textos, las planillas de cálculo y los editores de imágenes.

encontrase fuera de Chile, se trata de una exportación de productos físicos según los conceptos de Aduana chilena.

Es importante recalcar que todos los países tienen diferentes normas y regulaciones de comercio exterior en relación a la importación de productos informáticos, principalmente con el fin de evitar la internación de productos falsificados y que no cumplan con la norma vigente.

- Al igual que los clientes que se encuentran en Chile, los usuarios extranjeros deben ingresar los pedidos que necesitan en la plataforma de Microsoft; luego de revisar el pedido este se aprueba generando la factura y guía de despacho respectivas.
- Cuando se aprueba la compra los clientes tienen dos alternativas para el envío del producto; la primera es mediante el envío de una password que permite descargar el software desde una plataforma en línea y la segunda, es realizar el envío físico del producto lo que significa una exportación de estos. Para cumplir con la exigencia el encargado debe realizar todos los documentos para ser presentados al momento de concretar la exportación de los productos respectivos.
- El cliente realiza el pago y una vez ingresado en Microsoft se hace el envío de la forma solicitada por el mismo cliente.
- Se realiza un seguimiento hasta que el cliente recibe el producto.



Imagen 3: Flujograma. Cliente fuera de Chile  
Fuente: Elaboración Propia

### 1.2.1.3.Compra y Adquisición de Productos

La tercera y última tarea que realizaba el autor consistía en la compra y adquisición de productos cuando fuese requerido por la empresa:

- Todo proceso de compra se inicia con la realización de un inventario el cual se maneja con una planilla de datos que permita saber con exactitud la cantidad de productos que tiene la empresa en stock. El área o persona encargada de ejecutar el inventario debe informar al área comercial cuales son los productos que se necesitan reponer. Paralelamente se inician las gestiones para obtención de

documentos respectivos que permitan realizar la importación sin ningún tipo de inconvenientes.

- El pedido de los productos se envía a las oficinas centrales de Microsoft en Estados Unidos, una vez recibida y aprobada comienza el proceso de importación de estos.
- El autor realizará toda la documentación para permitir la internación de los productos que llegarán desde Estados Unidos.
- Una vez que los productos se encuentran en Chile, es obligación de la persona a cargo revisar que todo cumpla con la norma estipulada y no se encuentren problemas que puedan perjudicar a la empresa.
- Cuando el producto ya se encuentra en bodegas de Microsoft deben ser ingresados al sistema.
- Cumplidos todos los pasos anteriores, el proceso de adquisición está completo.



Imagen 4: Flujograma. Compra y adquisición de productos

Fuente: Elaboración Propia

### 1.2.2.Razones que impulsan el tema a desarrollar.

Durante el periodo en que autor realizó su práctica profesional tuvo la oportunidad de detectar algunos inconvenientes o problemas que enfrenta en la actualidad el transporte marítimo internacional.

Uno de los problemas detectados se relacionaba directamente con el Canal de Panamá. Este proceso de remodelación está relacionado negativamente con los problemas económicos que aquejaban al país y de cómo esto afectaba el transporte entre los Océanos Atlántico y Pacífico (Manfredo, 2006).

Con el paso de los años el transporte marítimo se ha transformado en la pieza clave de la logística internacional. Conceptos como seguridad, tecnología y por sobre todo optimización de los tiempos hacen que la toma de decisiones sea más fácil; el 80% del comercio mundial se realiza vía transporte marítimo (Pérez, 2012) y se espera que siga siendo de esa manera, por lo tanto, se requiere buscar nuevas alternativas que permitan seguir realizando este tipo de comercialización sin afectar a los usuarios que utilizan regularmente este medio.

Actualmente la situación del Canal de Panamá ha cambiado considerablemente, dicho Canal está quedando limitado por la poca capacidad y tamaño para afrontar los cambios en infraestructura, seguridad, entre otros, que han ocurrido en el último tiempo.

Es por esto que la interrogante se plantea de la siguiente manera: ¿Podrá el Canal de Panamá cumplir con las expectativas y la demanda exigida por los usuarios del transporte marítimo, o será el fin de este?

Dado lo anteriormente expuesto el autor ha decidido buscar nuevas alternativas que sean consideradas opciones de vía marítima al Canal de Panamá, en caso de que este último no pueda cumplir con los requerimientos necesarios para el comercio marítimo. El estudio de éstas nuevas rutas permitirá a los usuarios del transporte marítimo internacional conocer nuevos caminos que sean consideradas también como opciones reales ante las diversas dificultades o anomalías que pueda tener dicho eje conector, entendiendo que pueden existir variables tales como costo monetario más elevado y tiempos más prolongados que los ofrecidos en la actualidad por el Canal.

El Canal de Panamá es el más importante dentro de los conectores de ambos Océanos por la significancia económica para el país y a nivel mundial. El año 2007 se puso en marcha un proyecto que contemplaba realizar una mejora considerable a la infraestructura del Canal completo lo que permitiría que los buques Post Panamax puedan circular por aquella ruta marítima (Gálvez, 2011)

Este nuevo proyecto de ampliación por un lado significa para Panamá una fuente de trabajo cercana a los 40.000 nuevos empleos permanentes y un crecimiento esperado que permita seguir fortaleciendo el comercio internacional y por otro, solidificarlo como un referente en el comercio exterior durante otro periodo sostenido de tiempo.

La inversión inicial consiste principalmente en mejorar y construir dos nuevas esclusas, causes de acceso y profundización y, mejoramiento de los causes existentes permitiendo el tránsito de los Buques Panamax y Post Panamax; con esta remodelación Panamá busca seguir posicionado en la elite del comercio marítimo.

Si bien el proyecto contempla la construcción de dos nuevas esclusas se hace necesario definir qué son y cuál es su función. Son obras civiles de hormigón conectadas entre si mediante puertas y cuya función es alojar a la nave. El funcionamiento de las estas consiste en llenar o vaciar dicho espacio físico con agua de tal forma que el buque pueda ascender o descender a la esclusa superior o inferior, dependiendo del sentido de la nave, en el caso de Panamá las esclusas son usadas para conectar los Océanos Atlántico y Pacífico. Es necesaria la utilización de éstas ya que para realizar dicha conexión, es obligatorio el paso por el Lago Gatún<sup>3</sup>- nexo entre ambos Océanos- el cual se encuentra 26 metros más elevado que los Océanos Pacífico y Atlántico. Actualmente Panamá posee dos vías con tres esclusas cada una (una para cada sentido), las cuales se denominan Gatún, Pedro Miguel y Miraflores (cuyos nombres se dan dependiendo del lugar en donde se encuentren); la dinámica es la siguiente:

- I. Se abren las puertas de la primera esclusa (nivel del Mar) e ingresa la nave para luego cerrar dicha puerta.

---

<sup>3</sup> Laguna creada por el cauce del Río Chagres, teniendo un extensión total de 452 km cuadrados.

- II. Comienza el llenado de la esclusa aumentando en nivel de agua, cuando se encuentra al mismo nivel de la siguiente se abre la puerta que conecta la primera esclusa con la segunda.
- III. Dicho proceso se repite desde la segunda hacia la tercera esclusa.
- IV. Posteriormente se abre la última puerta permitiendo que el buque salga al Lago Gatún.
- V. Después de que la Nave cruza el lago debe realizar el mismo proceso ya mencionado para salir nuevamente al Océano, es decir, en vez de ser llenadas las esclusas son vaciadas para que el Buque descienda hasta alcanzar el nivel del mar.
- VI. Finalmente las puertas de aquella esclusa son cerradas.



Imagen 5: Esclusas Canal de Panamá  
Fuente: Construdata 23.10.2012



Imagen 6: Nuevas esclusas canal de Panamá  
Fuente: Universidad de Costa Rica, 2014

Según Revismar, de no realizarse la ampliación del Canal éste perdería el posicionamiento que actualmente tiene a nivel mundial ya que los usuarios del transporte marítimo buscarían nuevas rutas alternativas para la exportación de sus productos a diferentes países.

En la actualidad Panamá está enfrentando una crisis económica que ya ha retrasado considerablemente los trabajos de remodelación y ampliación del nuevo

Canal, a tal punto que se ha pensado en no realizar las modificaciones y dejarlo en las condiciones que actualmente se encuentra. Esto podría llevar a una muerte anticipada o, a un estancamiento económico grave del que actualmente es considerado el paso natural de mercancías desde el Pacífico al Atlántico y de manera inversa (Cárdenas, 2015).

Esto refuerza la idea del autor de buscar nuevas rutas y caminos que complementen al actual. Alternativas como el Multimodal de Estados Unidos o Puerto de Manzanillo en México surgen fuertemente sin dejar de lado que los grandes usuarios de transporte marítimo decidan usar otros corredores u otras rutas marítimas como el Canal del Salvador, Corredor de México, el Canal del Suez o el Estrecho de Magallanes en Chile.

La poca capacidad que actualmente posee el Canal de Panamá ha permitido que las alternativas anteriormente indicadas como rutas y corredores, cada día cuenten con más participación y preferencia por parte de los usuarios del transporte bioceánico. Al día de hoy cerca del 61% del transporte que requiere concretar un nexo entre el Océano Atlántico y el Océano Pacífico utiliza el Paso de Estados Unidos como alternativa, mientras que solo un 38% el Canal de Panamá; lo recientemente comentando se expresa de la siguiente manera (Castañeda, 2013):

## Participación rutas transporte Internacional entre Océanos Pacífico y Atlántico



Gráfico 1: Participación rutas transporte internacional entre Océanos Pacífico y Atlántico

Fuente: Elaboración Propia con datos extraídos de " El Periódico México, sección Economía, publicado con fecha 26 de Octubre de 2006"

Alternativas como el Corredor de Estados Unidos que posee el sistema vial más extenso del mundo con cerca de seis millones de kilómetros de carretera (Rodríguez, 2014) llevan al autor a analizar nuevos caminos que permitan complementar al Canal de Panamá y es por esta razón, que la utilización del Corredor nace como una alternativa eficiente dentro de las posibilidades existentes.

Otras ventajas que permiten al Multimodal ser la alternativa más fuerte dentro de las existentes es la gran cantidad de empresas que realizan el servicio de transporte que están asociadas al Multimodal, lo que permite al cliente final disponer de diferentes alternativas en caso de poder contar con una específicamente.

Ante todo lo expuesto el autor propone analizar alternativas para el transporte marítimo internacional, tomando en consideración el Multimodal de Estados Unidos y el Puerto de Manzanillo en México como variantes para el comercio bioceánico. Esto se transforma en una necesidad debido al proceso de renovación por el cual está atravesando el histórico Canal de Panamá.

## **CAPITULO 2: DESARROLLO DEL TEMA**

### **2.1. OBJETIVOS**

#### **2.1.1.Objetivos Generales**

El objetivo general de la presente investigación es analizar las rutas de exportación para el vino en botella desde Valparaíso (Chile) hacia Miami (Estados Unidos); estas rutas comprenden el Puerto de Manzanillo (México) y Puerto de Long Beach (Estados Unidos) como canales de exportación alternativos al Canal de Panamá.

Con esto se busca entregar resultados que permitan conocer cual es la mejor alternativa en términos de ruta para la exportación de dicho producto, en caso de que Panamá no pueda seguir siendo utilizado como vía de transporte debido a los problemas ya expuestos.

#### **2.1.2 Objetivos Específicos**

- Análisis de tarifas transporte marítimo para la exportación de vino en botella desde Chile hasta Estados Unidos.
- Análisis de tarifas transporte terrestre para la exportación de vino en botella desde Chile hasta Estados Unidos.
- Análisis de tiempo que demora la exportación de vino en botella desde Chile hacia Estados Unidos vía transporte Marítimo.

- Análisis de tiempo que demora la exportación de vino en botella desde Chile hacia Estados Unidos vía transporte terrestre.
- Estudio de Puertos existentes en Chile y Estados Unidos y cuales son los indicados para la investigación realizada.
- Entregar resultados que permitan escoger la mejor ruta alternativa al Canal de Panamá entre las alternativas analizadas en la investigación.

## 2.2 MARCO TEORICO

El comercio internacional de mercancías se define como el movimiento de bienes y servicios a través de diferentes países y mercados. Para estas transferencias de mercancías se utilizan diferentes divisas siendo el dólar la principal moneda de cambio.

Dentro del comercio Internacional se utilizan diferentes tipos de transportes, donde predominan el transporte marítimo y terrestre; en menor medida se encuentran el transporte aéreo y el transporte ferroviario (Pérez, 2012).

Dentro la investigación que el autor está realizando y donde hace referencia a las exportaciones de vino en botella desde Valparaíso en Chile hacia Miami en Estados Unidos, la mayor parte de los exportadores utilizan el transporte marítimo como método logístico natural para realizar dichas exportaciones. Las naves marítimas de alto tonelaje denominados buques son el medio de transporte mayormente utilizado para este fin. Los buques son embarcaciones de gran tamaño, cubierta amplia y resistente que navegan a gran velocidad (promedio de 14,5 nudos equivalentes a 27,78 kilómetros por hora) por las diferentes rutas establecidas; generalmente son usados para el transporte de mercancías y pueden soportar extensos viajes. Dentro de las diferentes clasificaciones de buques existen los de menor capacidad denominados Panamax y los de mayor tonelaje conocidos como Post Panamax, ambos utilizados para el transporte de cargas y mercancías. La siguiente imagen, hace referencia a las diferencias existentes entre ambos tipos de naves.

