



UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

“EXPORTACIÓN DE COBRE DESDE CHILE HASTA FRANCIA”

Autora

MARLENE KERN



INFORME DE TESIS PRESENTADA A LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES DE LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO PARA
OPTAR EL GRADO DE LICENCIADO EN NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

TÍTULO PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

Profesor Guía: Lisardo Gómez Bernal

Viña Del Mar, Julio 2011

Agradecimientos:

Me gustaría agradecer todas las personas que me ayudaron en la realización de esta tesis.

Sobre todo me gustaría agradecer a mi profesor guía de la carrera Administración Negocios Internacionales el señor Lisardo Gomez Bernal por su ayuda, sus consejos y su apoyo en los momentos claves de este trabajo.

Me gustaría también agradecer a mi profesora de Distribución Física Internacional: señora Daniela De Luca Navarrete, quien me dio consejos y la materia necesaria para concretizar mi tesis.

Igualmente, me gustaría agradecer al director de la empresa francesa EDM: Olivier Kern, quien invirtió mucho tiempo respondiendo a todas mis preguntas al fin de poder hacer una investigación la más eficiente posible.

Finalmente, me gustaría agradecer Catalina Barra Sielfeld quien me ayudó en la realización de mi tesis corrigiendo los errores de gramática y de lenguaje.

Índice

Agradecimientos	2
Introducción	5
I. Marco teórico	7
❖ Cobre	7
❖ Minas de cobre.....	9
❖ Procesos de exportación y importación	9
❖ Agentes de aduana	28
❖ Leyes rigiendo la importación y exportación de cobre.....	32
❖ Normas de producción.....	36
II. Desarrollo del tema	38
1. Descripción de la empresa EDM	38
2. Mercado chileno y empresas potenciales proveedores de EDM	46
¿Porqué elegir importar cobre desde Chile más que desde otro país?	46
CODELCO.....	49
Empresas potenciales proveedores de EDM.....	54

SOFOFA	54
Registro a COCHILCO:.....	55
3. Caso práctico: EDM importa barras y chapas de cobre.....	57
❖ Pedido: productos requeridos	57
❖ Empresa proveedora elegida.....	66
❖ Tipo de transporte elegido	68
❖ Embalaje	68
❖ Tipo de contenedor:	69
❖ Incoterm elegido	71
❖ Compañía naviera elegida	73
❖ Medio de pago elegido:	73
❖ Documentos necesarios al despacho de exportación:	74
❖ Documentos necesarios al despacho de importación	78
❖ Pago de los derechos aduaneros y IVA	79
Conclusiones	80
Bibliografía	83

Introducción

A través de esta tesis, la autora quiere presentar y explicar el procedimiento de importación de cobre desde Chile a Francia, tomando una empresa francesa como ejemplo. El objetivo de este trabajo es hacer una investigación de mercado para dar a esta empresa toda la información que necesita para decidir si importar productos a base de cobre desde Chile representaría una oportunidad comercial para ella. En efecto, la empresa en cuestión se llama EDM (Estudios y Difusión Metalúrgico), es una compañía del sector “Comercio y servicios de la industria”. Tiene dos actividades principales: el comercio y la producción. En la primera se cuenta la venta al por mayor, el comercio de aceros específicos, de materiales y productos de soldadura y el comercio de caucho. Relativo a la segunda actividad, se entiende por producción el trabajo de grandes piezas de acero (recorte, aplicación de revestimientos específicos...). Esta sociedad está en una fase importante de su desarrollo, quiere diversificarse importando cobre desde el extranjero para proponer una gama comercial más grande a sus empresas clientes. El problema para esta empresa es que no conoce nada del mercado chileno porque nunca ha importado mercancías desde allá, entonces necesita ayuda para investigar este mercado, descubrirlo y hacer las mejores elecciones referido a sus potenciales proveedores. Para ayudarla de la mejor manera posible, la autora hará una investigación para tener una visión completa sobre todos los aspectos que influyen sobre las importaciones de cobre desde Chile hasta Francia. Para

empezar, la empresa tiene que conocer cuáles son los productores de cobre, es decir las empresas que extraen este mineral del suelo para venderlos brutos a otras empresas. Son estas últimas empresas que interesan a la Dirección de EDM porque son estas las que transforman el producto bruto en producto semi-terminado que utiliza la empresa para su propia producción; son estas las que serían los proveedores potenciales de la compañía. Luego, se necesita saber de qué manera se importa cobre, es decir, qué medio de transporte es el más común para transportar este tipo de mercancía, qué embalaje, empaque o contenedor se utiliza y en qué tipo de carga se clasifica. Además, se exige conocer cuáles son las normas y las leyes que rigen la importación o exportación de cobre desde Chile y que tiene Francia por destino. Es decir se necesita descubrir cuáles son las características de producción que deben tener los productos que se venden y las normas que se aplican a este metal para poder ser exportado a otros países como Francia. Se puede relacionar con eso los documentos y trámites necesarios para el envío y el transporte de mercancías minerales al extranjero. Para finalizar, es importante saber cuáles son los acuerdos comerciales que existen entre Chile y Europa, o más específicamente con Francia, para aplicar correctamente las directivas de exportación e importación apropiadas, los derechos aduaneros, las tasas y los impuestos apropiados al momento de pasar la frontera, es decir a la entrada de las mercancías en el territorio francés.

Con toda esa información, la Dirección de la sociedad EDM podrá juzgar si el mercado chileno es ventajoso para importar cobre, y si entonces debería hacerlo.

I. Marco teórico

Al fin de entender mejor los conceptos del trabajo y crear una investigación correcta, se debe definir exactamente de que se trata esta misma, precisar los conceptos acerca del tema que la autora abordará. Los términos que aparecen importantes de definir en esta tesis son los siguientes:

❖ Cobre:

El cobre también llamado "metal rojo", es un metal dúctil, con una conductividad eléctrica y térmica muy elevada, que dan una variedad de usos. También actúa como material de construcción y como componente de muchas aleaciones. Es un material importante en multitud de actividades económicas y ha sido considerado un recurso estratégico en situaciones de conflicto. Los diferentes usos son los siguientes:

Cobre metálico

El cobre puro se emplea principalmente en la fabricación de cables eléctricos.

Electricidad y telecomunicaciones

El cobre es el metal no precioso con mejor conductividad eléctrica. Además, es el material más empleado para fabricar cables eléctricos, tanto de uso industrial como residencial. Asimismo se emplean conductores de cobre en numerosos equipos eléctricos como

generadores, motores y transformadores. También son de cobre la mayoría de los cables telefónicos, los cuales además posibilitan el acceso a Internet.

Medios de transporte

El cobre se emplea en varios componentes de coches y camiones, principalmente los radiadores, frenos, entre otras. También los trenes requieren grandes cantidades de cobre en su construcción. Por último, los cascos de los barcos incluyen a menudo aleaciones de cobre y níquel para reducir el ensuciamiento producido por los seres marinos.

Construcción y ornamentación

Una gran parte de las redes de transporte de agua están hechas de cobre. Frente a las tuberías de plástico, las de cobre tienen la ventaja de que no arden en caso de incendio y por tanto no liberan humos y gases potencialmente tóxicos.

Monedas

El cobre se emplea como materia prima de la moneda, a veces puro y, más a menudo, en aleaciones como el bronce.

Otras aplicaciones

El cobre participa en la materia prima de una gran cantidad de diferentes y variados componentes de todo tipo de maquinaria. Forma parte de los elementos de bisutería, bombillas, instrumentos musicales de viento, microondas, estatuas, sistemas de calefacción y aire acondicionado.

❖ **Minas de cobre:** es un lugar subterráneo, generalmente ubicado en zonas montañosas, donde se logra hallar cobre mediante excavaciones, a cielo abierto o por construcción de galerías. En Chile existen las dos más grandes minas del mundo: la mina de Chuquibambilla, una mina a cielo abierto, y la mina El Teniente, una mina subterránea.

❖ **Procesos de exportación y importación:**

- **Exportador:** corresponde a la persona que exporta o comercia con países extranjeros, enviando mercancías y productos del suyo.
- **Exportación:**

Definición: la exportación es un régimen aduanero que permite la salida legal de mercancías del territorio nacional para su uso o consumo en el mercado exterior. Asimismo, no se encuentra afectada al pago de tributos y para efectos de control deberá ser

puesta a disposición de la aduana. La institución encargada de autorizar la salida de las mercancías del país es el Servicio Nacional de Aduana. La exportación sólo podrá realizarse por los puertos marítimos, fluviales y lacustres, aeropuertos y fronteras aduaneras habilitadas.

Etapas del proceso de exportación:

1. **La toma de decisión:** un empresario o productor, para tomar la decisión de exportar, debe considerar las oportunidades que ofrecen los mercados externos y detectar los potenciales importadores de los productos.
2. **Envío de muestras:** los compradores interesados en nuestro producto solicitan muestras.
3. **Contrato de exportación:** luego, se hace el contrato de exportación que debe contener los elementos siguientes:
 - Información del exportador e importador.
 - Condiciones de entrega – INCOTERMS y medio de transporte
 - Ley aplicable al contrato
 - Descripción de la mercancía objeto del contrato, especificándose el peso, embalaje, calidad, cantidad, etc.
 - Precio unitario y total.

- Condiciones y plazos de pago.
- Bancos que intervienen en la operación.
- Documentos exigidos por el importador.
- Plazo de entrega o de disponibilidad.
- Modalidad de seguro.
- Modalidad de transporte y pago de flete.
- Lugar de embarque y desembarque.
- Inclusión de los costos en el precio de la mercancía, para la obtención de documentos requeridos para la exportación.

4. **Determinación de la posición arancelaria:** la posición arancelaria de los productos que la empresa desea exportar: es un código único del Sistema Armonizado que permite clasificar todas las mercancías y asignar los impuestos de importación a un país para cada producto.

5. **Medios de Pago:** son herramientas utilizadas por los importadores con la finalidad de liquidar una operación de comercio internacional. Para que este proceso se realice, es necesario que intervengan los bancos a través de:

- Carta de Crédito: confirmada, revocable, a la vista, Stand-by, CR
- Cobranza Documentaria: contra aceptación, con aceptación, contra documentos
- Remesa Directa: Transferencia

Carta de crédito:

Una Carta de Crédito ("Letter of Credit" L/C) es un convenio en virtud del cual un Banco (Banco Emisor), actuando a petición de un importador (cliente) y de conformidad con sus instrucciones, se compromete a efectuar un pago a un exportador contra presentación de una serie de documentos exigidos dentro de un tiempo límite especificado, siempre y cuando se hayan cumplido los términos y las condiciones del crédito.

La Carta de Crédito es la forma más segura de cobro en las transacciones internacionales para el exportador y por tanto la más costosa para el importador.

El banco del importador va a pagar si la documentación está en regla, con independencia de que en ese momento el importador tenga saldo o no. Es decir, el banco del importador garantiza la operación. La documentación debe ser muy precisa e incluir todos los documentos que se han especificado en el crédito documentario. No puede haber ningún tipo de error, ni de fondo ni de forma. Cualquier fallo en este sentido puede llevar al banco emisor a no proceder al pago, a la espera de que los errores sean subsanados.

Las Cartas de Crédito están reguladas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) a través de los Usos y Reglas Uniformes Relativas a los Créditos Documentarios (URU).

Partes que intervienen en el crédito documentario:

- Ordenante: persona o entidad que solicita la apertura del crédito a su banco, comprometiéndose a efectuar el pago. Suele ser el importador o un agente.

