

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

MANUAL DE IMPORTACIONES APLICADO, ARTESANÍAS DESDE PERÚ.

Autoras:

REBECA NOEMÍ CATALÁN MOYA.

DANIELA ANDREA DURÁN TORO.

ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES.

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

PROFESOR GUÍA: PATRICIO VICENCIO.

Viña del Mar, Marzo de 2012.



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

MANUAL DE IMPORTACIONES APLICADO, ARTESANÍAS DESDE PERÚ.

Autoras:

REBECA NOEMI CATALAN MOYA.

DANIELA ANDREA DURAN TORO.

ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES.

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

PROFESOR GUÍA: PATRICIO VICENCIO.

Viña del Mar, Marzo de 2012.

AGRADECIMIENTOS.

Se parte por agradecer a las empresas e instituciones que han permitido tener un conocimiento práctico en el desarrollo de la importación en nuestro país, entre ellas, se encuentran DHL Global Forwarding, el Servicio Nacional de Aduanas y LAN Airlines; línea aérea nacional de Chile. Todas estas instituciones han permitido conocer en detalle, cada uno de los pasos que involucra la importación marítima y aérea.

Por parte de Daniela Durán, se agradece a DHL Global Forwarding empresa reconocida a nivel mundial. En ella doy las gracias a Jaime Campos, Ocean Freight Import Supervisor y a Clara Porras, Ocean Freight Import Clerk, quiénes me enseñaron como se realizaba el proceso de importación marítimo en la práctica y desde la mirada de un Freight Forwarder, que me permitió desenvolverme directamente con las compañías navieras, agencias de aduana, co-loaders, almacenes extraportuarios y clientes. Además, con su paciencia y dedicación me entregaron enseñanzas no sólo del ámbito laboral, sino de vida. Se agradece a todo el equipo del Departamento de Ocean Freight Import.

Por otra parte, se encuentra el Servicio Nacional de Aduanas; quién me permitió conocer en la práctica cómo realizar una importación. Se agradece a los integrantes del Departamento de Unidad Técnica en Valparaíso, quiénes me enseñaron con paciencia y dedicación todo el proceso de importación desde el punto de vista del Aduanas.

Por otro lado, está LAN Airlines; dónde me encuentro trabajando en la Gerencia de Materiales, quién me permitió conocer, desde un punto de vista de cliente; cómo son las importaciones aéreas. Agradecer al departamento de Abastecimiento y Logística; quiénes me ayudaron y permitieron ver en la práctica el funcionamiento de la cadena logística que involucra el transporte y almacenaje aéreo.

A mi padre, José Catalán Rodríguez, Fiscalizador del Servicio Nacional de Aduanas, quién con su experiencia, me ayudó a conocer y entender como se realizan, en la práctica, cada uno de los movimientos físicos y documentales de las importaciones.

Rebeca Catalán Moya & Daniela Durán Toro

INDICE DE CONTENIDOS.

INTRODUCCIÓN	página 8
Antecedentes previos	página 11
Información de la práctica profesional Rebeca Catalán	página 11
Información de la práctica profesional Daniela Durán	página 18
CAPÍTULO 1: ASPECTOS METODOLÓGICOS.	página 28
1.1. Planteamiento del problema.	página 28
1.2. Objetivos generales y específicos.	página 29
1.3. Justificación.	página 31
1.4. Metodología.	página 32
1.5. Limitaciones	página 33
CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO.	página 34
2.1.El Comercio Exterior	página 34
2.2.El proceso de Compraventa.	página 36
2.3.Documentación utilizada en la Compraventa.	página 41
2.4.El contrato de Compraventa.	página 42
2.5.El Seguro.	página 44
2.6. La Compraventa Internacional.	página 50
2.7. Documentos relacionados con la Compraventa.	página 64
2.8.Término del contrato.	página 67
2.9. Organizaciones Internacionales que regulan el comercio	página 67
2.10. Actores nacionales involucrados en la importación.	página 70

2.10.1. SAG	página 71
2.10.2. Ministerio de Salud	página 76
2.10.3. Servicio Nacional de Pesca	página 82
2.10.4. Servicio Nacional de Aduanas	página 85
2.11. Destinaciones Aduaneras	página 92
2.11.1. Importación	página 93
2.11.2. Admisión temporal.	página 98
2.11.3. Admisión temporal para perfeccionamiento activo.	página 100
2.11.4. Almacén particular.	página 103
2.11.5. Reingreso.	página 106
2.11.6. Tránsito.	página 110
2.11.7. Exportación.	página 113
2.11.8. Reexportación .	página 117
2.11.9. Salida temporal.	página 119
2.12. Actores internacionales involucrados.	página 120
2.12.1. Agentes intermediarios.	página 120
2.12.2. Cámara de Comercio Asia Pacífico.	página 125
2.12.3. Clasificación del tipo de carga.	página 127
2.12.4. Clasificación de envase y embalaje.	página 130
2.12.5. Clasificación del medio de transporte.	página 139
2.13. Freight Forwarder.	página 191
2.14. Puertos.	página 198

2.15. Modalidades de pago. página 214

CAPITULO 3: DESARROLLO DE MANUAL DE IMPORTACIONES.

3.1. Análisis del producto y mercado, “artesanías de Perú”. página 228

3.1.1. Análisis del producto y mercado. página 228

3.1.2. Consumidores. página 234

3.1.3. Costo del producto. página 236

3.1.4. Chile como consumidor y productor de artesanía. página 237

3.1.5. Análisis FODA. página 238

3.2. Buscando el producto y el contacto idóneo. página 243

3.3. La negociación. página 249

3.3.1. Embalaje. página 253

3.3.2. Medio de transporte. página 255

3.3.3. Arancel aduanero. página 260

3.3.4. Freight Forwarder. página 261

3.3.5. Modalidad de pago. página 266

3.4. Llegada de la mercadería a destino, El Almacenamiento. página 273

3.5. La Internación de la carga. página 274

CONCLUSIÓN página 278

BIBLIOGRAFIA página 283

ANEXOS página 285

INTRODUCCIÓN.

El origen del intercambio comercial, se remonta hace muchos siglos atrás. Asociado en sus comienzos al trueque que surge por la necesidad de intercambio entre diferentes grupos o asentamientos de personas, de productos de los que carecían por bienes que no iban a ser consumidos o utilizados, considerados excedentes. Atribuido a tiempos remotos, cuando el hombre empieza con las actividades productivas, como la ganadería, y la agricultura. Se tienen vestigios de comerciantes en el siglo XIX a.C. en la llamada Asiria que actualmente se conoce como Turquía.

Diferentes hitos han marcado el inicio del intercambio comercial, algunos de ellos son: el nacimiento de la ruta de la seda que unía a China con India, Persia y el imperio romano; el comercio de productos de la India en Yemen. Posteriormente con la aparición de la moneda, el trueque pasa a formar parte del pasado y se instaura el comercio propiamente tal. Los primeros registros del uso de monedas datan en Lidia en el siglo VII a.C. Si avanzamos en una línea de tiempo en la historia del comercio internacional, se pueden encontrar más hechos que fueron puliendo al comercio exterior hasta convertirlo en lo que conocemos en la actualidad. En 1592 aparece el concepto de licencias en Japón; años más adelante se firma un acuerdo de libre comercio entre Inglaterra y Francia en 1860 y tras terminada la segunda guerra mundial surgen los Acuerdos de Bretton Woods. En 1947 surge el acuerdo general sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y ya los últimos eslabones que sientan la base del intercambio son la instauración de Organización Mundial del Comercio, junto con la aparición del euro.

El escenario en Chile nos deja vislumbrar que el nivel de intercambio comercial era mucho más bajo que en Perú y Argentina durante el siglo XIX. En 1830 se exportaba hacia Perú, Argentina, Paraguay, Bolivia y España. Sus importaciones eran principalmente alimentos, vestuarios, telas finas, perfumes, decoración, tabaco y alcohol. Este escenario austero en intercambio comercial de Chile se revierte con los cambios que promulga el ministro Rengifo entre ellos la modernización de la promulgación de la ley de Aduanas en 1834 se abrió aún más el comercio del país y ya en 1832 se efectuaba la recalada de 275 barcos. Valparaíso pasa a convertirse en el puerto más importante del océano pacífico occidental.

Es así como Chile fue modificando leyes y adaptando nuevas reformas que lo convirtieron en cómo se le conoce hoy en día en materia de comercio internacional. Junto con esto la firma de diferentes acuerdos comerciales y tratados de libre comercio enfatizaron la apertura del comercio exterior en el país. El primero de ellos fue el acuerdo de complementación económica con Venezuela en 1993 y el primer tratado de libre comercio lo realizó con Canadá en 1996 y el último con Vietnam a finales del 2011; y lo que se visualiza en el futuro en esta arista es el posible TLC con Tailandia, que se encuentra en negociaciones; el TLC Trans Pacific Partnership con Australia, Brunei, Estados Unidos, Malasia, Nueva Zelandia, Perú, Singapur y Vietnam.

Es por estas razones que nace la temática de esta tesis. La apertura al comercio exterior, la globalización y las innovaciones van incorporando cambios en la forma de realizar el intercambio internacional. Los procesos de importación van reformándose y los manuales

deben adecuarse a estas reformulaciones. Es por eso que el objetivo de esta tesis es crear un manual práctico de importaciones; el cuál entregue toda la información necesaria para que el interesado sea capaz de tomar, a cabalidad, cada una de las decisiones que involucran éste proceso, desde un punto de vista práctico y legal. Para que se cumpla este enfoque práctico, se aplicará este manual al mercado de Perú y se elegirá un producto específico, explicando paso por paso el proceso de importación. También se darán a conocer los costos involucrados en el proceso de importación desde el país escogido, entregando la información necesaria para que el interesado pueda obtener los costos en cada uno de los procesos logísticos. Finalmente se mostrará cómo realizar la internación legal de la mercancía a nuestro país; revelando cada uno de los pasos y/o requisitos que se deben cumplir para realizar éste trámite. Según las estadísticas de importaciones de Pro Chile las importaciones se han ido incrementando en el transcurso del tiempo y en comparación del 2010 al 2011, estas aumentaron en un 15%. La metodología usada para el surgimiento y creación de este manual se basa en la literatura de los manuales existentes y por otra parte con contactos expertos en el área.

El capítulo 1 aborda los aspectos metodológicos de este manual: Planteamiento del problema, objetivo, limitaciones la justificación de la tesis y la metodología usada. El capítulo número 2 consta del marco teórico. En el número 3 nos adentramos en el proceso propiamente tal de las importaciones.

Antecedentes previos: Información de la práctica profesional.

Descripción de la empresa u organización en dónde realizó la práctica profesional

Rebeca Catalán: Servicio Nacional de Aduanas.

La práctica profesional realizada por Rebeca Catalán fue ejecutada en el Servicio Nacional de Aduanas, en el período de Final de Diciembre a mediados de Febrero del año 2010. La práctica se llevó a cabo en la Dirección Regional del SNA, Subdirección de Fiscalización, Departamento de Fiscalización Operativa. Este departamento tiene una sección llamada Ingreso – Salida, la cuál es la encargada de la recepción y evaluación de las DIN tanto para los Agentes de Aduanas como particulares.

El Servicio Nacional de Aduanas, en adelante SNA; es un Servicio Público dependiente del Ministerio de Hacienda. Su misión es vigilar y fiscalizar el paso de mercancías por las costas, fronteras y aeropuertos. También interviene en el tráfico internacional de mercancías; velando por la recaudación de impuestos a la importación, exportación y otras destinaciones o tramitaciones que graven impuestos. Una última función del SNA, es generar las estadísticas del tráfico internacional por las fronteras. La normativa bajo la cuál se rige el SNA es la Ordenanza de Aduanas; la cuál contiene todos los procedimientos aduaneros y el marco a seguir en cada uno de estos.

La misión del Servicio Nacional de Aduanas ha debido replantearse en la actualidad en consecuencia de los diversos cambios que ha vivido el contexto internacional. Antiguamente; la Aduana era el organismo especializado en el control del comercio

exterior, dónde su función principal era la recaudación de impuestos. En éste contexto; creó formas de control y percepción de tributos, ya que éstos eran una fuente de ingresos para el erario nacional, donde los ingresos por concepto de gravámenes de importación eran fundamentales para el Fisco.

Organización.

El SNA esta constituido por la Dirección Nacional, las Direcciones Regionales y las Administraciones de Aduanas. La Dirección Nacional está constituida por las siguientes Subdirecciones: Técnica, Jurídica, de Fiscalización, de Recursos Humanos, Administrativa y de Informática.

La administración del Servicio Nacional de Aduanas corresponde al Director Nacional, y a los Subdirectores, Directores Regionales y Administradores de Aduanas, en el ámbito de su jurisdicción. El Director Nacional de Aduanas es el Jefe Superior del Servicio; nombrado por el Presidente de la República, siendo de su exclusiva confianza.

Las funciones de cada Subdirección son:

- **Subdirección Técnica:** Son quiénes proponen al Director Nacional normas e instrucciones para la aplicación de las leyes que el SNA debe controlar y también deben analizar las estadísticas del comercio exterior.
- **Subdirección de Fiscalización:** Son quiénes estudian, proponen y ejecutan los programas de fiscalización del tráfico de mercancías.
- **Subdirección Administrativa:** Son los planificadores y coordinadores de las labores administrativas del SNA (finanzas, bienes y servicios).
- **Subdirección Jurídica:** Son los preparadores de los informes legales y defensores del SNA, cuando es solicitado o requerido por el Director Nacional u otras unidades del Servicio.
- **Subdirección de Informática:** Son los que desarrollan, analizar y controlar los sistemas computacionales requeridos por el SNA.
- **Subdirección de Recursos Humanos:** Son quiénes proponen y ejecutan la política del Servicio en relación con las personas. (admisión, capacitación, promoción, traslados, destinaciones, bienestar del personal, otros)

Funciones desempeñadas en la Práctica Profesional.

El trabajo de la alumna se realizó en la Dirección Regional, Subdirección de Fiscalización; Departamento de Fiscalización Operativa; específicamente en la sección Ingreso – Salida y en la Sección Admisión Temporal.

- Sección Admisión Temporal:

Por las mañanas debía recepcionar la documentación para la destinación aduanera “admisión temporal” presentada por los Agentes de Aduanas o particulares, para su posterior análisis y revisión en conjunto con el funcionario a cargo; quién verificaba si era posible entregar ésta destinación al solicitante. Si era aprobado, se debía ingresar al sistema, sino se enviaba a aprobación (o rechazo) del Director Regional.

- Sección Ingreso Salida:

En esta sección se llevaban a cabo las declaraciones de ingreso (DIN) realizadas por despachadores o por particulares.

La presentación de la DIN al Servicio Nacional de Aduanas se realizaba a través de un despachador (Agente de Aduanas) o particular:

- A través de un Despachador o Agente de Aduanas: se utiliza un agente de aduana cuando la mercancía a nacionalizar o ingresar al país tiene un valor superior a los US\$1000 FOB.

- Directamente por el particular: cuando la mercancía que ingresa tiene un costo inferior a los US\$1000 FOB.

Labores ejecutadas en el proceso de tramitación de la DIN:

- 1) **Recepción de la DIN:** recibía los documentos presentados por el Agente de Aduanas o particular. Estos debían ser:
 - DIN previamente llenada.
 - GEMI o Guía de Entrega de Movimiento Interno: La que permite el movimiento de la carga dentro de la zona primaria.
 - Toda la documentación específica para realizar la DIN.

- 2) **Revisión documental:** las declaraciones de ingreso, con toda la documentación de importación, se debían ser revisadas y luego entregadas a los fiscalizadores, quienes verificaban que se cumplieran todas las formalidades exigidas. Tras la verificación, el fiscalizador procede a realizar el cálculo de los gravámenes a cancelar por la mercancía que está sometándose al régimen de importación u otra destinación aduanera. La DIN aprobada era recibida por la alumna; quién debía llevar un registro de todas las DIN y a la vez que almacenar los documentos propios de la importación.