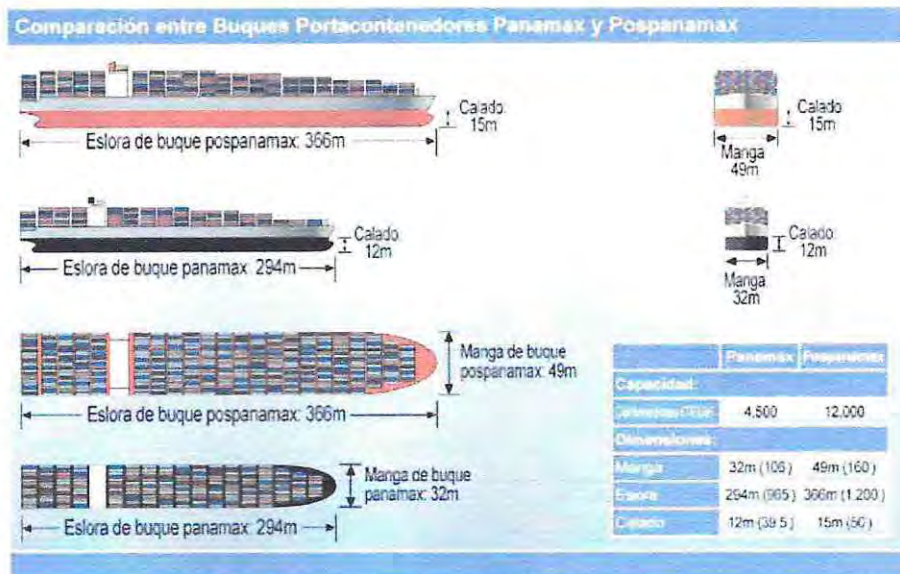


Imagen 7: Diferencias Buques Panamax y Post Panamax  
Fuente: [www.pacanal.com](http://www.pacanal.com)

Es importante señalar que los buques Post Panamax a raíz de su gran tamaño y capacidad de carga no están diseñados para transitar por el Canal de Panamá, debido al reducido tamaño de las esclusas que posee, lo que implica que solamente los buques Panamax puedan transitar por dicho Canal.

Ya en el siglo XVI los mercados Europeos y de Estados Unidos consideraban una serie de rutas entre los Océanos Pacífico y Atlántico. Los principales competidores eran Panamá y Nicaragua. Hacia el siglo XIX la modernización de los medios de transporte vuelven a retomar el interés sobre las posibles rutas, así entonces aparecen cinco alternativas a) El Canal de Panamá b) Canal de Nicaragua c) Istmo de Tehuantepec, en el Golfo de México d) Darién, en la costa caribeña y e) Golfo de Urabá.

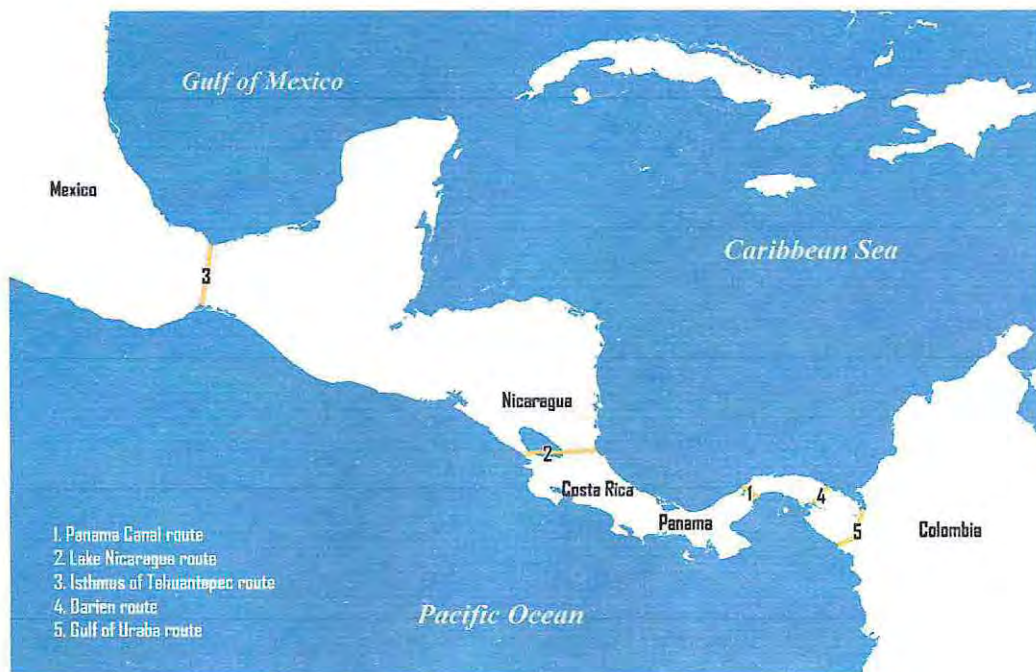


Imagen 8: Rutas maritimimas siglo XVI

Fuente: Tack, 1999.

De las rutas ya mencionadas el Canal de Panamá se mostraba como la más aceptada ya que posee la ruta más corta y por tanto la que tenía un menor costo de construcción. A lo anterior debe agregarse la ruta por el Estrecho de Magallanes en Chile y por el Canal de Suez, fomentando el crecimiento económico en Asia; la ruta del Cabo en Sudáfrica, que potencia las relaciones comerciales entre Chile, Brasil, Argentina y China. (Rodrigue, 2013)

En 2006, Manfredo en su estudio sobre la ampliación del Canal de Panamá comenta la importancia de expandir y modificar la obra civil existente en el Canal. Este señala que según las investigaciones hechas durante los últimos 80 años, realizar un

tercer juego de esclusas o de un nuevo Canal se hace evidente debido al paso de nuevas naves de mayor tamaño las cuales no son capaces de cruzar por Panamá.

El primer estudio data de 1929 en los inicios del Canal. Ya se calculaba que en los próximos 50 años las esclusas existentes no serían suficientes para el paso de las naves que cruzarían por dicho lugar generando un colapso de éste.

A su vez Manfredo señala los costos, cifras y repercusiones que para Panamá como país significa la intervención del Canal. En primer lugar la construcción de una nueva esclusa permite un aumento en el tránsito de naves lo cual generará mayor cantidad de ingresos y nuevas fuentes de trabajo para los habitantes de la zona, pero si bien es un avance para Panamá la mala realización de esta nueva obra sería un desastre de proporciones para dicho país generando una deuda financiera tremenda que Panamá no podría asumir en el corto plazo. Por otro lado de no realizar la ampliación del Canal, los usuarios del transporte marítimo comenzarán a buscar nuevas rutas para el envío de sus cargas lo que paulatimamente se transformaría en un nuevo problema para el país centroamericano ya que dejaría de contar con los recursos obtenidos por dicha ruta.

Como conclusión, el autor señala que la mejor alternativa para el Canal es la realización de una nueva esclusa siempre y cuando se haga bajo el estudio correcto y no se transforme en la peor pesadilla en la historia de Panamá. (Manfredo, 2006)

Existen otros investigadores que exponen algo similar a lo señalado por el autor anterior. (Tack, 1999), en su trabajo llamado El Canal de Panamá, comenta que este requería una modificación urgente para el no estancamiento del mismo, lo cual se podría solucionar con la construcción de una nueva esclusa de mayor tamaño a las existentes y

así aumentar el número de buques Panamax que puedan transitar y con esto permitir el paso de las naves de mayor envergadura como lo son los Post Panamax. También señala en su investigación que durante bastantes años se estudió cual sería la mejor alternativa para el financiamiento de este mega proyecto, lo cual arrojó como resultado que Panamá debería ser quien financie dicha obra sin importar el costo que este tenga ya que si bien significa una alta inversión el no buscar socios para este financiamiento permite que la totalidad de los ingresos que genere la ampliación sean para Panamá. También el autor señala que de no hacer la ampliación requerida para el Canal las navieras buscarán otras rutas para el envío de la carga transformándose en otro problema para Panamá.

En 2014, Solís en su publicación *El Futuro del Canal de Panamá* señala que después de 100 años desde la apertura del Canal el reto principal es volver a inventarse para captar aquellos clientes que aún no utilizan esta vía o han dejado de usarlo como nexo entre los Océanos Pacífico y Atlántico. Navieras como APL y Maersk, que están consideradas dentro de las más importantes según indica la misma publicación, ya no transitan por el Canal de Panamá por la poca capacidad que tiene, cambiando sus rutas al Canal de Suez. Robert Van Trooijen, CEO de Maersk Latino América considera que “la ventaja de Panamá es que la ruta es más corta, y esto ahorra combustible. Sin embargo, Suez no tiene limitantes de tamaño de barcos”. Algo similar ocurre con APL.

La baja capacidad del Canal se ve reflejada en que solamente puede sostener barcos de hasta 5.000 contenedores, mientras que con la ampliación debería permitir naves de hasta 13.000 contenedores. Con esto se espera recuperar a las navieras ya mencionadas.

Dicha investigación agrega que el Canal es una de las fuentes principales de ingresos para Panamá, que en los últimos 14 años a generado 8.590 millones de dólares directos para los fondos panameños equivalentes al seis por ciento del Producto Interno Bruto.



Imagen 9: Proyección nuevas rutas Post Remodelación Canal de Panamá  
Fuente: Solís, 2014

La imagen precedente muestra las nuevas rutas y destinos que al realizar la ampliación del Canal se abrirían generando nuevas oportunidades de negocio para Panamá. (Solís, 2014)

Junto con la nueva esclusa del Canal se aperturan nuevos proyectos que son evaluados por Panamá para complementar al existente, que tienen como fin único fortalecer el paso de las naves por dicho conector. Dentro de los más importantes se encuentra una terminal de abastecimiento de gas licuado para futuras naves, un parque logístico, un centro de reparación de buques y la reconstrucción del Puerto de Corozal.

La terminal de gas licuado tiene como objetivo reemplazar a las termoeléctricas y abastecer al nuevo tipo de naves que funcionan con éste tipo de combustible, se espera que esté ubicado en el acceso al Canal por el Océano Atlántico por el tamaño de la obra y de las ventajas que ofrece esa zona en particular. En el caso del parque logístico el proyecto contempla 900 hectáreas y su función consistirá principalmente en mantener a las naves por tiempos determinados en caso de que éstas lo requieran, lo que implicará un arancel adicional por el espacio que utiliza. El centro de reparación como bien dice su nombre, tiene como finalidad reparar naves que durante el trayecto hayan sufrido algún tipo de avería y finalmente la reconstrucción del Puerto de Corozal busca fortalecer el transporte ferroviario, el cual también se ha visto afectado por la baja en las naves que transitan por el Canal. Es por esto que el trabajo en conjunto entre los Canales Railway y Panamá tiene como objetivo modernizar el Puerto para mejorar y optimizar el funcionamiento de ambos Canales.

La misma publicación destaca la amenaza del futuro Canal de Nicaragua lo que hace evidente la materialización en el corto periodo de las nuevas obras que buscan maximizar el rendimiento del Canal de Panamá.

En 2014, Vega en su investigación acerca de nuevas rutas que reemplacen el Canal de Panamá señala a Nicaragua como un país emergente en el comercio interoceánico al visualizar en este último un nexo directo con los países asiáticos, específicamente China como potencia económica mundial. Esta idea se sustenta en las buenas relaciones entre empresarios chinos y el Gobierno nicaragüense y cuyo objetivo

es construir un Canal de 278 kilómetros entre el Pacífico y el Caribe con un costo de 40 mil millones de dólares.

Algunas características de este proyecto plantean una mayor envergadura que el Canal de Panamá y partirá desde el Suroeste de Nicaragua hasta el Río Punta Gorda en el Caribe. Esta línea de comercio generará más de 130.000 puestos de trabajo y se prevee que para el 2030 se incrementará llegando a 27 mil millones de dólares anuales. Una vez terminado, necesitará de 50.000 trabajadores y más de 200.000 mil empleos.

Finalmente Vega no solo alude a las inversiones como única variable de análisis sino que también argumenta a tópicos tales como el cambio climático. Sus estudios se basan en otras investigaciones empíricas que hablan del calentamiento global del planeta y de los deshielos en el Ártico que generarían nuevas rutas, lo que se traduciría entre otras cosas, en que los buques de transporte corriente y que hoy no tienen acceso al Ártico con los deshielos puedan hacerlo. (Vega, 2014)

Parte de los objetivos de este estudio se relacionan directamente con las rutas alternativas al Canal de Panamá. Es en este escenario donde surge una nueva opción que permitiría no transitar por Panamá ni por Estados Unidos es el denominado Multimodal Interoceánico de Guatemala, puntualmente a través del Puerto “ Centro Logístico Internacional de San Luis”. El objetivo de esta ruta apuntaría principalmente a dar respuesta a los nuevos Tratados Comerciales tales como el NAFTA. Este corredor contempla también un tramo terrestre de 65 kilómetros para llegar al Puerto de San Jorge y desde ahí embarcar hacia Estados Unidos. La inversión total supone 10 mil

millones de dólares y las operaciones partirían el año 2015 para finalizar el año 2018. (Sotomayor, 2015)

Una de las diferencias con el Canal de Panamá radica en el tiempo de traslado el cual se minimiza en 12 días, y otra variable se asocia a los costos que sería cinco veces más bajo (Catalán, G., Odepal).

Agrega el autor que no busca reemplazar el Canal de Panamá sino que solo busca transformarse en una alternativa.

En 2015, Cardenas en su estudio sobre Los efectos de la Ampliación del Canal de Panamá sobre el comercio y el tráfico marítimo internacional alude como uno de los más importantes competidores al Canal de Nicaragua, no solo por los aspectos más modernos en comparación a Panamá si no también por las cifras económicas de Nicaragua. Se espera que este nuevo Canal absorba el cinco por ciento del tráfico marítimo internacional.

Hoy día aparecen como rutas alternativas competitivas al canal de Panamá a) El sistema intermodal de los Estados Unidos, b) El Canal de Suez, c) La ruta marítima por el Cabo de Buena Esperanza y d) La ruta marítima por el Cabo de Hornos.

La primera de ellas denominada Intermodal es un corredor mixto, oceánico y terrestre en Estados Unidos y emerge como el principal competidor del Canal de Panamá entre Asia y la costa Este de los Estados Unidos. Técnicamente se hace una diferencia entre ambas rutas denominando la de Panamá "ruta toda agua" en comparación a la de Estados Unidos que se hace llamar Intermodal por tener un tramo terrestre.