- Banco Emisor: banco elegido por el importador o agente que confecciona y procede a la apertura del crédito. Efectúa el pago del crédito si se cumplen las condiciones exigidas en el mismo.
- Banco Avisador o Notificador: banco corresponsal en el país del exportador del banco emisor. Avisa al beneficiario de la apertura del crédito.
- Beneficiario del Crédito: persona a cuyo favor se emite el crédito y quién puede exigir el pago al banco emisor, una vez haya cumplido con las condiciones estipuladas en el crédito.
- Banco Confirmador: cuando así lo solicite el ordenante y se indique en el crédito, puede existir un banco que haga de intermediario entre el banco emisor y el beneficiario, ampliando la garantía de cobro del beneficiario al asumir las mismas responsabilidades que el Banco emisor. Es recomendable solicitar siempre que se pida crédito documentario que sea confirmado.
- Banco Reembolsador o Pagador: banco que recibirá las instrucciones del Banco emisor para hacer efectivas las solicitudes de reembolso cursadas por el banco avisador o banco mediante el cual el exportador negocia los documentos (Banco negociador).

Procedimiento:

El procedimiento comienza cuando el importador instruye a su banco para abrir un crédito documentario y se lo comunica al exportador, indicándole la documentación que debe remitir. Luego, el exportador procede al envío de la mercancía al lugar convenido y,

paralelamente, a través de su banco, remite al banco del importador la documentación acreditativa de que la mercancía ha sido enviada en las condiciones acordadas. El banco del importador recibe esta documentación, comprueba que está todo en regla y procede al pago.

6. **Cierre de Venta - Envío de Factura Pro Forma**: Una vez acordados todos los términos de la venta, relacionados a la forma y plazo de pago, cantidad y precio de la mercancía, plazos de entrega entre otros. Se dará curso a la emisión de una factura pro forma, que contiene todos los datos previamente mencionados, así como también el plazo de validez de la oferta. Esta pro forma deberá ser aceptada por el importador. Si el instrumento de pago elegido es una carta de crédito, ella será útil a los efectos de que el importador pueda recabar los datos necesarios para su apertura.

7. **Contacto de un agente de carga**: luego, se contacta a un agente de carga, quien se ocupa de tratar directamente con el transportista. El agente de carga entrega al exportador el conocimiento de embarque (B/L), la guía aérea (AWB) o la carta porte (WB).

8. **Trámites de Exportación**:

El exportador, dependiendo del caso, debe contar con:

- **Factura comercial**: redactada en inglés si el país de destino no es hispanohablante.

- Lista de empaque: relación simple detallando el contenido de lo que se embarca.
- Conocimiento de embarque (B/L, AWB, WB): documento que certifica que las mercancías han sido recibidas por el transportista.
- Certificado de origen: documento que certifica que la mercancía ha sido elaborada en Chile; permite acogerse a beneficios arancelarios en los países de destino.
- Certificado fitosanitario: documento que certifica que las plantas o vegetales frescos se encuentran libres de plagas.
- Certificado zoosanitario: documento que certifica que los animales o productos de origen animal son inocuos.
- Certificado sanitario: documento que certifica que el producto a exportar es apto para el consumo humano (alimentos, medicinas).
- Otros documentos: emitidos a petición del importador y según el país de destino. Pueden ser certificados de calidad, de inspección pre-embarque, complementarios a los certificados sanitarios, etc.

Elección del medio de transporte: un medio de transporte es un medio de traslado de personas o bienes desde un lugar hasta otro. El transporte comercial moderno está al servicio del interés público e incluye todos los medios e infraestructuras implicados en el movimiento de las personas o bienes, así como los servicios de recepción, entrega y manipulación de tales bienes. El transporte comercial de personas se clasifica como servicio de pasajeros y el de bienes como servicio de mercancías. Como en todo el mundo,

el transporte es y ha sido en Latinoamérica un elemento central para el progreso o el atraso de las distintas civilizaciones y culturas. Para ayudar en la elección de un modo de transporte lo más adecuado posible para una mercancía (carretero, ferroviario, aéreo o marítimo), se debe definir de qué tipo de carga se trata, sea una carga suelta o unitarizada, si va a ser contenedorizada o palletizada. Luego se define las rutas y los terminales por los cuales va a pasar la carga, se debe elegir también uno de los “Incoterms” (términos comerciales internacionales) que precisará que costos asumirán cada uno del importador y exportador, así como sus responsabilidades respectivas.

Con respecto al cobre, lo más probable es que sea transportado por vía marítima.

En Chile las dos **compañías navieras** las más importantes y competentes son las siguientes:

1. La **Compañía Sudamericana de Vapores (CSAV)**¹ es una compañía chilena de transporte marítimo, actualmente la más grande de Latinoamérica y una de las compañías navieras más antiguas del mundo (1872). Hoy en día la compañía ofrece servicios de transportes de carga general, carga a granel, fresca y productos congelados y vehículos, usando naves propias y arrendadas, estableciendo vínculos permanentes entre la costa Atlántica y del Pacífico de Sudamérica, y el resto del mundo.

¹ Pagina Web : Compañía Sudamericana de Vapores

CSAV opera a través de los cinco continentes, ofreciendo servicio de "línea", por los cuales es capaz de proveer tráficos permanentes a ciertos puertos, itinerarios fijos y naves preparadas para transportar un gran número de contenedores y una alta variedad de carga convencional. Asimismo, la compañía posee barcos especialmente diseñados para carga congelada, vehículos, carga a granel y productos forestales. Servicios intermodales, los cuales combinan distintos medios de transporte, han sido establecidos por la compañía, además de otras operaciones complementarias como áreas de almacenaje y servicios en puerto, etc. Este servicio "puerta a puerta", a cualquier destino, es normalmente conducido en conjunto con las subsidiarias de CSAV: Sudamericana Agencias Aéreas y Marítimas S.A. SAAM, como una agencia marítima de transporte de mercancías, y terminal de contenedores en Santiago. Actualmente tiene su casa matriz en Valparaíso.

2. **Compañía Chilena de Navegación Interoceánica (CCNI)²**: comenzó a operar en 1930, uniendo las costas este y oeste de Sudamérica. Es parte del holding Empresas Navieras, lo cual le permite contar con una red mundial de agencias que cubren cuatro continentes.

² Pagina Web : Compañía Chilena de Navegación Interoceánica

Entrega distintos servicios para transporte de carga:

- Contenedores (para carga seca, refrigerada o congelada).
- Granel (cobre, productos forestales, carga de proyectos).
- Vehículos (automóviles, camiones, buses y maquinaria).
- Estos servicios se ofrecen en distintas áreas geográficas tales como la Costa oeste de Sudamérica, Norteamérica, América Central, Golfo de México y el Caribe, Europa y Asia, y atienden con recaladas directas, y un sistema de trasbordos con conexiones terrestres rápidas.

Elección del embalaje: los embalajes son todos los materiales, procedimientos y métodos que sirven para acondicionar, presentar, manipular, almacenar, conservar y transportar una mercancía. El embalaje debe satisfacer tres requisitos: ser resistente, proteger y conservar el producto (impermeabilidad, higiene, adherencia, etc.), y demostrarlo para promover las ventas. Además se debe informar sobre sus condiciones de manejo, requisitos legales, composición, ingredientes, entre otras.

Elección de una compañía de seguro:

La finalidad del seguro de transporte es cubrir las mercancías contra los diversos riesgos que pueden afectarlas durante su traslado de un lugar a otro y, por extensión, durante determinados períodos, o situaciones (carga y descarga), relacionados con el hecho de

transporte. El seguro de transporte es aquel contrato por medio del cual el asegurador asume los daños y pérdidas materiales sobrevenidas, tanto al material de transporte, como a los objetos transportados en caso de traslado o viaje por vía fluvial, férrea, aérea o marítima.

Si bien no existen en general normas legales que obliguen a la contratación del seguro, se recomienda a los exportadores tomarlo para amparar las eventuales pérdidas o daños que puedan ser causadas a la carga durante su tránsito desde el origen hasta el destino final.

Los riesgos asegurables se contratan mediante una póliza de seguro en la cual el asegurador, por el pago de una prima determinada, se obliga a indemnizar al asegurado o beneficiario por las pérdidas o daños causados a los bienes durante el transporte, de acuerdo con las condiciones generales, particulares o especiales pactadas.

Certificado de seguro:

En determinados casos, el contratante o asegurado solicita la emisión de un documento que acredite la existencia de la póliza de seguro. El certificado es el documento expedido por el asegurador que atestigua la vigencia de un contrato de seguro, y en el cual se hace constar, entre otros requisitos el nombre del contratante, valor y naturaleza de los bienes asegurados, viaje o transporte previsto, así como las condiciones de cobertura.

Por regla general, los certificados de seguro suelen usarse en aquellos casos en los cuales interesa acreditar la existencia de la póliza y las condiciones de las coberturas previstas, sin

que por otra parte no siendo necesario no se considere conveniente o resulte difícil aportar un ejemplar original, duplicado o copia de la propia póliza.

Amparos:

Las coberturas de seguro pueden combinarse de acuerdo con los riesgos que el usuario quiera cubrir según su mercancía y los modos de transporte a utilizar.

- a. Cobertura Completa "CC": cubre los riesgos ocasionados por pérdida total (Cobertura Mínima), falta de entrega, avería particular y saqueo.
- b. Cobertura Completa Sin Avería Particular "CC s/AP": cobertura completa con exclusión de la avería particular.
- c. Cobertura Completa Sin Saqueo "CC s/S": cobertura completa con exclusión de saqueo.
- d. Cobertura Completa Sin Avería Particular y Sin Saqueo "CC, s/AP y S": cobertura completa con exclusión de los riesgos de avería particular y saqueo.
- e. Cobertura Completa sin riesgos de Falta de Entrega, Sin Avería Particular y Sin Saqueo "CC s/FE, AP y S": cobertura completa con exclusión de los riesgos de falta de entrega, avería particular y saqueo.

Vigencia:

El tiempo de cubrimiento de la póliza en exportaciones, se inicia desde el momento en que el transportador primario recibe la mercancía hasta su llegada al destino final o al

vencimiento de 30 días para el embarque, o 30 días después del desembarque, lo que ocurra primero.

Valor asegurable:

Para el cálculo de la suma asegurada en el trayecto interior se tiene en cuenta:

- El valor de la factura comercial
- El valor de los fletes nacionales
- Un porcentaje para imprevistos o demás gastos de exportación
- El importe de la prima propia del seguro.
- Hasta un 10% de lucro cesante, previo acuerdo con el asegurador.

En el trayecto internacional deberá adicionarse el costo de los fletes internacionales.

❖ Importación / Importador:

- **Importador:** quien, en el ejercicio de su actividad empresarial, introduce un producto en su país para su venta, arrendamiento, arrendamiento financiero o cualquier otra forma de distribución.

- **Importación:**

Definición: es el acto o acción de introducir al territorio nacional, por las vías habilitadas (marítimas, aéreas, terrestres o bultos postales), mercancías procedentes del exterior, previo

cumplimiento de los registros y formalidades pautadas en la Ley Orgánica de Aduanas, sus reglamentos y demás disposiciones correspondientes, vinculadas a la materia aduanera.

Etapas del proceso de importación:

1. **Solicitud de cotización**: el importador, en primer lugar, hace una solicitud de cotización (por lo general en fábrica o CIF) de la mercancía. La lista puede incluir los costos de transporte y seguros.
2. **Orden de compra**: el importador prepara un orden de compra sobre la base de la oferta enviada por el exportador.
3. **Orden de venta**: el exportador que cree un orden de venta sobre la base de su orden de compra y la envía a usted e informar el importador de la fecha y las cantidades de entrega.
4. **Envío de las mercancías**: el exportador envía las mercancías.
5. **Documentos requeridos**: durante el transporte, el exportador también le proporciona los documentos requeridos, de acuerdo con el Incoterm elegido y el acuerdo con él. Esto puede incluir algunos o todos de los siguientes documentos:
 - Conocimiento de embarque
 - Factura comercial
 - Lista de empaque

- Documento Único Administrativo (DUA) (sólo se aplica a la Unión Europea)
- Certificado de origen
- Certificado de Seguro
- Permisos (si es necesario)

El permiso de importación es generalmente necesario para los productos farmacéuticos, las armas y las bebidas alcohólicas. Un permiso especial puede ser necesario para los países donde hay restricciones al comercio. Si es necesario, la posibilidad de obtener las autorizaciones de los organismos competentes de los gobiernos estatales o federales.