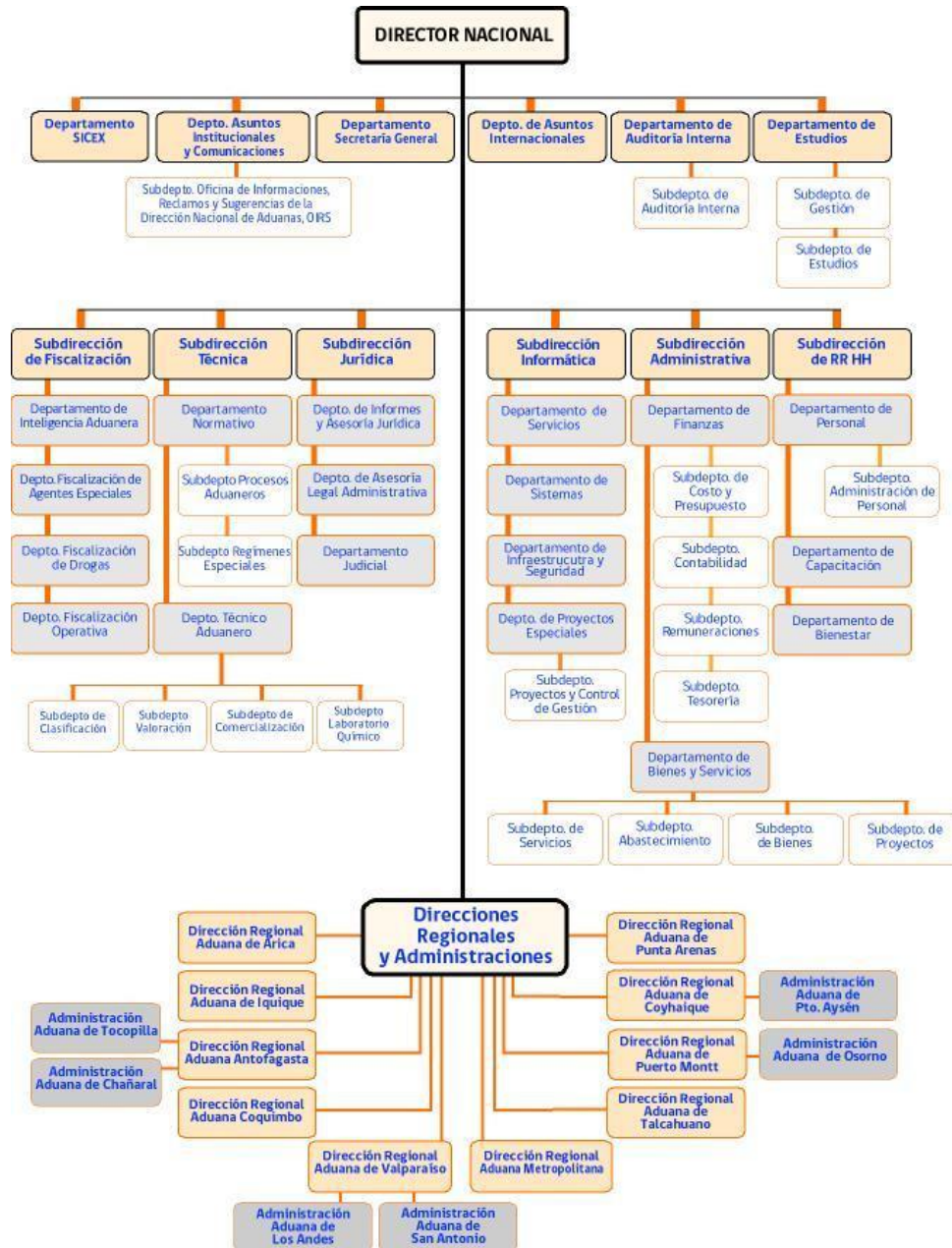
3) DIN aprobada:

- La alumna procedía a ingresar la DIN al sistema computacional.
- Debía ordenar y entregar las DIN, previamente ingresada al sistema, al Agente o particular, para que estos procedieran al pago de gravámenes en caso de que los haya, para el posterior retiro de la mercancía de los recintos de almacenamiento.

4) DIN rechazada: en caso de detectarse errores en la DIN, se procederá a rechazarla, señalando en la GEMI todas las causales que motivaron el rechazo.

- La alumna debía entregar las DIN rechazadas al respectivo Agente o particular; indicándoles las correcciones que debían hacer.

Organigrama Servicio Nacional de Aduanas.



Fuente: www.aduana.cl

Descripción de la organización DHL Global Forwarding, departamento de importaciones marítimas, práctica profesional realizada por Daniela Durán Toro:

La práctica profesional realizada por Daniela Durán fue ejecutada en la empresa DHL Global Forwarding desde mediados de diciembre del 2009 hasta finales de febrero del 2010. La práctica se llevó a cabo en el departamento de importaciones marítimas, Ocean Freight Import.

DHL Global Forwarding es un embarcador internacional, perteneciendo al rubro de las empresas Freight Forwarder y formar parte del holding de DHL. DGF, ofrece servicios internacionales de flete aéreo, marítimo y gestión de proyectos industriales. DHL es el líder mundial en los sectores de Express y de Logística, uniendo a 220 países con su cobertura, especializándose en el abastecimiento de soluciones innovadoras y modificadas para requisitos particulares.



El nombre DHL viene de la combinación de los apellidos de sus tres fundadores. Bajo cuatro divisiones, una misma marca, un solo proveedor, provee todas las soluciones, es parte del reflejo del cómo logran su visión junto con la nueva estrategia DHL tiene por objetivo convertirse en “La Compañía Logística para el Mundo”, mediante el principio del respeto y de los resultados, simplificándoles la vida a los clientes y aportando una contribución positiva al mundo.

Las divisiones anteriormente mencionadas son las siguientes:

1. *DHL Express*: Se encarga del envío de carga de bajo volumen (no de comercio exterior propiamente tal), de Courier. Es el conocido transporte express, de paquetería y carga fraccionada nacional e internacional.
2. *DHL Freight*: Se especializa en transportes terrestres europeos, cargas de envío parcializado y/o completo; en servicios especiales y Aduanas.
3. *DHL Global Forwarding*: Es la división que ofrece servicios internacionales de flete aéreo, marítimo y gestiona proyectos industriales, es decir el movimiento de cargas de grandes dimensiones o gran volumen, del sector industrial.

4. *DHL Supply Chain:* Es la división que se especializa en logística de contratación, gestión de almacenes y distribución.

5. *First Choice:* Forma parte de uno de los últimos proyectos de la firma. Es una filosofía que busca el éxito de sus clientes durante toda la cadena logística de sus envíos mediante el servicio y eficiencia que busca el éxito total de sus clientes.

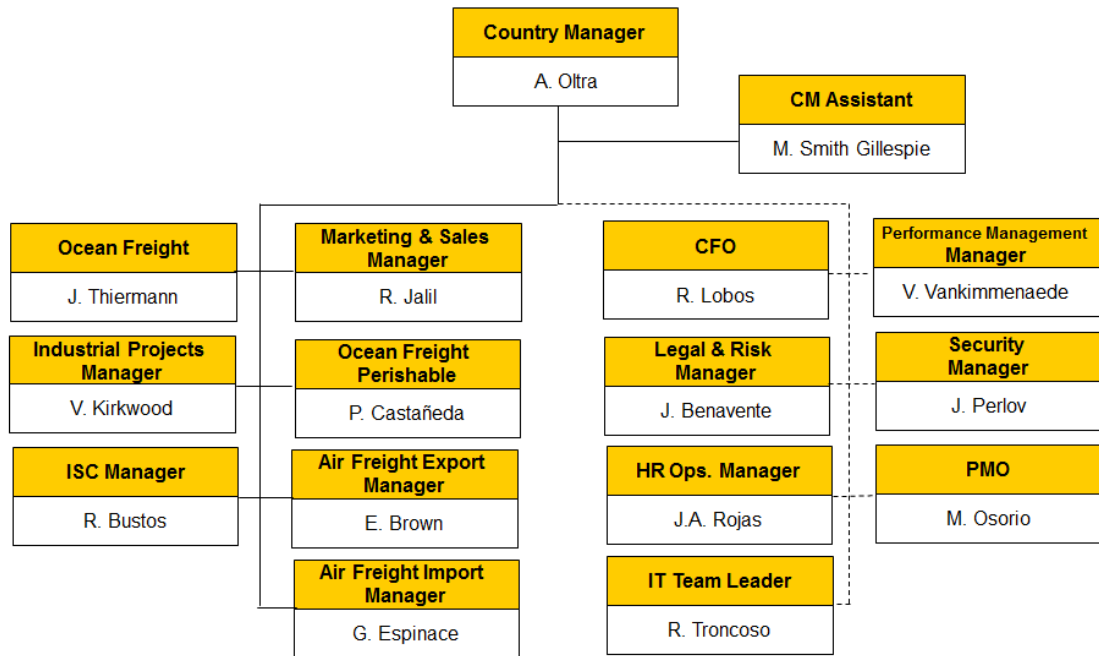
Breve Historia.

El origen de DHL se remonta al año 1969 cuando es fundada por Adrian Dalsey, Larry Hillblom y Robert Lynn en San Francisco. Su idea de negocio era entregar la documentación de embarque de forma anticipada por avión desde San Francisco a Honolulu. De esta manera los trámites aduaneros podían empezarse antes que la mercadería arribará en destino, reduciéndose sustancialmente el tiempo de descarga en el puerto y beneficiando a los armadores. Fue así como surge la nueva industria del servicio de los envíos urgentes internacionales con un simple automóvil de segunda mano y con una tarjeta de crédito como forma de financiamiento.

En 1970, DHL comenzó operaciones en la costa Este de los Estados Unidos y se ampliaron por el Pacífico en 1971. El éxito del negocio fue tal en 1974, inaugurando su primera oficina europea en Londres y así lo demostró su expansión en 1977 hacia Oriente Medio

y en 1978 hacia Alemania inaugurando su primera oficina en dicho territorio. En 1980, DHL creó el servicio de entrega urgente de mercancías. “Uno de los mayores hitos de la compañía, fue la participación de Lufthansa y Japan Airlines en DHL Worldwide, entre 1990 y 1992, lo que aseguraba a largo plazo, el acceso a los servicios de carga de dos de las principales líneas aéreas mundiales y a sus infraestructuras en los grandes aeropuertos”. En 2003 DHL fue adquirido por El Grupo Deutsche Post World Net, uno de los mayores operadores logísticos del mundo. En 2005 adquirió Exel, compañía líder del sector de logística de contratación, reforzando la división de logística de DHL. Con esta adquisición, DHL alcanza una posición de liderazgo a escala mundial en el sector logístico, donde las perspectivas de crecimiento son óptimas, especialmente en logística aérea, marítima y de gestión de la cadena de suministros.

Organigrama: DHL Global Forwarding Chile.



Fuente: Intranet DHL Global Forwarding.

El organigrama de DGF Chile, se compone del Gerente General de Chile, que es Alberto Oltra, junto a él viene su asistente M. Smith Gillespie. Posteriormente debajo de esta figura están los respectivos departamentos con el gerente de cada uno. Estos son los siguientes:

- Ocean Freight: Es el departamento de operaciones marítimas, liderado por J. Thiermann. Esta área se divide en importaciones y en exportaciones marítimas.
- Industrial Projects: Es el departamento de proyectos industriales, liderado por V. Kirkwood. Esta área se encarga de todos aquellos clientes que requieran importar

o exportar carga con peso o tamaño sobredimensionado. Trabajan con clientes de la industria de la minería. Trabajó con el proyecto ALMA, centro astronómico.

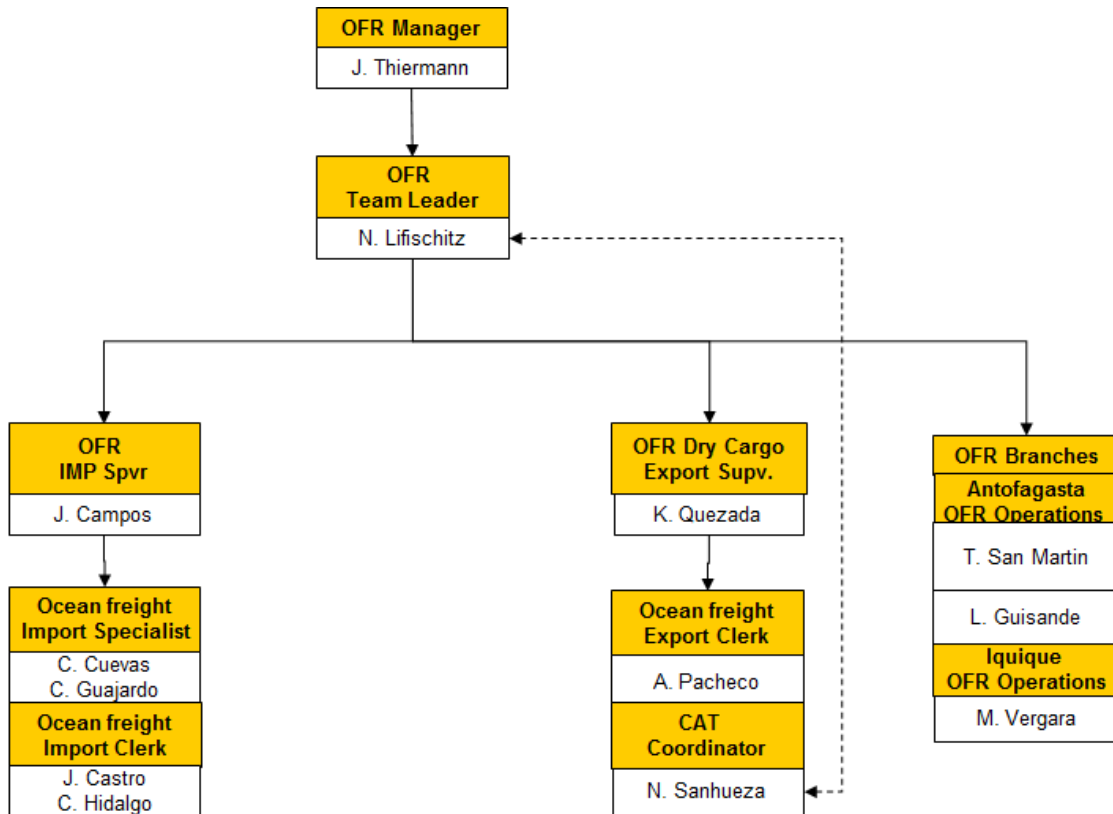
- ISC: International Supply Chain, es el departamento que apunta a la industria del retail, les entrega un servicio especializado de seguimiento a las cargas de importaciones de sus clientes.
- Marketing & Sales: Es el departamento de marketing y ventas, se encarga de contactar nuevos clientes y del marketing de la empresa.
- Ocean Freight Perishable: Es el departamento de operaciones marítimas perecibles, cumplen la misma función que el departamento de operaciones marítimas pero se especializan en cargas perecibles.
- Air Freight Export: Es el departamento de transporte aéreo de exportaciones, maneja toda la carga que se exporta por vía aérea.
- Air Freight Import: Es el departamento de transporte aéreo de importaciones, maneja toda la carga que se importa por vía aérea.
- CFO: Es el departamento de Finanzas, encargado de las finanzas y contabilidad de DHL.

- Legal & Risk: Es el departamento que se encarga de los asuntos legales de la empresa.
- HR: Es el departamento de recursos humanos.
- IT: Es el departamento de sistemas. Se encarga de que todos los sistemas de la compañía funcionen correctamente.
- Performance Management: Es el departamento que se encarga de la administración de los procesos de la compañía, hace mediciones de diferentes indicadores como el número de quejas de los clientes y trabaja en cómo mejorar y disminuirlas mediante un proyecto.
- Security: Es el departamento de seguridad de la compañía, incentiva y se encarga de la seguridad de la empresa. Ejemplo de ello es fomentar las buenas prácticas de ahorro de energía, el uso de las tarjetas de identificación, indica cómo evitar accidentes y qué hacer en caso de uno.
- PMO: Product Organization, es el departamento que se encarga de todos aquellos servicios que no están estandarizados dentro de la compañía y un cliente lo requiera. Un ejemplo de ello es el caso del transporte local una vez arribada la carga al país mediante vía marítima o aérea.

