



UNIVERSIDAD DE VALPARAISO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

PROCESO DE IMPORTACION DE PRODUCTOS VARIOS EN CHILE A TRAVES
DE LA AGENCIA DE ADUANA JORGE VEGA DIAZ Y CIA. LTDA.

Autor:

PAOLA ANDREA FLORES POBLETE

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: EDUARDO HAYE A.

Viña del Mar, Diciembre de 2010

AGRADECIMIENTOS.

Quisiera agradecer a mi madre Ana María Poblete y mi padre Patricio Flores Zepeda, ya que sin su esfuerzo y confianza en mí, no habría sido posible realizar el sueño de estudiar una carrera universitaria. Quisiera también agradecer a una persona muy especial, Rodrigo Rivera, pilar fundamental en mi vida y apoyo incondicional en momentos donde quizás no hubiese sido capaz de seguir adelante. Agradecer a Constanza Silva Y Myrian Parada, compañeras de trabajo en la agencia, quienes me proporcionaron información importante para este informe. A la universidad, que me formó y me dio herramientas para desarrollarme de aquí en adelante como una profesional intachable, en especial aquellos profesores como Teresa Pino, Eduardo Haye y Roberto Yokota, entre otros, quienes además de ser excelentes profesores fueron importantes guías. Y a todos los que directa o indirectamente han ayudado a mi crecimiento académico y más importante aún; como persona íntegra y completa que soy.

INDICE

Introducción.....	4
Capítulo I	
Marco teórico.....	5
Capítulo II	
Descripción de la organización.....	22
Capítulo III	
Descripción de las funciones realizadas.....	24
3.1.- Trabajo desarrollado.....	24
3.2.- Problemas encontrados.....	24
3.3.- Soluciones y acciones propuestas.....	26
3.4.- Descripción de los resultados.....	28
Capítulo IV	
Conclusiones.....	29
Anexos.....	30
Bibliografía.....	35

INTRODUCCION

La principal razón que me motivo a realizar la práctica profesional, además de estar en la malla curricular de la carrera, fue la idea de llevar todos los conocimientos técnicos y teóricos que había adquirido en la universidad a la práctica, como la palabra lo dice. Mi práctica profesional consto de un aspecto fundamental en el rubro del Comercio Exterior y que fue; conocer los trámites y gestiones que se deben realizar a la hora de importar un producto a Chile.

Si bien las gestiones que se deben realizar en las exportaciones no fueron parte de mi practica, pero si forman parte del rubro de la empresa. En este informe detallaré lo mas relevante realizado en la Agencia de Aduanas Jorge Vega Díaz y Cía. Ltda.

CAPITULO I: MARCO TEÓRICO.

Definir el marco teórico de esta práctica resulta un tanto esquemático, por lo que definiré los aspectos más importantes en ésta, punto por punto.

Introducción al proceso

(1)El Comercio Exterior es el intercambio de bienes, servicios y capitales entre diferentes países. Cuando un país necesita ingresar productos se produce la importación.

*Importación: En economía, es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales exportados por un país pretendido para su uso o consumo en el interior de otro país. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales. Las importaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas.

Las importaciones permiten a los ciudadanos adquirir productos que en su país no se producen, mas baratos o de mayor calidad, beneficiándolos como consumidores. Al realizarse importaciones de productos más económicos, automáticamente se está librando dinero para que los ciudadanos ahorren, inviertan o gasten en nuevos productos, aumentando las herramientas para la producción y la riqueza de la población.

- Pasos para la importación de mercaderías:

Se debe tener un RUT, en caso de una persona natural y en caso de una persona jurídica, debe iniciar actividades en el Servicio de Impuestos Internos (SII).

Para iniciar una importación, es necesario efectuar un estudio del mercado nacional, a fin de definir si comercialmente es competitivo el negocio de traer mercancías desde el extranjero en la eventualidad que los mismos productos sean fabricados a nivel nacional. A fin de llevar a término exitosamente la importación, es necesario evaluar los requerimientos técnicos y administrativos asociados al proceso de importación de las mercancías dependiendo de su naturaleza y uso final. A continuación detallo cinco puntos más importantes en la negociación entre el vendedor (Exportador) y comprador (Importador).

*Evaluar cuidadosamente los requisitos que deben cumplirse al importar los productos, es decir cubrir el pago a tiempo, llenar la documentación adecuada para el ingreso de los mismos al país, el tiempo tránsito de las mercancías, etc.

*Analizar los factores de riesgo y costo de la importación.

*Examinar los mercados de suministros internacionales y aprovechar las mejores ofertas.

*Definir el tipo de relación de negocios que se de establecer con sus proveedores para satisfacer los objetivos de la oferta.

*Cerciorarse de que los artículos comprados se almacenan de forma eficiente y segura, que el inventario este bien hecho y que los artículos estén disponibles a bajo costo cuando se requieran.

Se inician los contactos con el fabricante o exportador en el extranjero, a fin de definir los precios de mercancías que se ofertan y los valores que se facturarían por un pedido en particular. Se debe tener presente que los precios varían de acuerdo a la cantidad solicitada y el modo de presentación de las mismas. Antes de efectuar la primera compra, se debería solicitar una Factura Pro Forma, a fin de tener un valor aproximado del pedido. En la Factura Pro Forma, se indican los valores de la mercancía, el valor aproximado del flete (terrestre, marítimo o aéreo) y el seguro de las mismas, los que pueden tener variaciones una vez se defina el pedido.

El producto a importar, que debe cumplir con la normativa vigente en Chile, será controlado por la institución fiscalizadora correspondiente (entre ellas: el SAG, la Seremi de Salud, Sernapesca, el ISP); por ello, determine cuáles son los requisitos que debe cumplir el producto que le interesa:

En el caso que sean productos alimenticios, tóxicos y/o cosméticos, obligatoriamente requieren autorización del Seremi de Salud (SNS); En caso que sean productos agrícolas, maderas Etc. requieren autorización del Servicio Agrícola Ganadero (SAG).

Luego, Se debe contactar con un Agente de Aduana, a fin de que este profesional le guíe en todo lo concerniente a un trámite de importación.

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

Este servicio no es obligatorio en los siguientes casos:

*Importación de mercancías cuyo valor FOB facturado no exceda de US\$ 1.000.