6. **Pago del exportador**: el importador efectúa la transferencia de fondos a la institución bancaria del exportador, de conformidad con su acuerdo.

7. **Declaración de aduana**: el importador debe calcular las tasas de aranceles y hacer la declaración de mercancías para la importación. Debe también grabar la declaración de mercancías dentro de los plazos previstos por la ley y pagar los derechos aduaneros.

¿Cómo proceder para declarar la mercancía cuando pasa la frontera de la UE?

a) Determinar la mercancía³:

La determinación de los productos es un paso fundamental en una transacción de comercio internacional. El origen de las mercancías, su valor y clasificación arancelaria, son las primeras preguntas que se debe hacer antes de completar una declaración en aduana.

La **especie arancelaria** es, con el origen y el valor, un concepto fundamental de la declaración en aduana. Para el establecimiento de la declaración aduanera, se debe completar la denominación de venta de sus bienes por la especie arancelaria correspondiente, es la dominación que se atribuye a las mercancías en el arancel aduanero común. Al fin de enviar mercancías a Europa, la especie arancelaria se determina con la Nomenclatura Combinada, utilizada para la cooperación intra-flujo a través del Intercambio de Declaración de Bienes (D.E.B.). La Nomenclatura TARIC (arancel integrado de las Comunidades Europeas) es una nomenclatura de 10 dígitos. Se trata de un sistema de codificación que permite la integración con la normativa comunitaria, incluido suspensiones arancelarias y las preferencias arancelarias, prohibiciones, licencias o anti-dumping. Determinar la clasificación arancelaria de una mercancía es una operación esencial porque permite determinar las normas aplicables al producto a importar o exportar.

³ Pagina Web : <https://pro.douane.gouv.fr> (sitio de la aduana francesa)

La clasificación arancelaria tiene implicaciones importantes para las operaciones de comercio internacional.

Para la importación de mercancías, la clasificación arancelaria determina:

- La tasa de derechos de aduana de entrada en la Comunidad Europea
- El tipo de IVA
- Los aranceles parafiscales
- Todas las restricciones cuantitativas, requisitos sanitarios, fitosanitarios
- Las preferencias arancelarias (exención, reducción de los aranceles)
- Por último, se utilizan las estadísticas de comercio exterior.

¿Cómo determinar la clasificación de su tarifa?

Es la empresa o un profesional que debe establecer el arancel aduanero, pero la empresa es la única responsable de la clasificación arancelaria. La aduana no puede determinar la clasificación arancelaria de sus bienes no así como la empresa debida que sólo la esta tiene las características técnicas de su producto.

Determinar el **origen de los bienes** es fundamental para el tratamiento aduanero de las mercancías. Se debe determinar si es un origen preferencial o no preferencial, es decir, si goza de algún beneficio arancelario en la importación de la UE, es decir una reducción o eliminación del deber.

Por fin, es importante establecer el **valor de la mercancía**: es el valor de transacción o el precio sin impuestos. Este valor incluye los costos de transporte y de seguros (en función del Incoterm elegido) hasta el lugar de introducción en la Unión Europea.

b) La declaración de aduana

Pago de los derechos de aduana: en la importación, la declaración debe ir acompañada de una copia de la factura, sobre la base de la declaración del valor en aduana de las mercancías importadas, y los documentos requeridos por las regulaciones aplicables a los distintos productos o beneficio para regímenes preferenciales. Se debe ante todo tener un código EORI y establecer una declaración en aduana. Este número permite una rápida identificación de los operadores en toda la UE, ya sea por las aduanas o por sus socios comerciales.

Procedimientos: el procedimiento normal, conocido como la ley común, se basa en la presentación de las mercancías en la aduana y la presentación en forma desmaterializada de una declaración de un Documento Único Administrativo (DUA).

El operador que desee pagar los derechos aduaneros con este procedimiento puede hacerlo desde las oficinas de aduana a las fronteras o desde la oficina de aduana que dependa geográficamente.

c) Los regímenes económicos

Un régimen aduanero es el estatuto aduanero de una mercancía tercera o comunitaria, y debe ser distinguido del régimen aduanero (procedimiento de pago de los derechos aduaneros de bienes). Se asigna un régimen aduanero, pero este se puede hacer de diferentes maneras: procedimientos legales, los procedimientos simplificados, entre otros. Estos cubren todos los tipos de actividades realizadas por las empresas que les permiten almacenar, transformar o utilizar las mercancías no comunitarias libres de impuestos.

Dentro de los regímenes aduaneros, existen procedimientos especiales llamados regímenes aduaneros económicos. Estos son los regímenes que favorecen las empresas comunitarias que se esfuerzan por satisfacer las necesidades de los operadores. Ejemplos de regímenes aduaneros: importación, admisión temporal, perfeccionamiento activo, perfeccionamiento pasivo, transformación bajo control aduanero, depósito aduanero, entre otros.

d) Los impuestos

Las formalidades aduaneras de importación implica el pago de derechos e impuestos sobre las mercancías declaradas. Las tasas e impuestos que se debe pagar son determinados por la naturaleza de la mercancía, su precio y su origen.

Hay dos áreas principales:

- El IVA se cobra sobre un producto, cualquiera sea su origen, para garantizar la igualdad de trato entre los productos fabricados en Francia y los productos

importados o adquiridos de otro estado miembro de la UE. Se recauda en el momento que la mercancía entra el país, ya sea en la importación directa, o para la salida de los regímenes económicos.

- Los derechos de aduana varían dependiendo de la naturaleza del producto, de su origen y su valor.

❖ Agentes de aduana

La complejidad de los procedimientos aduaneros ha hecho necesaria la incorporación de agentes externos que son los intermediarios entre la aduana y los particulares, según la ordenanza de aduanas lo define como: “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 las mercancías”

El agente de aduanas debe cumplir una serie de funciones:

- Mandatario: Como lo expresa la ordenanza de aduanas que señala que su licencia le habilita para prestar servicios terceros como gestor del despacho de mercancías.
- Ministro de fe: Hace fé de lo declarado en los documentos de destinación aduanera, se transforma en el certificador real de la legalidad de las operaciones aduaneras.
- Auxiliar público: Fiscalizar y paralelamente garantiza a los particulares un trato justo igualitario y no discriminatorio.

Los servicios que son prestados por una agente de aduanas tanto en las importaciones como en las exportaciones son los siguientes:

Importaciones:

- Servicios tradicionales
- Valoración de las mercancías de acuerdo a las normas chilenas, que han sido adoptadas de la organización mundial de comercio.
- Clasificación de mercancías.
- Aplicación de preferencias arancelarias, según acuerdos vigentes.
- Transmisión electrónica ante aduanas.
- Franquicias aduaneras, pagos diferidos.
- Pago de gravámenes al fisco.
- Autorizaciones ante organismos sanitarios, forestales, agrícolas, etc.
- Realizar pago por cuenta de clientes, por conceptos de almacenaje, movimientos de mercancías, desconsolidación de contenedores, fletes locales, etc.
- Coordinación con almacenistas, compañías navieras, transportista, seguros, etc.
- Reclamos por controversias.
- Asesorías en temas de Comercio Exterior

Servicios Adicionales con Valor Agregado

- Outsourcing o externalización parcial o total del departamento de importaciones de las empresas.

- Entrega de herramientas informáticas especializadas de apoyo a la gestión de las empresas.
- Integración electrónica (facturación, transferencias de archivos planos, etc.)
- Gestión bancaria de comercio exterior
- Operaciones triangulares, normas tributarias
- Estudios Arancelarios (clasificación, Valoración, Normas de origen.
- Servicios logísticos asociados
- Asesoría en la contratación de fletes y seguros.
- Servicio de mensajería
- Regímenes especiales, zonas francas, pagos diferidos de derechos, etc.
- Consultarías en materias de comercio internacional
- Contratos de inversión extranjera

Exportaciones

Servicios tradicionales, Documento Único de Salida (DUS):

- Valoración
- Clasificación de mercancías
- Tramitación aduanera vía electrónica
- Coordinación de embarques con transportistas, compañías de transporte internacional, embarcadores, etc.
- Verificaciones físicas, certificaciones, inspecciones y sellos

- Pago de servicios asociados, Gate Out, V.B. del DUS en la compañías navieras
- Confección de matrices de los Conocimientos de Embarque
- Inspecciones del Servicio Agrícola y Ganadero, para emisión de certificados
- Coordinación de inspección Pre-embarque de organismos certificadores, SGS – Cotecna – Bureau Veritas.

Servicios adicionales con valor agregado:

- Externalización de parte de las funciones del departamento de exportaciones de las empresas
- Apoyo en entrega de software especializado en manejo de exportaciones.
- Integración tecnológica entre el exportador y Agencia de Aduana
- Confección y tramitación de certificados de origen, fitosanitarios, sanitarios, etc.
- Franquicias Aduaneras, reintegros, etc.
- Visaciones consulares.
- Mensajería asociada a los eventos de una exportación
- Gestión bancaria (análisis y negociaciones de cartas de crédito, control de retornos, etc.)
- Asesorías en la contratación de fletes y seguros
- Estudios arancelarios del país de destino
- Regímenes aduaneros especiales, DAPES, salidas terminales, devolución de derechos por procesos menores, etc.
- Envíos de documentos de embarque vía courier a los compradores extranjeros.

❖ **Leyes rigiendo la importación y exportación de cobre**

Tratado de Libre Comercio (TLC): consiste en un acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes. Básicamente, radica en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios. Este acuerdo se rige por las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) o por mutuo acuerdo entre los países. Un TLC no necesariamente conlleva una integración económica, social y política regional, como es el caso de la Unión Europea, la Comunidad Andina, el Mercosur y la Comunidad Sudamericana de Naciones. Si bien estos se crearon para fomentar el intercambio comercial, también incluyeron cláusulas de política fiscal y presupuestos, así como el movimiento de personas y organismos políticos comunes, elementos ausentes en un TLC.

TLC Chile – Unión Europea:

Con respecto a las relaciones comerciales entre Chile y Francia, es importante precisar que los intercambios entre las dos naciones son regidos por el Tratado de Libre Comercio entre Chile y la Unión Europea. Este acuerdo de asociación económica fue firmado el 18 de Noviembre de 2002 en Bruselas y entró en vigencia el primero de febrero de 2003. Implica importantes beneficios por las exportaciones e importaciones que Chile realiza con cada país miembro de la UE, incluido Francia.

El Acuerdo con la Unión Europea establece una zona de libre comercio que permite la liberación total de aranceles y medidas no arancelarias en el intercambio de bienes, repartidos en seis categorías de productos, según los plazos de liberación.

Sólo se excluye algunos productos (agrícolas y pesqueros por ejemplo). 85% del total de las actuales exportaciones de Chile a la Unión Europea ingresa sin arancel. A partir del cuarto año, 96% de los bienes ingresan con arancel cero. Para exportaciones europeas que ingresan a Chile, 91% poseen un arancel cero el primer año. El resto se desgravará en plazos de 5 a 10 años.

Luego firmado el tratado, 99,8% de las exportaciones industriales de Chile ingresaron al mercado europeo libres de arancel en forma inmediata. Por ejemplo, destacaron el metanol, los fertilizantes, madera, los papeles y cartones, los textiles y confecciones, sal, o bien los calzados y muebles de madera, entre otros.