Funciones desempeñadas en la Práctica Profesional.

El departamento Ocean Freight Import es un área dentro de DHL Global Forwarding que se encarga de coordinar los embarques marítimos de importación. Gestionando con las oficinas de DHL en el país de origen de las mercancías, el embarque, la consolidación, el contacto con las navieras, la información del embarque: la fecha estimada de salida, de llegada, el contenedor. Obteniendo status de embarques con las compañías navieras y coordinándose con los agentes de aduana y almacenes extraportuarios para la desconsolidación de la carga. Este departamento trabaja con una gama variada de clientes de diferentes industrias. Se encarga además de emitir el documento de embarque hijo, del pago a los proveedores, las navieras, agencias marítimas y co-loaders.

Organigrama Ocean Freight.



Fuente: Intranet, DHL Global Forwarding.

- Se encuentra a la cabeza el gerente Ocean Freight.
- Bajo este se encuentra el Team Leader, que coordina a las dos divisiones, junto a las oficinas regionales.
- Se encuentra el Ocean Freight Import Supervisor, que es el jefe del área de importaciones marítimas y posteriormente están los especialistas del aérea (ocean freight import specialist) y los coordinadores (ocean freight import clerk).

- En el otro departamento se encuentra el supervisor de exportaciones marítimas carga seca y posteriormente están los coordinadores del aérea (ocean freight import clerk).
- Dentro de este, se encuentra el subárea, CAT Service, que se encarga de coordinar las exportaciones regionales de la marca CAT.
- Están además las oficinas de Iquique y Antofagasta.

Las funciones realizadas durante la práctica profesional es el proceso completo del departamento de operaciones marítimas, que son las siguientes:

- Emisión, corrección y manejo completo de conocimiento de embarque.
- Contacto con compañías navieras, para solicitar información de embarques y tarifas.
- Manejo de sistemas operativos de la empresa, para realizar todas las funciones de rastreo y registro de clientes y embarques.
- Seguimiento de embarques, a través del contacto con origen.
- Atención a clientes y agentes de aduana.
- Archivo, coordinación y control de los pagos a proveedores (compañías navieras y co-loader).

1. CAPÍTULO 1: ASPECTOS METODOLÓGICOS.

1.1. Planteamiento del problema.

Si bien en materia de comercio exterior hay muchos textos y manuales; la apertura al comercio exterior, la globalización y las innovaciones van incorporando cambios en la forma de realizar una importación.

Cuando nos encontramos siendo partícipes de la logística que involucra la importación; necesitamos conocer en detalle este dinamismo en la forma de negociar. En este sentido existe un “choque” entre la teoría y la práctica; cuando parte de los procesos en la práctica, van reformándose y los manuales deben adecuarse a estas reformulaciones. Entre ellas las formas de encontrar un contacto, cambios en la regulación que rige al proceso de importación como el cambio en los INCOTERMS, la nueva plataforma para el manejo de las cartas de crédito de los bancos, nuevas tarifas, la innovación en los procesos como la digitalización de la presentación de los documentos en algunas Aduanas, los nuevos tratados de libre comercio como el de Vietnam firmado a finales del 2011.

De ahí nace la idea de crear un manual de importación; enlazando la teoría con lo visto en la práctica, entregando una visión más detallada de lo que es la importación, de manera que aquella persona que se interese en éste negocio; tenga las herramientas necesarias para tomar la mejor decisión en cada uno de los pasos de la logística del comercio internacional. Además como mercado referencial para desarrollar en la práctica este manual se ha de

elegir un país, en este caso Perú- se explicará posteriormente las razones de su elección. Por otra parte es importante conocer la legislación relacionada al comercio por estos cambios que surgen, se modifican o anulan y para cumplir con las regulaciones del comercio internacional. En éste existen instituciones que avalan el desarrollo del comercio; permitiendo a ambas partes, importador y exportador; que el comercio se desarrolle de la forma más fluida posible, a la vez que permitiendo que las transacciones sean seguras para ambas partes. Es por ello, que éste manual también se aborda desde un punto de vista legal, en lo que respecta a las transacciones en el comercio exterior y a las instituciones globales que se encuentran involucradas, especificando los roles de cada una y cuándo acudir a éstas.

1.2. Objetivos generales y específicos.

Objetivo General: crear un manual práctico de importaciones, aplicado a un mercado y un producto específico; el cual entregue toda la información necesaria para que el interesado sea capaz de tomar, a cabalidad, cada una de las decisiones que involucran este proceso, desde un punto de vista práctico y legal.

Objetivos Específicos:

- Explicar cómo se desarrolla, en la práctica, cada uno de los pasos que involucran la importación de un producto.
- Dar a conocer los costos involucrados en el proceso de importación, o entregando la información necesaria para que el interesado pueda obtener los costos en cada uno de los procesos logísticos.
- Mostrar cómo realizar la internación legal de la mercancía a nuestro país; revelando cada uno de los pasos y/o requisitos que se deben cumplir para realizar éste trámite.
- Entregar información legal para la ejecución del comercio internacional; exponiendo las instituciones involucradas y cómo se relacionan éstas en cada uno de los procesos que significa una importación.

1.3. Justificación.

Este manual se origina tras detectar que las importaciones de Chile han ido en aumento con el transcurso del tiempo, las que en el año 2011 en comparación al año 2010 aumentaron en un 15%. Las del 2011 en valor CIF fueron de US\$ 60.594.218.024, mientras que las del 2010 de US\$ 52.559.699.803, las del 2009 US\$ 38.401.579.355 y así sucesivamente se han ido incrementando.¹ Aprovechando la ventaja que tenemos de una visión práctica del proceso de importaciones, por nuestra experiencia en el área y contactos expertos en el campo de las importaciones, entre ellos pertenecientes a entidades como la Aduana, Lan Airlines, DHL Global Forwarding, Geodis Wilson, Banco Santander, compañías navieras y almacenes extraportuarios, nace la idea de éste manual que es mostrar en la práctica, como es cada uno de los pasos a seguir para concretar una importación y entregar la posibilidad de conocer cada uno de los costos relacionados con cada etapa del proceso de importación; de manera que, la persona que se interese por convertirse en importador; tenga los conocimientos necesarios para evaluar la mejor alternativa.

1.4. Metodología.

¹ Véase, No especificado, *Estadísticas de Importaciones Nacionales e Internacionales*, www.prochile.cl/, 31.01.2012, 23:59PM.

Para crear un manual práctico de importación nos basamos por una parte, en la literatura actual que existe del comercio internacional, en segundo lugar en la teoría que recibimos en cada uno de los ramos cursados durante la carrera, en la práctica de cada integrante y finalmente con contactos expertos en los diferentes actores del comercio internacional.

La base del desarrollo de éste manual; se realizó tras la práctica en el rubro de cada una de las autoras, estando por una parte la importación marítima y por otra la importación aérea, además del trabajo práctico realizado en Aduanas por una de las integrantes, lo que permitió conocer in situ como realizar la internación legal de las mercancías.

Además; se realizaron visitas a terreno cuando se desconocía algún paso de la logística, lo que permitió desarrollar cada uno de los temas desde la práctica; verificando cómo se realizaba dicho proceso en la práctica.

1.5. Limitaciones.

Si bien este manual entrega de forma detallada y práctica la información necesaria para llegar a tomar la mejor decisión, en cada uno de los pasos de la logística que involucra la importación de un producto; éste manual tiene la finalidad de llegar a un público con un mínimo de conocimiento en el comercio exterior, o, a lo menos, a quienes tengan interés en conocer éste a través de éste manual, ya que entrega desde definiciones a explicaciones con ejemplos en cada uno de los pasos.

Además al existir reglas y requerimientos específicos para cada tipo de producto, el lector deberá dependiendo de la mercancía que quiera traer, investigar acerca de estos requisitos para poder ser internados en Chile, porque este manual entrega dicha información de carácter general y aplicado detalladamente al mercado de Perú y al producto artesanías.

2. CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO.

2.1. El Comercio Exterior.

Se entiende por comercio, el traspasar, vender, entregar mercaderías desde un productor (el que crea el producto) al consumidor final o a quién se le vende el producto y consume el producto. El comercio local es el que se da dentro de la frontera de nuestro país, por el contrario, el que se da a través de las fronteras es el comercio internacional. Éste ha cobrado gran importancia en los últimos años, ya que entrega la posibilidad de conseguir productos que no se tienen en el mercado local, como abaratar costos comprando los productos en países en los que existe cierta ventaja en la producción de los mismos, lo que permite importarlos a menores costos y en consecuencia, mayores beneficios.

2.1.1. Tipos de comercio.

El comercio puede clasificarse en comercio “al por mayor” o “al por menor”. El comercio al por mayor, es en el cuál los productos no se venden directamente al consumidor final, más bien son varios los intermediarios los que entregan el producto al consumidor final.

2.1.2. Derecho Comercial.

Existe una rama del Derecho llamado Derecho Comercial. Éste rige solamente el comercio y las relaciones que nacen de su ejercicio.

Se les llama sujetos del Derecho Comercial, a todas aquellas personas que pueden acogerse a las regulaciones de éste Derecho. Son sujetos del derecho comercial los comerciantes y las sociedades mercantiles.

- El comerciante: “*es aquel que tiene la capacidad para contratar y hace del comercio su profesión habitual y es su medio de subsistencia*”². La persona que esporádicamente ejecuta actos de comercio no es comerciante, aunque se encuentra sujeto a las leyes del Derecho Comercial. El definir al comerciante se hace con la finalidad de que éste pueda atenerse a la ley de quiebras³, la que permite al deudor mercantil declararse en quiebra, lo cuál debe hacerlo antes de que transcurran 15 días desde la fecha en que ha cesado en el pago de sus obligaciones, o se calificará como culpable, susceptible de una pena de cárcel de 51 días hasta 5 años, aplicables al o los representantes de la persona jurídica.
- Las sociedades mercantiles: La sociedad podría definirse como un contrato, en el cuál dos o más personas ponen algo en común, estipulan un aporte, con la finalidad de repartirse las utilidades que de la sociedad provengan. Las Sociedades son sujetos colectivos de comercio. En el código de comercio, la sociedad constituye una persona diferente de los socios. La Sociedad es definida en el Artículo 545 del

²No especificado, *Código de Comercio*, Artículo 7.

³ No especificado, *Código de Comercio*, Artículo 43.

Código de Comercio como un ente ficticio, capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones⁴. Es decir, tiene nombre propio, patrimonio, domicilio y nacionalidad propia.

2.2. El proceso de Compraventa.

El código de Comercio en el Artículo 3 define el acto de comercio como “*acto de intermediación que se realiza con fines de lucro y con el propósito de dar circulación a las riquezas*”⁵. Es decir; todo acto que se realiza con fines de lucro entre dos o más personas; se considera un acto de comercio.

Para que exista el acto de comercio debe haber una manifestación de la voluntad de la persona que pretende realizar el acto, un ejemplo es que se mencione la intención de querer realizar una compra o venta. También debe haber un acto de intermediación, en el que se pone a disposición del consumidor el producto, es decir no basta con querer vender o comprar; sino que el producto se debe poner a la venta o ir a lugares en que se vende el producto que se busca. En éstos procesos debe estar presente el ánimo de lucro de los participantes; sino no se considera compraventa y estaría dentro de las categorías de donaciones u otros.

⁴ Véase: No especificado, *Código de Comercio*, Artículo 545.

⁵ No especificado, *Código de Comercio*, Artículo 3.

2.2.1. Qué es la Compraventa.

El Artículo 1793 del Código de Comercio define la compraventa como “*un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarla en dinero*⁶”. La parte que da la cosa es la que vende, mientras que la que paga el dinero es la que compra. El dinero que el comprador paga al vendedor se llama precio.

Toda compraventa debe involucrar la cosa que se transa, un precio y el consentimiento o acuerdo a realizar la transacción.

Legalmente la compraventa se define como contrato consensual, es decir no tiene que celebrarse ni quedar por escrito. Únicamente cuando se trata de compraventa de bienes raíces; debe ser un contrato solemne, es decir, debe quedar por escrito en el conservador de bienes raíces.

2.2.2. La oferta.

⁶ No especificado, *Código de Comercio*, Artículo 1793.

La oferta es un acto unilateral, es decir, es una parte la que la realiza. En éste acto, es el vendedor el que propone celebrar un acto jurídico. El requisito para que la oferta se lleve a cabo, es que el oferente tenga la intención de contraer obligaciones, entregando la información necesaria al destinatario para que éste pueda evaluar la oferta. El oferente puede dirigir la oferta sólo a una persona o a un grupo de personas.

2.2.3. La demanda.

Para que una persona demande un cierto bien y/o servicio; debe sentir o tener una necesidad insatisfecha. Cuando tiene la oportunidad de adquirir un cierto bien que supla su necesidad insatisfecha; el demandante procede a aceptar la oferta del oferente. La aceptación a la oferta debe hacerla de manera clara y expresamente.

2.2.4. Perfeccionamiento de la Compraventa.

Se entiende por perfeccionamiento el ser. Es decir, la compraventa se perfecciona, es, o existe cuando ocurren ciertos actos, los que son regulados por cuatro doctrinas diferentes:

- 1- **Declaración de la voluntad:** esta doctrina dice que la compraventa se perfecciona, (es) cuando el destinatario de la oferta expresa su conformidad, sin necesidad de que llegue a destino del oferente. Es decir, cuando el oferente declara

que la oferta lo satisface y que la aceptará; en éste momento se perfecciona la compraventa, aún sin necesidad que el oferente se entere.



Fuente: Elaboración Propia.

2- **Expedición:** el consentimiento a la compraventa se forma en el momento en que el aceptante envía su declaración de aceptación al oferente. Es decir, no es necesario que el oferente reciba la aceptación, ya que la compraventa se perfecciona cuando el demandante envía la aceptación al oferente.



Fuente: Elaboración Propia.

3- **Conocimiento:** el consentimiento se forma desde el momento en que el oferente asume que la oferta será aceptada, es decir, se encuentra seguro de que la oferta será aceptada y el consentimiento se produce cuando la envía al demandante. Ejemplo de ello es cuando una persona concursa a algún empleo, tras diversas

pruebas es aceptado. En éste caso, el oferente del empleo está seguro que el demandante la aceptará y ésta queda perfeccionada cuando el oferente acepta contratar al nuevo empleado.



Fuente: Elaboración Propia.

4- **Recepción:** el consentimiento se perfecciona cuando el oferente recibe la aceptación de la oferta. Éste es el caso más común en el comercio, cuando un comerciante ofrece un producto a un cliente, a éste le gusta y le informa que lo comprará; en éste momento se perfecciona la compraventa.



Fuente: Elaboración Propia.

Todas estas doctrinas se explican con la finalidad que el futuro emprendedor sepa que éstas son las modalidades reconocidas en el código de comercio. El uso de cada una de ellas depende de la cultura, entorno social, entre otros.

En nuestro país, rige la doctrina de la declaración de la voluntad del destinatario de la oferta.

2.3. Documentación utilizada en la Compraventa.

Para que la compraventa sea legal, siempre debe estar respaldada por la factura, la que prueba que existe una transacción. De acuerdo al Art. 160 del Código de Comercio “*El comprador tiene derecho a exigir del vendedor que forme y le entregue una factura de las mercaderías vendidas*”⁷, también detalla la forma que debe tener la factura, al especificar que “*el vendedor debe poner al pie de la factura el recibo del precio total o de la parte que se le hubiere entregado*”. Por otra parte el comprador tiene derecho a reclamar al vendedor acerca del contenido de la factura, pero dentro de un plazo de 8 días posteriores a la entrega de ella, sino se entiende que es una factura irrevocablemente aceptada.

2.4. El contrato de Compraventa.

Como se vio anteriormente, en Chile rige la doctrina de la declaración de la voluntad respecto al instante en que se perfecciona el contrato de compraventa. Se entiende por

⁷ No especificado, *Código de Comercio*, Artículo 160.

“perfecciona” al momento en que el contrato es o nace a la vida jurídica. Los Artículos que regulan el perfeccionamiento del contrato son; 99, 101, 104, 106 del Código de Comercio.