*Importación de mercancías que arriben conjuntamente con el viajero, consignadas a un tercero, siempre que su valor FOB facturado no exceda de US\$ 1.000 y pertenezcan a una sola persona natural o jurídica;

*Importación de mercancías transportadas por las empresas de envíos de entrega rápida (courier), por un valor FOB de hasta US\$ 1.000 facturado o

*Importación de mercancías ingresadas a la Isla de Pascua, procedentes del extranjero o de Zonas Francas, tengan o no carácter comercial, por un valor FOB de hasta US\$ 1.000 facturado.

Las importaciones que se tramitan a través de un Agente de Aduanas, deben presentar la respectiva documentación ante el Servicio de Aduanas.

Los Documentos base que debe entregar el importador al Agente de Aduana son:

*Conocimiento de Embarque (Original)

*Factura Comercial “Invoice” (Fotocopia legalizada por el importador u original)

*Lista de Empaque (Servicio de Aduanas Obliga adjuntar este documento, en caso que sean mercancías importadas en Contenedor “Full/Full”).

*Seguro de Carga (Si el importador no contrata un seguro de carga en origen, el agente de aduana se ve en la obligación de aplicar un 2% sobre el valor FOB para poder conformar el valor aduanero.

*Certificado de Origen (Este documento es necesario siempre y cuando Chile tenga Tratado de Libre Comercio con el país vendedor y desde luego que la mercancía importada sea originaria del País Exportador.)

*Certificados de Análisis (en el caso que proceda; se debe adjuntar cuando el importador ingresa mercancías que requieren Seremi de Salud, ejemplo; en caso de cosméticos).

*Certificados Fitosanitarios (en el caso que proceda; se debe adjuntar cuando el importador ingresa mercancías que requieren Servicio Agrícola Ganadero(productos que contengan madera)

*Certificado de Tolueno (en el caso que proceda; es obligatorio cuando el importador ingresa mercancías con composición plásticas; ejemplo juguetes.

*Declaración Jurada del Valor y sus Elementos (este documento es obligatorio en caso que las mercancías importadas sean mayor de US\$ 5.000 FOB.

*Declaración Jurada 2% (este documento procede en caso que el importador no haya contratado seguro de carga en origen).

El Pedidor de la agencia de aduanas, quien es el encargado de confeccionar la declaración de Ingreso (DIN), puede solicitar al importador documentos adicionales a los ya nombrados anteriormente; estos pueden ser los siguientes:

*Declaraciones Juradas Simples: Por; facturas comercial valoradas en con montos ceros (generalmente estas mercancías son muestras que le otorga el vendedor al comprador); importaciones de Vestuarios o Calzados y que en factura comercial no indique la composición (Ejemplo; Capellada, color, cuero natural o sintéticos) etc....

Una vez recepcionado los documentos base por el agente de aduana, este procede a revisarlos que todo este en regla y cumpla con las normativas aduaneras.

En el siguiente punto, revisaremos los procesos operacionales que se deben realizar en caso que el importador ingrese su mercancía en contenedor.

*Proceso Operacional

*Póliza de seguro para contenedor (puede ser en HDI o Chubb)

*Garantizar contenedor

*Derechos de aduana: En general, los derechos de aduana, se aplican sobre el valor total de la factura emitida por el exportador. Y éstos comprenden el derecho más el IVA. En la factura se señalan los siguientes valores: valor de la mercancía, valor del seguro y valor del flete. La suma de estos tres valores, se le conoce con la sigla CIF (Costo, seguro y flete). El derecho de aduana de todas las mercancías comprendidas en el Arancel Aduanero (sin incluir acuerdos), en la actualidad, se encuentra fijado en seis por ciento. Además, se le debe aplicar el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

La forma de aplicar los impuestos a las mercancías o mejor dicho a las facturas totales es la siguiente: el valor CIF facturado se multiplica por seis por ciento y luego a la suma

del valor CIF con el resultante de seis por ciento, se le aplica el factor de diecinueve por ciento, correspondiente al IVA.

Ahora, con los países con que Chile tiene un Tratado de Libre Comercio (TLC) o algún acuerdo comercial, los derechos que se aplican son distintos a los explicados anteriormente, que son aplicados como regla general.

En algunos países hay gravámenes que son cero por ciento, mientras que en otros, hay tablas donde a la larga se llegara a cero en una cierta cantidad de años según sea el acuerdo.

(2)A continuación se sintetizaran los mas importantes TLCs que tiene Chile con otros paises:

*TLC Australia: El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Australia fue firmado durante el Gobierno de la Presidenta Michelle Bachelet Jeria. Es el décimo tercer acuerdo de este tipo suscrito por Chile y se encuentra vigente desde marzo de 2009. El TLC aborda materias relacionadas al comercio de bienes como de servicios, inversiones, compras públicas y propiedad intelectual. Asimismo, el documento crea una institucionalidad que permite el intercambio de experiencias, consultas y resolución de conflictos a través de Comités y puntos de contacto especialmente designados, sin perjuicio de los mecanismos de solución de diferencias que también se establecen. Además, el Tratado considera instancias para tratar, entre otros, los problemas relacionados con los obstáculos técnicos al comercio, y el establecimiento de puntos de contacto en materia de medidas sanitarias y fitosanitarias. En el ámbito de la Cooperación, se establece un marco jurídico para las actividades de cooperación entre

ambas partes, incluida la promoción de la cooperación entre privados y académicos de ambos países.

El Acuerdo también genera oportunidades en inversiones, ya que tanto para empresarios chilenos como australianos se abren oportunidades inéditas en áreas como la agricultura, vitivinicultura, acuicultura, el sector forestal y la energía, entre otros. Hay que destacar que las inversiones de Australia en Chile son de gran envergadura. Se trata del quinto mayor inversor extranjero en nuestro país y, a la vez, Chile es el segundo mayor inversionista latinoamericano en Australia. Ello debiera proyectarse a niveles más elevados a partir de la vigencia del Acuerdo.

*TLC Canada: El tratado de Libre Comercio entre Chile y Canadá fue la culminación de años de éxito en las relaciones bilaterales. Fue firmado en el Gobierno del Presidente Eduardo Frei Ruiz-Tagle, se trata del primer acuerdo de este tipo firmado por Chile y se encuentra vigente desde julio de 1997. En paralelo, el éxito de esta relación fue complementado con la firma del Acuerdo de Cooperación Ambiental Chile-Canadá (ACACHC) y el Acuerdo de Cooperación Laboral Chile-Canadá (ACLCC), ambos en vigencia a igual fecha que el TLC. En suma los tres convenios se han transformado desde esa fecha en elementos y herramientas importantes de una fuerte relación bilateral entre Canadá y Chile. Adicionalmente, durante los años de vigencia de este Acuerdo, ambos países han trabajado en la profundización del TLC. Es así que en el

año 2007 finalizó la negociación del Capítulo de Servicios Financiero y en enero de 2009, entró en vigencia el capítulo de Compras Públicas.