Sólo un 0,2% de las exportaciones (el restante) quedó sujeto a desgravación a 3 años, lo que corresponde a 942 ítems arancelarios. Sin embargo, es importante considerar que con estos ítems puede existir un alto potencial exportador. Existe actualmente un gran espacio para nuevas exportaciones. Entre los productos beneficiados podemos encontrar: polímeros de propileno, cueros y pieles, tableros de fibra de madera, madera contrachapada, papeles multicapas, lanas peinadas, productos laminados de hierro, chapas, tubos y otras manufacturas de cobre, máquinas y aparatos para imprimir, entre otros.

La consolidación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) fue fundamental para los productos industriales que ingresaron al mercado europeo. En efecto, el SGP es un instrumento de política comercial no recíproco utilizado por los países más desarrollados

para ayudar al desarrollo de otros con la eliminación o reducción de aranceles de determinados productos.

Esta consolidación ha conseguido y permitido transformar el acuerdo de una concesión unilateral y transitoria en una preferencia permanente y consolidada jurídicamente. Todo esto ha permitido, también, un mejor desarrollo de las inversiones que incrementan la importancia de la producción y las exportaciones a la UE ya que es una ventaja permanente. Con la implementación actual del acuerdo, los productores chilenos industriales, que exportan a la Unión Europea, ampliarán su escala de inversión y las ventas en la Unión Europea. Además, los productores que no han exportado pueden integrarlo en sus proyectos de inversión.

Las partes también se comprometen a ampliar lo más posible la automatización de los procedimientos aduaneros, emitir resoluciones sobre la clasificación arancelaria y las reglas de origen, aplicar reglas y estándares internacionales y, finalmente, cooperar en todas las materias relacionadas con la aplicación del acuerdo de valoración de la OMC.

El principal objeto de las normas de origen es determinar el país donde una mercancía fue producida, con el fin de establecer si se puede o no beneficiar de las rebajas arancelarias pactadas entre las partes. Un producto puede obtener la condición de originario si fue producido totalmente en una de las naciones; pero si un producto utilizó insumos no originarios en su producción, o si suficientemente elaborado o transformado en Chile o en

la Unión Europea, entonces el producto terminado se clasifica en una posición arancelaria diferente que la de los materiales no originarios incorporados en el producto. En otros casos, se establece un porcentaje límite al valor de los materiales no originarios que pueden ser usados.

Con respecto al cobre, los aranceles de la Unión Europea (UE) sobre las importaciones chilenas de cobre fueron descartados por la entrada en vigor del TLC. Sin embargo, quedan algunos productos a base de cobre que se desgravan en tres años, como los tubos de cobre por ejemplo. Las exportaciones chilenas a la UE bordean los US\$1.700mn anuales de cátodos.

El acuerdo establece una instancia bilateral que facilita el acceso a los mercados europeo y chileno, respecto de la normativa técnica. Esta instancia tiene por objetivo facilitar e incrementar el comercio de bienes a través de la eliminación de las barreras técnicas innecesarias al comercio, teniendo en cuenta los objetivos legítimos de regulación y el principio de no discriminación.

Documentos y trámites aduaneros: al momento de pasar las fronteras entre los países de origen y de destino, las mercancías deben ser tratadas por las aduanas respectivas de cada país para legalizar su entrada. A fin de aplicar el régimen aduanero arancelario adecuado, se debe saber si se emplea a las mercancías algún derecho preferencial dado por cualquier acuerdo comercial existente entre los 2 países. Para tener esa información, se puede

necesitar documentos tales como el certificado de origen, la factura comercial, la lista de empaque, el conocimiento de embarque, entre otros.

Restricciones cuantitativas: a veces se puede imponer limitaciones cuantitativas a la importación sobre productos que se intercambian. Una restricción cuantitativa es una medida no discriminatoria que impone limitaciones sobre el número de prestadores de servicios o sobre las operaciones de cualquier prestador de servicios, sea a través de una cuota, monopolio o una prueba de necesidad económica o por cualquier otro medio cuantitativo. Cada una de las partes debe indicar las diversas restricciones cuantitativas que mantenga a nivel federal, cada restricción diferente a las de nivel de gobierno local, que adopte después de la fecha de entrada en vigor de un tratado. Los gobiernos imponen restricciones a las importaciones para proteger la industria local del país. Ocurre frecuentemente cuando los gobiernos tienen motivos para pensar que un bien o servicio puede causar algún daño a su población, a las industrias domésticas, sus trabajadores y su sistema productivo. Son impuestas para proteger los de la competencia extranjera.

❖ Normas de producción: es el conjunto de normas y directrices de calidad que se deben llevar a cabo en un proceso de producción.

La minería es depredadora de recursos no renovables, la extracción y el tratamiento de minerales utilizan mucha agua, además el transporte y la transformación de materiales extraídos son grandes consumidores de energía, lo que lleva los grupos principales a buscar

procedimientos para reducir este impacto. De hecho, la minería, en particular la extracción y la fundición de cobre, contamina la atmósfera, tiene efectos nocivos sobre la calidad del aire, pero también sobre el suelo. Ahora bien, este deterioro de los suelos puede causar graves daños a las operaciones agrícolas. Así, la creación de nuevas minas en Chile desde 1980 tiene que cumplir con las normas internacionales del medio ambiente. De hecho, el gobierno adoptó en 1992 una nueva ley sobre el medio ambiente y ha creado una Comisión Nacional del Medio Ambiente (CONAMA), encargada de hacer cumplir las normas ambientales (Ginocchio, 1998). Por ejemplo, las fundiciones, como la de Codelco en Chuquicamata, que no cumplen las normas de contaminación del aire, pueden ser forzadas a implementar un plan de descontaminación y establecer programas de conversión de las fábricas.

II. Desarrollo del tema

A fin de descubrir y explicar cómo se desarrolla el proceso de exportación de productos en base de cobre hacia Francia, la autora tomó el ejemplo de una empresa francesa que deseaba importar estos tipos de productos desde Chile. El tema se desarrollará presentando en una primera instancia a esta compañía francesa, luego se presentará el proceso de producción de estos productos y las empresas potenciales proveedoras a quienes la empresa podría dirigirse. Para finalizar se explicará cuales son las etapas que debe seguir una exportación de cobre.

1. Descripción de la empresa EDM



La empresa EDM (Estudios y Difusión Metalúrgico) es una Sociedad Anónima francesa clasificada en el sector “Comercio y servicios de la industria”. Su fábrica y su sede central se ubican al sur este de Francia en la ciudad de Crolles (en las cercanías de

Grenoble), en el departamento de Isère, en el corazón de la región Rhône-Alpes, primera región industrial de Francia. Su casa central es la sociedad Steelor, ubicada en el mismo lugar.

La empresa cuenta con 25 trabajadores y en el año 2010 su volumen de negocios fue de 4 200 000€ (o sea 2 730 millones de pesos chilenos). Esta compañía posee dos actividades principales: el comercio y la producción. En lo que concierne al comercio, cuenta la venta al por mayor, el comercio de aceros específicos, de materiales y productos de soldadura y el comercio de caucho. Relativo a la segunda actividad que es la producción, los trabajadores de la fábrica trabajan grandes piezas de acero; ellos cortan piezas en grandes chapas de acero, aplican (de manera preventiva o curativa) revestimientos que tienen una muy alta resistencia al desgaste, para luego confeccionar conjuntos mecánicos soldados a partir de piezas recortadas. El Director Comercial y Técnico es responsable de 11 agentes comerciales encargados de encontrar nuevos clientes y vender los productos, y 5 técnicos preocupados de la producción. En este ámbito, es necesario contar con empresas de subcontratación en calderería, mecánica general o mecanizado.

La compañía tiene aproximadamente 100 proveedores franceses y extranjeros, como *FSH*, fabricante francés de productos de soldadura, *ERGOTMEM*, fabricante griego de metal de hoja cargada, *RAUTARUUKKI*, fabricante finlandés de chapa de acero resistente, *ZERNER*, fabricante italiano de barra de acero especial, y *CORODUR*, fabricante alemán de alambre de soldadura de recargue. EDM tiene alrededor de 2000 clientes, franceses y extranjeros también, cuyos pedidos van de 200 hasta 80 000€ (es decir de 130 000 pesos hasta

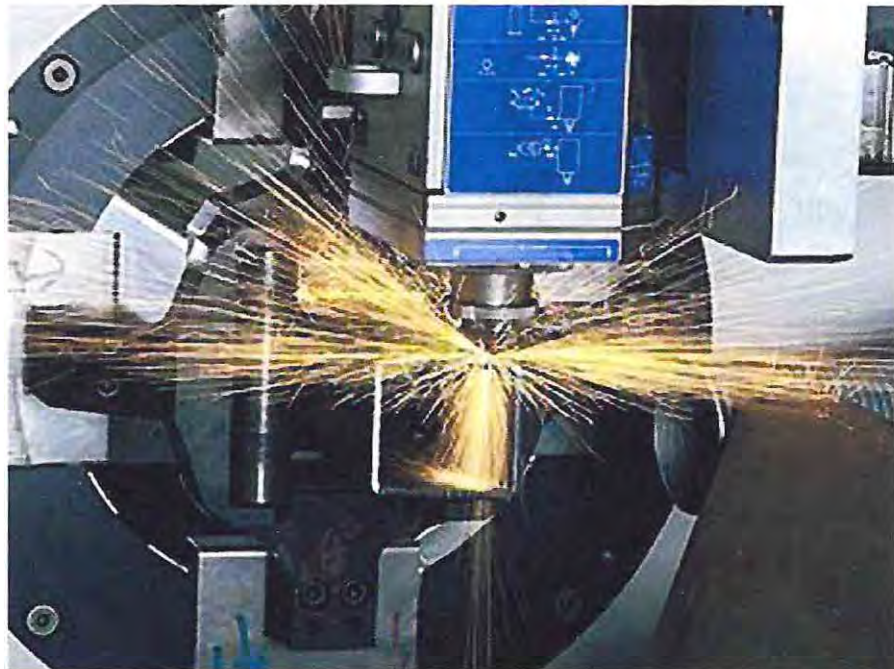
52 millones de pesos chilenos). Sus clientes pueden ser, por ejemplo, minas y canteras, empresas de construcción y de carreteras, centrales eléctricas, industrias del cemento, industrias químicas, papeleras, industrias del vidrio, entre otras. Se puede denominar como clientes de la empresa: *Lafarge Ciments*, grupo francés líder en la fabricación de cemento; *WDM*, grupo francés especializado en el reciclaje de metales; *Vinci*, un grupo francés, tercer del mundo de la construcción; *Wheelabrator Allevard*, ubicado en el departamento de Isère, líder mundial de granalla abrasiva; y *Colas*, grupo francés, filial de Bouygues Telecom y líder mundial en trabajos de carreteras.

Luego de la crisis, esta sociedad se encuentra en una fase fundamental de su vida. Con el fin de continuar el desarrollo y mejoramiento de su facturación, se pretende expandir los horizontes de esta misma para de esta manera poder proponer nuevos productos a sus clientes actuales y ampliar el mercado de consumidores.

Por lo tanto, EDM desea diversificar su actividad comercial y de transformación de metales importando productos semi-elaborados a base de cobre desde el extranjero. El enfoque de EDM no apunta al cobre bruto, ya que no sería demandado por el cliente esperado, no así el cobre en forma de barras y chapas. La compañía podría venderlos a diferentes tipos de clientes. Pretende ofrecer piezas cortadas, perforadas, combadas para los fabricantes de barras y estuches de barras de cobre, los fabricantes de las conexiones eléctricas de media y alta tensión, los fabricantes de cátodos y ánodos para la industria del cloro, sino también los fabricantes de cloro que tienen requisitos muy altos en energía y que utilizan regularmente

las conexiones eléctricas en barras de cobre y estuches de barras de cobre. Entonces, la empresa EDM podría alcanzar dos tipos de clientela:

1. Primero, podría ofrecer los productos a empresas que **fabrican material eléctrico**, como las empresas francesas Legrand o Hager. En efecto, el cobre es un metal extremadamente conductor, por lo que existir gran interés por parte de estas empresas. *Hager* es un fabricante de material eléctrico que utiliza grandes cantidades de cobre en barras o en placas recortadas brutas o terminadas. Los trabajadores de la empresa EDM son capaces de recortar con gran precisión las piezas de cobre por procedimiento láser o chorro abrasivo de agua, lo que permite evitar perforarlos mecánicamente con taladros o fresas para los metales.