El número de contenedores transportados por las distintas vías en la última década a crecido en un 100% según cifras del mercado mundial. Es aquí donde toma relevancia el denominado Intermodal toda vez que concentra rutas Oceánicas y otras terrestres, sin embargo la complejidad y el crecimiento natural de población y de infraestructura ha implicado trastornos, básicamente porque muchas terminales están inmersas en la ciudad y segundo porque estas últimas ya están altamente congestionadas (Taniguchi & Thompson, 2005)

Las variables que sustentan el nacimiento de este sistema se resumen de la siguiente forma: a) mercado global, y competencia entre clientes, b) respuesta fiable a los clientes de tal forma de crear confianza, c) uso de información y comunicaciones y d) limitación en la infraestructura y marcos regulatorios. El objetivo además es cubrir grandes distancias. (García, 2013)

## **2.3 DESARROLLO INVESTIGACIÓN**

### **2.3.1 Metodología**

La presente investigación es de carácter Cuantitativo donde se utilizarán casos prácticos de análisis para la obtención de resultados que permitan entender de mejor manera, cual es la alternativa que otorgue condiciones comerciales más atractivas para la exportación de vino en botella desde Valparaíso en Chile hacia Miami en Estados Unidos.

Este ejercicio fue realizado concretamente con empresas Navieras que operan en el mercado nacional y donde se les solicitó realizar simulaciones de exportación (cotizaciones) reales que arrojaron variables objetivas (económicas y de tiempo) que servirán como sustento para la investigación. También se solicitó a la empresa de transporte internacional de carga terrestre Logistics Group International una cotización para el envío de vino botella desde dos puertos diferentes con el fin de comparar dichas opciones en función de las tarifas y plazos de entrega.

Las conclusiones serán a partir de la comprobación empírica para determinar si la ruta del Canal de Panamá sigue siendo la mejor opción en el transporte bioceánico desde Chile hacia otros mercados, en el producto ya mencionado.

### 2.3.2 Resultados

Tanto en Chile como en Estados Unidos existen gran cantidad de puertos y aeropuertos destinados a la exportación e importación de diferentes cargas. Las tablas que se presentan a continuación dan muestra de lo expuesto. Es importante señalar que dentro de los Puertos y Aeropuertos de Estados Unidos solamente serán mencionados aquellos que puedan ser utilizados dentro de la misma investigación:

<b>CHILE: 57 PUERTOS</b>	
Puertos de Uso Público	25
Puertos de propiedad estatal	10
Puertos de propiedad privada	15
Puertos de Uso Privado	32
Puertos de propiedad estatal	21
Puertos de propiedad privada	11

Tabla 1: Puertos de Chile

Fuente: Gobierno de Chile, ¿Cuántos puertos hay en Chile?

<b>CHILE: 7 AEROPUERTOS</b>	
<b>AEROPUERTO</b>	<b>UBICACIÓN</b>
Chacalluta	Arica
Diego de Aracena	Iquique
Cerro Moreno	Antofagasta
Mataveri	Isla de Pascua
Arturo Merino Benítez	Santiago
El Tepual	Puerto Montt
Pte. Carlos Ibañez del Campo	Punta Arenas

Tabla 2: Aeropuertos de Chile

Fuente: Gobierno de Chile, Red Primaria

<b>ESTADOS UNIDOS: PUERTOS</b>	
<b>PUERTOS</b>	<b>COSTA OESTE</b>
Los Ángeles	Los Ángeles
Long Beach	California
San Diego	San Diego

Tabla 3: Puertos Estados Unidos

Fuente: Transporte Marítimo USA Costa Oeste, <http://www.coraltransports.com>

<b>ESTADOS UNIDOS: PUERTOS</b>	
<b>AEROPUERTOS</b>	<b>LUGAR</b>
Internacional de Los Ángeles	Los Ángeles
Internacional de San Francisco	San Francisco
Phoenix Sky Harbor	Phoenix
Internacional de Miami	Miami
John F. Kennedy	Nueva York
Dulles	Washington
Internacioal de Atlanta	Atlanta
George Bush	Houston

Tabla 4: Aeropuertos Estados Unidos

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de Gobierno Estados Unidos, Aeronáutica Civil.

Para realizar estas exportaciones, es necesario tener definido cuáles serán las rutas y corredores marítimos. Este concepto se utiliza para definir a las “autopistas del mar” que tienen como objetivo entregar a los navegantes los caminos que deben seguir para no presentar problemas durante los trayectos respectivos. Existen diferentes Navieras que se encargan de realizar el transporte de mercancías vía marítima. Algunas de estas se presentan en la siguiente tabla:

NAVIERAS	
NOMBRE	SIGLA
Nippon Yusen Kaisha	NYK
Mediterranean Shipping Company	MSC
Mitsui OSK Lines	-
Maersk Line	-
Gearbulk Holding Limited	-
Compañía Sud Americana de Vapores	CSAV

Tabla 5: Navieras transporte marítimo

Fuente: Elaboración propia

Una vez definida la empresa Naviera que realizará el transporte de las mercancías es necesario conocer la ruta escogida por dicha empresa de transporte para exportación desde las costas de Chile. La siguiente imagen muestra la ruta desde los Puertos de Valparaíso y Coquimbo en Chile, hasta el puerto de Long Beach en Los Ángeles, California.



Imagen 10: Ruta Marítima Chile- Estados Unidos

Fuente: Costa Oeste Estados Unidos, [www.psw.cl](http://www.psw.cl)

Existen diferentes vías, las cuales van cambiando dependiendo de cuales sean los puertos de origen y destino. Los puertos en Chile de mayor capacidad, Valparaíso y San Antonio, permiten la llegada de buques de mayor tamaño que pueden llevar mercancías a casi la totalidad de los puertos en Estados Unidos, mientras que los puertos más pequeños como el de Quintero solamente permite que pequeños buques puedan transportar carga llegando estos únicamente a la costa Este de Estados Unidos. (Prado J. , 2015)

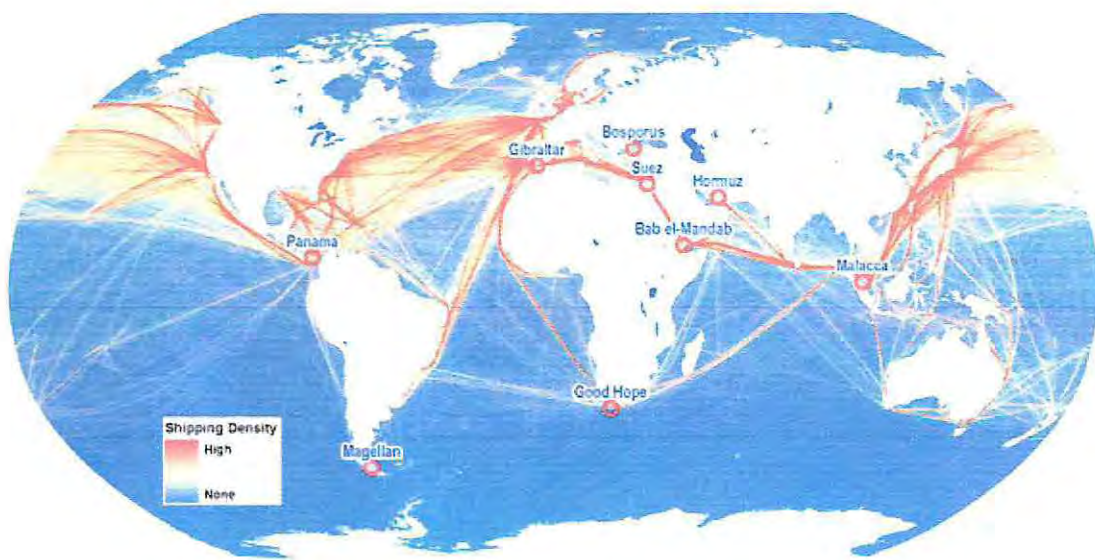


Imagen 11: Mapa rutas marítimas a nivel global.  
 Fuente: Gonzalo Duque, [www.oocities.org](http://www.oocities.org)

Hace bastante tiempo Chile y Estados Unidos tienen un compromiso de expansión económica y creación de empleos a través de integraciones comerciales y administrativas.

El año 2004 entra en vigencia el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre ambas naciones. Las exportaciones desde Estados Unidos al mundo entre los años 2003 y 2012, aumentaron un 113%, mientras que desde el inicio de vigencia del TLC entre ambos países, el comercio aumentó un 340%. (Gobierno de Chile, 2014). Con la apertura del TLC, Estados Unidos se transformó en el mayor exportador de productos hacia Chile, mientras que las exportaciones chilenas aumentaron convirtiendo a Estados Unidos en el segundo país que más productos recibe desde Chile. Ya en el año 2011 más de 13.000 pequeñas y medianas empresas en Estados Unidos comercializaban productos y servicios a Chile, equivalente al 88% del total de empresas que exportan a territorio nacional. En la siguiente tabla, se representa la importación y exportación de productos hacia y desde Estados Unidos:

	año 2013	enero - junio 2015		Variación anual
<b>Exportaciones</b>	<b>10.579</b>	<b>10.459</b>	<b>10.560</b>	<b>10%</b>
Productos	4.225	4.088	4.185	10%
Servicios	6.354	6.371	6.375	10%
<b>Importaciones</b>	<b>10.328</b>	<b>10.299</b>	<b>10.328</b>	<b>10%</b>
Productos	2.822	2.827	2.827	10%
Servicios	7.506	7.472	7.501	10%
<b>Comercio</b>	<b>2.251</b>	<b>2.160</b>	<b>2.232</b>	<b>10%</b>
Productos	1.403	1.261	1.360	10%
Servicios	848	899	872	10%
<b>Alimentos procesados</b>	<b>1.727</b>	<b>1.632</b>	<b>1.704</b>	<b>10%</b>
Carne	1.044	981	1.020	10%
Alimentos procesados (carne)	196	226	207	10%
Bebidas y pescado	397	466	443	10%
Alimentos (sin carne)	111	121	121	10%
Kelónes, papel y otros	85	29	32	10%
Carne de cerdo	47	8	8	10%
Frutas y verduras (sin leche)	527	717	551	10%
Industria metálica básica	179	85	125	10%
Productos metálicos (maquinaria y piezas)	165	119	120	10%
Químicos	342	254	250	10%
Otros productos manufacturados	122	212	181	10%
<b>Productos</b>	<b>10.328</b>	<b>10.299</b>	<b>10.328</b>	<b>10%</b>
Servicios	1.000	1.000	1.000	10%
<b>Comercio</b>	<b>2.251</b>	<b>2.160</b>	<b>2.232</b>	<b>10%</b>
Productos	1.403	1.261	1.360	10%
Servicios	848	899	872	10%

Tabla 6: Principales Exportaciones e Importaciones Chile – EEUU años 2013-2014  
Fuente: Gobierno de Chile, Principales Exportadores e Importadores.2013-2014

En Chile los puertos de Valparaíso y San Antonio son los que mayor cantidad de carga reciben anualmente ya sea para exportaciones o importaciones provenientes de Estados Unidos u otros países (Chile, 2005).

Por otro lado en América del Norte, los puertos más importantes son Manzanillo en México, Colón en Panamá y Los Ángeles en Estados Unidos. (Polania, 2013).

Desde su apertura en 1914, las tarifas del Canal de Panamá han aumentado paulatinamente en 14 oportunidades generando para los navegantes la búsqueda de nuevas alternativas para el comercio internacional. A la fecha, desde su apertura, por dicho Canal han pasado 1.001.037 buques en tránsito. Los porcentajes respectivos son:

- 8 de julio de 1974 – 19.7%
- 18 de noviembre de 1976 – 19.5%
- 1 de octubre de 1979 – 29.3%
- 12 de marzo de 1983 – 9.6%
- 1 de octubre de 1989 – 9.6%
- 1 de octubre de 1992 – 9.9%
- 1 de enero de 1997 – 8.2% (implementado en 2 etapas)
  - 1 de enero de 1997 - 8.2%
  - 1 de enero de 1998 - 7.5%
  
- 1 de octubre de 2002 – 8% (implementado en 2 etapas)
  - 1 de octubre de 2002 - 8%
  - 1 de julio de 2003 - 4.5%
  
- 1 de mayo de 2005 - Ajuste por TEU (implementado en 3 etapas)
  - 1 de mayo de 2005
  - 1 de mayo de 2006
  - 1 de mayo de 2007
  
- 1 de julio de 2007 (implementado en 3 etapas)
  - 1 de julio y 1 de octubre de 2007 - 5.7% promedio
  - 1 de mayo y 1 de octubre de 2008 - 14.2% promedio
  - 1 de mayo y 1 de octubre de 2009 - 10.1% promedio
  
- 1 de enero de 2011 – 12.0% promedio
- 1 de octubre de 2012 (implementado en 2 etapas)
  - 1 de octubre de 2012 – 5.02% promedio

Imagen 12: Porcentajes aumento peaje Canal de Panamá

Fuente: Canal de Panamá, Tránsito y Peaje

En conjunto con el Tratado de Libre de Comercio, Estados Unidos y Chile unidos a otros 9 países participan de la Alianza Transpacífica, la cual tiene como objetivo regular y normar los acuerdos comerciales y cuidado de los trabajadores de los países participantes. Desde que entró en vigencia este acuerdo han mejorado considerablemente las condiciones de las importaciones y exportaciones de los países que participan en esta Alianza. Regularmente se realizan rondas de negociaciones para intentar mejorar e incorporar nuevas iniciativas (Casa Blanca, 2013).

Para analizar las nuevas alternativas que pueden surgir para complementar el Canal de Panamá se utilizará un caso práctico de investigación que permita entregar resultados satisfactorios para la toma de decisiones de los usuarios del transporte marítimo internacional

### 2.3.2.1 Analisis casos prácticos

Según lo estipulado en la metodología de la presente investigación se expondrán tres ejemplos de exportación de productos desde Chile hacia Estados Unidos. El primero de ellos comprende la ruta entre Chile (Valparaíso) y Estados Unidos (Miami) cruzando por Canal de Panamá (Panamá), mientras que la segunda desde Chile (Valparaíso) hasta Estados Unidos (Miami) vía Manzanillo (México) y el tercero, Chile (Valparaíso) vía California (Estados Unidos) hasta Miami.