*TLC Centroamerica: El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua) fue firmado durante el Gobierno del Presidente Eduardo Frei Ruiz-Tagle. Pese a que se define como un acuerdo multilateral, es realmente una serie de acuerdos entre Chile y cada uno de estos países. Se encuentran vigentes a la fecha los protocolos bilaterales con Costa Rica, El Salvador y Honduras, mientras que con Guatemala, el Protocolo se encuentra en el Congreso en proceso de ser ratificado. Respecto a Nicaragua, las negociaciones aún continúan. Fue en el marco de la II Cumbre de las Américas celebrada en Santiago de Chile en Abril de 1998, donde los Presidentes de las Repúblicas de Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, acordaron contribuir a acelerar el proceso de integración del Hemisferio mediante negociaciones directas para celebrar un Tratado de Libre Comercio (TLC). Es así como, 4 meses después, en Managua, se dio inicio al proceso negociador que culminó el 18 de octubre de 1999 en ciudad de Guatemala, con la suscripción de un marco normativo común aplicable a los seis países. Posteriormente, se iniciaron las negociaciones para suscribir protocolos bilaterales complementarios que sólo se aplicarán entre Chile y el país centroamericano respectivo. Este Tratado persigue crear una zona de libre comercio que permita aumentar y reforzar la expansión del intercambio comercial, mediante la incorporación de disciplinas acordes a nuestra relación, y contribuir a la promoción y protección de las inversiones extranjeras y de los

servicios transfronterizos, incluyendo los servicios de transporte aéreo. Asimismo, establece la obligación de adoptar medidas que prohíban prácticas monopólicas e insta un sistema general de solución de disputas eficiente y expedito.

*TLC China: El Tratado de Libre Comercio entre Chile y China fue firmado durante el Gobierno del Presidente Ricardo Lagos Escobar. Fue el octavo TLC de Chile y el primero que China negoció con 1 país. Se encuentra vigente desde octubre de 2006. Al inicio de acuerdo, en 2005, se decidió realizar las negociaciones por parte. Así en una primera instancia se concluyó el capítulo de Acceso de Mercados, y en abril de 2008 se firmó el protocolo para incorporar en el TLC el Comercio de Servicios. Actualmente este protocolo se encuentra en proceso de ratificación en el Congreso. Por otro lado, los equipos de Chile y China se encuentran negociando el capítulo de Inversiones y un acuerdo en materia de Transporte Aéreo. Durante el mes de mayo finalizó la negociación del Acuerdo de Cooperación Aduanera - mandatada por el propio TLC- y actualmente se está coordinando con la contraparte el mecanismo para su suscripción.

*TLC Colombia: El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Colombia fue firmado durante el Gobierno de la Presidenta Michelle Bachelet Jeria. Se encuentra vigente desde mayo de 2009. El paso de un Acuerdo de Complementación Económica (ACE N° 24 en vigencia desde 1994) a un TLC tuvo por objeto profundizar las relaciones económicas y comerciales entre ambos países. El Acuerdo tiene como objetivos centrales el establecimiento de un espacio económico ampliado entre los dos países, que permita la

libre circulación de bienes, servicios y factores productivos; la liberación total de gravámenes y eliminación de las restricciones de las importaciones originarias de los mismos.

Además busca propiciar una acción coordinada de los Foros Económicos Internacionales así como en relación a los países industrializados; la coordinación y complementación de las actividades económicas, en especial, en las áreas industrial y servicios; el estímulo de las inversiones; y, la facilitación del funcionamiento de empresas binacionales y multinacionales de carácter regional.

*TLC Corea: El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Corea fue firmado en el Gobierno del Presidente Ricardo Lagos Escobar. Vigente desde abril del 2004, es el sexto TLC suscrito por Chile, pero el primero entre un país latinoamericano y una economía asiática. El Acuerdo contiene capítulos tales como: comercio de bienes; reglas de origen; procedimientos aduaneros; defensa comercial; salvaguardias, antidumping y derechos compensatorios; temas sanitarios y fitosanitarios; normas técnicas; inversiones; servicios transfronterizos; compras de Gobierno; propiedad intelectual y transparencia, entre otros.

*TLC EFTA: El tratado de Libre Comercio con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (Suiza, Lichstenstein, Islandia y Noruega) fue firmado en el Gobierno del Presidente Ricardo Lagos Escobar. Se encuentra vigente en nuestro país desde diciembre del 2004. Fue en 1999, por iniciativa de Suiza y, posteriormente, de la

Asociación Europea de Libre Comercio, que se realizaron reuniones con el objeto de analizar las posibilidades de celebrar un Acuerdo destinado a establecer una zona de libre comercio entre EFTA y Chile.

Los resultados de dichos análisis demostraron la viabilidad de dicha iniciativa. La Asociación Europea de Libre Comercio adoptó, el 19 de Junio del año 2000, por intermedio de su Consejo de Ministros, la decisión de invitar a Chile a iniciar negociaciones para establecer una zona de libre comercio. Posteriormente, el 14 de Septiembre del año 2000, el Gobierno de Chile respondió positivamente a dicha invitación. Las negociaciones se iniciaron en Diciembre del año 2000 y, tras seis Rondas de Negociaciones, concluyeron en Marzo del 2003. El 26 junio del 2003, en una Reunión Ministerial realizada en Kristiansand (Noruega), Chile y los Estados Miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio firmaron un Tratado de Libre Comercio.

*TLC EEUU: El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos fue suscrito en el Gobierno del Presidente Ricardo Lagos Escobar. Es el quinto TLC firmado por Chile y se encuentra vigente desde enero de 2004.

La suscripción de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos implicó para Chile consolidar y ampliar el acceso de sus bienes y servicios a una de las economías más grandes en el orden económico mundial. Asimismo, generó oportunidades para nuevos sectores, rubros y empresas, además de otorgar a nuestro país una visibilidad política especial y un sello de calidad a la economía chilena.