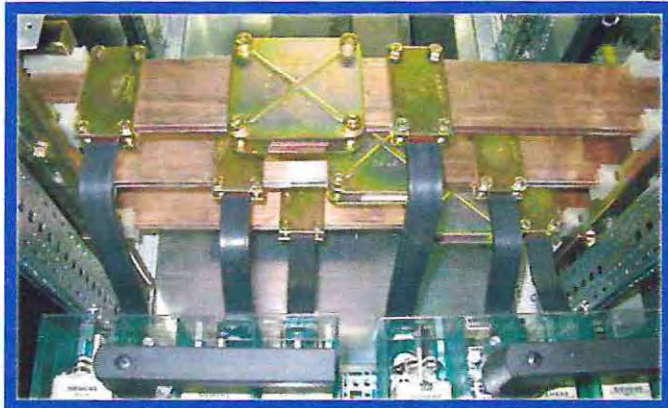
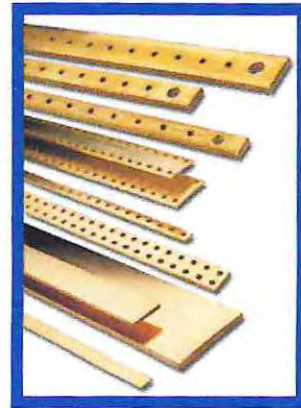
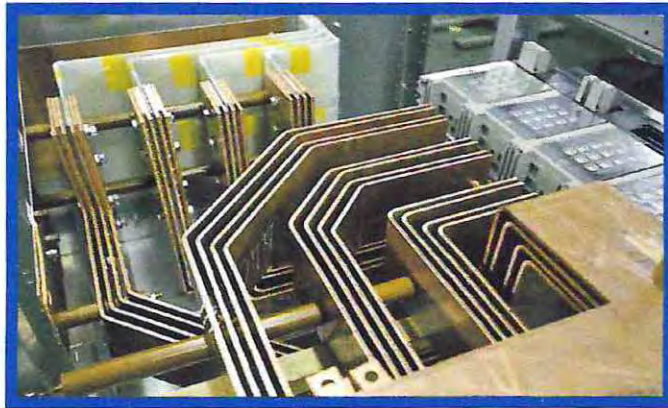


Procedimiento laser, corte de chapas de metal



Maquina de recorte con chorro abrasivo de agua

También los **fabricantes de barras y estuches de barras de cobre para conexiones eléctricas** de media y alta tensión, son clientes potenciales, como las empresas francesas Metalpes, Socomec, Eitec, Peintamelec o Ampellec.



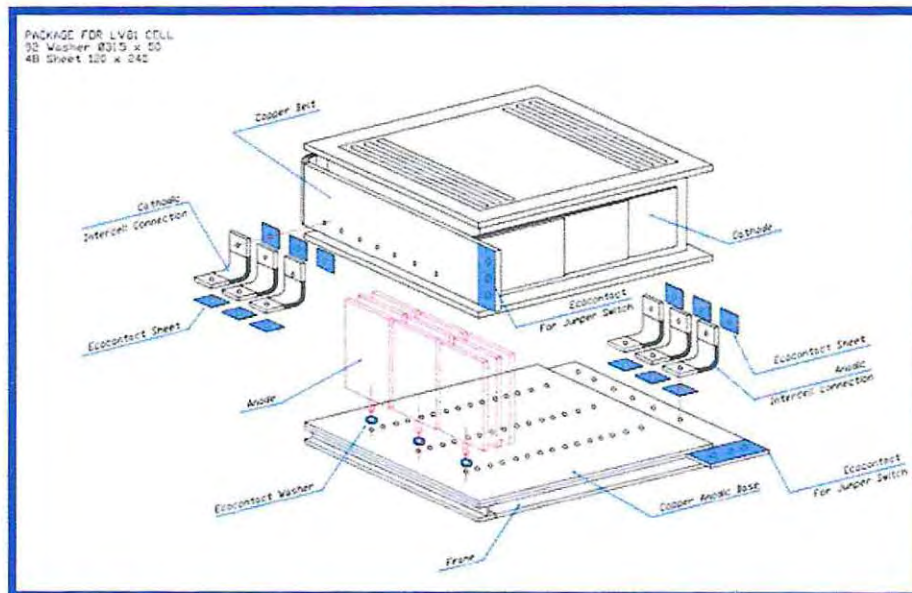
Barras de cobre y estuches de barras para conexiones eléctricas de baja y media tensión, para la conexión de hornos eléctricos, la salas de electrólisis para el cloro etc

2. La segunda opción que tendría EDM sería de confiar los productos a **sociedades que podrían chapar piezas de cobre recortadas sobre chapas de acero**. Así, EDM proveería las piezas de cobre y las chapas, y empresas externas (como la compañía francesa Nobel Clad por ejemplo) otorgarían la prestación de servicios de enchapado por *explosión*. El interés en chapar cobre sobre acero principalmente reside en el hecho que el cobre es muy complicado de soldar eléctricamente, sobre todo en espesores fuertes. Mientras que si está chapado sobre acero, el acero puede fácilmente ser soldado con una chapa de acero, y por lo tanto estas piezas son mucho más fáciles de utilizar por varios tipos de empresas.

El tipo de cliente que podría alcanzar EDM con estos productos transformados son fabricantes de cátodos y ánodos para la industria del cloro y las industrias que emplean el proceso de electrólisis utilizando una gran cantidad de electricidad. Pero igualmente los fabricantes de cloro, como las empresas francesas Solvay Perstop (ubicada cerca de Grenoble, y entonces cerca de EDM), Arkema, que utilizan cátodos de cobre conectados entre sí y suministrados de electricidad por barras de cobre. Es por eso que los fabricantes de cloro compran a menudo conexiones en barras de cobre.



Cátodos de diafragma para la producción de cloro



*Todas las uniones se realizan mediante la conexión de cobre y
cobre-plateado en el acero*

2. Mercado chileno y empresas potenciales proveedores de EDM

¿Porqué elegir importar cobre desde Chile más que desde otro país?



Chile tiene la economía más fuerte de los países de América Latina y es considerado por los inversionistas extranjeros como un modelo de estabilidad económica. Durante casi 30 años, Chile se esforzó por aplicar una política económica saludable.

Considerado como un modelo económico en la región, Chile ha utilizado parte de la bonanza del cobre para reducir su deuda externa. También acumuló un superávit fiscal de 20 millones de euros. Este país cuenta con importantes recursos, lo que le permitió hacer frente a la reciente crisis, en la que la economía chilena sufrió una contracción del 1,5% del PIB (2009) y en segundo lugar al terremoto del 27 de febrero pasado con un costo estimado de 30 mil

millones de dólares. Chile debe encontrar rápidamente una alta tasa de crecimiento a través de la escala del plan de reconstrucción que se inició. El banco central estima que la tasa de crecimiento del PIB previsto este año se encuentre en un rango de 4,5% a 5,5%.

La reciente entrada de Chile en la OCDE demuestra la estabilidad y confiabilidad del país. Esto es sólo el tercer país de América Latina para integrar el club de buenas prácticas en los países industrializados. Esto debería alentar la inversión extranjera y mejorar las condiciones de financiamiento que podrían aumentar el crecimiento del país y fomentar la creación de empleo.

COMERCIO CHILE - FRANCIA

Chile tiene buenas relaciones comerciales con Francia, en particular en el marco del acuerdo existente con la Unión Europea. Sin embargo, Francia es el cuarto socio europeo de Chile después de España, Alemania e Italia. Francia es el séptimo cliente comercial de Chile, y el noveno inversionista proveedor extranjero.

Las principales importaciones de productos chilenos en Francia son el cobre (85% de las importaciones de productos chilenos), los alimentos (salmón, pescado y mariscos congelados, vino, frutas y hortalizas), la pasta y el metanol. Las exportaciones chilenas a Francia ascendieron a 1,2 mil millones FOB en el año 2009. Las principales exportaciones de productos franceses en Chile son el material rodante, los vehículos de motor, los equipos mecánicos, los productos químicos, por ejemplo

colorantes. Las importaciones chilenas procedentes de Francia aumentaron a 640 millones de dólares en el 2009.

La balanza comercial (Chile-Francia) refleja todavía un gran déficit por parte de Francia, con un saldo negativo de US\$ 560 millones en el año 2009.

Las grandes inversiones de Francia en Chile se concentran en los sectores de energía, el transporte y la viticultura.

En enero de 2007 el tratado de no doble imposición entre Francia y Chile entró en vigor.

Los sectores de crecimiento son la minería, los edificios de obras públicas, la energía forestal, el medio ambiente y el turismo

Minería

Chile es el productor más grande (aproximadamente 5 millones de toneladas al año) y exportador de cobre en el mundo, en el año 2010 Chile exportó 37,3 % del cobre al nivel mundial, también de litio (33% de la producción mundial), de nitratos (25% de la producción mundial), de yodo (51% de la producción mundial). Es el sexto mayor productor de plata (8% de la producción mundial). El aumento de precios de los metales como el cobre, ha contribuido en gran medida a la tasa de crecimiento de los países en los últimos años, del 5 al 6% hasta la crisis de 2008-2009. El sector minero es el más grande cliente industrial en Chile y ofrece oportunidades de negocio para los proveedores de

maquinarias, equipos de minería (80% de estos equipos son importados). Sin embargo, Francia sigue siendo bastante activo en este sector. Los principales proveedores e inversores extranjeros son Estados Unidos y Canadá.

Posee cerca del 38 % de las reservas mundiales de cobre. La explotación de este metal representa más de 40 % de la economía del país y casi el 10% de su PIB.

Dos tercios de la producción es realizado por sociedades privadas, el resto lo es por una empresa de Estado: CODELCO (Corporación Nacional del Cobre de Chile).

CODELCO⁴

Codelco es el primer productor de cobre del mundo y posee, además, cerca del veinte por ciento de las reservas mundiales del metal rojo.

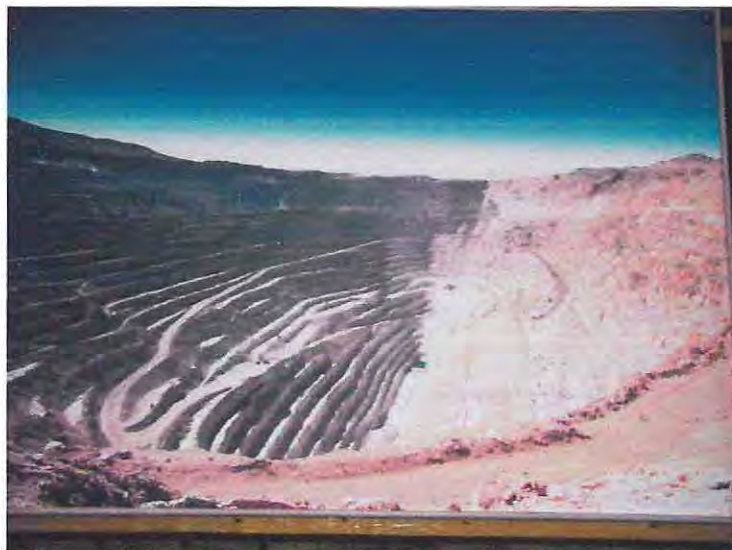


El nombre Codelco representa a la Corporación Nacional del Cobre de Chile, una empresa autónoma propiedad del Estado chileno, cuyo negocio principal es la exploración, desarrollo y explotación de recursos mineros de cobre y subproductos, su procesamiento hasta convertirlos en cobre refinado, y su posterior comercialización.