Para obtener los resultados esperados el autor se contactó y solicitó dicha información a una Naviera específica – la cual pide no ser mencionada-, que posee sus oficinas en la Región Metropolitana, específicamente en la comuna de Las Condes.

El objetivo de dicho análisis es entregar resultados empíricos con el fin de saber cuál es la ruta económica marítima más conveniente para la exportación de productos desde Chile hacia la costa respectiva en el país Norte Americano basándonos en las variables tiempo y tarifas.

### 2.3.2.1.1 Caso 1: Exportacion Chile – USA via canal de Panamá

El primer caso hace referencia a la exportación de Vinos en Botella, sin ninguna marca en particular , desde el puerto de Valparaíso hasta Miami en Estados Unidos. Para dicho caso se solicitó una cotización para 10 toneladas del producto mencionado, para ser enviados vía marítima desde el puerto de Valparaíso hasta Port Everglades en Florida, Estados Unidos.

La Naviera nos entregó dos propuestas que se diferencian principalmente en el contenedor para enviar las mercancías, por un lado un contenedor de 20 pies<sup>4</sup> y otro de 40.

En el primer caso para enviar 10 toneladas a Estados Unidos en un contenedor de 20 pies, existen diferentes valores dependiendo del lugar de destino, puerto, Incoterms<sup>5</sup>, los cuales varían en cada situación. En esta ocasión se utilizará el Incoterm CSF en cual consiste en que la Naviera se hace responsable de la carga desde que se encuentra en el puerto de origen hasta ser colocada en el puerto de destino, conocido también como de “muelle en muelle”. Posteriormente están los Puertos de salida y llegada. En el caso de la partida, será desde el Puerto de Valparaíso en la Quinta Región, Chile hasta Everglades, Florida.

---

<sup>4</sup> Pie; Unidad de medida equivalente a 30.48 cm.

<sup>5</sup> Incoterms: Son términos definidos y elaborados por la Cámara Internacional de Comercio (CIC), con la finalidad de establecer un lenguaje estandarizado que pueda ser utilizado por los compradores y vendedores que participan en negocios internacionales

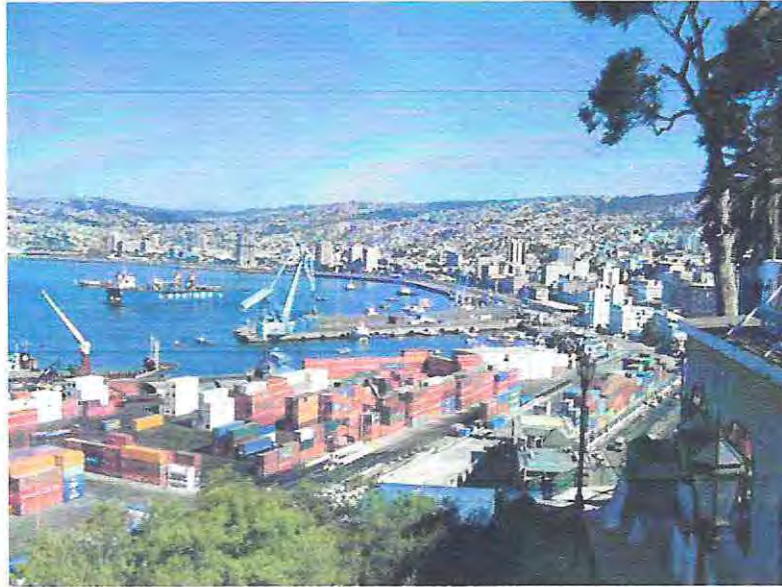


Imagen 13: Puerto de Valparaíso, Chile

Fuente: Plataforma Urbana, 2015.

Otro factor importante a tener en consideración dentro de la simulación es el tiempo que demora la carga en llegar al lugar de destino, que para este caso se divide en dos periodos de tiempo, el primero contempla de Puerto a Puerto desde que la carga se encuentra en el puerto de origen el puerto de Everglades en Florida, Estados Unidos. Este periodo es equivalente a 13 días que es lo que demora el barco en llegar a dicho Puerto. Posteriormente y como segundo tramo, hay tres días lo que demora vía transporte terrestre<sup>6</sup> en llegar a Miami, también en el Estado de Florida. La exportación de vinos desde que se encuentra en el puerto de origen hasta el puerto de destino tiene una duración de 16 días en total.

---

<sup>6</sup> El servicio de transporte de carga cumple la función de transportar de un lugar a otro una determinada mercadería. Este servicio forma parte de toda una cadena logística, la cual se encarga de colocar uno o varios productos en el momento y lugar de destino indicado

Para realizar dicha exportación existen cobros impuestos por la Naviera cuyo fin es sustentar los gastos de esta y así realizar el envío de la carga hacia Estados Unidos. En primer lugar un costo base por la exportación a ejecutar que en el caso de 10 toneladas de vino en botella asciende a USD 1575.

En segundo lugar y como la exportación se hace vía Canal de Panamá, existe un impuesto por el tránsito por dicha vía el cual asciende a USD 200. Como el autor explicó en párrafos anteriores según las políticas económicas establecidas por ese país, aquel impuesto se incrementaría para sustentar la construcción y renovación de dos esclusas para mejorar el funcionamiento del Canal, generando un costo aún mayor para los transportistas y usuarios del comercio marítimo internacional que utilizan esta ruta como conector entre los Océanos Pacífico y Atlántico.

Además del impuesto establecido por Panamá para el tránsito de los buques Panamax por su Canal, las Navieras dentro de sus tarifas desglosan el gasto que para ellos genera dicho tránsito de las cargas. El primero corresponde al manifiesto de carga que se emite frente a la Aduana <sup>7</sup>respectiva, también conocido como “BL” o Bill of Lading, este tiene un valor de USD 25. Otro costo se asocia al Incoterm utilizado, que para el caso de la Naviera solicitada, tiene un valor de 11 dólares.

Adicionalmente la empresa cobra a sus clientes otros gastos como son los impuestos por contaminación o el petróleo que utilizan en los traslados de las cargas, en caso del combustible (petróleo), el cobro es equivalente a 455 dólares mientras que por la contaminación que genera el uso de este es de USD 50.

---

<sup>7</sup> Entidad responsable de administrar la legislación relacionada con la importación y exportación de mercancías y para el cobro de los gravámenes por concepto de derechos e impuestos.

Finalmente existe un costo adicional de 3.21 dólares por tonelada que se cobran en los muelles de alta de demanda como lo son Valparaíso y Everglades, en este caso al ser 10 toneladas dicho valor es de 32.10 dólares.

A los valores anteriormente mencionados deben sumarse USD 275 por subir la carga a la nave y USD 80 por costos de llenado de combustible durante el transporte de la mercancía hasta el puerto de destino.

Como resultado se obtiene que para exportar 10 toneladas de vinos en botella en un contenedor de 20 pies vía transporte marítimo desde el Puerto de Valparaíso hacia Estados Unidos, el costo total de dicha inversión es de 2703.10 dólares.

Todo lo expresando anteriormente se puede resumir de la siguiente manera:

<b>GASTO</b>	<b>USD</b>
Carga	USD 1.575,00
CSF	USD 11,00
PCS	USD 200,00
USC	USD 25,00
BUC	USD 455,00
LSC	USD 50,00
WHA	USD 32,10
ONC	USD 275,00
FES	USD 80,00
<b>TOTAL</b>	<b>USD 2.703,10</b>

Tabla 7: Costo envío vino desde Chile a Estados Unidos, vía Everglades, Contenedor 20 pies.

Fuente: Elaboración Propia

La Naviera también nos entregó una cotización para la exportación de vinos desde Chile hasta Estados Unidos vía Canal de Panamá en contenedores con capacidad

de 40 pies. En este caso el autor también solicitó dicha cotización para 10 toneladas de vino.

Si bien existen similitudes en las cotizaciones también hay diferencias que hacen más recomendable una alternativa frente a la otra.

A continuación se presentan el análisis de costos respectivos para la exportación de vinos en un contenedor de 40 pies.

<b>GASTO</b>	<b>Costo</b>
Carga	USD 1.950,00
CSF	USD 11,00
PCS	USD 400,00
USC	USD 25,00
BUC	USD 910,00
LSC	USD 100,00
WHA	USD 32,10
ONC	USD 275,00
FES	USD 80,00
<b>TOTAL</b>	<b>USD 3.783,10</b>

Tabla 8: Costo envío vino desde Chile a Estados Unidos, vía Everglades, Contenedor 40 pies

Fuente: Elaboración Propia

Para exportar 10 toneladas de vino en botella el costo total asciende a USD 3783.10.

De los resultados obtenidos, el autor resalta que la forma más conveniente de exportar, es en un contenedor de 20 pies dado que la inversión para el mismo viaje cambia considerablemente, por un lado el costo es de USD 2703.10 mientras que para un contenedor de 40 pies es de USD 3783.10, aumentando cerca de un 43.4 por ciento.

La siguiente gráfica, compara dichas cotizaciones:

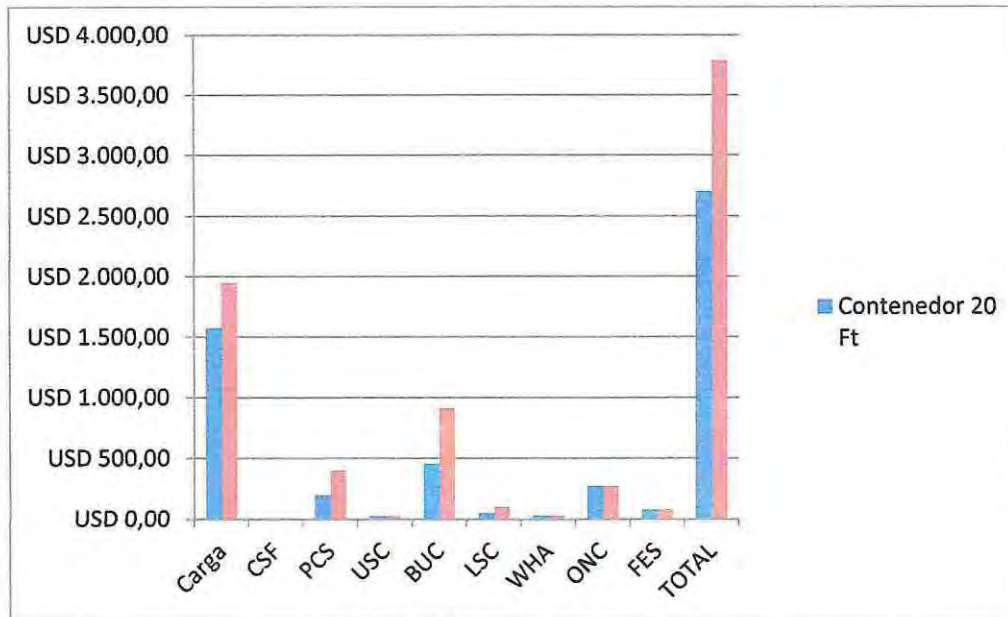


Gráfico 2: Comparación Cotizaciones contenedores 20Ft y 40Ft

Fuente: Elaboración Propia



Imagen 14: Ruta Marítima Chile – Usa Via Canal de Panamá

Fuente: Elaboración Propia

### 2.3.2.1.2 Caso 2: Exportación Chile – USA vía Puerto El Manzanillo

En este segundo ejercicio se solicitó a una empresa Naviera (por razones estratégicas, pidió no ser identificada) una cotización formal desde el punto de vista comercial, a saber:

- Producto a exportar: 10 toneladas de vinos.
- Empaque : Botella de vidrio
- Origen : Puerto de Valparaíso, Chile
- Destino Final: Miami. Estados Unidos
- Vía : Puerto de Manzanillo, México.

En forma adicional se consideró necesario incorporar el costo del transporte terrestre de la misma carga desde el puerto Manzanillo, México hasta el su destino final Miami en Estados Unidos.



Imagen 15: Puerto Manzanillo, Colima, México

Fuente: [www.puertomanzanillo.com.mx](http://www.puertomanzanillo.com.mx)

En esta ocasión la Naviera entregó dos cotizaciones y cuya diferencia radica en el tipo de contenedor a enviar la carga. a) La primera, se detalla como un contenedor de 20 pies, b) mientras que la segunda opción de envío es a través de un contenedor de mayor capacidad, 40 pies. En ambas opciones se utilizará el Incoterm CSF que consiste en que la empresa intermediaria se hace responsable de la mercadería desde que este se encuentra en el puerto de salida Valparaíso (Chile) hasta Manzanillo (México), conocido también como “de muelle en muelle”. Para ambas transacciones (cotizaciones), la exportación de este tipo de producto, vinos, en la mencionada ruta tiene un tiempo de demora aproximadamente de 18 días sin considerar variables no controlables o independientes tales como paros portuarios, riesgos de la naturaleza, etc.

En ambos casos la empresa en general presenta valores diferenciados, no solo por la capacidad del contenedor sino también por otras razones y que serán explicadas a continuación.

a) Primera opción de envío: Contenedor de 20 pies

En este caso, solo por el envío la Naviera tiene un cobro base de USD 1930. A lo anterior agrega cobros por Incoterm, generación de Bill of Lading, en el caso del Incoterm el valor asciende a USD 11 mientras que para la obtención del conocimiento de embarque el cliente exportador debe pagar a la Naviera USD 25 adicionales.