Asimismo, el TLC con Estados Unidos crea una sólida y profunda zona de libre comercio entre ambos países y constituye un acuerdo equilibrado e integral, que incluye todos los aspectos de la relación económica bilateral, tales como el comercio de bienes, las contrataciones públicas, la promoción y protección de las inversiones extranjeras, los servicios transfronterizos y la protección de los derechos de propiedad intelectual. También incorpora temas propios de la nueva economía, como el comercio electrónico y las telecomunicaciones. Además, aborda en forma amplia los temas relativos a asuntos ambientales y laborales, los que han ido adquiriendo una relevancia creciente en la agenda del comercio internacional. Este Tratado es una valiosa herramienta para generar condiciones más propicias para el desarrollo equitativo de las regiones del país, a través de la expansión exportadora y de la atracción de inversión extranjera. Sus efectos se extienden a todas las regiones ya que el TLC cubre la totalidad del comercio de bienes y servicios.

*TLC Japon: El Acuerdo de Asociación Económica entre Chile y Japón fue firmado durante el Gobierno de la Presidenta Michelle Bachelet Jeria. Está vigente desde septiembre de 2007. El AAEE incluye capítulos de Acceso a Mercados, Comercio de Bienes, Servicios Trans-Fronterizos y Financieros, Compras de Gobierno, Entrada Temporal de Personas de Negocios, Mejoramiento del Ambiente de Negocios,

Obstáculos Técnicos al Comercio, Propiedad Intelectual, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Solución de Controversias, Inversiones y Competencia.

*TLC Mexico: El Tratado de Libre Comercio entre Chile y México fue firmado durante la presidencia de Eduardo Frei Ruiz-Tagle. Se encuentra vigente desde agosto de 1999. Este TLC profundiza el ACE N° 17, Acuerdo suscrito en el marco de la ALADI, el 22 de septiembre de 1991 (vigente desde enero de 1992). Cabe destacar, que el ACE N°17 entre Chile y México fue el primer acuerdo comercial bilateral firmado por México (previo al NAFTA) y, uno de los primeros suscrito por Chile con el mundo y en especial, con un país latinoamericano. A la vez, la firma del TLC recogió la experiencia acumulada por ambos países en otras negociaciones; especialmente, la conclusión de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT, el TLCAN y el TLC entre Chile y Canadá, convirtiéndose en el segundo Tratado de Libre Comercio firmado por Chile (después de Canadá).

Luego de la firma del TLC, se siguió trabajando y profundizando en otras materias, como Compras Público, capítulo que entró en vigencia internacional el pasado 2 noviembre de 2008. Adicionalmente, y como forma de complementar el TLC a otras áreas, en enero de 2006 se suscribió el Acuerdo de Asociación Estratégica (AAE) entre Chile y México, el cual entró en vigor en diciembre del mismo año. Este Acuerdo cuenta con tres pilares: el plano económico, que incluye los aspectos relativos al TLC, el político, que formaliza este dialogo al más alto nivel entre los dos países y por último, los aspectos relativos a Cooperación. La última reunión del AAE se realizó en Santiago

el 24 de junio de 2009, en el marco de la visita de Presidenta de la República Michelle Bachelet a México.

*TLC Panama: El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Panamá fue firmado durante el Gobierno de la Presidenta Michelle Bachelet Jeria. Se encuentra vigente desde marzo de 2008. Los objetivos de este Tratado son estimular la expansión y la diversificación del comercio; eliminar los obstáculos al comercio, facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios; promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio; aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios; y crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

- Papeles relacionados con el proceso de importación: Los papeles la mayoría de las veces son siempre los mismos pero dependiendo de la naturaleza y uso final de las mercancías algunas pueden exigir más o menos documentos.

Para el general de las importaciones son los siguientes documentos: conocimiento de embarque, factura comercial, certificados sobre la mercancía si se requiere, lista de empaque y certificado de seguro. Estos son los documentos básicos que son proveídos por el exportador (gran parte de ellos). Se pueden encontrar en los anexos, al final del trabajo.

Con estos papeles el agente de aduana llena la declaración única de ingreso (DIN) otro papel muy importante que debe ser aceptado o rechazado.

En caso de ser aceptado se procede a pagar los impuestos y gravámenes para que la DIN quede legalizada o “liberada” como se dice en la jerga aduanera.

Al tener este documento liberado, el importador recién puede comenzar a comercializar la mercancía en el mercado interno.

En el caso de alimentos, se adjunta el documento Certificado de Destinación Aduanera (CDA) documento emitido por la Autoridad Sanitaria o por el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) según corresponda, que autoriza para retirar las mercancías desde los recintos aduaneros y almacenarlos en una bodega destino.

También se debe adjuntar la resolución genérica o autorización para rotular en origen, que consiste en el pronunciamiento de la Seremi de Salud correspondiente, que autoriza a un importador utilizar una resolución referencial (obtenida anteriormente), para ser usada como referente para rotular importaciones futuras del mismo producto, que debe cumplir normas como el idioma (español), importador e información nutricional, entre otras. El importador, en el caso de alimentos, también puede pedir una muestra sin valor comercial, que serviría para probar la calidad del producto en laboratorio u otras similares. Esta no esta autorizada por la seremi de salud, por lo tanto, no puede ser comercializada. En definitiva los documentos obligatorios en caso de alimentos son: CDA, y Autorización de Uso y Disposición de Alimentos Importados.

En el caso de productos pesqueros o acuícola, para autorizar una importación de productos pesqueros, el Servicio Nacional de Aduanas, requerirá autorizaciones de los Servicios que tiene jurisdicción legal sobre el recurso (Sernapesca).

Si se tratase de productos químicos o radioactivos, se debe obtener una autorización sanitaria conseguida en la seremi de salud de la región o área aduanera.

Además de esto adjuntar fotocopia de la factura comercial emitida por el proveedor permite certificar el origen y confirmar que las cantidades compradas concuerdan con las que realmente ingresan al país. Se puede, además, adjuntar copia de la Declaración de Ingreso, Conocimiento de Embarque y Lista de Empaque a la presentación; fotocopia de Resolución Favorable de la Actividad o Bodega de destino de los productos.

El giro registrado en ella deberá ser concordante con los productos almacenados en ésta y hoja de seguridad del producto químico o radiactivo según Norma Chilena NCh 2245 Of. 93 y en español. En caso de tratarse de una fuente sellada radioactiva, adjuntar especificaciones técnicas y/o catálogos y copia de la autorización de importación (trámite previo a la internación).

Por ultimo, en el caso de vehículos, se debe adjuntar La Declaración de Ingreso, la Solicitud Registro Factura y el Registro Subasta Factura (Factura de Remate Aduanero) para recién inscribirlos en el registro de vehículos motorizados.