⁴ Pagina Web : CODELCO (Corporación nacional de Cobre de Chile)

Posee activos propios por más de US 20.279 millones y un patrimonio que en 2010 ascendió a US\$4.531 millones. Codelco, en el 2010, produjo 1,76 millón de toneladas métricas de cobre refinado (incluida su participación en el yacimiento El Abra). Esta cifra equivale al 11% de la producción mundial. Su principal producto comercial es el cátodo de cobre grado A.

La compañía está conformada por siete Divisiones mineras: Chuquicamata, Radomiro Tomic, El Teniente, Andina, Salvador y Ventanas, a la que se suma la recientemente creada División Ministro Hales que aún no está operativa. A lo anterior se agrega su filial Minera Gaby S.A. que entró en operaciones el 2008. Además, participa con un 49% en la operación El Abra, en sociedad con Freeport MacMoRan. Codelco posee además otras asociaciones mineras.



Fotografía de la mina de Chuquicamata, ubicada en Calama, Chile



Fotografía de la mina de Chuquibambilla, ubicada en Calama, Chile

La mina El Teniente:

La mina El Teniente, cerca de Rancagua en Chile, es la mina subterránea más grande del mundo. Está situada a 2500 metros de altitud en el corazón de Cordillera de los Andes en la VI región de Chile. Produce cerca de 400 000 toneladas de cobre anualmente así como 5200 toneladas de molibdeno. En 1971, el ex presidente Salvador Allende nacionalizó las minas de cobre, El Teniente entonces formó a ser parte del Estado. La empresa CODELCO explota este sitio desde el 1976. En la mina El Teniente existen tres grandes etapas de explotación de este mineral, que se celebran en diferentes zonas de la montaña Cerro Negro:

1. La extracción en 2400 kilómetros de galerías subterráneas en la montaña. Se extraen cerca de 35 millones de toneladas de mineral al 1,15 % de contenido de cobre. El mineral es enviado hacia la fábrica de concentración por ferrocarril.
2. La concentración en Colón allí Sewell. La roca es enviada a trituradores que reducen la roca a grava y con agua se transforma en una pasta más fácil para trabajar. Luego la pasta es mezclada a reactivos químicos en unidades de flotaciones. Después del espesamiento, filtrado y secado se obtiene un concentrado al 30 % de cobre, del molibdeno y de ácido sulfúrico.
3. La fusión a la fundición en Caletones. El cobre es fundido en hornos y refinado para conseguir, según la demanda de los clientes, placas hechas un cobre muy puro (el 99 % de contenido de cobre) o lingotes hechos muecas. El cobre también es exportado bajo forma líquida en largos cobrediques. La empresa presta gran atención en la recuperación de los residuos. Anteriormente eran dejados en el mismo sitio, en lagos hoy desecados. Hoy son desechados por canales de deyección en el parque a residuo Carén, situado a 90 kilómetros de la mina.



Mina El Teniente, ubicada bajo el cerro del mismo nombre, aproximadamente a 120km al sur de Santiago y a 50 km al este de la ciudad de Rancagua

Empresas potenciales proveedores de EDM

SOFOFA⁵

Al fin de facilitar la búsqueda de empresas chilenas que corresponden a lo que busca la empresa EDM, se puede investigar con la ayuda del sitio de la SOFOFA (Sociedad de Fomento Fabril). SOFOFA es una federación gremial, sin fines de lucro, que reúne a empresas y gremios vinculados al sector industrial chileno.

Agrupar a cerca de 2.500 empresas, 38 asociaciones sectoriales y 8 gremios empresariales regionales, representados por las Asociaciones Industriales de Arica, Antofagasta, V Región, Curicó, Talca, Concepción, IX Región (Malleco y Cautín) y Valdivia. Todos estos miembros en conjunto engloban el 100% de la actividad industrial de Chile y el 30% del PIB.

Su misión es promover el desarrollo industrial y el crecimiento económico del país, impulsando y/o proponiendo políticas públicas que fomenten la inversión, el emprendimiento, la capacitación permanente de los recursos humanos y la generación de empleos. Junto con ello, estimula la iniciativa privada, el libre mercado, y la apertura al comercio exterior.

⁵ Pagina Web : SOFOFA

Registro a COCHILCO:

Los exportadores de cobre o sus subproductos, al realizar ventas al exterior, deben estar registrados en Cochilco. La Comisión Chilena del Cobre (Cochilco) cuenta con una sistema vía internet para recepcionar la información obligatoria de contratos de venta de cobre y sus subproductos. Recibe la información sobre contratos de ventas de exportación y sus modificaciones, referentes al cobre y sus subproductos, la cual, por obligación legal, debe ser presentada por el exportador.

Al estar registrados en Cochilco, se le asigna un nombre de usuario y contraseña para acceder al Sistema de Registro de Contratos de Exportación de Cobre y sus Subproductos (RCECu). La empresa exportadora debe informar a Cochilco (registrar en el sistema RCECu) una vez que se firma el contrato de venta de exportación de cobre y sus subproductos.

Utilizando el sitio de la SOFOFA para investigar el mercado chileno, se puede seleccionar diversas empresas chilenas que podrían proveer a EDM barras y chapas de cobre, por ejemplo: Cobralum, Indumet, Coprum Chile, Madeco, Chilecobre, Maquimetal, Tramet, Impovar, etc. EDM busca un tipo de producto específico que no todas estas empresas proponen por lo que las empresas seleccionadas deben ser capaces de satisfacer las necesidades de EDM. Al realizar la investigación de mercado en Chile, surgieron empresas proponiendo los productos siguientes:

❖ **Chapas de cobre:**

Dimensión:

- Altura: entre 2000 y 30000 milímetros
- Ancho : entre 1000 y 1500 milímetros
- Grosor : entre 3 y 50 milímetros

❖ **Barras de cobre:**

Dimensión:

- Altura : entre 3000 y 6000 milímetros
- Ancho : entre 50 y 500 milímetros
- Grosor : entre 3 y 50 milímetros

3. Caso práctico: EDM importa barras y chapas de cobre

Con el fin de continuar esta investigación y concretizarla, la autora decidió, con la ayuda y los consejos de la Dirección de la compañía EDM, hacer como si la exportación verdaderamente se efectuará. Entonces, entre toda la información que se ha encontrado gracias a la investigación de mercado efectuada, se ha elegido precisamente los productos que se van a importar, la empresa proveedora, el medio de pago, el incoterm adecuado, la compañía naviera que se encargará del transporte de las mercancías, también se ha definido los documentos necesarios a la salida de los productos de Chile y su entrada en la Unión Europea, y los derechos que estos deberán pagar.

❖ Pedido: productos requeridos:

Barras de cobre:

- 10 barras 5000 milímetros x 100 mm x 10 mm (altura, ancho, grosor)

Peso de una barra: 45 kg, peso de las 10 barras: 450 kg

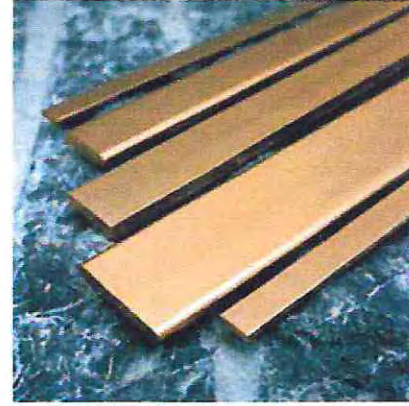
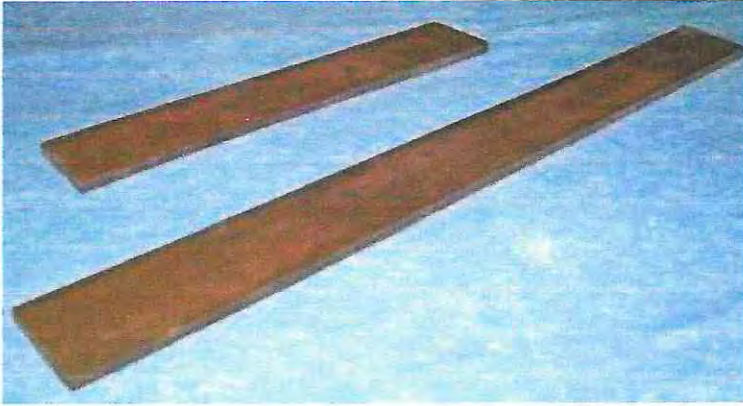
- 5 barras 5000 x 200 x 8

Peso de una barra: 72 kg, peso de las 5 barras: 360 kg

- 5 barras 5000 x 80 x 20

Peso de una barra: 72 kg, peso de las 5 barras: 360 kg

Peso total de las 20 barras: 1170 kg



Barras de cobre

Chapas de cobre:

- 10 chapas 1000 x 2000 x 10

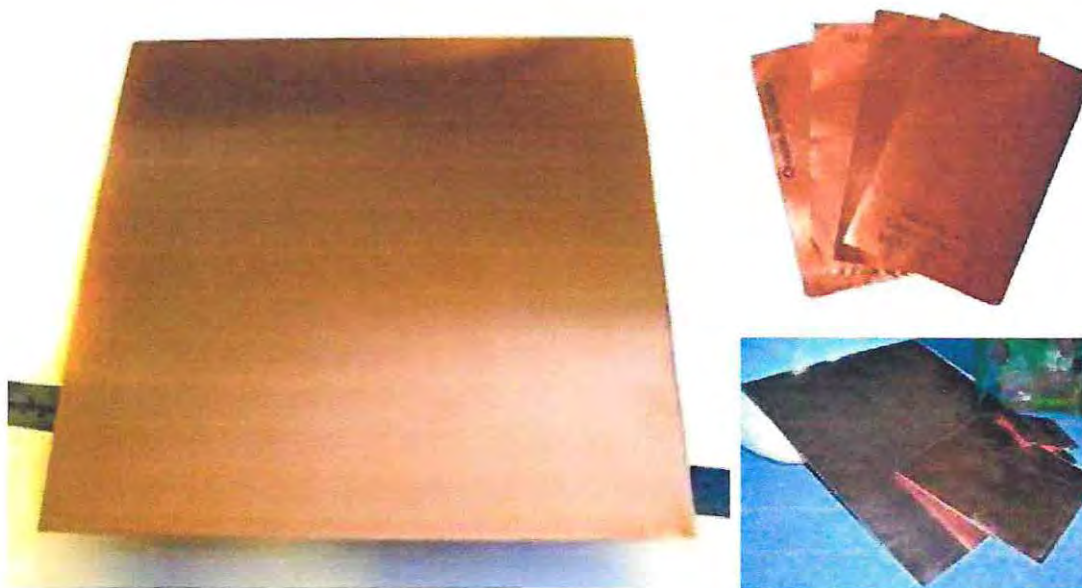
Peso de una chapa: 180 kg, peso de las 10 chapas: 1800 kg

- 5 chapas 1000 x 2000 x 8

Peso de una chapa: 144 kg, peso de las 5 chapas: 720 kg

- 1 chapas 1000 x 2000 x 50

Peso de la chapa: 900 kg



Chapas de cobre

Peso total de las 16 chapas: 3420 kg

Peso total del pedido: 20 barras y 16 chapas: 4590 kg

Norma de distribución “N.MA.15.06/1”:

Estos productos deberán cumplir con la norma de distribución “N.MA.15.06/1”.

a) Objeto y campo de aplicación:

La presente norma tiene por objeto establecer las características de las chapas y barras de cobre para uso eléctrico y definir los ensayos de recepción que deben satisfacer.

b) Definiciones

1. CHAPA:

Se denomina así una lámina u hoja de material sólido en forma rectangular o cuadrada.