- En toda compraventa puede existir el arrepentimiento. Es por ello que el Artículo 99 permite que exista el arrepentimiento, señalando que *“El que propone la oferta puede arrepentirse, aunque únicamente si lo hace antes de que la otra parte haya realizado la aceptación”*⁸. Es decir, si una persona desea vender algo, y envía la oferta al destinatario por algún medio de comunicación; se puede arrepentir únicamente antes de que el destinatario haya formulado la aceptación. Por otra parte, si el destinatario de la oferta, la recibe, luego envía la aceptación al oferente; éste no puede arrepentirse. El arrepentimiento no se presume, se debe expresar.
- El momento en que el contrato de compraventa nace a la vida jurídica es regulado por el Artículo 101, el que señala que *“Si el destinatario de la oferta envía la contestación aprobando la oferta; el contrato de compraventa queda en el acto perfeccionado y produce todos sus efectos legales”*⁹. Es decir, el contrato es o existe una vez que el comprador ha aceptado la oferta y le envía la notificación de su aceptación al vendedor u oferente.

⁸ No especificado, *Código de Comercio*, Artículo 99.

⁹ No especificado, *Código de Comercio*, Artículo 101.

- El lugar físico donde se celebra el contrato es algo que se debe considerar, ya que para efectos legales o solución de controversias; deben ser las leyes del lugar en que se celebró el contrato las que rigen a éste. El Artículo 104 señala que lugar físico que para efectos legales se entiende como “*Lugar de celebración del contrato*”¹⁰. Cuando ambas partes residen en diferentes lugares; se entiende celebrado el contrato en el lugar de residencia del comprador, en éste caso el aceptante o demandante de la oferta.
- Los intermediarios son en algunos negocios o industrias muy variados y frecuentes, ya que muchas empresas se especializan en una de sus áreas, externalizando algunas de sus actividades a otras empresas o intermediarios. Éstos son quiénes juntan al oferente con el demandante en el mercado. Tratándose de compra venta a través de intermediarios; el Artículo 106 señala que “*Si el contrato fuere propuesto por intermediarios; se perfeccionará desde el momento que los interesados aceptaren la propuesta*”¹¹.

2.5. El Seguro.

¹⁰ No especificado, *Código de Comercio*, Artículo 104.

¹¹ No especificado, *Código de Comercio*, Artículo 106.

Dentro de los eslabones de la logística internacional se encuentra el transporte desde el país o lugar de inicio al de destino. Para que la persona que recibe la mercancía no se arriesgue a que toda se pierda o llegue dañada; existen los contratos de seguro, que tienen como finalidad principal restituir el bien en caso de accidente. En la compraventa Internacional se utilizan los Incoterms como medios para determinar quién es el responsable de contratar el seguro, ya que éste es obligatorio para toda mercancía que será importada. La Convención de Viena, que regula la compraventa internacional; no obliga al vendedor a contratar un seguro de transporte, aunque sí le da como obligación entregar al comprador la información necesaria para la contratación del seguro.

Cabe mencionar que el Incoterm deberá quedar explicitado en el contrato de compraventa, ya que en éste se detallan las responsabilidades de las partes.

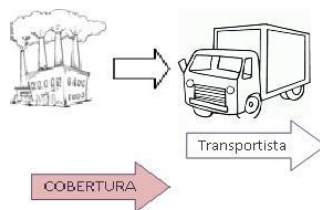
Los Incoterms actualizados el 1ro de Enero de 2011, se explican más adelante de forma más detallada, por lo que sólo se explicará a quién corresponde la responsabilidad de contratar el seguro.

2.5.1. Responsabilidad en el transporte de acuerdo al Incoterm usado

Los siguientes Incoterm, se utilizan en transporte multimodal:

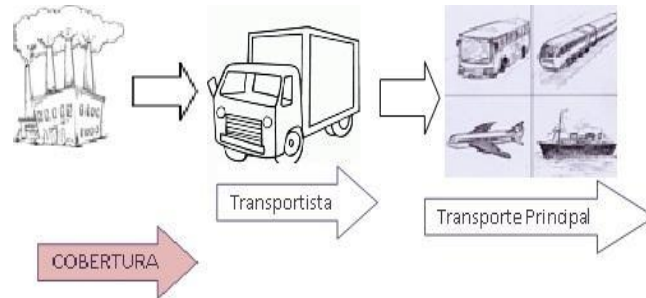
EXW: (Ex Work o En la puerta de la fábrica) El vendedor entrega la mercancía en la puerta de la fábrica, por lo que el comprador deberá contratar un seguro con una cobertura desde el país de origen hasta el país de destino.

FCA: (Free Carrier o Sin pago del transporte principal) El vendedor entrega la mercancía al primer transportista principal, es decir, deberá transportar la mercancía dentro del país al primer puerto, Aduana o lugar en que se acuerda que entregará la mercancía. La responsabilidad del vendedor llega hasta ahí, por lo que el comprador deberá contratar desde éste punto el seguro.



Fuente: Elaboración Propia.

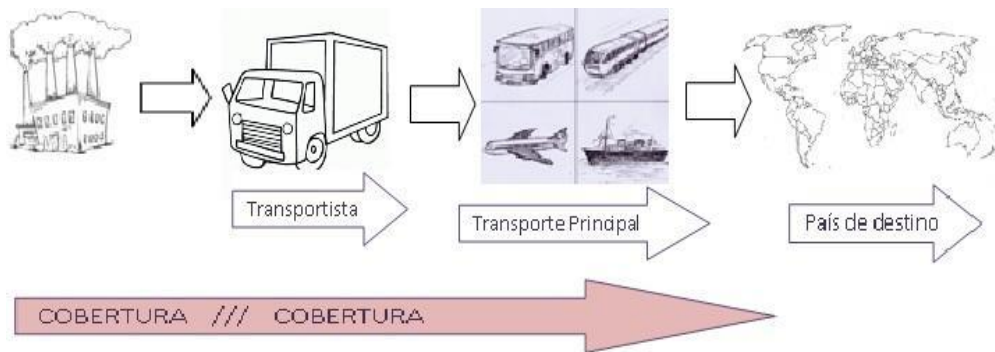
CPT: (Carrier Paid To o Transporte principal pagado) El vendedor entrega la responsabilidad de la mercancía en el país de origen, al primer transportista. De ahí en adelante es el comprador quién deberá contratar el seguro, aunque no el transporte, ya que éste deberá correr por cuenta del vendedor hasta el país de destino, entregando la mercancía en Aduanas, puerto o lugar convenido.



Fuente: Elaboración Propia.

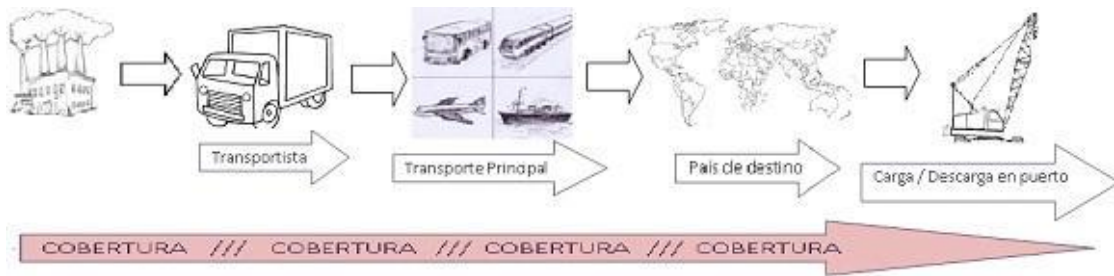
CIP: (Carriage and Insurance Paid o Transporte y Seguro pagados hasta lugar convenido)

Es el vendedor el responsable de la mercancía hasta el país de destino.



Fuente: Elaboración Propia.

DAT: (Delivered At Terminal) la mercancía se entrega en el terminal de destino, el cual puede ser puerto, aeropuerto, tren etc. La responsabilidad del vendedor llega hasta la descarga de la mercancía en el terminal acordado del puerto de destino.



Fuente: Elaboración Propia.

DAP: (Delivered At Place: Es la entrega de la mercancía en el lugar de destino) El vendedor es responsable de la mercancía hasta que ésta se entrega al comprador en algún lugar acordado del país de destino. Sin embargo; es el comprador el que se responsabiliza de la mercancía desde que ésta se encuentra en el muelle siendo descargada hasta que termina la tramitación en la Aduana; una vez que sale de la Aduana; el vendedor vuelve a responsabilizarse por la mercancía hasta que se entrega al comprador en el lugar acordado. Este Incoterm se utiliza cuando el comprador tiene total manejo de la tramitación Aduanera o contrata a un Agente de Aduanas para que se encargue de todo el proceso de descarga – importación, y cuando la mercancía queda liberada por Aduanas, el vendedor vuelve a hacerse cargo y la lleva a su destino final.



Fuente: Elaboración Propia.

DDP: (Delivered Duty Paid: Es la entrega de la responsabilidad, por parte del vendedor; tras la tramitación Aduanera de ingreso al país de destino) El vendedor entrega la responsabilidad al comprador cuando la mercancía sale de Aduanas, la entrega al transportista que la llevará al lugar acordado con el comprador, es decir, llega al puerto de destino, descarga, tramita en Aduanas, y la entrega al transportista: desde aquí en adelante, es el comprador el responsable de la mercancía si ésta se dañare, fuese robado u otros. Si bien el vendedor es el que paga el transporte (desde Aduana a destino); no se responsabiliza por lo que le pasare a la mercancía durante el transporte.



Fuente: Elaboración Propia.

Los siguientes Incoterm, se utilizan únicamente en transporte marítimo:

FAS (Free Alongside Ship: Entregado al costado del buque): El vendedor tiene la responsabilidad de la mercancía desde que ésta sale de la fábrica, se transporta al puerto

de destino, hasta que realiza la respectiva tramitación de exportación en Aduana; entregando la mercancía al costado del buque.



Fuente: Elaboración Propia.

FOB: (Free on Board o Franco a Bordo) El vendedor entrega la responsabilidad de la mercancía cuando ésta se encuentra arriba del buque en el cuál emprenderá su camino al país de destino. Es igual al FAS, sólo que incluye el cargar la mercadería al barco.



Fuente: Elaboración Propia.

CFR: (Cost and Freight o Costo y Flete) El vendedor entrega la responsabilidad en el puerto de origen, si bien paga el transporte principal, no se hace responsable de la mercancía durante el transporte, su responsabilidad llega hasta que la mercancía está sobre

el barco. En cuanto a responsabilidad; es igual al FOB; lo que lo diferencia es el pago del transporte, sin incluir seguro de transporte.

CIF: (Cost, Insurance and Freight o Costo, Seguro y Flete) El vendedor entrega la responsabilidad de la mercancía en el país de destino; es decir debe pagar el transporte principal y el seguro hasta que la mercancía arriba al país de destino.

2.6. La Compraventa Internacional.

La compra venta internacional es aquella que se lleva a cabo a través de las fronteras.

2.6.1. La Convención de Viena.

La Convención de Viena de 1980 responde a los nuevos cambios a los que se ve envuelto el mundo debido al desarrollo del comercio internacional. Éste comenzó rápidamente a cobrar importancia y no existía una regulación internacional al mismo, más bien, cada uno de los países aplicaban sus normativas, generando una serie de erróneas interpretaciones debido a las diferencias culturales. Es por ello, que la Asamblea General de las Naciones Unidas aprueba ésta Convención, teniendo como finalidad el regular los contratos de compraventa internacional de mercaderías. El Art. 4 de la convención señala que “Ésta

regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y comprador de ese contrato¹²”.

La convención adopta normas uniformes que se aplican a los contratos de compraventa internacional de mercaderías, aunque tiene en cuenta los diferentes sistemas sociales, económicos y jurídicos; suprime los obstáculos jurídicos con que tropieza el comercio internacional y promueve el desarrollo del mismo.

2.6.1.1. Ámbito de aplicación.

De acuerdo al Art. 1 de la convención, ésta se aplica a:

- *“Contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes¹³”*: Es decir, la Convención no regula la compraventa entre dos personas del mismo país. Estos Estados deben ser Estados Contratantes, es decir que han consentido obligarse por un tratado, que haya entrado o no en vigor.

¹² No especificado, *Convención de Viena de 1980*, Artículo 4.

¹³ No especificado, *Convención de Viena de 1980*, Artículo 1.

- *“La convención se aplica a la compraventa de mercancías por Estados diferentes, cuando ello resulte del contrato¹⁴”*: Es decir, se aplica cuando existe compraventa entre Estados, aunque únicamente si existiere un contrato.
- *“En la aplicación de la convención no se tendrá en cuenta ni la nacionalidad de las partes, ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato¹⁵”*: La Convención no discrimina ni toma en cuenta la nacionalidad de las partes, ni si son empresas, países o personas naturales los contratantes, ya que el fin de la Convención es regular los Contratos de compraventa de mercancías, promoviendo el desarrollo del comercio internacional.

Existen ciertas excepciones en las que no se aplica la Convención, las que se encuentran reguladas por el Artículo 2 de la Convención. Estas limitaciones se encuentran presente por la finalidad de la Convención, que es promover el desarrollo del comercio internacional, no la compraventa para fines particulares.

- Mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico.
- Compraventa en Subasta.
- Compraventas Judiciales.
- Compraventa de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio, dinero.

¹⁴ No especificado, *Convención de Viena de 1980*, Artículo 1.

¹⁵ No especificado, *Convención de Viena de 1980*, Artículo 1.

- Compraventa de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves.
- Compraventa de electricidad.

La Convención tiene en cuenta el principio de autonomía de las partes, es decir, reconoce que cada persona puede determinar la forma en que se lleva a cabo el acto jurídico. Es por ello que el Art. 6 de la Convención expresa; *“Las partes podrán excluir la aplicación de la convención o establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos¹⁶”*. Es decir, las partes, de común acuerdo pueden excluir el aplicar la Convención, o excluir ciertos artículos en su aplicación, y escoger, por ejemplo, la aplicación de las leyes locales de una de las partes, en caso de que existieren algún tipo de controversias o diferencias en cuánto a la ejecución del contrato.

2.6.1.2. Establecimiento de las partes.

El Artículo 10 de la Convención regula el establecimiento o lugar físico de las partes, ya que las partes pueden tener más de un establecimiento.

Cuando una de las partes tuviere más de un establecimiento; su establecimiento será el que guarde mayor relación con el contrato y su cumplimiento. Tal es el caso de una empresa que compra mercancía para vender al por menor en la sala de ventas de la región

¹⁶ No especificado, *Convención de Viena de 1980*, Artículo 6.

metropolitana y la administración central en Lima; el lugar de establecimiento que se reconoce con mayor relación al contrato es la Región Metropolitana.

Cuando una de las partes no tiene establecimiento; se considera como establecimiento la residencia habitual de ésta parte. Existe una diferencia entre establecimiento y residencia, el primero es el lugar dónde habitualmente se ejerce una profesión, mientras que el segundo es *el lugar dónde se reside, dónde se vive*¹⁷.

2.6.1.3. Formalidades.

Se entiende por formalidades, la tramitación legal que debe hacerse para llevar a cabo el contrato. Al igual que el código de comercio, la convención define el contrato de compraventa como consensual, es decir, no debe celebrarse ni quedar por escrito, sino únicamente con el consentimiento de las partes; a diferencia del contrato solemne que sí debe quedar por escrito. El Artículo 11 del Código de Comercio señala que *“El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito”*¹⁸.

¹⁷No especificado, *Diccionario de la Real Academia Española*, www.rae.es, 17.09.2011, 14:00 PM

¹⁸No especificado, *Código de Comercio*, Artículo 11.

Respecto a como probar si existe contrato, en caso de haber algún tipo de controversias; el contrato de compraventa internacional podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos.

2.6.1.4. Formación del contrato.

Si las partes deciden regirse por la Convención, el momento en que se perfecciona el contrato es cuando la aceptación llega a destino del oferente. Inicialmente, el oferente emite la oferta hacia el demandante, y tras la aprobación de la oferta, el demandante envía la aceptación a destino del oferente, momento en el cual se perfecciona, es decir, cuando el contrato nace a la vida jurídica.