CAPITULO II: DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA U ORGANIZACIÓN.

La empresa donde realice mi practica fue fundada el 1 de noviembre de 1990, en la ciudad de Valparaíso, por un emprendedor con vasta experiencia en el ámbito del Comercio Exterior, don Jorge Gonzalo Vega Díaz, con el objetivo de ayudar a empresas con sus tramites aduaneros.

Poco tiempo después se produce la apertura de la primera sucursal en la ciudad de Santiago, extendiendo así el radio de acción y demostrando el alto grado de expansión que presentaba esta organización.

Actualmente la Agencia opera físicamente en las ciudades de Valparaíso, Santiago, San Antonio y Los Andes, y mediante corresponsalías en las ciudades de Arica, Iquique, Antofagasta, Coquimbo y Talcahuano.

(3)La Misión de la agencia es entregar un servicio de calidad a los clientes, lo que permitirá alcanzar su objetivo, el crecimiento sostenido de la organización y de sus clientes.

Jorge G. Vega Díaz. posee 31 años de experiencia en el ámbito del Comercio Exterior, 10 años en el Servicio Nacional de Aduanas, 10 años como especialista en Comercio Exterior del Banco Sud Americano y 11 años como Agente de Aduanas,

experiencia suficiente para avalar la capacidad que esta organización posee para entregar servicios en áreas tan complejas como son:

- La Bancaria en Comercio Exterior.
- Tramitaciones Aduaneras en Importación y Exportación.
- Asesorías en contratación de fletes nacionales e internacionales.
- Asesorías en Franquicias Aduaneras.
- Contratación de Seguros Internacionales.

CAPITULO III: DESCRIPCION DE LAS FUNCIONES REALIZADAS

3.1.- Trabajo desarrollado.

El trabajo que tuve que desempeñar en la agencia de aduanas Jorge Vega Díaz, era básicamente realizar los tramites de importación de distintas empresas, la mayoría de ellos chinos o japoneses, quienes representan casi el 47% de las empresas (de importación) con las que trabaja la agencia. Cabe destacar que la agencia realiza tanto tramites de importación, como de exportación, pero en mi caso, solo trabaje en importaciones, ya que fue lo que me designaron en la oficina. Además de aprender los trámites de importación conocí muchos de los documentos relacionados con esta, ya que estuve gran parte de mi práctica ordenándolos en su carpeta correcta, su archivador correcto y además poniendo la información en Internet.

3.2.- Problemas encontrados.

Al tratarse de una empresa pequeña, con alrededor de diez empleados en oficina y tres en terreno, y tener una oficina donde la mayoría de las cosas se realizan en forma

manual, es decir, los formularios, los tramites de aduana, y muchos documentos son llenados a mano y guardados en carpetas; el mayor problema de esta empresa era su caos con la información.

Y lo más complicado era la perdida de información valiosa, ya que una carpeta tiene que permanecer en la agencia hasta que termine todo el proceso de importación que puede durar desde una semana hasta 3 años, cuando ya caduca la información. Por lo tanto, a veces había que buscar carpetas que se armaron hacían meses y estaban incompletas o sencillamente no se encontraban en la bodega. Cuando las carpetas estaban incompletas había que hacer una búsqueda casi “por olfato” en otras carpetas pensando que aquella persona que guardo el archivo quizás confundió un numero con el otro, etc.

(5) Cuando una empresa solicita el servicio de la agencia (para importar un producto) el procedimiento generalmente es el mismo:

*El cliente contacta la agencia y le envía lo siguiente: Bill of Loading (BL), Factura comercial, Paking y certificado de origen en algunos casos.

La declaración del valor de las mercancías, seguro de la carga y certificados sanitarios los realiza el agente de aduanas.

*Junto con todos esos papeles el agente confecciona la declaración de Ingreso (DI).

*Se le envía una copia al cliente y se cancela.

*Con la DI cancelada podemos sacar la mercadería del puerto y disponer de ella para enviársela al cliente.

* (4) El agente de aduana puede cobrar todos los gastos al final, si es un cliente habitual por ejemplo, o ir cobrando trámite por trámite, en caso de un cliente nuevo. En todo caso, esto depende del acuerdo entre el cliente y el agente de aduana.

Como se ha podido apreciar a lo largo de este trabajo, lo más importante en la importación, desde mi punto de vista en la agencia, son los documentos; estos son el respaldo para todas y cada una de las operaciones que se realizan con la mercancía a ingresar, por lo tanto considere que era de suma urgencia definir un método más práctico (sin eliminar el método anterior de guardar carpetas), para no hacer tan tedioso la búsqueda de un documento pasado. Esto es porque a veces los clientes extravían sus propios documentos y nos piden las copias para su archivo personal o contable.

3.3.- Soluciones y acciones propuestas.

Una solución al gran problema de caos de información que ocurría en esa oficina era llevar al menos en computadora un registro de toda la información que se tenía más toda la nueva que se iba creando. Cuando uno piensa en esto como la solución a un problema de estas características parece algo muy fácil de aplicar. Pero no fue así. En una empresa con un procedimiento marcado hace años y personas mecanizadas en su trabajo, cambiar su manera de trabajar o tan solo insinuar con hacerlo y decirles que hay una forma mejor de realizar su trabajo los enoja, altera y hasta ofende.

Afortunadamente mi guía en la practica tuvo la paciencia y voluntad de escuchar cada duda y cada cosa (para ella quizás obvia) que tenia que preguntarle a diario.

Su nombre es Myrian Parada, y ella consideraba al igual que yo, el hecho de crear una solución, algo no muy sofisticado y fácil de manejar por los empleados solo para facilitar la búsqueda de papeles y no perder tiempo valioso en una bodega hurgando en decenas de archivadores buscando solo un papel.

Ella y yo manejábamos el programa excel que es una forma fácil, practica, y adaptable de manejar información en redes básicas como las de la oficina. Había miles de archivos por guardar en Excel, por lo que el trabajo fue largo y tedioso. Tuve que pasar la información de los documentos, entre ellas muy relevante la fecha en la que se hicieron los trámites, nombre de la empresa, y lugar donde se encontraba el archivo. Como la empresa lleva años en el rubro y yo solo iba a estar ahí un par de semanas mas, solo comenzamos por las importaciones que se encontraban en curso, como un “plan piloto”. Al implementarlo en la oficina los empleados que al principio dijeron que hacia tiempo que se quería hacer algo así pero que no había tiempo y que era mejor ver la información, que tenerla en una lista, pero se dieron el tiempo de aprender a usar esta herramienta, no muy complicada y verdaderamente útil. Es sabido que Excel es una herramienta difícil, pero solo si se usan formulas y demases, nosotros realizamos una tabla y la llenamos con datos, dende se escogió Excel solo por el hecho de ser mas ordenado su formato.