2. BARRA:

Se denomina así al material sólido en forma de cilindro o prisma de sección en forma de polígono regular de seis u ocho lados.

c) Marcas

Las piezas deben estar identificadas individualmente, de forma legible e indeleble, con la siguiente información mínima: el nombre del fabricante, marca comercial o monograma y fecha de fabricación.

d) Características

1. MATERIAL

La pureza y calidad del material debe ser tal que el producto terminado cumpla con las propiedades y características prescritas en esta Norma.

Los materiales pueden ser terminados por trabajo en frío o recocido, de ser necesario, para cumplir con los requerimientos de temple y terminación superficial.

El porcentaje de cobre debe ser como mínimo del 99,5%.

2. TEMPLE

Teniendo en cuenta las características mecánicas necesarias el temple debe ser semiduro (H02 según Norma ASTM B 601 - 74) o tres cuartos duro (H03 según Norma ASTM B 601 - 74).

3. TERMINACION SUPERFICIAL

El material no debe presentar ningún defecto superficial como ser rechupes, fallas, quiebres, blisters, escamas o cualquier otro defecto de importancia.

No debe presentar indicios de óxido o cualquier otro tipo de ataque superficial.

4. CONTORNO

Los bordes de la chapas deberán ser de cuadrado completo.

5. DIMENSIONES

Las dimensiones y tolerancias de las mismas para las chapas se indican en la Tabla 1 y para las barras en la Tabla 2.

Tabla 1

Altura (mm)	Anchura (mm)	Espesor (mm)
5000	1000	10
5000	200	8
5000	80	20

Tabla 2

Altura (mm)	Anchura (mm)	Espesor (mm)
1000	2000	10
1000	2000	8
1000	2000	50

6. RESISTIVIDAD

La resistividad del material será como máximo de $0,15775 \Omega \text{ g/m}^2$.

e) Ensayos de recepción

Para la comprobación de las características mecánicas y la calidad del material se establecen los siguientes ensayos de recepción.

1. INSPECCION GENERAL

Se debe verificar el cumplimiento de lo especificado en los Items d) 3. y d) 4. de la presente Norma.

2. VERIFICACIÓN DIMENSIONAL

Se debe verificar el cumplimiento de lo especificado en el Item d) 5. de la presente Norma.

3. COMPOSICION QUIMICA

Se debe verificar que la composición química del material cumpla con lo especificado en el Item d) 1. de la presente Norma.

4. RESISTIVIDAD ELECTRICA

Se debe verificar que la resistividad del material está de acuerdo con lo especificado en el Item d) 6. de la presente Norma. La resistividad eléctrica del material se debe determinar de acuerdo con la Norma ASTM B 193 - 78.

5. ENSAYO DE TRACCION

Se realizará el ensayo de tracción y elongación de acuerdo a la Norma ASTM E 8-81, determinando la carga de rotura y el porcentaje de elongación de las probetas ensayadas. Los valores a obtener son los indicados en la Tabla 3.

Tabla 3

Propiedad	Mínimo	Máximo
Resistencia a tracción	25 kg/mm2	36 kg/mm2
Elongación	15%	—

6. ENSAYO DE DUREZA

Se debe verificar que el temple realizado sea el correcto.

El ensayo se realizará de acuerdo a la Norma ASTM E 18-79.

Los valores a obtener tanto para el temple semiduro (H02) como para el temple tres cuartos duro (H03) son los siguientes:

- Mínimo - 77 HRF
- Máximo - 91 HRF

f) Datos garantizados

La planilla de datos garantizados debe contener la siguiente información.

- Nombre del fabricante
- Sección o diámetro de la pieza
- Porcentaje de cobre
- Resistividad
- Dureza Rockwell F
- Resistencia a la tracción
- Elongación

g) Embalaje

Las piezas deberán venir embaladas separadas por dimensiones y dureza. El embalaje debe otorgar la protección necesaria al material durante las operaciones normales de transporte y almacenamiento

❖ **Empresa proveedora elegida:**

Para una primera importación de barras y chapas de cobre, se debe elegir la empresa la más adecuada, es decir la que ofrece los productos requeridos por EDM con los precios que esta está dispuesta a pagar. No fue fácil encontrar la empresa optima para el pedido, pero la que responde de la mejor manera a lo que se busca es la empresa **ACERMET Ltda (Aceros y Metales Limitada)**.

Aceros y Metales Sociedad Limitada nació en 1981 con el propósito de abastecer a la industria de acero inoxidable y otros materiales semielaborados, como aluminio, bronce (latón) y cobre.

Durante todo este tiempo, ha llegado a posicionarse como líder en el mercado nacional, gracias a la calidad de sus productos, su amplio y permanente stock, la prontitud y agilidad en la atención y, por último, los competitivos precios con que trabaja.

Además, al hecho de que sus productos provienen de las más importantes y prestigiosas fábricas del mundo, le permiten garantizar lo que venden.

Su política se basa en ofrecer productos de la mejor calidad posible, certificados bajo estándares y normativas internacionales vigentes (como la norma que debe respetar los productos que EDM quiere importar).

Tiene tres locales ubicados en Santiago, Matucana y Portugal, y Concepción.

Esta empresa propone barras y chapas de cobre, y se presenta de manera interesante porque propone servicios de corte, por lo que la empresa EDM puede pedir exactamente las dimensiones de los productos que necesita y ACERMET lo hará.

Ya ha respondido a algunos pedidos de compradores europeos y ha hecho diversos envíos de productos hasta países como España, Portugal o Francia. Esto quiere decir que conoce el procedimiento para exportar productos como barras y chapas de cobre hasta Europa, lo que resulta práctico para EDM, quien, al contrario de ACERMET, no posee el conocimiento de exportación a diferentes continentes.

Entonces, para pedir un presupuesto a esta empresa, en primer lugar EDM tiene que hacer una solicitud de cotización (por lo general en fábrica o CIF) de las mercancías que necesita. Después prepara una orden de compra sobre la base de la oferta enviada por el exportador, y luego, ACERMET emite una orden de venta sobre la base de su orden de compra y la envía a la empresa francesa e informa de la fecha y las cantidades de entrega. La persona al interior de la empresa encargada de la distribución física internacional deberá analizar la carga a transportar y determinar la preparación que la carga precisa en cuanto a embalaje, marcado y unitarización.

❖ **Tipo de transporte elegido:**

Para transportar este tipo de productos, se necesita una nave de carga general, que transportan todos tipos de productos y contenedores. Este modo aparece como el más adecuado porque los productos a base de cobre no son productos perecederos entonces no se necesita un modo de transporte rápido. Además, presenta muchas ventajas: gracias a su gran capacidad y a la fuerza motriz que emplea, este modo de transporte se beneficia de las economías de escala, lo cual le permite ofrecer tarifas de fletes más bajas que cualquier otro modo de transporte. También en mayor medida que cualquiera de los otros, este modo ofrece gran variedad de buques para los distintos tipos de carga (general o a granel). Por fin, frente a la continuidad de las operaciones, en un rango de 24h, este modo de transporte es menos susceptible de sufrir variaciones por condiciones climáticas adversas.

El tiempo de transito hasta Francia es de 4 semanas.

❖ **Embalaje:**

El cobre es un metal noble, no se oxida, no se degrada, no contamina, es resistente a las intemperies y climas severos, entonces no necesita un embalaje muy cuidadoso. Las barras y chapas de cobre solo se cubren con una hoja plástica semi transparente, para protegerlas durante transporte. El cliente quitará la hoja, apenas antes de uso.

Luego, las chapas y barras de cobre se trincan juntas con cuerdas y están apiladas y unitarizadas en el contenedor.

❖ **Tipo de contenedor:**

Se debe elegir un contenedor tomando en cuenta el hecho de que se trata de piezas de grandes dimensiones y muy pesadas. Para que sean todas agrupadas y unitarizadas en el mismo contenedor, se debe tomar en cuenta la altura y la anchura de las piezas al fin de elegir el contenedor que tiene las dimensiones adecuadas. La pieza más larga mide 5 metros de altura (una barra) y la más larga es de 2 metros una chapa). Entonces se puede poner los productos en un “contenedor 20 pies dry” que es el tipo de contenedor el más básico, que no tiene especificaciones y que puede soportar el peso de nuestros productos (puede soportar un peso máximo de 21850 kg). Además, este tipo de contenedor puede ser utilizado en el transporte multimodal y eso es muy práctico porque así los productos no necesitan ser salidos del contenedor o del modo de transporte antes de llegar al punto de destino. Eso permite evitar manipulación inútil de los productos que podría causar daños o pérdidas.

Los contenedores “General de 20 pies Dry”, tienen las siguientes características:

- Se utilizan para transportar y almacenar carga general
- Pueden ser utilizados para carga a granel si están correctamente depositadas en sacos o bolsas
- Tienen dispositivos de trinca (asegurado) en el interior
- Su peso bruto máximo: 24.000 Kilogramos o 52.910 libras
- Capacidad de Carga máxima: 21.850 kilogramos o 48.170 libras

- Tara (peso del contenedor): 2.150 Kilogramos o 4.740 libras
- Capacidad cúbica: 33,2 m³
- Dimensiones internas: Largo x ancho x alto: 2.352 x 5.900 x 2.390 metros.

El marcado “carga pesada” deberá ser visible en el contenedor para que las personas encargadas de la estiba y desestiba del contenedor entre los diferentes modos de transporte utilicen la maquinaria apropiada. Los símbolos pictóricos ISO son pictogramas de uso internacional y son desarrollados por la ISO (ISO 780:1983) como un conjunto de símbolos usados para el marcado de ítems por transportar (excepto las mercancías peligrosas). De esta manera se resuelven los problemas planteados por la diferencia de lenguas y el analfabetismo.

Recomendaciones de manipulación: el manejo indebido de los productos puede provocar cortes profundos, por lo que deben adoptarse adecuadas medidas de seguridad tales como utilizar guantes de seguridad en todo momento.

Si el exportador quiere minimizar el costo de transporte, puede poner otros tipos de piezas de metales (si deben ser enviadas en Francia también o en Unión Europea) en el contenedor compartirlo con otro exportador para que ponga sus productos en el puerto de origen.



Contenedor 20 pies dry (5,9m x 2,352m x 2,39m)

❖ **Incoterm elegido:** CIF (Costo, Seguro y Flete)

Este incoterm es específico al transporte marítimo. Significa que cada una de las partes debe ocuparse del transporte nacional de los productos, debe elegirlo, pagarlo y asumir las responsabilidades. Pero luego, el único que se ocupa del transporte internacional, es decir el transporte en buque de los productos desde San Antonio hasta Fos, y del seguro es el exportador, vale decir la empresa ACERMET. Este incoterm es adecuado para el caso de EDM porque es la primera vez que importa productos desde un país tan lejano.

Obligaciones del vendedor (empresa Acermet):

- Contratar el buque y pagar el flete y la carga hasta el puerto de destino (Fos).
- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.
- Suscribir una póliza de seguro de protección de la mercancía en el transporte por un costo mínimo del 110% de su valor.

Costos asumidos por el exportador:

Costos directos: empaque, embalaje, documentación, unitarización de la carga, manipuleo en el local, transporte en camión en el país de origen, seguro, costo bancario, aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos) y agentes de aduana) y gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).

Costos indirectos: costos administrativos y costos de capital/inventario.

Tránsito internacional: transporte en buque desde San Antonio hasta Fos (cerca de Marsella) y seguro.

Obligaciones del comprador (empresa EDM):

Aunque el vendedor contrata y paga el seguro, la mercancía viaja a riesgo del comprador, quien es el beneficiario de la póliza por designación directa o por el carácter transferible de la misma.