Al margen de los importes detallados la Naviera incluye adicionalmente otros cobros que se orientan a cubrir gastos del traslado, a saber: a) Bunker Contribution o BUC<sup>8</sup> que es el costo de petróleo utilizado, el cliente debe pagar USD 950, b) El uso del petróleo como medio de energía utilizado por la nave genera gases contaminantes los cuales también son de cargados al cliente. En este caso la cifra asciende a USD 150; c) Impuesto por muelles de alta demanda, y que en este caso llega a son USD 32,10; d) Postura de la carga en la nave y que para este caso llega a USD 275; e) Finalmente hay un último importe a carga al cliente de USD 80 por concepto de carga de combustible.

Detallado lo anterior para este ejemplo tenemos que para exportar 10 toneladas de vino en botella desde Chile hasta Manzanillo, el cliente debe pagar a la Naviera USD 3453.10. Este valor no incluye el transporte terrestre de Manzanillo en México, hasta Miami en Estados Unidos.

---

<sup>8</sup> BUC: Bunker Contribution: Costo del petróleo utilizado por la nave.

<b>GASTO</b>	<b>Costo</b>
Carga	USD 1.930,00
CSF	USD 11,00
USC	USD 25,00
BUC	USD 950,00
LSC	USD 150,00
WHA	USD 32,10
ONC	USD 275,00
FES	USD 80,00
<b>TOTAL</b>	<b>USD 3.453,10</b>

Tabla 9: Costo envío vino desde Chile a Estados Unidos, vía Manzanillo, Contenedor 20 pies

Fuente: Elaboración Propia

Para la segunda parte de la exportación, es decir, desde Manzanillo hasta Miami, se hace necesario enviar la carga vía transporte terrestre (camión). El costo de este tramo no está incluido en las cifras entregadas anteriormente. Se detalla que la distancia entre Manzanillo y Miami es de 3618,3 kilómetros, por tal motivo, se pidió a la Empresa “LGI, Logistics Group International” una cotización para cubrir la mencionada ruta y así entregar la carga de mejor forma al Puerto de destino.

La empresa LGI para enviar la carga tiene una tarifa piso o base de USD 4559.52 y el tiempo de traslado demora un promedio estimado de cuatro a cinco días dependiendo de las condiciones en que se encuentre la ruta. Es importante señalar que la normativa legal en Estados Unidos no permite al trabajador conducir más de 8.5 horas diarias (Estados Unidos, 2015), limitando el viaje.

El costo de envío del producto bajo esta modalidad se divide principalmente en dos grandes líneas: a) combustible del camión y b) tarifa de la empresa de transportes.

Para el caso del combustible se consideró el valor del petróleo en USD 3799.6 mientras que la tarifa por transporte se fijó en USD 759.52.

En conclusión, para enviar el mismo producto desde Valparaíso hasta Miami a través del Puerto de Manzanillo en México, se deben contemplar los gastos de transporte marítimo (USD 3453.10) más el transporte terrestre (USD 4559.52) lo que da un total equivalente de USD 8012.62, en 23 días de viaje en un contenedor de 20 pies.

Por otro lado para un contenedor de 40 pies los costos según analiza el autor, se incrementan aún más. Si bien existen tarifas que se mantienen, como lo son Incoterm y Bill of Lading hay otros que aumentan considerablemente. En el caso del Incoterm, la tarifa se mantiene en USD 11 y el conocimiento de embarque en USD 25.

En primer lugar y por concepto de envío, la empresa Naviera mantiene una tarifa base de USD 2350, a lo anterior se debe sumar el gasto de combustible necesario para realizar dicho ejercicio, que equivale a USD 1250. Los impuestos por gases emanados son directamente proporcional al gasto de combustible, por tanto, al aumentar el uso de este el costo por los gases se incrementa a USD 300. En el caso del costo por muellaje este se mantiene quedando en USD 32.10. Además de estos, tenemos la postura de la carga en la nave (USD 275) y el costo por carga de combustible de USD 80.

La sumatoria de lo detallado en párrafo anterior da un total de USD 4323.1 equivalente al costo de envío desde el puerto de Valparaíso hasta Manzanillo en México. Finalmente y para este caso es necesario agregar el costo respectivo por el transporte terrestre para completar el envío de la carga hasta el lugar de destino final.

<b>GASTO</b>	<b>Costo</b>
Carga	USD 2.350,00
CSF	USD 11,00
USC	USD 25,00
BUC	USD 1.250,00
LSC	USD 300,00
WHA	USD 32,10
ONC	USD 275,00
FES	USD 80,00
<b>TOTAL</b>	<b>USD 4.323,10</b>

Tabla 10: Costo envío vino desde Chile a Estados Unidos, via Manzanillo, Contenedor 40 pies

Fuente: Elaboración Propia

En este caso y según la cotización que el autor pidió a LGI, el valor por el envío de la carga al igual que con un contenedor de 20 pies es de USD 4559.52, el cual se divide en USD 3799.6 equivalente a petróleo del camión y USD 759.52 por costos de envío. El tiempo oscila de cuatro a cinco días dependiendo de las condiciones de la ruta.

Como resultado de este segundo ejemplo tenemos que para enviar 10 toneladas de vinos en botella en un contenedor de 40 pies el costo total asciende a USD 8882.62.

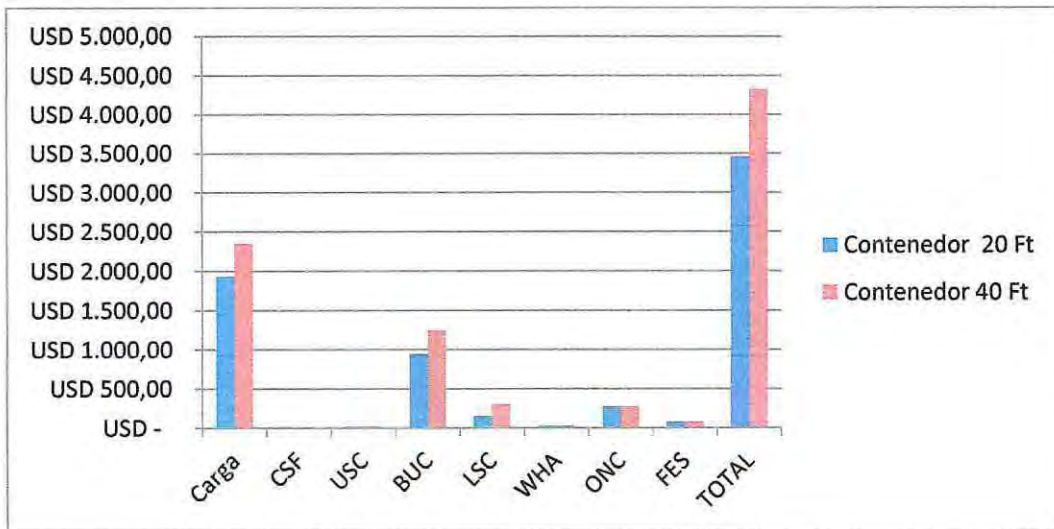


Gráfico 3: Comparación Cotizaciones Contenedor 20 Ft y 40 Ft  
 Fuente: Elaboración Propia



Imagen 16: Ruta Chile – Usa, Vía Puerto El Manzanillo  
 Fuente: Elaboración Propia

### 2.3.2.1.3 Caso 3: Exportación Chile – USA vía Long Beach

Para el próximo ejemplo a analizar, el autor solicitó a la misma empresa Naviera una tercera cotización, misma mercadería (10 toneladas de vinos en botella), esta vez desde el Puerto de Valparaíso en Chile hasta el Puerto de Long Beach en California, Estados Unidos. Posterior a esto y en una nueva cotización se entregaron los valores para el transporte terrestre de la carga desde el puerto de destino en Long Beach hasta el nuevo destino final en Miami.

La empresa entregó condiciones comerciales de dos cotizaciones y cuya variable diferenciadora será el tamaño del contenedor en donde se utilizarán de 20 y 40 pies respectivamente. En ambas opciones se usará el Incoterm CSF en el cual la Naviera se hace responsable de la carga, desde que se encuentra en el Puerto de origen hasta llegar al Puerto de destino, Long Beach. Respecto del tiempo de traslado este se estima 20 días aproximadamente.

En cuanto a costos la Naviera como empresa mantiene costos pisos o bases mínimos para este tipo de envío y de carga, variables que serán claramente explicadas en los párrafos siguientes.

Para la primera opción, esto es usando el contenedor de 20 pies, los términos cotizados se detallan de la siguiente forma: a) el costo por el Incoterm es de USD 11, b) la obtención de la Carta de Embarque o Bill of Lading es de USD 25, c) Además de estos gastos y cobros existen otros que son únicamente por concepto de envío, en este caso la empresa por transportar la carga aplica una tarifa de USD 1950 y d) finalmente

los costos por uso de combustible (petróleo) e impuestos por gases emanados por dicho fluido, ascienden a USD 950 y USD 150 respectivamente.

En forma adicional a los valores detallados existen aquellos costos que hacen referencia a muelles de alta demanda y cuya cifra es de USD 32.10 sumado a los de postura de la carga en la nave y concepto de llenado de combustible. El primero equivalente a USD 275 mientras que el segundo a USD 80.

En síntesis, todo lo anterior nos da como resultado que para exportar la carga ya especificada desde el Puerto de origen, Valparaíso (Chile) hasta Long Beach (Estados Unidos) el cliente o usuario dueño de la carga debe desembolsar USD 3473.1 en un viaje que dura 20 días aproximadamente. Cabe hacer notar que este valor no incluye el transporte de la carga vía terrestres desde Long Beach hasta Miami, Florida.

<b>GASTO</b>	<b>Costo</b>
Carga	USD 1.950,00
CSF	USD 11,00
USC	USD 25,00
BUC	USD 950,00
LSC	USD 150,00
WHA	USD 32,10
ONC	USD 275,00
FES	USD 80,00
<b>TOTAL</b>	<b>USD 3.473,10</b>

Tabla 11: Costo envío vino desde Chile a Estados Unidos, vía Long Beach, Contenedor 20 pies.

Fuente: Elaboración Propia

Se solicitó a la empresa LGI que entregase al autor una cotización con los valores para realizar el tramo terrestre y en ella se deducirá el alto valor para dicho envío. Para este caso el costo del traslado de la carga tiene un valor de USD 5557.2, esto se fundamenta en la distancia existente entre el punto de origen y destino que es de 4410 kilómetros. La distribución de gastos se desglosa principalmente en el costo de combustible que equivale a USD 4631 y gastos de envío, siendo estos USD 926.2. Dicho viaje tiene una duración aproximada de cuatro o cinco días según las condiciones en que se encuentre la ruta respectiva.

En conclusión, para exportar 10 toneladas de botellas de vino en un contenedor de 20 pies vía Long Beach, los exportadores deberán pagar USD 9030.3 para un viaje que tiene una duración total de 25 días aproximadamente.

La segunda cotización entregada por la empresa Naviera, ha sido diseñada para enviar la carga en un contenedor de 40 pies la cual y por concepto de envío, tiene una tarifa base de USD 2450.

En este caso el detalle de costos se obtiene de la siguiente forma: a) el Incoterm sigue siendo CSF con un valor de USD 11, b) la documentación tiene un costo de USD 25, c) El combustible utilizado por la nave o buque en dólares equivale a USD 1290, mientras que los impuestos por los gases contaminantes emanados por el combustible son de USD 300.

Además de estos costos existen los relacionados con muellaje, carga de combustible y postura de la carga en la nave, estos son USD 32.10, USD 80 y USD 275 respectivamente.

Como resultado se obtiene que para exportar 10 toneladas de vino en botella en un contenedor de 40 pies vía transporte marítimo desde Valparaíso hasta Long Beach en California, el costo es de USD 4463.1. Esta cifra no incluye el transporte terrestre desde la costa de Long Beach hasta Miami, Florida.

<b>GASTO</b>	<b>Costo</b>
Carga	USD 2.450,00
CSF	USD 11,00
USC	USD 25,00
BUC	USD 1.290,00
LSC	USD 300,00
WHA	USD 32,10
ONC	USD 275,00
FES	USD 80,00
<b>TOTAL</b>	<b>USD 4.463,10</b>

Tabla 12: Costo envío vino desde Chile a Estados Unidos, vía Long Beach, Contenedor 40 pies.

Fuente: Elaboración Propia

En atención a la necesidad de cubrir el transporte terrestre desde Long Beach hasta Miami, el autor solicitó una cotización a la empresa LGI la cual entrega como costos un total de USD 5557.2, con una duración total del viaje entre cuatro y cinco días dependiendo de las condiciones de la ruta necesaria para llegar al lugar de destino. El valor total del envío se desglosa en: a) combustible, USD 4631 y b) en gastos de envío, USD 926.2.

Como resultado final se obtiene que para exportar un contenedor de 40 pies desde Valparaíso hasta Miami a través del Puerto de Long Beach en California, el valor total es de USD 10020.3 en un viaje de 25 días aproximados.

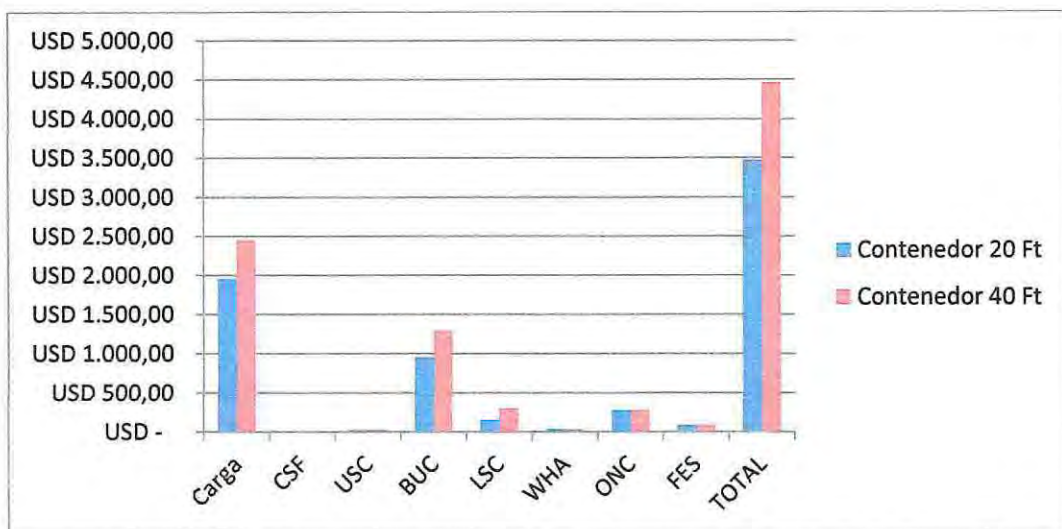


Gráfico 4: Comparación Cotizaciones Contenedor 20 Ft y 40 Ft

Fuente: Elaboración Propia



Imagen 17: Ruta Chile – Usa, Via Puerto Long Beach  
Fuente: Elaboración Propia

Todo lo anteriormente desarrollado se orientaba a estudiar y efectuar un análisis comparativo actualizado de cómo se despliega el comercio marítimo entre Chile y Estados Unidos con el fin de obtener resultados que permitiesen entender y mejorar el proceso de exportación de vinos en botella por el Canal de Panamá o por las rutas alternativas.