Por otro lado, si las partes no se rigen por la Convención, sino que por las leyes locales, escogiéndose las leyes de Chile; el contrato se perfecciona cuando el destinatario de la oferta, o demandante, acepta ésta y expresa su conformidad; sin necesidad de que llegue a destino del oferente.

2.6.1.5. La oferta.

La Convención norma lo que es la oferta y los elementos que deben estar presentes. El Artículo 11 de la Convención señala que la oferta *“Es la propuesta de celebrar un*

*contrato dirigida a una o varias personas determinadas*¹⁹. Para que se constituya la oferta; esta debe ser suficientemente precisa, es decir, debe indicar:

- La cosa o mercancía que se está ofreciendo
- La cantidad a ofrecer
- El precio, o provee un medio para determinarlo, es decir, no necesariamente se debe indicar el precio exacto, aunque debe estar presente algún medio para definirlo, como es el caso de la UF; no se define el precio, sino que se expresa que el precio correspondería a la UF de un mes determinado.

2.6.1.6. Retiro de la oferta.

La oferta puede ser revocable, es decir, puede ser retirada por el oferente. Sin embargo, el Artículo 16 de la convención señala que *“La oferta podrá ser revocada hasta antes de que se perfeccione el contrato”*²⁰. Debido a que el contrato se perfecciona cuando la aceptación llega a destino del oferente, la revocación deberá llegar al destinatario antes de que éste haya enviado la aceptación.

¹⁹ No especificado, *Convención de Viena de 1980*, Artículo 11.

²⁰ No especificado, *Convención de Viena de 1980*, Artículo 16.

La oferta puede ser irrevocable, es decir, no puede ser retirada por el oferente en dos casos señalados en el Artículo 16 inciso 2° de la convención, el primer caso es cuando la oferta indica un plazo fijo para la aceptación, es decir si dice que vence en 15 días; no podrá ser revocada hasta los 15 días o si dice que es irrevocable. El segundo caso es si el destinatario considera que la oferta es irrevocable y ha actuado basándose en esa oferta.

Aunque la oferta sea irrevocable; puede ser retirada, aunque sólo de acuerdo al Artículo 15 inciso 2° de la convención, el cuál señala que “*aun cuando la oferta sea irrevocable, podrá ser retirada si su retiro llega al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta*”²¹. Es decir, el oferente puede arrepentirse, aunque de inmediato para evitar que el arrepentimiento llegue después. Ejemplo de ello es cuando el oferente envía vía e-mail la oferta, en su país son las 5 de la tarde y en el país del destinatario las 5 de la mañana, por lo que el oferente espera que sean las 8am y llama por teléfono al demandante y le explica que la oferta no tiene efecto. En éste caso, una oferta irrevocable es revocada.

²¹ No especificado, *Convención de Viena de 1980*, Artículo 15.

2.6.1.7. La aceptación.

La Aceptación es el sí a la oferta. El Artículo 18 de la Convención señala como aceptación *“Toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta²²”*.

El silencio o la inacción por si solos no constituyen aceptación.

Aunque el momento en que se perfecciona el contrato, es decir, cuando se crea el contrato, es cuando la aceptación es enviada a destino del oferente, existen casos en que la aceptación se forma por otros medios e igualmente el contrato se perfecciona.

Cuando se trata de la aceptación a una oferta verbal; el Artículo 17 de la convención señala que *“La aceptación debe ser inmediata²³”*, es decir, el oferente cuando se encuentra conversando con el demandante; si le propusiere una oferta; éste deberá aceptarla, si la aceptare, de forma verbal e inmediata, sino se entiende que no hay aceptación.

También está el caso en que la aceptación se lleva a cabo cuando el demandante ejecuta algún acto relativo que indique su asentimiento. Ejemplo de éste tipo de aceptación es el pago del precio, la expedición de mercancías, entre otros. Por lo que la aceptación surte efecto en el momento en que se ejecuta el acto de asentimiento, esto y siempre que la ejecución se encuentre dentro del plazo establecido, en caso de que exista un plazo.

²² No especificado, *Convención de Viena de 1980*, Artículo 18.

²³ No especificado, *Convención de Viena de 1980*, Artículo 17.

Cuando existieren adiciones, limitaciones o modificaciones a la oferta; el Artículo 19 de la convención expresa que “*Se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta*²⁴”. No obstante, la aceptación es válida si contiene elementos adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente los elementos de la oferta, es decir, precio, cantidad, calidad. Si el oferente no estuviere de acuerdo con las modificaciones; puede objetarlas, pero debe hacerlo sin demora, sino los términos de la oferta serán los de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.

2.6.1.8. Aceptación dejada sin efecto.

La aceptación surte efecto cuando llega a destino del oferente, sin embargo, no surtirá efecto en 2 casos; el primero es cuando el demandante indica el asentimiento al oferente pero fuera del plazo fijado. Aunque el Artículo 21 de la convención señala que “*La aceptación tardía surtirá efecto si el demandante, sin demora informa de ello al destinatario*”²⁵. Es decir, si tuviere algún problema para enviar la aceptación y le indica al oferente de éstos problemas y que acepta la oferta; entonces la aceptación tardía es válida. El segundo caso en que la aceptación es dejada sin efecto es cuando, aunque no se haya fijado un plazo, la aceptación no llega dentro de un tiempo razonable. Para ello, se debe tomar en cuenta las circunstancias de la transacción, ejemplo de ello es cuando el oferente le indica al demandante que vende fruta de temporada a inicio de la temporada,

²⁴ No especificado, *Convención de Viena de 1980*, Artículo 19.

²⁵ No especificado, *Convención de Viena de 1980*, Artículo 21.

el tiempo pasa, llega la cosecha y el demandante no ha indicado su aceptación; entonces la aceptación es dejada sin efecto, ya que el oferente debe vender su mercancía. Otro punto a considerar es el medio de comunicación empleado para la oferta, es decir, si el oferente envía la oferta por e-mail, pasa 1 mes y llega la carta por correo de aceptación del demandante; la aceptación no surte efecto, ya que el oferente esperó un par de días por la contestación vía e-mail y dio por no aceptada la oferta.

2.6.1.9. Proceso de Compraventa Internacional.

El proceso de compraventa se inicia con el oferente que envía la oferta, la cuál, de acuerdo al Art. 15 de la convención, “*Surte efecto cuando llega al destinatario*”²⁶, es decir, al demandante.

Posteriormente, es el demandante quién evalúa si la oferta cumple con sus requisitos. Si es así, éste envía la aceptación al oferente, la cuál, de acuerdo al Art. 17 de la convención, “*Surte efecto en el momento en que llega al oferente*”²⁷. Éste momento se encuentra regulado por el Artículo 24 de la convención, ya que debido a los cambios en los horarios de los diferentes países; se puede interpretar erróneamente el momento en que llega la aceptación al destino del oferente. El Artículo 24 señala que “*La oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención llega al destinatario cuando se le comunica*

²⁶ No especificado, *Convención de Viena de 1980*, Artículo 15.

²⁷ No especificado, *Convención de Viena de 1980*, Artículo 17.

*verbalmente*²⁸, es decir, si se quiere enviar la aceptación vía teléfono o en persona; ésta surtirá efecto en el momento en que se le diga a la persona por las vías antes mencionadas. También existen otros medios, como es el caso del e-mail, carta (dirección postal) o, “*Si no tiene establecimiento ni dirección postal, en su residencia habitual*”²⁹, es decir, dónde con frecuencia se encuentra el oferente; o si se le informa “*Por cualquier otro medio al destinatario personalmente*”³⁰; podría ser mediante un tercero que le entregue la aceptación formal en carta, u otros modos.



Fuente: Elaboración Propia.

²⁸ No especificado, *Convención de Viena de 1980*, Artículo 24.

²⁹ No especificado, *Convención de Viena de 1980*, Artículo 24.

³⁰ No especificado, *Convención de Viena de 1980*, Artículo 24.

2.6.1.10. Obligación de las partes.

Las obligaciones que tienen las partes son los actos que deben ejecutar para concretar la compraventa.

Por una parte se encuentra el vendedor, quién tiene 3 obligaciones principales; entregar la cosa vendida, transmitir su propiedad, la que se efectúa en el momento en que el vendedor entrega la cosa al comprador y entregar los documentos relacionados con la compraventa.

Las 3 obligaciones son específicas y sino quedaren establecidas la forma en que éstas se llevan a cabo; la ley entrega la manera correcta:

- **Entregar la cosa:** el entregar las mercancías tiene relación con el lugar de entrega, el que es el señalado en el contrato. Si no existe un lugar específico; el Artículo 31 de la convención señala 3 formas de determinar el lugar: *“Si el contrato de compraventa implica el transporte, el vendedor deberá entregar las mercancías al primer porteador”*³¹. Por otra parte, si las mercancías compradas para manufactura de otros bienes, como es el caso de las materias primas; el lugar de entrega, de acuerdo a la convención *“Es la entrega en el lugar a ser manufacturadas las mercancías”*³². Si no fuere ninguno de los casos anteriores;

³¹ No especificado, *Convención de Viena de 1980*, Artículo 31.

³² No especificado, *Convención de Viena de 1980*, Artículo 31.

*“El vendedor pone a disposición del comprador las mercancías en el establecimiento del vendedor”*³³, es decir, bajo cláusula Incoterm EX Work.

- **Transmitir su propiedad:** ésta obligación se lleva a cabo en el momento en que el vendedor entrega la mercancía al comprador. Si no existe un lugar señalado; la transmisión de la propiedad se efectúa en el lugar dónde se entrega, de acuerdo a los 3 casos señalados anteriormente.

- **Entregar los documentos:** la entrega de la documentación relacionada con la compraventa, se lleva a cabo en el momento en que se entrega la mercancía, de acuerdo al Artículo 34 de la Convención.

Por otra parte, se encuentra el comprador, quién tiene 2 obligaciones, las que se encuentran reguladas en el Artículo 53 de la convención:

- Pagar el precio; se entiende que es el precio acordado en el contrato.
- Recibir las mercancías en las condiciones establecidas en el contrato, sino, de acuerdo al Artículo 31 Convención, visto previamente.

³³ No especificado, *Convención de Viena de 1980*, Artículo 31.

2.7. Documentos relacionados con la Compraventa.

Existen una serie de documentos que respaldan la compraventa internacional. Algunos de ellos pueden ser prescindibles, como es el caso del certificado de origen, el cual se utiliza principalmente con la finalidad de disminuir impuestos. Otros, como es el caso de la factura comercial; son imprescindibles. A continuación se explican cada uno de éstos.

2.7.1. Factura Comercial.

Es la prueba de que existe una transacción. Sin éste documento las mercancías no pueden ser importadas. La factura especifica el detalle de las mercancías vendidas, por lo que debe contener como mínimo la siguiente información: número y fecha, nombre del emisor (quién vende la mercancía), domicilio de éste, nombre del consignatario (quién compra), nombre de la mercancía y los detalles de su especie, tipo o variedad, su cantidad, la unidad de medida, el valor unitario de éstas y el valor total de la venta.

2.7.2. Documento de transporte.

Es el documento que acredita que el importador es el consignatario de las mercancías, es decir, el dueño de las mismas.

Existen 3 tipos de documentos, los que varían de acuerdo al tipo de transporte utilizado:

- **Bill of Lading o Conocimiento de Embarque:** documento que se utiliza en el transporte por vía marítima. Es la escritura privada en que el capitán y el cargador de la mercancía reconocen que existe un embarque de las mercancías en cuestión y expresan las condiciones del transporte.

- **Carta de Porte:** es el equivalente al Conocimiento de Embarque, pero la diferencia es que se utiliza en el transporte por vía terrestre y ferroviaria.

- **Air Way Bill o Guía Aérea:** es el equivalente al conocimiento de embarque, es decir, tiene las mismas funciones de éste, pero se utiliza en el transporte por vía aérea.

2.7.3. Lista de Empaque (Packing List)

El packing list es el detalle de toda la mercancía que viene en el contenedor. Si no se dispone de éste documento, puede ser sustituido por una declaración jurada simple del consignatario, (vendedor) la que debe contener un detalle de las mercancías incluidas en los bultos.

2.7.4. Certificado de Seguro.

El seguro siempre debe estar presente. En algunos casos se incluye en la factura, sino estuviere ahí; debe existir y ser presentado éste certificado. En una importación siempre es más conveniente contratar el seguro de forma independiente, ya que si éste no se encuentra al momento de realizar la declaración de ingreso; la Aduana, por concepto de derechos Aduaneros, procede al cobro de un 2,5% sobre el valor CIF.

2.7.5. Certificado de Origen.

Éste certificado se utiliza con la finalidad de rebajar impuestos con los países que se tiene algún acuerdo comercial. Las especificaciones del certificado se encuentran detalladas en el respectivo acuerdo al que se atendrá la mercancía.

Para conocer más detalles de los tratados de libre comercio y las especificaciones de cada uno de éstos respecto a los certificados de origen, se pueden revisar en la página de la Aduana, entre otros.

2.8. Término del contrato.

De acuerdo al Artículo 29 de la Convención; “*El contrato puede modificarse o extinguirse por mero acuerdo entre las partes*³⁴”. Si el contrato es solemne, es decir quedó por escrito, debería existir la cláusula que norme el término del contrato y en éstos casos, el término se hace conforme al contrato.

Cuando una de las partes incumple el contrato de manera esencial, es decir, falta a alguno de los elementos esenciales en la compraventa, como es el caso del precio, cantidad, calidad, condiciones de entrega, entre otros, la parte afectada puede pedir la resolución o término del contrato, aunque únicamente surte efecto una vez que se le comunica a la otra parte.

2.9. Organizaciones Internacionales que regulan el comercio internacional.

Existen algunos actores internacionales que regulan el comercio internacional. Éstos nacen en el contexto de globalización que ha vivido el mundo en los últimos años. Debido al desarrollo del comercio; se han formado nuevos acuerdos, creándose una mundialización del espacio económico, es por ello que deben existir actores regulatorios, capaces de tomar decisiones que no beneficien los intereses propios de un país.

³⁴ No especificado, *Convención de Viena de 1980*, Artículo 29.

Con el pasar del tiempo; los procesos locales de decisión se han vuelto permeables a las influencias de de éstos actores, debido principalmente a la proliferación de los acuerdos internacionales, como son los ACE, TLC, entre otros. Actualmente, los Estados han perdido gradualmente la capacidad autónoma de dirigir e implementar ciertas políticas públicas, perdiendo en cierto sentido, el poder local en beneficio del bien global.

A continuación se explican detalladamente, ciertos actores que tienen la mayor influencia en el desarrollo del comercio internacional.

2.9.1. O.M.C.

La Organización Mundial del Comercio conocida como OMC, fue establecida en 1995. Está dirigida por los gobiernos de sus Miembros. Todas las decisiones son adoptadas por la totalidad de los Miembros, es decir, todos los países que pertenecen a la OMC deben acatar las reglas decididas por los miembros representantes de la OMC:

- GATT: Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles
- GATS: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
- TRIPS: Acuerdo sobre Comercio de Propiedad Intelectual

Además de esta función, la OMC es un foro de negociaciones comerciales multilaterales; dónde debe administrar los procedimientos de solución de diferencias comerciales, ya que en toda relación comercial pueden estar presentes las disputas. Supervisa las políticas comerciales y coopera con el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional con el objetivo de lograr una mayor coherencia entre la política económica y comercial a escala mundial entre los Estados miembros.

La OMC tiene actualmente 153 miembros, los que se encuentran en la página de la OMC³⁵, la cuál muestra información de cada miembro, tal como estadísticas de comercio, políticas comerciales, compromisos con la OMC, entre otros.

Chile es miembro de la OMC desde el 1ro de Enero del año 1995.