3.4.- Descripción de los resultados

El sistema que tenía la empresa, de usar archivadores para cada caso, no era malo, solo era un tanto retrogrado para una empresa que lleva años en el rubro, y que al crecer en número de clientes, debería haber medido el número de información que iban a tener que guardar y que ya no era factible usar archivadores en una bodega como método. Creo que la simple idea que se planteó, la había pensado más de algún empleado o incluso el jefe (único por cierto), pero el tiempo para realizarlo, siendo que tenían tanto trabajo que hacer, era inexistente. Cuando implementamos este método, reitero, fácil y práctico, para buscar un archivo de hacía meses, cosa de todos los días, primero, se verificaba en Internet si estaba, y si es que estaba, luego se buscaba donde estaba, así, uno iba a la bodega con el número de archivador claro de donde estaba el papel con la información solicitada y no estar incluso horas (experiencia personal) buscando un papel que podía estar en uno de los miles de archivadores y carpetas. Los resultados eran evidentes, el tiempo que uno pasaba sentado en la bodega revisando carpeta por carpeta se redujo al mínimo, solo ir y traer el papel, no “buscar” el papel. Toda la oficina sabía que era bueno, solo faltaba que alguien se diera el tiempo de hacerlo.

CAPITULO IV: CONCLUSIONES.

En el ámbito de los negocios internacionales tal como en cualquier carrera, creo que una parte fundamental en éstas son las prácticas profesionales. En esta uno aprende todo lo que el profesor en cierto momento comentó pero no pasó mas allá de lo teórico. Al realizar la práctica profesional me di cuenta de que es muy necesario tener los conocimientos técnicos en esta área. Ramos como Comercio Exterior, Contabilidad, e incluso Lenguaje digital y redes de teletrabajo, me ayudaron muchísimo a contribuir con la organización en la que participe por casi dos meses. Siento que fui un real aporte en cuanto a tiempo y dedicación, ya que al ser una empresa pequeña aún, no cuenta con la suficiente automatización de cosas básicas como lo son almacenar información relevante en una pagina en la cual la organización entera tuviera acceso. Esto ahorra mucho tiempo, lo que se traduce que las funciones se realizan en menos tiempo que antes. El tiempo es oro dice el refrán, y es cierto, en este caso, al tener mas tiempo se pueden tomar más clientes y así seguir creciendo y abarcando más mercado. Como estuve solo casi dos meses, no pude ver el efecto real de mi pequeño aporte a largo plazo. Pero estoy segura que haber dedicado tiempo a esa tarea no fue en vano, todo lo contrario, fue una contribución al crecimiento de la agencia de aduanas Jorge Vega Díaz.

ANEXOS

Ejemplo Bill of lading:

Shipper:
 CUPPALSA S A C
 COOP. 27 DE ABRIL ML. 02 LOTE 9-3ER PISO-A1E
 LIMA 03 PE
 TEL. 51 1 3480905
 RUC N°: 20506052301

Consignee:
 FERRISTERIA SANTO DOMINGO LIMITADA
 SANTO DOMINGO 838
 SANTIAGO DE CHILE, CHILE
 TEL: 56 2 6338071

Notify address:
 FERRISTERIA SANTO DOMINGO LIMITADA
 SANTO DOMINGO 838
 SANTIAGO DE CHILE, CHILE
 TEL: 56 2 6338071

Vessel: IRAMA V. 035
Port of loading: CALLAO, PERU

Port of discharge: VALPARAISO, CHILE
Place of delivery: VALPARAISO, CHILE

BILL OF LADING

For combined transport and port to port shipment

B/L N°: UL10/1689-2230



UNLIMITED LOGISTIC SAC

For delivery apply to:

ELANES TRANSPORT LTDA.
 RUT: 76.053.304-1
 CATEDRAL NRO. 1009, OFIC. 404, SANTIAGO, CHILE
 TEL: 56-2-3637500 CTC: SR. ESTEBAN COVRE

CTC. :

ORIGINAL

Marks and Nos.	N° of packs	Number and Kind of packages; description of goods	Gross weight	Measurement
FSDOMINGO FSD01/09 VALPARAISO		03 PALETAS STC: ALAMBRE DE COBRE, LATON Y ALPACA, Y FLEJE DE ALPACA 1118.15 KG NETO *** FERTIGHT COLLECT *** *** CLEAN ON BOARD ***	1,200.00 KG 2,645.54 KG	1.10 M3 38.94 FT
CONF: TR189716009 SEAL: 0001852/000044 1x20'ST LCL/LCL		CLEAN ON BOARD According to the declaration of the merchant	All destination charges are for the account of consignee	

Freight charges to be	Prepaid	Collect	DISBURSEMENT:
OCEAN FREIGHT DC DU PER CC		USD 56.00 USD 29.00	RECEIVED by the Carrier the Goods are specified above in apparent good order and condition unless otherwise stated, to be transported to such place as agreed, authorized or permitted herein and subject to all the terms and conditions appearing on the front and reverse of this Bill of Lading to which the Merchant agrees by accepting this Bill of Lading, any local privileges and customs not with standing. The particulars given above as stated by the shipper and the weight, measure, quantity conditions, contents and value of the Goods are unknown to the Carrier. IN WITNESS whereof one (1) original Bill of Lading has been signed if not otherwise stated hereafter, the same being accomplished the other (5), if any, to be void: if required by the Carrier one (1) original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods or delivery order.
TOTAL CHARGES		USD 85.00	
Notify 2:		(Terms continued on back hereof)	

Place and date of issue
 CALLAO, PERU, 12/01/2010

Freight Prepaid Collect

Number of original B/L's

Signed by
Unlimited Logistic S.A.C.
 As Agent On Behalf
 of Unlimited Logistic SAC
 As Carrier

Ejemplo certificado de origen:



CERTIFICADO DE ORIGEN
ASOCIACIÓN LATINO-AMERICANA DE INTEGRACIÓN

'ADEX'
CERTIFICADO
N°000488

PAÍS EXPORTADOR PERU PAÍS IMPORTADOR CHILE

N° DE ORDEN (1)	NALADISA	DENOMINACIÓN DE LAS MERCADERÍAS
01 al 10	7408.21.00.00	ALAMBRE A BASE DE COBRE-ZINC (LATON)
11 al 20	7408.22.00.00	ALAMBRE A BASE DE COBRE-ZINC-NIQUEL (ALPAGA)
21 al 22	7408.19.00.00	ALAMBRE DE COBRE FINO
23	7409.40.00.00	FLEJES A BASE DE COBRE-ZINC-NIQUEL (ALPACA)

**DECLARACIÓN DE ORIGEN
(DECLARACIÓN JURADA)**

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial N° 00054, cumplen con lo establecido en las normas de origen de Acuerdo (2) ACE 30, conformidad con el siguiente descriptor:

N° DE ORDEN	NORMAS (3)
01 al 23	CAPITULO 4; ARTICULO 4.2; LITERAL 1

Declaro bajo juramento, en cumplimiento de las normas de origen, que los datos consignados son fidedignos.

Fecha: Lima, 07 de Enero de 2010

Razón social, sello y firma del exportador o productor:

CHEVALSA S.A.C.

Gerente General

Ing. EDWIN WILKING LEON

OBSERVACIONES:

CERTIFICACIÓN DE ORIGEN

Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de:

LIMA,

a los: 11 ENE 2010



ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES

[Firma]

PRIMER VICEPRESIDENTE


Nombre, sello y firma Entidad Certificadora.

Notas:

- (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente, se continuará la individualización en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.
- (2) Especificar si se trata de un acuerdo de alcance regional o de alcance parcial, indicando número de registro.
- (3) En esta columna se identificará la norma de origen con las que cada mercadería individualizada por su número de orden.

El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.


Ejemplo de declaracion de ingreso:

 GOBIERNO DE CHILE SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS		FORM	07	NUMERO DE IDENTIFICACION
DECLARACION DE INGRESO			15	FECHA DE VENCIMIENTO
Aduana	25	Despachador	26	Tipo de Operación
IDENTIFICACION				
Consignatario o Importador		Dirección		Comuna
Cod.	RUT	Representante Legal	RUT	
Consignante		Dirección		País
Cod.				
ORIGEN, TRANSPORTE Y ALMACENAJE			REGIMEN SUSPENSIVO	
País Origen	País Adquisición	Via Transporte	Dirección-Almacenamiento	
Comuna				
Puerto Embarque	Puerto Desembarque	Tipo Carga	Ad. Control	Plazo
		Parcial	Hojas Insumo	Total Insumos
Cod. Almacén				
Cl. Transportadora	Cod. País	RUT	Número	Fecha
Aduana		Hojas Anexas		
Manifesto		Fecha		
Doc. Transporte		Fecha		
Emisor Documento Transporte		Régimen Importación		Cod. Bco. Comercial
RUT		Forma Pago	Días	Valor EX-Fábrica
Almacén	Cod.	Fecha de Recepción	Fecha de Retiro	Moneda
Gastos Hasta FOB		Régimen Reconocimiento		
Regla I o V/B		Cláusula Compra	Forma Pago Gravámenes	

DESCRIPCION DE MERCANCIAS						
ITEM	Nombre				Cod. Arancel	Valor CIF Item
Atributo 1	Atributo 2	Ad Valorem		Cod.		
Atributo 3	Atributo 4	Otro 1		Cod.		
Atributo 5	Atributo 6	Otro 2		Cod.		
Asuse	Cantidad Mercancías	Unidad Medida	Precio FOB Unitario	Otro 3	Cod.	
Código Arancelario del Tratado	Acuerdo Comercial	Observaciones		Otro 4	Cod.	
Observaciones		Observaciones		Observaciones		
Tipo Bulto	Cod.	Cantidad	Tipo Bulto	Cod.	Cantidad	Total Item
					Valor FOB	CUENTAS Y VALORES
					Total Hojas	
					Total Bultos	
					Peso Bruto	
					Valor CIF	
IDENTIFICACION DE BULTOS				OBSERVACIONES BANCO CENTRAL - S.N.A.		

				178	
AUTORIZA RETIRO MERCANCIAS		OPERACIONES CON PAGO DIFERIDO		TOTAL GIRO US\$	
Fecha Vencimiento		Valor US\$		191	
Tipo de Imposición	Resultado	501	601	TOTAL DIFERIDO	699
Nombre Realizador	Código	502	602	CUOTA CONTADO	199
Nº Interno		503	603	61	Tipo de Cambio
Observaciones		504	604	USO EXCLUSIVO SERVICIO DE TESORERIAS	
		505	605	IPC	92
		506	606	INTERESES Y MULTAS	93
		507	607	TOTAL A PAGAR EN \$	94
Tasa Interés		Cuotas	Aduana	FECHA DE ACEPTACION	
Nº		Fecha		215	
Número		Fecha			
SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS / CHILE		FIRMA AUTORIZADA DEL BANCO CENTRAL DE CHILE		FIRMA IMPORTADOR O DESPACHADOR - FECHA	
				FIRMA Y TIEMPO ENTIDAD RECAUDADORA - FECHA	

Ejemplo de invoice (factura):