Dependiendo de la forma y el tipo de contenedor en que se realice la exportación, fue posible obtener cifras diferenciadoras y que modifican considerablemente el negocio como tal, generando en algunas oportunidades un gasto

exagerado para las pretensiones que poseen los usuarios del transporte marítimo internacional.

Los resultados están basados en cifras reales solicitadas a empresas relacionadas directamente con el transporte logístico quienes facilitaron al autor dicha información. Posteriormente este último, desarrolló de la mejor manera posible la información obtenida con el fin de esclarecer resultados que permitiesen comprobar la investigación ya realizada.

El siguiente gráfico tiene como objetivo mostrar una comparación tarifaria de los tres casos estudiados y analizados para luego poder explicar los resultados entregados en estos, con la finalidad de encontrar la mejor alternativa para exportar desde Chile, específicamente desde el Puerto de Valparaíso hasta Miami en el Estado de Florida. Es importante señalar que la presente comparación está basada en el envío de la carga en contenedores de 20 pies.

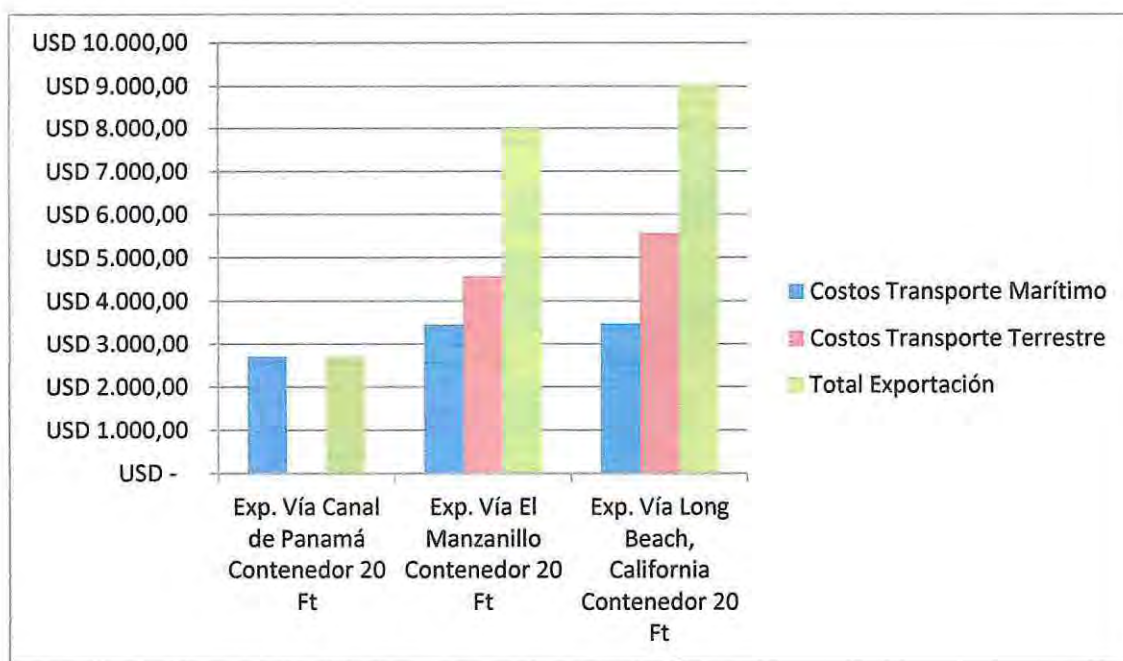


Gráfico 5: Comparación Tarifas Contenedor 20 pies, Vía Canal de Panamá, El Manzanillo y Long Beach

Fuente: Elaboración Propia

Para exportar vinos en botella desde Chile hacia Estados Unidos y según los resultados entregados por dicho estudio en un contenedor de 20 pies, las cifras varían considerablemente en cada caso. En el primero de estos que consiste en realizar la exportación de la carga a través del Canal de Panamá los costos ascienden a USD 2703.10. Esto se debe a que para llegar al puerto de destino no es necesario realizar un transbordo o cambiar a otro tipo de transporte, por tanto, la carga llega al lugar destino, solamente a través de un buque o nave, que va directamente desde Valparaíso hasta Miami cruzando por el Canal ya mencionado.

El segundo de los ejemplos permite conocer los costos de exportación a través del Puerto de Manzanillo, en México. En esta caso, realizar el envío a través de esta ruta tiene un costo que supera considerablemente a la exportación vía Canal de Panamá, dicho valor asciende a USD 8012.62. Esta diferencia considerable entre ambos casos se produce ya que para exportar a través de Manzanillo es necesario que la carga sea enviada utilizando transporte terrestre hasta el lugar de destino. En el caso del transporte marítimo el valor de dicho viaje es de USD 3453.10, mientras que para el transporte terrestre es de USD 4559.92. En comparación a la exportación a través del Canal, el costo aumenta un 296,4% aproximadamente.

En el tercer de los casos, la exportación se realizó mediante transporte marítimo y posteriormente terrestre. En un primer tramo la carga llega mediante barco hasta la costa de Long Beach en Los Ángeles para luego ser enviada en camión hasta Miami, donde el comprador final recibe los productos. Para aquella situación, el cliente debe invertir USD 9030.30 por conceptos de envío. Al igual que el caso anterior, que hace referencia a la exportación mediante el Puerto de Manzanillo, el incremento en el costo se debe al transporte terrestre por la distancia en que se encuentran Long Beach y Miami. Los resultados obtenidos representan un porcentaje mayor cercano al 12% que el caso anterior y un 334% en relación al tránsito vía Canal de Panamá.

Otro factor a tener en consideración es el tiempo que demoran en entregar la carga en el Puerto de destino en contenedores de 20 Ft. El siguiente gráfico, presenta la información.

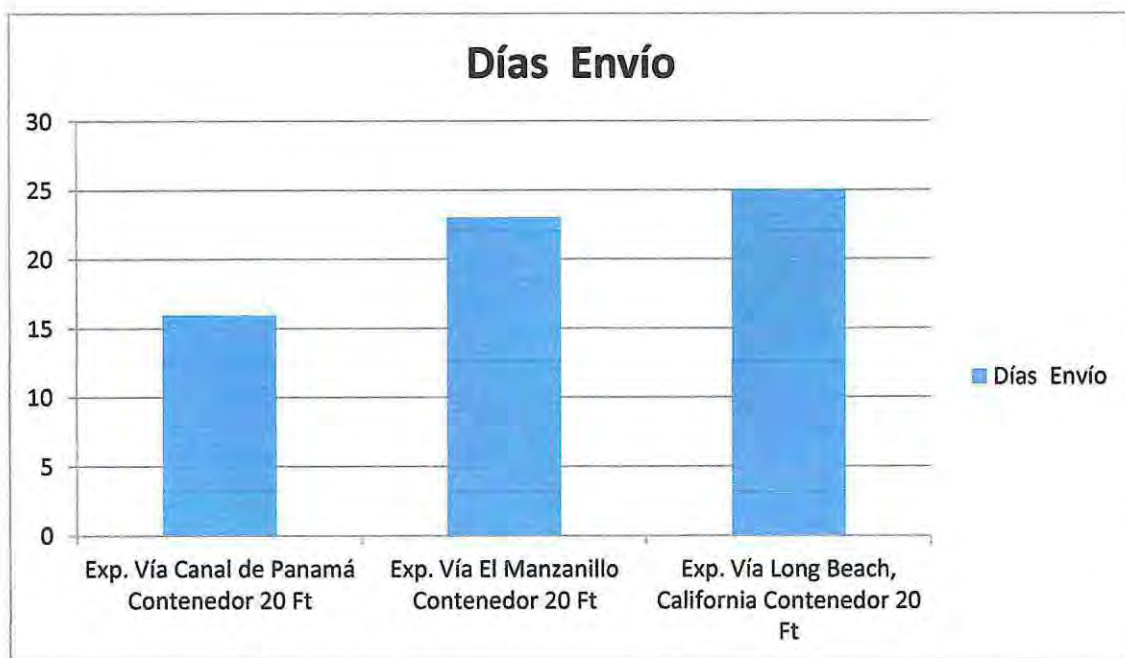


Gráfico 6: Comparación días de envío, Contenedor 20 pies, Vía Canal de Panamá, El Manzanillo y Long Beach  
Fuente: Elaboración Propia

Según los resultados ya establecidos, en el caso de la exportación a través de Canal de Panamá, el viaje tiene una duración de 16 días mientras que para enviar la misma carga mediante otra ruta, en este caso, Manzanillo, demora 23 días aumentando el tiempo de entrega en un 44% aproximadamente. Por otro lado, enviar la carga a través de Long Beach tiene un tiempo estimado de entrega de 25 días aumentando un 9% en relación a Manzanillo y un 56,25% si la comparación se realiza a través del Canal ubicado en Centro América.

Además, es necesario estudiar y comparar los resultados para realizar la misma exportación en contenedores de 40 pies. En este caso, los resultados esperados fueron

similares a los entregados en contenedores más pequeños pero en alguno de ellos, las cifras siguen siendo distantes unas de otras.

El siguiente gráfico tiene como objetivo mostrar dicha comparación:

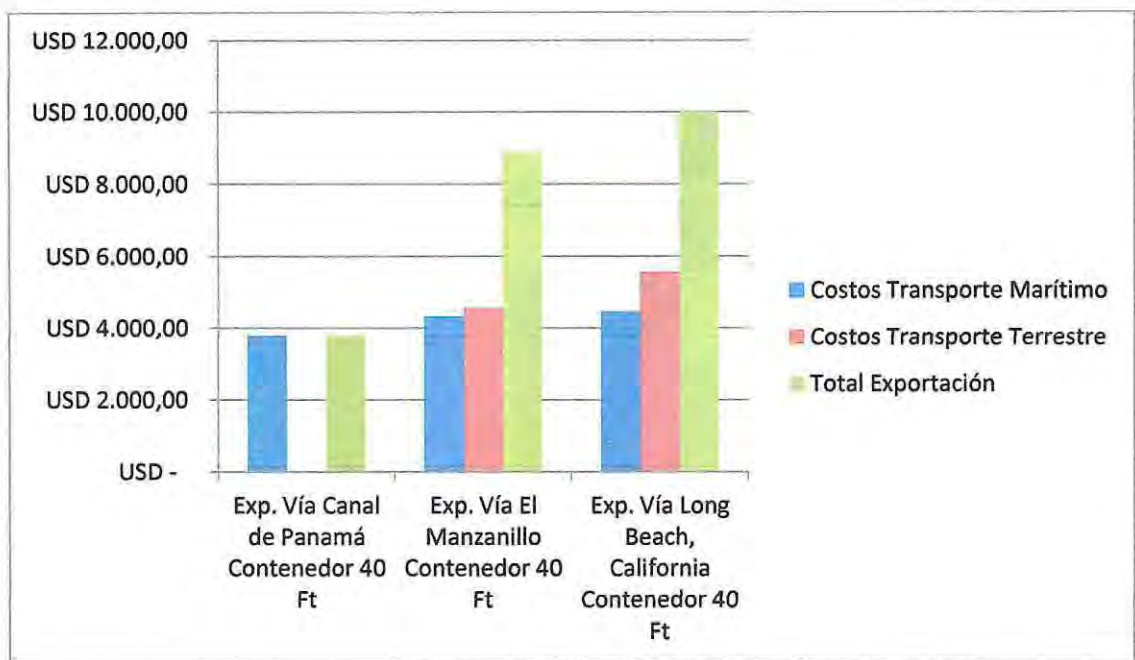


Gráfico 7: Comparación Tarifas Contenedor 40 pies, Vía Canal de Panamá, El Manzanillo y Long Beach  
Fuente: Elaboración Propia

Como muestra el gráfico desarrollado por el autor, las exportaciones en contenedores de 40 pies varían considerablemente dependiendo de la ruta en la cual se desee exportar. En el primer estudio se muestra que para enviar la carga a través del Canal de Panamá, el cliente debe estar dispuesto a invertir USD 3783.10 por conceptos de envío. En este caso la carga solamente es transportada mediante transporte marítimo, en un buque o nave desde el Puerto de origen hasta el Puerto de destino.

El segundo estudio de la muestra entrega los costos de exportación de la carga a través del Puerto de Manzanillo, en México. Para esta situación en particular los costos aumentan, siendo estos USD 8882.62 por conceptos de envío, que en comparación a la misma carga enviada en un contenedor de las mismas características vía Panamá, equivalen a un 235% más alto. Para que la mercancía sea entregada en el Puerto correspondiente debe ser enviada en camión desde Manzanillo generando costos adicionales en comparación al caso anterior.

El último de los ejemplos de estudio muestra los costos de exportar en un contenedor de 40 pies. En este caso el valor total es de USD 10020.30 superando considerablemente todos los casos anteriores y a su vez transformándose en el menos conveniente para los exportadores que estén buscando una ruta para enviar sus productos hasta dicha costa de Estados Unidos. En comparación a los casos uno y dos, representa un aumento del 264,5% para el primero y 13% para el segundo. Al igual que el ejemplo anterior el costo aumenta por el transporte terrestre el cual se hace necesario para llevar la carga desde Long Beach hasta Miami.