2.9.2. O.M.A.

La Organización Mundial de Aduanas, es un organismo intergubernamental, “*Que afecta a varios gobiernos o se desarrolla entre ellos*”³⁶. La OMA se agrupa a 173 Administraciones de Aduanas en todo el mundo. Dentro de sus actividades están el desarrollar estándares globales, simplificar y armonizar los procedimientos aduaneros, facilitar el comercio internacional:

³⁵ No especificado, Organización Mundial del Comercio, www.wto.org, 06.10.2011, 18:50 PM

³⁶ No especificado, *Diccionario de la Real Academia Española*, www.rae.es, 05.09.2011, 16:00 PM

- Desarrollar los estándares globales: creando leyes por las que se rige el comercio internacional, en constante colaboración con la OMC. A la vez que debe llevar la contabilidad a nivel mundial del comercio internacional y crear las estadísticas del mismo.

- Simplificar y armonizar los procedimientos Aduaneros: la OMA es la encargada de actualizar la nomenclatura de la clasificación del sistema armonizado. El sistema armonizado es una codificación de 6 dígitos que se le da a las mercancías para su clasificación, de manera que, de acuerdo a un código, la mercancía tenga la misma clasificación en todo el mundo.

- Facilitar el comercio internacional: debido a la apertura de los mercados, el rol de la Aduana ha cambiado; debiendo pasar de un Organismo recolector de impuestos y creador de barreras arancelarias; a un Organismo que apoye y facilite el comercio internacional, a través del desarrollo, en conjunto con la OMA, de políticas de libre competencia, estandarización a través del sistema armonizado, políticas anti-dumping, entre otros.

2.10. Actores nacionales involucrados en la importación.

Tratándose de la entrada y/o salida legal de las mercancías; se encuentran ciertas instituciones que deben certificar los productos para que éstos puedan salir a los mercados de destino cumpliendo con toda la normativa vigente; y a la vez que, velar por los productos que ingresan; que cumplan con las certificaciones de acuerdo a la naturaleza de los mismos.

2.10.1. Servicio Agrícola Ganadero (SAG).

El SAG es un Servicio Público, creado en el año 1967, con la Ley Orgánica N° 16640.

Sus principales funciones son³⁷:

- Participan y crean normativas que pretenden controlar, fiscalizar y preservar los recursos fito y zoonosanitarios (de origen animal) que tiene Chile.

- Proteger la salud de los recursos agrícolas, forestales y pecuarios (relativo al ganado) controlando y evitando el ingreso de plagas a nuestro país.

- Proteger los recursos naturales renovables; como es el caso del agua, aire, suelo, flora y fauna; a través del control y la fiscalización, cuidando y evitando los impactos ambientales.

³⁷ Véase: No especificado, www.sag.cl, Servicio Agrícola y Ganadero, 15.09.2011, 19:00 PM

- Fiscalizan y certifican la inocuidad de los alimentos; lo que se relaciona directamente con el comercio exterior.

2.10.1.1.SAG en el comercio exterior.

En el comercio exterior, existen las medidas sanitarias y fitosanitarias³⁸, que tienen como finalidad asegurar la inocuidad de los alimentos, (es decir; que los alimentos no sean dañinos a la salud), evitar que las plagas se propaguen; lo que los lleva a velar por que cada vegetal / animal que ingrese a nuestro país; no ingresen plagas que pueden provocar graves desequilibrios en el ecosistema local, matando muchas veces ciertas especies o trayendo alguna especie que se transforme en plaga.

La OMC es quién norma las medidas sanitarias y fitosanitarias. Esto lo hace a través del Acuerdo sobre Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo MSF), el cuál define normas básicas, que se respetan a nivel internacional; que pretenden asegurar que todos los alimentos sean inocuos; no dañando la salud humana, aunque tampoco pretende entorpecer el desarrollo del comercio exterior.

Las MSF proporcionan un marco jurídico general, no dictaminando requisitos y procedimientos específicos, por lo que, cada país norma sus propias MSF, aunque a nivel

³⁸ No especificado, *Diccionario de la Real Academia Española*, www.rae.es, 17.09.2011, 15:00 PM

general; la base de las MSF son las mismas. Es por ello que, cuando se necesita saber cuáles son las MSF del país al que se exportará; se debe revisar el acuerdo comercial que se tiene con el país al que se pretende exportar o importar. Si no hubiese acuerdo comercial; se deberá revisar en las páginas del Gobierno del país de destino; cuáles son las MSF actualizadas.

Como ejemplo, se busca en la página de PROCHILE³⁹ cuáles son las normas Sanitarias que tiene Malasia, país con el cual Chile no tiene acuerdo comercial. Luego se procede a la descarga del link llamado Malasia. Food Safety and Quality Division; el cual tiene todas las normas vigentes.



Fuente: PROCHILE

³⁹ No especificado, *Normas Sanitarias*, www.prochile.cl, 29.10.2011, 21:00 PM

La forma de actuar el SAG en la importación es en 3 ámbitos:

- **Pre frontera:** actualizan constantemente la información mundial relacionada con plagas y enfermedades que afectan a los animales / vegetales de otros países; estableciendo normativas que deben cumplir los productos para ingresar al mercado local.

- **Frontera:** previenen el ingreso de plagas y enfermedades animales al país, a través de la inspección en los pasos fronterizos.

- **Post frontera:** inspeccionan en terreno con la finalidad de detectar plagas y enfermedades animales, para erradicarlas en la etapa inicial.

En la exportación; el SAG tiene el rol de fiscalizar que los productos fito y zoonos sanitarios cumplan con las MSF del mercado de destino. Para ello, debe inspeccionar los productos para la exportación y entregar el certificado fitosanitario.

2.10.1.1.1. Certificado Fitosanitario.

Éste certificado tiene validación internacional, certificando que el producto exportado cumple con las MSF del país de destino. Para realizar la certificación, el SAG debe inspeccionar físicamente el producto que será exportado.

La inspección la puede hacer el SAG en origen o en puerto.

- **Inspección en origen:**

1: La inspección se inicia en las instalaciones de la empresa, usualmente en los packing de fruta, plantas faenadoras, bodegas de las mismas.

2: Se debe contactar a la oficina del SAG más cercana, las que se encuentran actualizadas en la página del SAG www.sag.cl.

3: En las instalaciones el SAG procede a verificar que se cumplan las MSF.

4: Si todo está ok, el SAG entrega la certificación.



Fuente: Elaboración Propia.

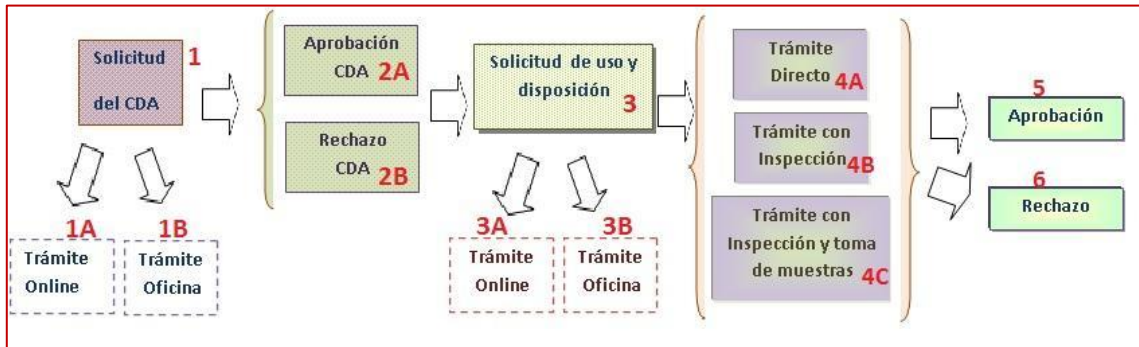
- **Inspección en puerto:** la inspección se hace en el puerto en que se embarcará la mercancía. Existen algunas casos en que no se necesitan tantos requisitos ni normativas, por lo que, al saber la documentación requerida; se procede a presentar la carga en puerto. Esto se da usualmente en la salida de animales vivos del país, ya sea para venta o de paseo, en los que se debe presentar al SAG los certificados del veterinario, por lo que la persona presenta en el puerto de salida éstos documentos y el SAG procede a entregar el certificado fitosanitario.

2.10.2. Ministerio de Salud. Seremi de Salud.

En la reglamentación, aplicación y fiscalización de la normativa vigente en la importación de alimentos; se encuentra la Secretaria Regional Ministerial de Salud en la región Metropolitana, en adelante Seremi de Salud, quién depende de la Subsecretaría de Salud Pública, la que pertenece al Ministerio de Salud. Quién está a cargo del Seremi de Salud es el Secretario Regional Ministerial de Salud. La principal función de ésta institución es *“El resguardo de la salud y del medioambiente de la población”*⁴⁰.

⁴⁰ No especificado, *Ministerio de Salud, Seremi de Salud*, www.asrm.cl, 29.10.2011, 23:00 PM

Para obtener la probación de un alimento que está siendo importado; se debe realizar un procedimiento en el Seremi; el que se explica a continuación:



Fuente: Elaboración Propia.

1. Solicitar Certificado de Destinación Aduanera. (CDA): el CDA es una resolución emitida por el SEREMI de Salud, que especifica el lugar en que se encuentra ubicada la Aduana por la que ingresaron los productos, y quién dará la autorización para el retiro de la mercadería y el traslado a las bodegas dónde se almacenará.

- Tramite en línea: la tramitación del CDA se puede realizar online en la página web del Seremi de salud www.seremisaludrm.cl
- Tramite en oficinas: también se puede realizar en las oficinas del Seremi, dónde se solicita y completa el CDA que se mostrará más abajo.



GOBIERNO DE CHILE
SEREMI DE SALUD
REGIÓN METROPOLITANA

SOLICITUD CERTIFICADO DESTINACION ADUANERA

ALIMENTOS

QUIMICOS Y RADIATIVOS

IDENTIFICACIÓN DEL IMPORTADOR

Nombre o Razón social		RUT
Dirección (calle, número, villa o población)		
Comuna	Fono	
Nombre Representante legal del Importador		RUT Rep. legal

IDENTIFICACION DE LA ADUANA DONDE SE ENCUENTRAN LOS PRODUCTOS

Aduana	Servicio de Salud que corresponda
--------	-----------------------------------

IDENTIFICACIÓN DE BODEGA A DONDE SE TRASLADAN LOS PRODUCTOS

En caso de alimentos para consumo personal (no comercial) colocar una X en recuadro uso Propio y su dirección de destino

Uso Propio	Dirección (calle, número, villa o población)		
Comuna	Ciudad	Región	Autorizada por Servicio de Salud
Resolución N°	De fecha	Giro Autorizado	

IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA TRANSPORTISTA Y RUTA A SEGUIR

Nombre o Razón Social		RUT.
Dirección (calle, número, villa o población)		
Comuna	Fono	Patente
Nombre Representante legal del transportista		RUT Rep. Legal
Ruta a seguir desde la aduana hasta la bodega de destino		

PREVIÉNESE al solicitante que una vez retirados los productos (mercaderías), desde el recinto primario de aduana quedarán depositadas bajo responsabilidad del consignatario de las mismas, quien no podrá usar, consumir, vender, ceder o disponer de ellas a ningún título, sin obtener la autorización y visto bueno previo, emitida por el Servicio de Salud que corresponda según lo dispuesto por la ley 18.164.

NOMBRE Y FIRMA SOLICITANTE

Form 2003

CERTIFICADO CDA N°

El Servicio de Salud Metropolitano del Ambiente certifica que los productos indicados en la presente solicitud no tienen prohibición de traslado a la bodega a la cual serán enviados y que ella está debidamente autorizada por la autoridad sanitaria.

Al presentar internación deberá adjuntar antecedentes técnicos y analíticos del producto.

por orden del Director

Fecha:

SOLDEST2.DOC

Fuente: Ministerio de Salud, Seremi de Salud

2. Aprobación o rechazo del CDA: es la aprobación o rechazo del traslado de la mercadería al recinto de depósito solicitado en el CDA. Por el contrario

a. Aprobación del CDA: si el CDA es aprobado; el dueño de la mercancía podrá retirar y trasladar los productos a la bodega previamente aprobada. No podrá hacer uso de ellos hasta obtener la autorización de uso y disposición del SEREMI.

b. Rechazo del CDA: si la solicitud no cumple los requerimientos o el producto, por alguna razón, no puede importarse; se rechazará la emisión del CDA, por lo que el dueño de la mercancía deberá proceder a reexportarla, o destruirla.

3. Solicitar la autorización de uso y disposición de alimentos importados: es una resolución emitida por el SEREMI de Salud, que permite o rechaza el uso, venta, consumo, cesión y disposición de los productos importados. Es decir; con ésta resolución el dueño de los alimentos importados podrá disponer de ellos para el fin que los adquirió. La tramitación de ésta resolución se puede hacer en línea o en las oficinas del Seremi de Salud previamente mencionadas. En ambos casos, deberá presentar la misma documentación, la cuál se explica a continuación:

- CDA (Certificado de Destinación Aduanera).

- Copia de Factura de Compra.
- Copia de resolución sanitaria de la bodega o depósito previamente autorizada.
- Certificado sanitario del país de origen.
- Ficha técnica (en español) emitida por el fabricante del producto, para aquellos que ingresan por primera vez al mercado nacional.
- Rótulo del alimento, de acuerdo al Reglamento Sanitario de los Alimentos. Éste se encuentra en la página web del ministerio de salud www.minsal.gob.cl⁴¹

4. Tramitación de aprobación o rechazo de uso y disposición.

- Tramite directo: Es cuando el Seremi de Salud emite la resolución de uso y disposición de los alimentos, previo análisis de los documentos, sin realizar la inspección física ni la toma de muestras. Usualmente, cuando se

⁴¹No especificado, *Ministerio de Salud, Seremi de Salud*, www.minsal.gob.cl , 29.10.2011, 24:00 PM

trata de productos que se importan con frecuencia y que no han presentado irregularidades; se emite el trámite directo.

- Trámite con inspección sin toma de muestra: se realiza la inspección física de los alimentos en el lugar en que se encuentran almacenados. Aquí inspeccionan los registros de temperaturas, condiciones de estiba⁴², revisión del producto y documentos.
- Trámite con inspección con toma de muestra: es el procedimiento anterior, pero que agrega la toma de muestra para su análisis en laboratorios.

5. Aprobación: Emisión de la resolución de uso y disposición.

6. Rechazo: Resolución que detalla las causas del rechazo, y otorga un plazo de 10 días para que el importador proceda a reexportar, destruir o solicitar otro uso previa autorización de la autoridad competente.

⁴² No especificado, *Diccionario de la Real Academia Española*, www.rae.es, 17.09.2011, 14:00 PM
Estiba: conjunto de la carga en cada bodega

2.10.3. Servicio Nacional de Pesca.

El Servicio Nacional de Pesca, en adelante SERNAPESCA, es un servicio público, dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.

El Decreto con Fuerza de Ley (DFL) N°5, de 1983, del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción; define a SERNAPESCA como *“El encargado de controlar la calidad de los productos pesqueros para importación y exportación, y otorgar los certificados oficiales correspondientes”*⁴³. Es decir, en lo que respecta a importaciones; debe controlar las importaciones de especies acuáticas del país, con la finalidad de proteger a las especies nacionales y a al ecosistema acuático, del contagio de plagas y/o enfermedades.

Respecto a la tramitación de la importación; se deberá revisar, dependiendo del producto, la normativa y requisitos que debe tener la mercancía al momento de ser importada. Toda ésta información se encuentra en la página web de SERNAPESCA www.sernapesca.cl.

2.10.3.1. Normativa pesquera.

⁴³ No especificado, *Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción*; DFL N°5.

Existe una serie de normativas que permitirán al interesado tener toda la documentación que exige SERNAPESCA, de manera que cuando deba pedir las certificaciones correspondientes; la mercancía no sea rechazada. La normativa se relaciona con 2 clases de importaciones; por un lado está la importación de especies hidrobiológicas, es decir, especies que viven en aguas marinas y que son útiles al hombre de forma directa (como los peces) o de forma indirecta (plancton) y por otro lado está la importación de especies vivas. Ambas tienen sus normas y requisitos específicos, los que varían de acuerdo al producto.

Es por todo lo anterior que, se deja como referencia la página de SERNAPESCA, para la búsqueda de toda la documentación específica por cada producto.