Costos asumidos por el importador:

Pago de la mercancía.

En el país de destino: transporte en camión al local de la empresa EDM, seguro, gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes), aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos) y demoras.

❖ Compañía naviera elegida:

La compañía naviera elegida para transportar los productos es la **Compañía Sudamericana de Vapores (CSAV)**. Propone un servicio de transporte en buque de los productos desde el puerto de San Antonio en Chile hasta el puerto de Fos (cerca de Marsella) en Francia. Se estima que la travesía entre los dos puertos es de 4 semanas y costaría alrededor de 1136 €, este costo comprende el transporte marítimo, las formalidades aduaneras y los gastos fijos relacionados con el conocimiento de embarque.

❖ Medio de pago elegido:

Las dos empresas escogerán pagar mediante una carta de crédito (o "Letter of Credit" L/C) porque es la forma más segura de cobro en las transacciones internacionales para el exportador (ACERMET) y por tanto la más costosa para el importador, pero le permite una

recepción segura de las mercancías o un reembolso en caso de no recepción. El Banco Emisor, que actúa a petición de un importador (EDM), se compromete a efectuar el pago de las mercancías a la empresa ACERMET, solo con la presentación de todos los documentos exigidos dentro de un tiempo límite especificado, siempre y cuando se hayan cumplido los términos y las condiciones del crédito.

Procedimiento:

EDM debe instruir a su banco para abrir un crédito documentario y se lo comunica a la sociedad ACERMET, indicándole la documentación que debe remitir. Luego, ACERMET envía las barras y chapas al puerto de Fos y, paralelamente, a través de su banco, remite al banco de EDM la documentación acreditada de que los productos han sido enviados en las condiciones acordadas. El banco de EDM recibe esta documentación, comprueba que está todo acorde a lo pactado y procede al pago.

❖ **Documentos necesarios al despacho de exportación:**

Al fin de facilitar el procedimiento aduanero para el exportador, se deberá contratar un agente de aduana que representará el papel de intermediario entre la aduana y él mismo. El agente se encargará de los servicios tradicionales, deberá confeccionar y entregar el Documento Único de Salida (o sea el "DUS"). Se encargará de la valoración de la mercancía, su clasificación, la tramitación aduanera vía electrónica, la coordinación de

embarques con los transportistas nacionales y las compañías de transporte internacional, los embarcadores entre otras, también, las verificaciones físicas, las certificaciones, las inspecciones y los sellos, el pago de servicios asociados, el Gate Out, V.B. del DUS en la compañías navieras, la confección de matrices de los Conocimientos de Embarque (B/L), la coordinación de inspección Pre-embarque de organismos certificadores.

Entonces para que el agente de aduana pueda efectuar todos estos procedimientos, el exportador deberá darle la factura comercial, debe ser redactada en inglés ya que el país de destino, Francia, no es hispanohablante. Debe contener:

- La fecha: 01.07.2011
- La posición arancelaria en la nomenclatura TARIC:
 - 7407100000 para las barras:
 - => 74: Cobres y manufacturas de cobre
 - => 7407: Barras y perfilados de cobre
 - => 7407100000: de cobre refinado
 - 7406110000 para las chapas:
 - => 74 : Cobres y manufacturas de cobre
 - => 7409: Chapas y tiras de cobre, de un espesor superior a 0,15 mm
 - => 7409110000: de cobre refinado
- Nombre y dirección del comprador: EDM, 60 rue de la Tuilerie, 38920 Crolles,
Francia
- Nombre y dirección del vendedor: CASA MATRIZ en Poeta Pedro Prado 1617,
Qta. Normal – Santiago

- Descripción de la carga: barras de cobre refinado de dimensión 5000x100x10, 5000x200x8, 5000x80x20, y chapas de cobre refinado de dimensión 1000x3000x10, 1000x3000x8, 1000x2000x50.
 - Peso de las mercancías: peso total de las 20 barras y las 16 chapas 4590 kg.
- Numero de piezas: 36
- Numero de embarque: definido por la compañía naviera
- Marcas: “carga pesada”
- Condiciones de entrega y pago: carta de crédito

El exportador deberá, asimismo, entregar al agente de aduana el certificado de origen (llamado “certificado de circulación de la mercancía EUR.1” en Europa). Es un documento que certifica que la mercancía ha sido elaborada en Chile, permitiendo acogerse a beneficios arancelarios de acuerdo con el TLC con la Unión europea. Es expedido por las autoridades aduaneras o las autoridades gubernamentales competentes del país de exportación, o sea en este caso: Chile.

El exportador que solicita el documento debe, con la solicitud de las autoridades aduaneras o las autoridades gubernamentales competentes de Chile (DIRECON o ProChile), presentar todos los documentos que prueben el carácter originario productos concernidos.

En Chile, los certificados de circulación de la mercancía EUR.1 son despachados por el servicio "DIRECON" del Ministerio de Relaciones Exteriores, así como por sus agencias

locales "ProChile". DIRECON es también responsable de la concesión, del control y del retiro de las autorizaciones concedidas a los "exportadores aceptados". Los controles que posteriormente siguen a una demanda introducida por una autoridad aduanera de la Comunidad Europea, dependen también de la responsabilidad del "DIRECON".

En cambio, son las autoridades aduaneras de Chile competentes las que piden a las autoridades aduaneras de la Comunidad Europea verificar el carácter originario de las mercancías o la autenticidad de la prueba de origen.

Para finalizar, el exportador debe entregar al transportista la lista de empaque que detalla de manera simple el contenido de lo que se embarca, es decir las 20 barras de cobre y las 16 chapas de cobre. Este documento permite al exportador, al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador, identificar las mercancías y conocer el contenido de cada bulto o caja, por lo cual se ha de realizar un empaque metódico, que coincida con la factura. Esta lista se utiliza como complemento de la factura comercial.

En este desglose se debe indicar la fracción arancelaria de la mercancía, así como el valor, el peso y el volumen (describiendo el tipo de empaque y embalaje utilizados).

La compañía naviera deberá entregar el conocimiento de embarque, en este caso es un "Bill of Lading" (B/L) porque se trata de un transporte marítimo. Este documento certifica que las mercancías han sido recibidas por el transportista y embarcadas a bordo del buque. Se utiliza como contrato de transporte de las mercancías en un buque en línea regular. La

finalidad de este contrato es proteger al cargador y al consignatario de la carga frente al naviero.

Este documento que expide el transportador marítimo sirve como certificación de que ha tomado a su cargo la mercancía para entregarla, contra la presentación del mismo en el punto de destino, sirve como constancia del flete convenido y como representativo del contrato de fletamento en ciertos casos.

Los datos requeridos en un conocimiento de embarque son el nombre, la matrícula del buque, los puertos de carga y descarga, el nombre del cargador y del consignatario, la descripción detallada de las mercancías, la cantidad o el peso, el número de bultos y su estado aparente. También, refleja el importe del flete (coste del transporte por vía marítima), la moneda en que se ha calculado esta cifra y si el flete se ha abonado en origen o si se trata de un flete pagadero en destino. Aparece, además, una serie de siglas que representan diversos conceptos como los Incoterms, liner terms o servicios en los puertos, costes, recargos...

❖ **Documentos necesarios al despacho de importación:**

En el caso de una importación, el importador debe designar un agente de tránsito (o comisionista en aduana) que se encargará de formalidades aduaneras de importación para su cuenta y de la entrega de las mercancías hasta su local. Este prestador de servicios, le

facturará luego el total de los derechos pagados a la aduana, así como honorarios para sus diferentes prestaciones. El agente solo debe presentar a la aduana francesa el certificado EUR1 - es un certificado de origen específico de la Unión Europea que contiene como mínimo las cuatros primeras cifras del código de los productos en la nomenclatura. Este certificado comprueba el origen chileno de las mercancías y así pueden entrar en el país con un arancel de 0%. Además, no hay restricciones cuantitativas en lo que respecta a estos productos, ni derechos anti-dumping, entonces lo único que pagan los productos a la entrada en la Unión Europea es el IVA de 19,6%.

❖ **Pago de los derechos aduaneros y IVA:**

Nomenclatura: 7409110000 y 7407100000

Origen del producto: Chile

El TLC firmado entre Chile y la Unión Europea permite a este tipo de producto entrar sin pagar ningún arancel, solo debe pagar el IVA de 19,6% sobre el valor de la mercancía que incluye el valor del transporte y del seguro.

Conclusiones

Se puede concluir, que con este trabajo, la empresa francesa EDM tiene toda la información necesaria para importar barras y chapas de cobre desde Chile. La sociedad chilena ACERMET se presenta como la más adecuada para una primera importación de este tipo de productos, es bastante grande y se encuentra capacitada para encargarse del transporte internacional y tiene su propia agencia de seguros, lo que facilitaría el procedimiento de importación para EDM. Si EDM persevera en su idea de importar productos a base de cobre desde Chile y quiere desarrollar su actividad y gama de productos a largo plazo con este tipo de bienes, quizás deberá profundizar la investigación, enviar a Chile un agente encargado de solicitar directamente a nuevos potenciales proveedores, para negociar mejores precios y establecer contratos de largo plazo que le permitiría acceder a mejores condiciones de compra.

Ahora Chile se posiciona como el mejor mercado para la importación de productos de cobre, es el primer productor y exportador de cobre del mundo. Al nivel productivo, las condiciones se presentan favorables en el futuro de Chile. En efecto, la minería es el único sector de la economía en el que Chile es un gran actor mundial y, al mismo tiempo, el mundo cada día acrecienta su dependencia del cobre que aflora de esta tierra. Esta virtuosa combinación tiene enormes proyecciones para el futuro económico del país.

En el territorio chileno, se encuentra un tercio de la reserva mundial de cobre terrestre, los mejores y mayores yacimientos con los más bajos costos comparativos de producción.

Además, al nivel del consumo, este recurso opera como uno de los más viables. En efecto, la demanda sigue siendo todavía importante al nivel de los países en desarrollo como por ejemplo China (que consume $\frac{1}{4}$ de la producción mundial de este producto).

Así se encuentra el primer uso del cobre desde hace 6000 años y, desde este tiempo, el consumo de este aumentó considerablemente como por ejemplo con el desarrollo de la electricidad. Hoy en día, resulta fundamental en la economía de la fabricación y elaboración de productos necesarios. Entonces sería el momento oportuno para empresa EDM de importar productos a base de cobre para venderlos en Europa a fabricantes de materiales eléctricos.

En el futuro, se espera que la demanda industrial en el año 2011 y en los siguientes, continúe con la tendencia al alza que comenzó en el 2010 en las mayores regiones consumidoras.

También, se debe cuestionar sobre la disponibilidad de los recursos de cobre sobre la Tierra, lo que corresponde al desafío mayor dentro de los próximos años para toda una industria mundial. En la actualidad existen 490 mil millones de kilos de cobre sobre la Tierra, ubicadas principalmente entre las reservas de Chile, Indonesia y USA. En consecuencia, al ritmo de consumo actual, quedarían solo 31 años de reservas de cobre, que es un recurso no renovable.

Entonces, determinar cuáles serán las soluciones de gestión, de alternativa y de reparto de las recursos de cobre, será el mayor reto que se enfrentará en los próximos los treinta años en el sector industrial. Esto impacta, sobre todo en Chile, que es un país indispensable en la producción internacional del cobre.

Bibliografía

<http://www.codelco.com>

<http://www.cochilco.cl/>

<http://www.douane.gouv.fr>

<https://pro.douane.gouv.fr> (sitio de la aduana francesa)

<http://www.grex.fr>

(sitio del Centro de Comercio Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de Grenoble)

<http://www.sofofa.cl>

<http://www.ute.com.uy/empresa/lineas/distribucion/normalizacion>

Materia de clase de Distribución Física Internacional, Organización de comercio exterior e Integración comercial.