Si tomamos en consideración el factor tiempo para el envío de las cargas, también varía en cada uno de los casos ya que dependiendo de la ruta que desee tomar el cliente o usuario del transporte marítimo, puede tener demoras de hasta siete u ocho días más. El siguiente gráfico muestra una comparación de dichos tiempos:

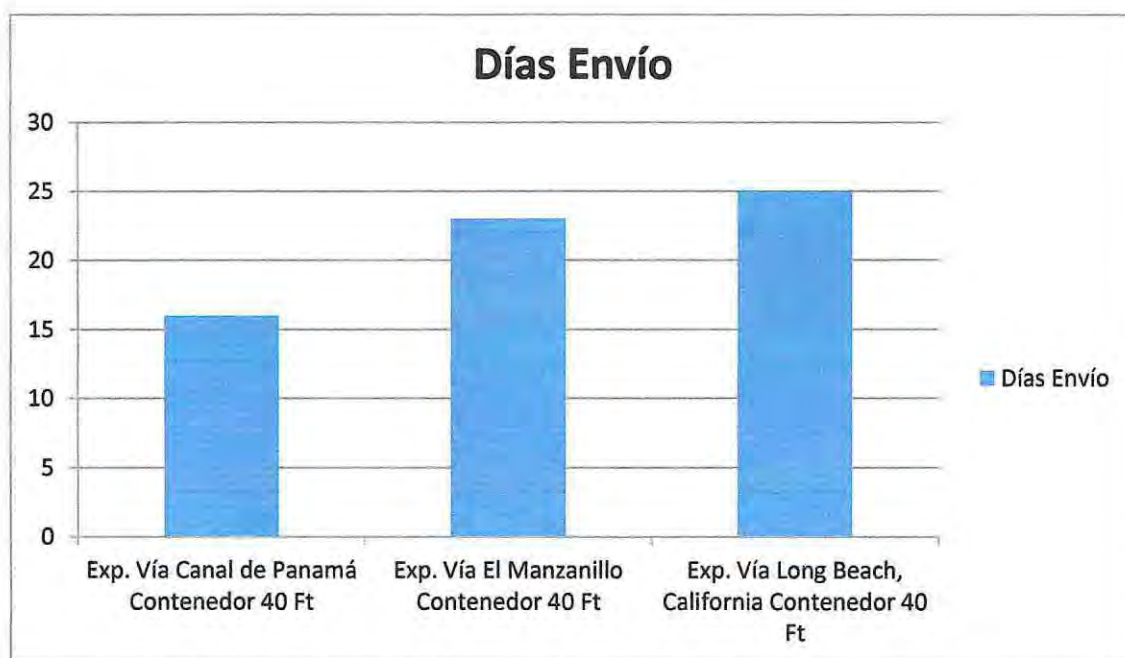


Gráfico 8: Comparación días de envío, Contenedor 40 pies, Vía Canal de Panamá, El Manzanillo y Long Beach  
Fuente: Elaboración Propia

En primer término, la exportación de la carga a través del Canal de Panamá tiene una duración total de 16 días, 13 de ellos hasta el Puerto de Everglades y tres hasta llegar a Miami, Florida.

Para el segundo caso de estudio, la duración total es de 23 días. Demora 18 el envío de la carga desde Valparaíso hasta Manzanillo y cinco desde ese lugar hasta Miami vía transporte terrestre. Esto representa un 44% más de demora en el envío de la carga en comparación al caso anterior.

Finalmente, el estudio tres nos muestra un total de 25 días para el envío de la carga, 20 de ellos corresponde al envío desde Chile hasta el Puerto de Long Beach y cinco desde el puerto recientemente mencionado al destino final en Miami. En

porcentajes demuestra un incremento del 9% en comparación a la exportación vía Manzanillo y un 56% a la exportación por Panamá.

### **CAPITULO 3: CONCLUSIONES**

Finalmente la importancia del Canal de Panamá radica en que los costos de exportación para este tipo de producto son menores que las rutas alternativas estudiadas, incluso con las limitaciones que actualmente posee. Provee acceso a 140 rutas marítimas a más de 80 países, 14.000 naves al año transitan por ahí de las cuales 350 son cruceros y su capacidad de carga es de 192 millones de toneladas al año. (Fabrega, J., Director Nacional de Promoción de Panamá, 2006).

El escenario económico panameño está conciente de este nicho de negocios, por tal razón, la reestructuración de la obra se traducirá en una estrategia de mercado aumentando de esta manera su cartera de usuarios. Esta reingeniería a la obra civil, posibilitará el incremento en el cobro de peajes, aumentará la capacidad en función de la demanda mejorará el servicio, y de esta forma satisfará las demandas del mercado creciente.

El Gobierno de Panamá ha diseñado un plan estratégico el cual se resume de la siguiente forma a) aprovechamiento de la capacidad nocturna de las esclusas b) aumento en el uso de las esclusas en el lado del Pacífico c) reducción del tiempo de tránsito por las esclusas Gatún d) reducirá las ineficiencias inherentes a la viabilidad de la mezcla de buques e) proveerá más calado, aumentando la carga en menos tránsito y f) reducirá los tiempos ante las crecidas del Río Chagres. Respecto de las esclusas, mejorará los tiempos de esclusaje y de ciclo.

Las cifras obtenidas en la presente investigación entregaron diversos resultados que permiten entender de manera más eficiente y concreta, cual es la mejor alternativa y ruta para exportar 10 toneladas de vino en botella desde Chile, específicamente desde el puerto de Valparaíso hasta Miami, en Estados Unidos.

Dichos resultados permitieron conocer concretamente las tarifas de las diferentes rutas y cuán importante es la utilización del Canal de Panamá como vía económica que une los Océanos Pacífico y Atlántico y los diferentes tipos de mercados.

A su vez, la investigación permitió entender la dinámica y los costos de exportar a través de rutas alternativas al Canal, las cuales, si bien tienen tarifas altamente superiores a cruzar por Panamá, se consideran opciones viables y reales en caso de catástrofes o problemas que no permitan la utilización de este último.

Dicha investigación otorgó diferentes resultados dependiendo de las variables a considerar al momento de realizar la información. En primer lugar, para exportar la carga en contenedores de 20 pies y tomando en consideración el factor económico como variable única, la mejor alternativa para realizar la exportación es a través de Panamá.

Por otro lado, si como factor de análisis se utiliza únicamente el tiempo que demora la carga en llegar al puerto de destino, sigue siendo Panamá la mejor alternativa para dicha exportación. Esto se debe principalmente a que el envío no realiza transbordos para entregar la carga en el Puerto de destino, por tanto, el proceso es bastante más rápido que en los otros casos.

Como primera conclusión general de este estudio, se señala que para un contenedor de 20 pies considerando las distintas variables, dependientes e

independientes, inversión de costo y tiempo, la mejor alternativa será el Canal de Panamá que, a pesar de encontrarse este último en proceso de renovación y ampliación, sigue teniendo tarifas más económicas y procesos que requieren menos tiempo para los usuarios del transporte bioceánico en relación a las otras rutas estudiadas.

Por otro lado se indica que para el mismo tipo de exportación, pero esta vez en un contenedor de 40 pies y tomando como única variable la tarifa para realizar dicha gestión comercial, la ruta más idónea será utilizar Panamá. Si bien los costos para este proceso aumentan al tratarse de un contenedor más grande, sigue siendo superior a sus competidores (otras rutas) en este ámbito.

Si consideramos la variable tiempo de respuesta, esto es, demora en llegar la carga al Puerto de destino, lo más recomendable será exportar a través del Canal de Panamá, esto porque se evitan los transbordos, lo que se traduce en menos inversión de tiempo.

Como resultado, para la exportación de 10 toneladas de vino en botella desde Valparaíso (Chile), a Miami (Estados Unidos) en un contenedor de 40 pies y tomando en consideración las variables tiempo y costo, la alternativa más conveniente para los usuarios que deseen enviar sus cargas a Miami será a través del Canal de Panamá, ya que sigue entregando tarifas más bajas y tiempos de espera más ajustados para realizar envíos de mercancía hasta el Estado de Florida en Estados Unidos.

Realizado el análisis comparativo de las diversas opciones, se hace necesario encontrar la alternativa que favorezca a los exportadores que deseen enviar vino en botella desde Valparaíso a Estados Unidos, a través del Canal de Panamá. Es por esto,

que el autor busca comparar dichas elecciones con variables altamente determinantes como lo son tiempo de entrega y costos de la exportación. A continuación se presentan dos gráficos en los cuales se compara: a) tarifas y costos entre contenedores de 20 y 40 pies respectivamente, b) tiempos de entrega para dichos contenedores asociados.

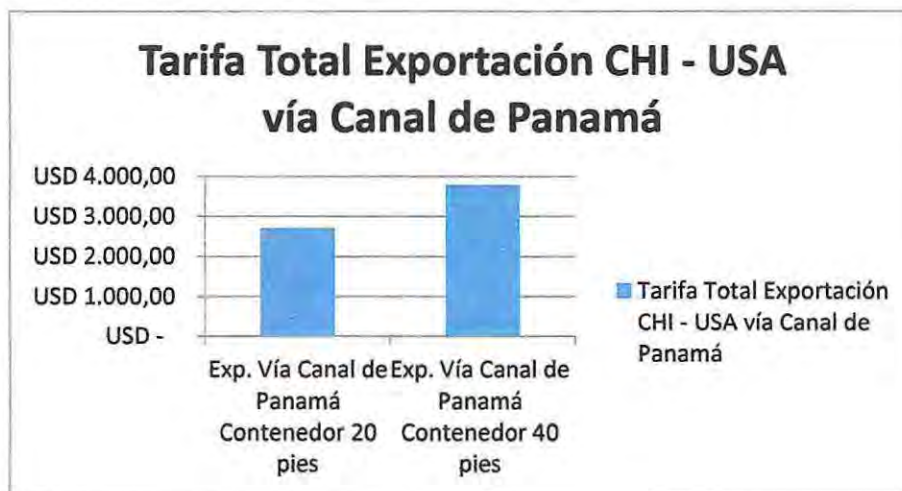


Gráfico 9: Comparación Tarifas Contenedores 20 pies – 40 pies, Vía Canal de Panamá

Fuente: Elaboración Propia



Gráfico 10: Comparación días de envío Contenedores 20 pies – 40 pies, Vía Canal de Panamá

Fuente: Elaboración Propia

Ahora bien, tomando en cuenta las alternativas que presenta el autor para exportar una carga determinada desde y al lugar de destino ya mencionados durante la presente investigación, los diversos resultados y comparaciones deducen que la mejor opción para los exportadores nacionales que desean enviar sus cargas hasta la costa de Estados Unidos, es utilizar un contenedor de 20 pies y hacerlo a través del Canal de Panamá, aún cuando y por ahora, sean otras rutas y puertos mencionados los que contemplen mejor infraestructura y capacidad de naves. Esta afirmación la valida el hecho de que la ruta que comprende dicho eje conector comercial posee las tarifas más competitivas dentro de las opciones estudiadas y presenta el menor tiempo de entrega en comparación a las otras. Es por esto, que se transforma indiscutidamente en el ejercicio comercial de mejor rentabilidad para el usuario, con un valor total de USD 2703.10 y una duración total aproximada de 16 días.

## BIBLIOGRAFÍA

- Cárdenas, A. (2015). *Efectos de la ampliación del Canal de Panamá sobre el comercio y el tráfico marítimo internacional*. Valencia: Publicación Universidad Politécnica de Valencia .
- Casa Blanca, L. (4 de Junio de 2013). *Relaciones económicas entre los EE.UU y Chile*. Recuperado el 27 de Octubre de 2015, de Embajada Estados Unidos en Chile: [http://spanish.chile.usembassy.gov/2013press0604-chile-eeuu\\_relaciones\\_econ.html](http://spanish.chile.usembassy.gov/2013press0604-chile-eeuu_relaciones_econ.html)
- Castañeda, K. (27 de Febrero de 2013). *Economía*. Recuperado el 27 de Octubre de 2015, de El Periódico de México: <http://elperiodicodemexico.com/nota.php?id=661357&fecha=2013-02-27>
- Chile, M. d. (25 de Septiembre de 2005). *Portal Siete mares*. Recuperado el 27 de Octubre de 2015, de Mar de Chile: <http://mardechile.cl/wordpress/?s=puertos+chilenos+&paged=4>
- Estados Unidos, G. (2 de Febrero de 2015). *Conductores con camiones pesados y remolques*. Recuperado el 27 de Octubre de 2015, de Bureau of Labors Statitics: <http://www.bls.gov/home.htm>
- Gálvez, C. (2011). La ampliación del Canal de Panamá y sus efectos en el comercio marítimo internacional. *Revismar* , 2-8.
- García, J. (2013). *Maestría en Transporte*. Distrito Federal, Ciudad de México : UNAM.
- Gobierno de Chile. (Julio de 2014). *SICE*. Recuperado el 27 de Octubre de 2015, de [http://www.sice.oas.org/ctyindex/CHL/DIRECON20141\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/ctyindex/CHL/DIRECON20141_s.pdf)
- Manfredo, F. (2006). Los estudios sobre la ampliación del Canal de Panamá. *Revista Tareas*, 1-10.
- Microsoft. (2 de Octubre de 2002). *Experiencia de los socios y clientes Microsoft*. Recuperado el 27 de Octubre de 2015, de Microsoft: <https://www.microsoft.com/es-xl/acercademicrosoft/compromiso.aspx>

- Microsoft. (9 de Octubre de 2009). *Misión y Estrategia en accesibilidad*. Recuperado el 27 de Octubre de 2015, de Microsoft: <https://www.microsoft.com/spain/accesibilidad/microsoft/mission.aspx>
- Microsoft. (9 de Febrero de 2011). *Nuestra Historia*. Recuperado el 27 de Octubre de 2015, de Sitio Web de Microsoft Co: <http://www.microsoft.com/chile/aniversario/historia.aspx>
- Pérez, J. (14 de Diciembre de 2012). *El Transporte Marítimo*. Recuperado el 27 de Octubre de 2015, de El Orden Mundial: <http://elordenmundial.com/regiones/asia-pacifico/el-transporte-maritimo/>
- Polania, D. (2013). Top 10 puertos latinoamérica. *Revista de Logística*, 12-19.
- Prado, J. (Julio de 2015). *Rutas y Servicios Marítimos*. Recuperado el 27 de Octubre de 2015, de Legiscomex: [http://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/R/rutas\\_crica\\_chile\\_2015\\_2-9/rutas\\_crica\\_chile\\_2015\\_2-9.asp](http://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/R/rutas_crica_chile_2015_2-9/rutas_crica_chile_2015_2-9.asp)
- Prado, J. (Julio de 2015). *Rutas y Servicios Marítimos*. Recuperado el 27 de Octubre de 2015, de Legiscomex.
- Rodrigue, J. P. (2013). Cuán serias son las alternativas al Canal de Panamá. *Foro Económico Mundial*. Davos: WEF.
- Rodríguez, E. (22 de Enero de 2014). *Construcción*. Recuperado el 27 de Octubre de 2015, de Fieras de la Ingeniería: <http://www.fierasdelaingenieria.com/las-redes-de-carreteras-mas-grandes-del-mundo/>
- Solís, A. (2014). El Futuro del Canal de Panamá. *Forbes*, 19-25.
- Sotomayor, J. (2015). *Economía y Finanzas: Canal Seco de Guatemala y el Nafta*. Recuperado el 27 de Octubre de 2015, de Todo Noticia: <http://www.todanoticia.com/44303/canal-seco-guatemala-nafta/>
- Tack, J. (1999). El Canal de Panamá. En J. Tack, *El Canal de Panamá* (págs. 264-277). Panamá: Universitaria.