2.10.3.2. Tramitación.

Para llevar a acabo la importación, se debe contar con la emisión de la Solicitud de Ingreso de Productos Pesqueros, en adelante SIPP, por parte de SERNAPESCA. La tramitación deberá hacerse a lo menos 3 días hábiles antes que la mercancía arribe a SCL, ya que esto permitirá realizar las correcciones correspondientes que, en muchos casos y por ser un trámite un poco más largo; se tienden a cometer errores o falta algún documentos.

El SIPP, que a continuación se muestra; deberá ser llenado en su totalidad y presentar los documentos de importación especificados en la letra E del SIPP:



Anexo 1

Nº Autorización: _____
Fecha de ingreso mercancía: _____
Fecha de autorización final: _____

Solicitud de Ingreso de Productos Pesqueros (SIPP)

A. Antecedentes de la importación

Table with 2 columns: Field Name and Value. Fields include: Nombre del exportador, País de Procedencia, Puerto de embarque, País de origen, Puerto de ingreso en Chile, Identificación medio transporte, Nombre Importador, Agencia de Aduana, Rut del Importador, Contacto del Agente, Dirección Importador, Factura exportación, Teléfono/email Importador.

B. Identificación del ingreso

Form with checkboxes for: Recurso o producto importado destinado a consumo nacional, Materia prima importada destinada a transformación y posterior exportación, Recurso o producto importado destinado a posterior exportación sin transformación en Chile, Reingreso de recursos o productos chilenos por rechazo, Reingreso de recursos o productos chilenos por Recall, Consumo Humano, Consumo Animal, Carnada, Otros.

C. Descripción del recurso o producto

Form with fields for: Especie(s) Nombre común y científico, Nº cajas o sacos, Kilos netos / Kilos brutos, Área de Pesca o centro de cultivo de origen, Nº y nombre del establecimiento elaborador en origen, Tipo de tratamiento y presentación, Fechas de elaboración, Código arancelario inicial.

D. Destino en Chile del recurso o producto

Form with fields for: Razón social, dirección y región del lugar de almacenamiento, Presentación(es) producto final, Mercados de destino, Código arancelario final, Nº, nombre y dirección de la(s) planta(s) de transformación, Cantidad de materia prima que ingresa a planta.

E. Respaldos documentales presentados

Form with checkboxes for Certificado Sanitario, Certificado de Acreditación de Origen Legal, and fields for B/L; Guía Aérea; patente, DUS, N° Contenedor, N° Sello.

Nombre y Firma del interesado

Fuente: Servicio Nacional de Pesca.

2.10.4. Servicio Nacional de Aduanas.

El Servicio Nacional de Aduanas, en adelante S.N.A. es un servicio público, dependiente del Ministerio de Hacienda.

Las funciones del S.N.A. son:

- Vigilar y fiscalizar el paso de mercancías por las costas, fronteras y aeropuertos: es decir, debe vigilar toda mercancía que pase por alguna de las fronteras de nuestro país.

- Recaudar los impuestos relacionados con la importación, exportación y otros que las leyes determinen.

Con la apertura del mundo al desarrollo del comercio internacional, las barreras arancelarias han disminuido, al igual que con el auge de los diferentes acuerdos comerciales en el mundo; lo que se ha traducido en la disminución de los impuestos percibidos. Es por ello que el S.N.A. ha debido adaptarse a los nuevos cambios, debiendo adoptar un rol de facilitador del comercio:

- Generando las estadísticas del tráfico por las fronteras. Es el S.N.A. el que debe llevar la contabilidad de las personas y mercancías que pasan nuestras fronteras y entregar éstas estadísticas.

Las funciones previamente nombradas, se han visto modificadas por la evolución del comercio internacional, dónde la Aduana se ha visto inserta en la globalización, en la que se pretende la eliminación de toda clase de barreras proteccionistas, como lo son las barreras arancelarias, pararancelarias u otras clases de proteccionismo. En este contexto, el comercio exterior deja de ser un importante agente para la recaudación tributaria, más bien debe permitir el desplazamiento de grandes flujos de mercancías.

Debido a que la recaudación de gravámenes aduaneros es prácticamente nula, el quehacer aduanero se replantea hacia el control de otros ámbitos del comercio internacional tales como el correcto cumplimiento de los tratados internacionales, la protección medioambiental, la propiedad intelectual y cultural, y el diseño de políticas económicas internas.

Es así como la Aduana se ve enfrentada a nuevos escenarios totalmente opuestos, dejando su rol de guardián de las fronteras y enfrentándose al desafío de permitir y adherirse a las políticas de las nuevas asociaciones internacionales, en las cuáles el énfasis ya no está en la recaudación, sino que en el favorecimiento de la apertura de las barreras arancelarias y el fin de todo proteccionismo.

2.10.4.1. Reseña Histórica.

La Aduana nace bajo el dominio español, donde éste imperio, en el año 1504, establece un impuesto del 20% llamado “Quinto del Rey”, sobre el oro, plata, joyas de las minas y algunos tipos de comercio. Posterior a ello se reduce el impuesto al 10%⁴⁴.

Con el paso del tiempo, se establece en América Latina el impuesto llamado Almojarifazgo el cual era un *“Derecho que se pagaba por los géneros o mercaderías que salían del reino, por los que se introducían en él, o por aquellos con que se comerciaba de un puerto a otro dentro de España⁴⁵”*, en un porcentaje del 5% sobre las mercancías.

Cuando Pedro de Valdivia, en el año 1544, declara al puerto de Valparaíso bajo la jurisdicción de Santiago, establece un impuesto llamado el Quinto Real, con la finalidad de aumentar los ingresos a la ciudad de Santiago.

Por esa época, queda definido el Almojarifazgo como el 10%, el quinto real y se establece un impuesto adicional llamado Alcábala, que equivalía al 2,5%.

⁴⁴ Ver: Catalán, José, *Reseña Histórica y Proyección Crítica de la Aduana en el siglo XXI*, Informe para optar al título de Ingeniero en Ejecución Comercio Exterior, página 18

⁴⁵ No especificado, *Diccionario de la Real Academia Española*, www.rae.es, 13.09.2011, 20:00 PM

Es así como nacen los impuestos a la importación y exportación; con la principal finalidad de recaudar dinero por parte de España, los que se utilizaban para mantener la conquista de los países latinoamericanos. El cobro de los impuestos pasa por etapas en los que son cobrados y otras, como es el caso de las fechas posterior a las guerras, en las que se dejan de cobrar impuestos por tiempos cortos, en espera de la recuperación del comercio. Es así como en el año 1748, el Cabildo de Santiago, renuncia al cobro de los tributos; entregándolo a funcionarios del Gobierno. Unos años después; es designado el primer funcionario de Aduanas, encargado del cobro de los tributos.

En aquella época, comienza un explosivo aumento del comercio entre Europa y América Latina, y es así como, respondiendo al crecimiento del comercio; se establece la Aduana en Valparaíso, construyéndose el actual edificio en el año 1843, quedando terminado en el año 1844.

En el año 1850 entra en vigor la primera Ordenanza de Aduanas, la cuál es un manual de todos los procedimientos relacionados con la gestión de las diversas destinaciones aduaneras. Desde el año 1932 y, tras una serie de modificaciones que respondían a los cambios en a forma de desarrollo del comercio internacional; que se rige la actual Ordenanza de Aduanas, que se encuentra vigente en la página del S.N.A. www.aduana.cl.

2.10.4.2. Agentes de Aduana.

Con el auge del comercio internacional en las últimas décadas, van surgiendo los Agentes de Aduanas, los que son intermediarios entre el S.N.A. y los particulares.

En el año 1939, se concedió personalidad jurídica a la Cámara Aduanera de Chile, Organización que tiene como socios a Agentes de Aduanas, al igual que la Asociación Nacional de Agentes de Aduanas. La Ordenanza de Aduanas, en el Artículo 220 define al Agente de Aduanas 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*”⁴⁶.

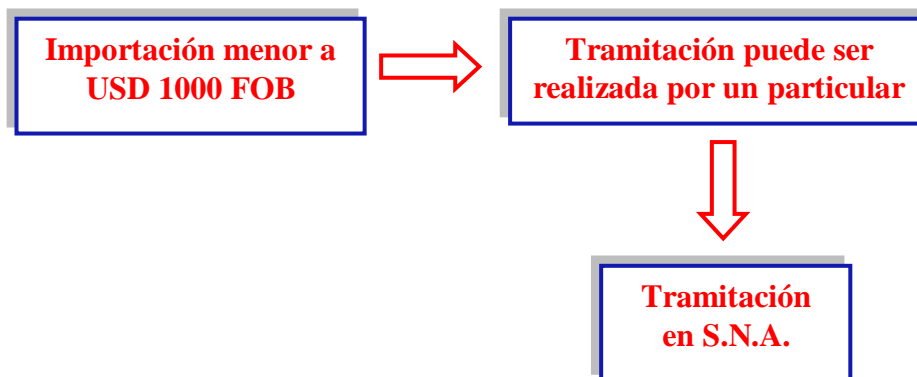
Actualmente se encuentran disponibles todos los Agentes de Aduanas certificados por el S.N.A. en la página del S.N.A. www.aduana.cl. Éstos se encuentran certificados por el S.N.A. siendo Servidores Públicos, que deben realizar una serie de pruebas y ser personas intachables para el cumplimiento de ésta función. Es decir, cuando la persona tenga duda de que Agente contratar, de si éste es confiable, entre otras preguntas que surgen al momento de realizar una importación por grandes o medianas sumas de dinero; se debe entrar a la página del S.N.A. para verificar la confiabilidad del Agente.

El S.N.A. fomenta el intermediario o Agente de Aduanas, sin embargo, en algunas ocasiones se puede evitar el recurrir a éstos; únicamente sabiendo como realizar el proceso de importación, la documentación necesaria y como obtener ésta.

⁴⁶No especificado, *Ordenanza de Aduanas*, Artículo 220.

El capítulo 12 del Compendio de Normas Aduaneras, C.N.A. en adelante; especifica el monto máximo a importar sin los servicios del Agente: “*Cuando la importación de mercancía supere los valores máximos permitidos (1000 USD FOB) para cursar DIPS (Declaración de Importación Pago Simultáneo), deberá formalizarse mediante una Declaración de Ingreso, suscrita por un Agente de Aduanas*”⁴⁷”

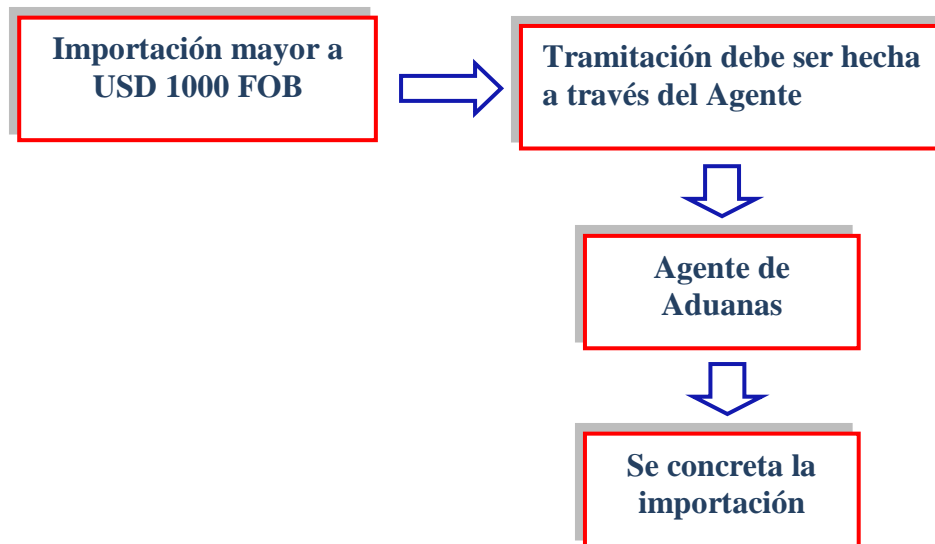
- Forma 1: cuando la importación es menor a USD1000 FOB; es el particular quién personalmente puede realizar los trámites necesarios en el S.N.A. para concretar la importación:



Fuente: Elaboración Propia.

- Forma 2: Cuando la importación es mayor a USD 1000 FOB; se debe hacer la tramitación a través del Agente de Aduanas.

⁴⁷ No especificado, *Compendio de Normas Aduaneras*, Capítulo 12.



Fuente: Elaboración Propia.

2.11. Destinaciones Aduaneras.

Se entiende por destinación aduanera la manifestación de la voluntad del dueño, consignate o consignatario, quiénes son personas naturales o jurídicas que remiten o reciben las mercancías a su nombre, que indique el régimen que se le debe dar a la mercancía, es decir, es la modalidad a que se verá acogida una mercancía, pudiendo ser una importación, exportación, entre otras, las que se explicarán a continuación.

2.11.1. Importación.

De acuerdo al C.N.A., La importación es *“La introducción legal de mercancía extranjera para su uso o consumo en el país⁴⁸”*.

La importación; involucra varios procesos. Cuando la mercancía llega a territorio nacional, se lleva a cabo el reconocimiento, el cuál es una operación en la que el Agente de Aduanas, despachador o el interesado; revisa o inspecciona las mercancías en los recintos de depósito aduanero antes de someterla a una destinación aduanera. Es decir, cuando una mercancía llega al país, se debe hacer el reconocimiento para verificar que efectivamente ha llegado la mercancía esperada. Es aquí dónde se pueden levantar las discrepancias en busca de responsabilizar a quiénes corresponda, si la mercancía llega con daño.

Si todo está conforme; se lleva a cabo la tramitación de la destinación aduanera, en la unidad técnica del S.N.A. Esta es revisada por la unidad de fiscalización, en la que se determina el monto a cancelar por concepto de derechos de importación, ya que el Art. 103 señala que *“Las mercancías que se importan al país deberán pagar los derechos de importación, quedando liberadas de dicho pago sólo las mercancías expresamente declaradas exentas por la ley⁴⁹”*. A la vez, la unidad de fiscalización es la encargada de verificar la veracidad de la declaración, basándose en los documentos base que sirven para la confección de la DIN.

⁴⁸ No especificado, *Compendio de Normas Aduaneras*, Capítulo 2, Definiciones.

⁴⁹ No especificado, *Ordenanza de Aduanas*, Artículo 103.

Cuando la tramitación es aceptada, se debe llevar a cabo el pago de los derechos aduaneros, impuestos, tasas y demás gravámenes causados por la importación. El pago se lleva a cabo previo al retiro de las mercancías, salvo que éstas se encuentren sometidas a una modalidad de pago diversa.

En cuanto al retiro de las mercancías, este puede efectuarse cuando la declaración haya sido debidamente tramitada y el comprobante de pago cancelado, en los casos que proceda, ya que esto habilitará al interesado para retirar las mercancías desde los recintos de depósito.



Fuente: Elaboración Propia.

2.11.1.1.Documentos de importación.

La DIN lleva varios trámites insertos. Como se menciona arriba; la tramitación se hace en la Unidad Técnica del S.N.A., mediante la DIPS o Declaración de Importación de Pago Simultáneo. La tramitación de la importación es posible hacerla dentro del día, ya que se presentan los trámites en la mañana, entre las 9 y 11 am, los que deben ser entregados por fiscalización a las 4pm, lo que da la posibilidad de pagar los derechos para el futuro retiro de las mercancías.

El formulario de Declaración de Ingreso D.I.N. será proveído por el Agente de Aduanas o, en caso de hacerlo el particular; puede ser retirado en la oficina de la Unidad Técnica.

Los documentos requeridos para la confección de las DIPS son:

- Documento de transporte: puede ser el AWB, BL o Carta de Porte. Éste acredita al importador como consignatario (quién recibirá la mercancía). Cuando se utiliza el transporte marítimo; se debe presentar el BL original, el cuál lo entrega el despachador o puede ser enviado desde otra ciudad por correo certificado. Cuando la carga que se importa requiere la presentación de un TATC (Título de Admisión Temporal de Contenedores), se debe presentar el BL original antes de la emisión del TATC. En el resto de los casos; puede ser presentado máximo un día posterior a que la carga ha arribado.