 CUPRALSA S.A.C. COBRE - LATON - BRONCE - ALPACA Principal: Calle Sta. Teresa N° 174 - Urb. Los Sauces - Ate Telfs. 326-1137 / 326-3823 / Fax: 346-0847 Sucursal: Calle Manuel A. Odría N° 298 Coop. 27 de Abril - Ate Telf.: 348-9905 Fax: (51 1) 348-0867 cupro@terra.com.pe - www.cupralsa.com	R.U.C. 20506052301 FACTURA 004- N° 00054				
	SRES.: FERRETERIA SANTO DOMINGO LIMITADA SANTO DOMINGO 838 DIRECCION: SANTIAGO DE CHILE, CHILE R.U.C.: TELF.: 56-2-6338071				
FECHA: Enero 07, 2010		GUIA DE REMISION N°			
REFERENCIA	O/SALIDA	O/COMPRA	CONDICION DE PAGO		
Sr. Miguel Corrales	Fax 56-2-6392466		Adelantado		
CODIGO	CANT.	UMD.	DESCRIPCION	P. UNIT.	IMPORTE
01	48.65	KG	ALAMBRE A BASE DE COBRE-ZINC (LATON) G280, brillante	NALADISA 7408.21.00.00	
02	25.50		dia. 0.60 mm en rollos	US\$ 7.3598 kg	US\$ 364.97
03	49.45		0.60	7.3248	187.40
04	48.28		0.70	7.3263	362.29
05	24.50		0.80	7.3181	380.42
06	25.50		1.00	7.3099	179.09
07	197.75		1.25	7.3019	186.18
08	153.69		1.50	7.2934	1,442.27
09	24.90		2.00	7.2859	1,404.93
10	28.95		2.50	7.2195	179.77
			3.00	7.1667	201.58
	698.10	KG Net			US\$ 4,698.92
11	25.05	KG	ALAMBRE A BASE DE COBRE-ZINC-NIQUEL NS12, brillante	NALADISA 7408.22.00.00	
12	75.05		dia. 0.50 mm en rollos	US\$ 11,3282 kg	US\$ 283.72
13	25.60		0.60	11.3097	846.79
14	74.95		0.70	11.3015	289.32
15	48.10		0.80	11.2833	846.43
16	25.15		1.00	11.2768	553.70
17	25.25		1.25	11.2608	283.20
18	24.20		1.50	11.2523	284.12
19	25.60		2.00	11.2030	271.11
20	27.95		3.00	11.1895	286.37
	377.90	KG Net	piano 1 x 3 mm	11.4576	399.25
					US\$ 4,287.00
21	24.70	KG	ALAMBRE DE COBRE, brillante	NALADISA 7408.18.00.00	
22	26.45		dia. 0.70 mm en rollos	US\$ 5.9813 kg	US\$ 172.44
	51.15	KG Net	0.60	8.9403	183.57
					US\$ 356.01
23	21.00	KG	FILETES DE ALPACA NS12, semibrillante	NALADISA 7408.40.00.00	
	21.00	KG Net	0.8 x 200 mm	US\$ 11.3097	US\$ 237.50
	1,118.15	KG Net			US\$ 9,729.43
ORIGEN: PERU CANCELADO SE ACCDE AL REGIMEN DE DRAWBACK DS 104-EF del 200 ES UN TUEVE MIL SETECENTOS VEINTINUEVE Y 43/100 Dólares Americanos				FOB CALLAO VALOR DE VENTA	0.00
p. CUPRALSA S.A.C.				P.R.V. %	0.00
				PRECIO DE VENTA	US\$ 8,729.43

Si esta Factura no es cancelada a su vencimiento, devengará intereses de acuerdo a ley.

ADQUIRENTE: el USUARIO

Ejemplo packing list:

ORIGINAL

Cupralsa SAC
Coop. 27 de Abril Mza.02 Lote 9- 3er Piso
Ate, Lima 03
PERU
Tel 51-1-348-0906

Lima, 07 de enero de 2010

Sres.
FERRETERIA SANTO DOMINGO LIMITADA
Santo Domingo 838
Santiago de Chile, CHILE
Tel. 56-2-633 8071

Desde: Puerto del Callao- Peru
Hasta: Puerto de Valparaiso- Chile

Att. Sr. Miquel Corrales


Ref. Fact. Prof. N° FSD-01/09 Rev.1

LISTA DE EMPAQUE

Cilindro Nr.	Descripción	Nr. Rollos	Neto Kgrs.	Tara Kgrs.	Bruto Kgrs.	
1	Alambre de Latón C260 dia. 0,50 mm	2	49.65			
	Alambre de Latón C260 dia. 0,60 mm	1	28.55			
	Alambre de Latón C260 dia. 0,70 mm	2	49.46			
	Alambre de Latón C260 dia. 2,00 mm	7	193.5			
	Alambre de Cobre dia. 0,70 mm	1	24.70			
	Alambre de Cobre dia. 0,80 mm	1	28.48			
	<i>en (1) cilindro 60cm dia. x 90cm. H. sobre paleta 60x60x14cm</i>	14	369.30	21.40	390.70	
	2	Alambre de Latón C260 dia. 0,50 mm	2	49.28		
		Alambre de Latón C260 dia. 1,00 mm	1	24.50		
		Alambre de Latón C260 dia. 1,25 mm	1	26.60		
		Alambre de Latón C260 dia. 1,60 mm	7	197.75		
		Alambre de Latón C260 dia. 2,50 mm	1	24.90		
		Alambre de Latón C260 dia. 3,00 mm	1	28.05		
		<i>en (1) cilindro 60cm dia. x 90cm. H. sobre paleta 60x60x14cm</i>	13	348.98	22.60	372.58
3		Alambre de Alpaca NS12 dia. 0,50 mm	1	25.05		
		Alambre de Alpaca NS12 dia. 0,60 mm	3	75.08		
		Alambre de Alpaca NS12 dia. 0,70 mm	1	25.80		
		Alambre de Alpaca NS12 dia. 0,80 mm	3	74.95		
		Alambre de Alpaca NS12 dia. 1,00 mm	2	49.10		
		Alambre de Alpaca NS12 dia. 1,25 mm	1	25.16		
	Alambre de Alpaca NS12 dia. 1,60 mm	1	25.25			
	Alambre de Alpaca NS12 dia. 2,00 mm	1	24.20			
	Alambre de Alpaca NS12 dia. 3,00 mm	1	25.60			
	Flejes de Alpaca NS12 0.4 x 200 mm	1	21.08			
	Alambre de Alpaca NS12 Rect 1.0x3.0mm	2	27.95			
	<i>en (1) cilindro 60cm dia. x 90cm. H. sobre paleta 60x60x14cm</i>	17	395.90	22.20	421.10	
	TOTAL :		44	1118.15	66.20	1184.35

Marcas; FSDOMINGO
FSD01/09
VALPARAISO

Peso Neto: 1118,15 kg
Peso Bruto: 1184,35 kg


CUPRALSA SAC
Gerente General
Ing. EDWIN WHITING LEON

BIBLIOGRAFIA.

- (1)No especificado, <http://es.wikipedia.org/>, 04 de April 2010, 02:00 P.M.
- (2)No especificado, TCL de Chile y el mundo, <http://rc.prochile.cl/>, 04 de April 2010, 02:30 P.M.
- (3)No especificado, Vision y mision de la empresa, <http://www.jvd.cl/>, 14 de April 2010, 11:00 A.M.
- (4)Myrian Parada, Jefe de personal agencia Jorge Vega Diaz, 27 de Marzo 2010, Valparaiso.
- (5)Constanza Silva, Encargada de importaciones agencia Jorge Vega Diaz, 12 de April 2010, Valparaiso.