- Taniguchi, & Thompson. (2005). *Evaluating City Logistics Measure in E-Commerce with Multiagent Systems*. Mallorca: Goma.
- Vega, M. (2014). Canal de Panamá ¿de Nicaragua? o nuevas rutas por el Ártico. *Icaro*.

## INDICE DE IMÁGENES

Imagen 1: Estructura Organizacional Microsoft Chile	7
Imagen2: Flujograma. Clientes Dentro de Chile	12
Imagen 3: Flujograma. Clientes Fuera de Chile	14
Imagen 4: Flujograma. Compra y Adquisición de Productos	15
Imagen 5: Esclusas Canal de Panamá	19
Imagen 6: Nuevas Esclusas Canal de Panamá	20
Imagen 7: Diferencia Buques Panamax Y Post- Panamax	27
Imagen 8: Ruta Marítima Siglo XVI	28
Imagen 9: Proyección Nuevas Rutas Post Remodelación Canal de Panamá	31
Imagen 10: Ruta marítima Chile – Estados Unidos	39
Imagen 11: Rutas Maritimas a nivel global	40
Imagen 12: Porcentajes aumento peaje Canal de Panamá	42
Imagen 13: Puerto de Valparaiso, Chile	46
Imagen 14: Ruta Marítima Chile - USA, Vía Canal de Panamá	50
Imagen 15: Puerto Manzanillo, México	52
Imagen 16: Ruta Chile - USA, Vía Puerto Manzanillo	57
Imagen 17: Ruta Chile Estados Unidos, Vía Long Beach	63

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Puertos De Chile	37
Tabla 2: Aeropuertos De Chile	37
Tabla 3: Puertos De Estados Unidos	38
Tabla 4: Aeropuertos De Estados Unidos	38
Tabla 5: Navieras Transporte Marítimo Internacional	39
Tabla 6: Principales Exportaciones E Importaciones Chile Estados Unidos	41
Tabla 7: Costo Envío Vino En Botella Chile – Usa Vía Canal De Panamá, Contenedor 20 Pies	48
Tabla 8: Costo Envío Vino En Botella Chile – Usa Vía Canal De Panamá, Contenedor 40 Pies	49
Tabla 9: Costo Envío Vino En Botella Chile – Usa Vía Puerto Manzanillo, Contenedor 20 Pies	54
Tabla 10: Costo Envío Vino En Botella Chile – Usa Vía Puerto Manzanillo, Contenedor 40 Pies	56
Tabla 11: Costo Envío Vino En Botella Chile – Usa Vía Puerto Long Beach , Contenedor 20 Pies	69
Tabla 12: Costo Envío Vino En Botella Chile – Usa Vía Puerto Long Beach, Contenedor 40 Pies	61

## INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Participación Rutas Transporte Internacional	20
Gráfico 2: Comparación Cotización Contenedores 20 Pies Y 40 Pies, Vía Canal De Panamá	50
Gráfico 3: Comparación Cotizaciones Contenedor 20 Ft Y 40 Ft, Vía Puerto Manzanillo	57
Gráfico 4: Comparación Cotizaciones Contenedor 20 Ft Y 40 Ft, Vía Puerto Long Beach	62
Gráfico 5: Comparación Tarifas Contenedor 20 Pies, Vía Canal De Panamá, El Manzanillo Y Long Beach	65
Gráfico 6: Comparación Días De Envío, Contenedor 20 Pies, Vía Canal De Panamá, El Manzanillo Y Long Beach	67
Gráfico 7: Comparación Tarifas Contenedor 40 pies, Vía Canal de Panamá, El Manzanillo y Long Beach	68
Gráfico 8: Comparación días de envío, Contenedor 40 pies, Vía Canal de Panamá, El Manzanillo y Long Beach	70
Gráfico 9: Comparación Tarifas Contenedores 20 pies – 40 pies, Vía Canal de Panamá	75
Gráfico 10: Comparación días de envío Contenedores 20 pies – 40 pies, Vía Canal de Panamá	76

## ANEXOS

### 1. Cotización LGI. El Manzanillo – Miami. Contenedor 20 pies.

On-Carriage from **EL MANZANILLO, MEXICO** Via Empty Depot **MANZANILLO** to **MIAMI, FL UNITED STATES**

Service: **All services**

Container: **20DV** | Cargo Weight: **17200 kg** | Hazardous: **NO**

Inland location: **MIAMI BEACH (FL)** - Valid from **2014-08-16**

On-Carriage	<b>USD 926.2</b>	Tri-axe Surcharge	<b>USD 0.00</b>	Mode of Transportation	<b>TRUCK</b>
Fuel Escalation Surcharge	<b>USD 4631</b>	Hazardous Surcharge	<b>USD 0.00</b>	Indicative Transit Time	<b>5</b>
VAT	<b>NO</b>	Special Instructions	<b>YES</b>	Delivery Conditions	<b>YES</b>

### 2. Cotización LGI. Long Beach – Miami. Contenedor 20 pies.

On-Carriage from **LONG BEACH, UNITED STATES** Via Empty Depot **LONG BEACH** to **MIAMI, FL UNITED STATES**

Service: **All services**

Container: **20DV** | Cargo Weight: **17200 kg** | Hazardous: **NO**

Inland location: **MIAMI BEACH (FL)** - Valid from **2014-08-16**

On-Carriage	<b>USD 926.2</b>	Tri-axe Surcharge	<b>USD 0.00</b>	Mode of Transportation	<b>TRUCK</b>
Fuel Escalation Surcharge	<b>USD 4631</b>	Hazardous Surcharge	<b>USD 0.00</b>	Indicative Transit Time	<b>5</b>
VAT	<b>NO</b>	Special Instructions	<b>YES</b>	Delivery Conditions	<b>YES</b>

### 3. Cotización LGI. El Manzanillo. Contenedor 40 pies.

On-Carriage from **EL MANZANILLO, MEXICO** -Via Empty Depot **MANZANILLO** to **MIAMI, FL UNITED STATES**  
 Service: **All services**  
 Container: **40DV** | Cargo Weight: **19900 kg** | Hazardous: **NO**

Inland location: **MIAMI BEACH (FL)** - Valid from **2014-08-16**

On-Carriage	<b>USD 926.2</b>	Tri-axe Surcharge	<b>USD 0.00</b>	Mode of Transportation	<b>TRUCK</b>
Fuel Escalation Surcharge	<b>USD 4631</b>	Hazardous Surcharge	<b>USD 0.00</b>	Indicative Transit Time	<b>5</b>
VAT	<b>NO</b>	Special Instructions	<b>YES</b>	Delivery Conditions	<b>YES</b>

### 4. Cotización LGI. Long Beach. Contenedor 40 pies.

On-Carriage from **LONG BEACH, UNITED STATES** -Via Empty Depot **LONG BEACH** to **MIAMI, FL UNITED STATES**  
 Service: **All services**  
 Container: **40DV** | Cargo Weight: **19900 kg** | Hazardous: **NO**

Inland location: **MIAMI BEACH (FL)** - Valid from **2014-08-16**

On-Carriage	<b>USD 926.2</b>	Tri-axe Surcharge	<b>USD 0.00</b>	Mode of Transportation	<b>TRUCK</b>
Fuel Escalation Surcharge	<b>USD 4631</b>	Hazardous Surcharge	<b>USD 0.00</b>	Indicative Transit Time	<b>5</b>
VAT	<b>NO</b>	Special Instructions	<b>YES</b>	Delivery Conditions	<b>YES</b>

5. Cotización Naviera Valparaíso – Port Everglades. Contenedor 20 pies.

NAME: DIAZ ALONSO, IGNACIO  
 COUNTRY: CHILE  
 DATE: 07-23-2015  
 SHIPMENT: WINE BOTTLE

20 DV	UNIDAD	POL	POD	FINAL DESTINATION	TRANSIT TIME
20 DV	17.200 KLS + TARA	Valparaiso	Port Everglades	Miami, Beach	16

USD	USD 1.575,00	LSC	USD	50,00
CSF	USD 11,00	WHA	USD	32,10
PCS	USD 200,00	ONC	USD	275,00
USC/BL	USD 25,00	FES	USD	80,00
BUC	USD 455,00	TOTAL	USD	2.703,10

6. Cotización Naviera Valparaíso – Port Everglades. Contenedor 40 pies.

NAME: DIAZ ALONSO, IGNACIO  
 COUNTRY: CHILE  
 DATE: 07-23-2015  
 SHIPMENT: WINE BOTTLE

40 DV	UNIDAD	POL	POD	FINAL DESTINATION	TRANSIT TIME
40DV / HC	19.900 KLS + TARA	Valparaiso	Port Everglades	Miami, Beach	16

USD	USD 1.950,00	LSC	USD	100,00
CSF	USD 11,00	WHA	USD	32,10
PCS	USD 400,00	ONC	USD	275,00
USC/BL	USD 25,00	FES	USD	80,00
BUC	USD 910,00	TOTAL	USD	3.783,10

## 7. Cotización Naviera Valparaíso – Puerto El Manzanillo. Contenedor 20 pies.

NAME: DIAZ ALONSO, IGNACIO  
 COUNTRY: CHILE  
 DATE: 07-23-2015  
 SHIPMENT: WINE BOTTLE

20 DV	UNIDAD	POL	POD	FINAL DESTINATION	TRANSIT TIME
20 DV	17.200 KLS + TARA	Valparaiso	Port Manzanillo	Port Manzanillo	18

USD	USD 1.930,00	LSC	USD	150,00
CSF	USD 11,00	WHA	USD	32,10
PCS	USD -	ONC	USD	275,00
USC/BL	USD 25,00	FES	USD	80,00
BUC	USD 950,00	TOTAL	USD	3.453,10

## 8. Cotización Naviera Valparaíso – Puerto El Manzanillo. Contenedor 40 pies.

NAME: DIAZ ALONSO, IGNACIO  
 COUNTRY: CHILE  
 DATE: 07-23-2015  
 SHIPMENT: WINE BOTTLE

40 DV	UNIDAD	POL	POD	FINAL DESTINATION	TRANSIT TIME
40DV / HC	19.900 KLS + TARA	Valparaiso	Port Manzanillo	Port Manzanillo	18

USD	USD 2.350,00	LSC	USD	300,00
CSF	USD 11,00	WHA	USD	32,10
PCS	USD -	ONC	USD	275,00
USC/BL	USD 25,00	FES	USD	80,00
BUC	USD 1.250,00	TOTAL	USD	4.323,10

### 9. Cotización Naviera Valparaíso – Puerto Long Beach. Contenedor 20 pies.

NAME: DIAZ ALONSO, IGNACIO  
 COUNTRY: CHILE  
 DATE: 07-23-2015  
 SHIPMENT: WINE BOTTLE

20 DV	UNIDAD	POL	POD	FINAL DESTINATION	TRANSIT TIME
20 DV	17.200 KLS + TARA	Valparaiso	Port Long Beach	Port Long Beach	20

USD	USD 1.950,00	LSC	USD	150,00
CSF	USD 11,00	WHA	USD	32,10
PCS	USD -	ONC	USD	275,00
USC/BL	USD 25,00	FES	USD	80,00
BUC	USD 950,00	TOTAL	USD	3.473,10

### 10. Cotización Naviera Valparaíso – Puerto Long Beach. Contenedor 40 pies.

NAME: DIAZ ALONSO, IGNACIO  
 COUNTRY: CHILE  
 DATE: 07-23-2015  
 SHIPMENT: WINE BOTTLE

40 DV	UNIDAD	POL	POD	FINAL DESTINATION	TRANSIT TIME
40DV / HC	19.900 KLS + TARA	Valparaiso	Port Long Beach	Port Long Beach	20

USD	USD 2.450,00	LSC	USD	300,00
CSF	USD 11,00	WHA	USD	32,10
PCS	USD -	ONC	USD	275,00
USC/BL	USD 25,00	FES	USD	80,00
BUC	USD 1.290,00	TOTAL	USD	4.463,10