- Mandato: de acuerdo al Artículo 197 de la Ordenanza de Aduanas éste es *“El acto por el cual el dueño, consignante o consignatario encomienda el despacho de sus mercancías a un Agente de Aduanas”*⁵⁰. El mandato no es necesario en el caso de mercancías ingresadas al país a través de un contrato de transporte, ya que el mandato lo constituirá el endoso del BL, Carta de Porte, AWB.

- Factura comercial: la que debe estar en original o en alguno de sus ejemplares emitidos con el original.

- Nota de gastos: en caso que hubiere gastos extras no incluidos en la factura comercial.

- Packing list: éste siempre debe ir. Es el detalle de todo lo que va incluido en un contenedor, pallet, entre otros. Es el detalle de toda la mercancía que será importada. Si no se tiene el packing list; se debe hacer una declaración jurada simple, la que debe contener un detalle de todas las mercancías que contiene cada bulto.

- Certificado de Seguro: se presenta el original, copia o fotocopia. Si se incluye el costo del seguro en la factura; no es necesario un documento aparte.

⁵⁰ No especificado, *Ordenanza de Aduanas*, Artículo 197.

- Certificado de Origen: en caso de acogerse a los beneficios de un acuerdo comercial; se debe presentar éste documento, en conformidad con el acuerdo vigente.

- Otras certificaciones: de acuerdo a la naturaleza de la mercancía. Si son alimentos; deben tener certificados de salud. Para informarse de más detalles, se debe revisar el acuerdo comercial respectivo.

- Registro de reconocimiento: cuando se hace la declaración de ingreso, debe haberse hecho previamente el reconocimiento de las mercancías, ya que es ahí cuando se verifica que todo se recibe conforme.

- Papeleta de recepción: ésta se entrega cuando la mercancía arriba a puerto y se encuentra en los recintos portuarios a la espera del previo pago de los derechos y trámites de importación.

2.11.2. Admisión temporal.

La admisión temporal es cuando una mercancía ingresa al país por un tiempo determinado, no pagando los impuestos que debiera, ya que seguirá hacia otro destino final. El C.N.A.; el cuál es la normativa vigente que tiene el S.N.A. en su página web, define ésta destinación aduanera como *“El ingreso al territorio nacional de ciertas mercancías provenientes del extranjero o de zonas de tratamiento aduanero especial, con un fin determinado”*⁵¹. Es decir, es el permiso que el S.N.A. concede a ciertas mercancías de permanecer dentro del territorio nacional sin la necesidad de pagar los impuestos que la graven, lo que no permite su importación legal, por lo tanto no pierden la calidad de mercancías extranjeras, es decir, pueden pasar por varios países antes de llegar a destino final.

Las mercancías que se encuentran bajo el régimen de admisión temporal; deben cumplir con los requisitos establecidos en la Ordenanza de Aduanas, la que especifica que la mercancía que se encuentra en calidad de admisión temporal; *“No se puede vender, disponer o ceder a cualquier título, ni consumir o utilizar en forma industrial o comercial”*⁵², es decir, es mercancía que se encuentra en espera de seguir su destino final, por lo que no se puede hacer uso de ella.

⁵¹ No especificado, *Compendio de Normas Aduaneras*, Capítulo III, Ingreso de mercancías, N°17, Admisión Temporal.

⁵² No especificado, *Ordenanza de Aduanas*, Artículo 181.

La admisión temporal grava impuestos, aunque un pequeño porcentaje, el cuál está determinado por el tiempo en que la mercancía se encuentra en territorio nacional bajo régimen de admisión temporal. Los porcentajes de los gravámenes son los siguientes:

- 1 día – 15 días – 2,5%
- 16 días – 30 días – 5%
- 31 días – 60 días – 10%
- 61 días – 90 días – 15%
- 91 días – 120 días – 20%
- 121 días en adelante – 100%

El porcentaje se calcula sobre el total de los impuestos que se deben pagar, es decir, cuando una mercancía se acoge al régimen de admisión temporal de 15 días, deberá pagar el 2,5% del Arancel y demás impuestos. El pago debe hacerse antes del retiro de las mercancías de los recintos de depósito. La fecha de retiro de las mercancías se puede prorrogar, aunque se debe realizar previamente el pago del % de los impuestos proporcional a los días en que la mercancía se acogió a éste régimen.

Existen algunos casos es que las mercancías no pagan la tasa de gravamen proporcionalmente a los días en que están temporalmente, las cuáles son:

- Mercancías que serán exhibidas en exposiciones que cuenten con el auspicio o patrocinio del Gobierno. Estas mercancías pueden estar hasta 180 días más posterior a la feria o exposición. Posterior a ésta fecha; tienen que volver a su país de origen, seguir su camino o internarlas legalmente, es decir, proceder a su importación.

- Cuando se trata de circos; todo lo que sea vestuario, decoraciones, máquinas, aparatos, útiles, instrumentos de música, vehículos y animales para espectáculos; tienen autorización de acogerse al régimen por 180 días corridos.

- El turismo, específicamente los vehículos y efectos que se emplean en giras temporales por viajeros turistas, aunque deben acreditar la residencia en el extranjero. A todos estos vehículos se le permite un plazo máximo de 90 días.

- A los vehículos de las zonas de tratamiento especial o zonas francas, se les permite salir fuera de la zona por un plazo máximo de 90 días.

2.11.3. Admisión temporal para perfeccionamiento activo.

La admisión temporal para perfeccionamiento activo es cuando las mercancías que se utilizarán para fabricar otros bienes, se encuentran temporalmente almacenadas, con el fin de crear bienes para la exportación. Es decir, se ingresa al territorio nacional, en recintos

habilitados para ello, como es el caso de las fábricas o industrias, las materias primas, partes y piezas que se utilizarán para la elaboración de un bien final, que será exportado.

A éste régimen se pueden acoger todas las materias primas, partes, piezas o artículos que se encuentre a media elaboración, que serán transformados en otros bienes. Antes de hacerse el trámite de acogerse a éste régimen; se debe tener habilitado el recinto en el cuál se almacenarán las mercancías.

El régimen de admisión temporal se cumple con las siguientes modalidades:

- Exportación
- Importación
- Reexportación
- Subasta, en el caso que no se concrete ninguno de los anteriores.

2.11.3.1.Exportación.

Una vez que la mercancía se termina de elaborar se procede a exportar. La exportación se debe realizar mediante un DUS Aceptación a trámite u operación de código 206 o 207. Posterior a la aceptación de éste; se formaliza la destinación aduanera a través del DUS, acompañado de la hoja anexa “Hoja Anexa para Abono y Cancelación DATPA” (Declaración de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo), previamente realizada.

2.11.3.2.Importación.

La importación puede realizarse siempre que se acredite la imposibilidad de efectuar la exportación, la que puede haberse dado por el incumplimiento del contrato por parte del comprador, es decir, si compro una materia prima para la futura elaboración de un bien final y el comprador de éste no lo podrá comprar, por diferentes razones; se puede importar.

Para llevar a cabo éste régimen, se debe presentar una solicitud ante el Director Nacional de Aduanas, adjuntando todos los antecedentes que acrediten la imposibilidad de exportar el bien final. Si el Director aprobare la solicitud; se tienen 30 días para concretar la importación a través de la DIN, la cuál es algo diferente, ya que debe anexar la “Hoja Anexa para Abono y Cancelación DATPA”. El código de ésta operación es 105.

No todas las Admisiones Temporales para perfeccionamiento activo pueden ser aceptadas, existiendo ciertas restricciones reguladas por el Artículo 108 de la Ordenanza de Aduanas, el cuál señala que “sólo podrá autorizarse en las actividades fabriles o industriales”

2.11.3.3.Reexportación.

La reexportación de insumos al amparo de una admisión temporal para perfeccionamiento activo, al igual que la importación, deberá ser autorizada por el Director Nacional de

Aduanas; dónde el beneficiario deberá presentar ante dicha autoridad, una solicitud simple en la que se acredite la imposibilidad de integrar éstos insumos al producto final que debería ser exportado. Si la solicitud se aprobare, se deberá dentro de 30 días, formalizar la reexportación a través del DUS.

2.11.3.4.Subasta.

A los 60, 80 días, u prórrogas respectivas, sin que se haya exportado, importado o reexportado; los insumos, materias primas o productos finales; deberán ser subastados, ya que se presumirán abandonados. Esto se encuentra regulado por el Artículo 140 de la Ordenanza de Aduanas, la cuál regula que éstos bienes “*Quedarán en condiciones de ser enajenados en remate público al mejor postor*⁵³”.

2.11.4. Almacén particular.

El régimen de Almacén Particular es un recinto privado que el consignatario escoge para la permanencia de las mercancías, antes que éstas sean debidamente importadas. Esto se realiza con la finalidad de no pagar inmediatamente los impuestos, ahorrándose el costo de permanencia de la mercancía en recintos estatales. Éste recinto debe ser debidamente especificado, tanto el lugar como las dimensiones exactas, en el documento de

⁵³ No especificado, *Ordenanza de Aduanas*, Artículo 140.

destinación. Bajo éste régimen; las mercancías se encuentran bajo potestad aduanera, dónde no pagan impuestos, pero no pueden ser utilizadas.

Éste régimen tiene una duración de 90 días y es el Director Nacional quién debe autorizarlo. Éste lo autoriza mediante la legalización de la DIN. El principal requisito para la presentación de petición de éste régimen, es que la mercancía tenga un valor superior a los US\$15.000.

Existen ciertas restricciones de éste régimen. Éstas son las mismas que las del régimen de Admisión Temporal previamente visto.

2.11.4.1. Responsabilidad del almacenista.

El almacenista es la persona a la que se le autorizará el depósito de las mercancías en su local o recinto previamente habilitado. Éste debe responder ante la Aduana por los derechos y demás cargos correspondientes a las mercancías perdidas o dañadas. Hay que recordar que estas mercancías, mientras se encuentren almacenadas sin el pago de los derechos, son de potestad aduanera.

- Responderá por la pérdida o daño que las mercancías sufran en el recinto de depósito. En caso que se dañaren por causa de terceros, éstos serán responsabilizados.

- El almacenista responderá ante el Fisco de los gravámenes que corresponden a las mercancías perdidas o dañadas en sus recintos.

2.11.4.2.Vigencia del régimen.

La habilitación del almacén particular podrá ser concedida por el plazo de 90 días, fecha que se cuenta desde la notificación de legalización de la declaración. Tratándose de embarques parciales, la fecha se considera desde el primer retiro de las mercancías. Los 90 días se considerarán para cada retiro en particular.

2.11.4.3.Interés diario.

El almacén particular, aunque bastante menor, tiene un costo diario, el cuál es el interés que determina el Banco Central de Chile como tasa promedio mensual del sistema financiero. Éste interés se comienza a cobrar desde el trigésimo primer día, es decir, se cobra a partir del día 31 de almacenamiento.

Las mercancías que se encuentran acogidas a éste régimen y que sean de tratamiento especial (Sección 0 del Arancel Aduanero) no pagarán éste interés diario.

2.11.4.4.D.A.P.I.

La DAPI o Declaración de Almacén Particular de Importación es un formulario que se solicita y formalizada ante la Aduana de ingreso, en la Unidad Técnica de la misma.

El formulario DAPI – DIN se utiliza cuando las mercancías que se encuentran en el Almacén particular van a ser importadas, pagando las tasas e impuestos que les corresponden. La DAPI – DIN se cancela a través de una sola importación, es decir, no se puede hacer parcial, ni tampoco se puede optar a realizar un trámite mediante la DAPI – DIN si la mercancía se ha acogido previamente a pago diferido.

2.11.5. Reingreso.

El CNA define al reingreso como el “*Retorno al territorio nacional de mercancías nacionales nacionalizadas*”⁵⁴. Es decir, toda mercancía que previamente se ha nacionalizado a través de la importación, que sale del territorio nacional y, por diferentes razones, ya sean amparadas en alguna declaración de salida temporal u otros, vuelve al territorio nacional; se puede acoger a éste régimen, el cuál tiene diversas ventajas como se verá a continuación.

Para acogerse a éste régimen es el Director Nacional de Aduanas quién lo debe autorizar y solo si se trata de las siguientes mercancías:

⁵⁴ No especificado, *Compendio de normas aduaneras*, Capítulo III: Ingreso de mercancías, 18.-Reingreso.

- Menaje de casa usado: en los casos regulados por el capítulo 0 del arancel aduanero.

- Mercancías que han salido del país por circunstancias casuales. Es el Director de Aduanas quién determina la real casualidad, la que debe estar respaldada por la documentación necesaria.

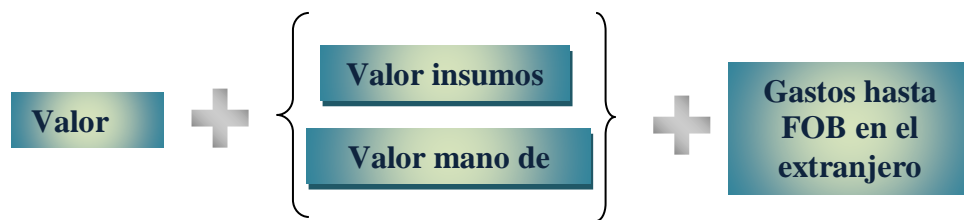
- Mercancía que si bien se han exportado no han abandonado la Aduana o puerto extranjero, no habiendo sido nacionalizadas en el país de destino.

- Mercancías a las que se les ha rechazado la entrada al país de destino. Aquí se debe evaluar cuidadosamente cada caso. Puede darse como ejemplo regulaciones específicas del mercado, que el exportador al desconocer; no ha cumplido, no pudiendo importar la mercancía.

La declaración de Reingreso, post aprobación del Director Nacional, se presenta en la unidad técnica del SNA, con las mismas regulaciones de la DIN.

Si se tratare de mercancías que han abandonado el país y que se les ha integrado en el exterior ciertos insumos; tienen un trato especial, dónde se les calcula los gravámenes a pagar en base a las incorporaciones que ha sufrido. Existen 3 casos:

1) Mercancías que se les ha incorporado insumos y mano de obra: Primero hay que recordar que para calcular los impuestos que gravan la importación; se debe tener el valor FOB de las mercancías, por lo que en todos los casos se debe determinar éste valor. En éste caso, se debe primero tener el valor CIF con el que la mercancía salió del país, luego se debe tener el valor de los insumos, más el valor de la mano de obra, más los gastos que ocasionó en el extranjero la mercancía hasta llegar a la cubierta del barco o Incoterm FOB:



Fuente: Elaboración Propia.

Los 3 elementos (insumos, mano de obra, gastos FOB) conforman el valor adicional de la mercancía, sin embargo, para declarar ésta ante la Aduana, se debe hacer con el valor CIF de la mercancía, el cuál se determina con la sumatoria de el costo (previamente determinado) + seguro + flete:



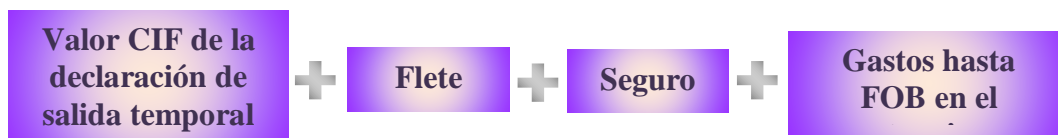
Fuente: Elaboración Propia.

Una vez establecido el valor CIF, es con éste que se declara ante la Aduana; pagando el 1% del total de los impuestos que le correspondiesen.

2) Mercancías que se les ha incorporado sólo mano de obra: Tratándose de mercancías que sólo les ha incorporado la mano de obra; se debe declarar la clasificación arancelaria correspondiente a la nueva mercancía. Con esto, se determina el % que debe pagar, tanto de impuestos a la mano de obra como IVA.

3) Mercancías que vuelven en el mismo estado, pero que no se acogieron al régimen de Salida Temporal: Como lo dice su clasificación, son mercancías que no han sufrido modificación, pero que no se acogieron al régimen de Salida Temporal.

Se debe determinar el valor CIF de las mercancías, el que lo determina el valor CIF de salida + seguro + flete + gastos hasta FOB ocasionados en el extranjero.



Fuente: Elaboración Propia.

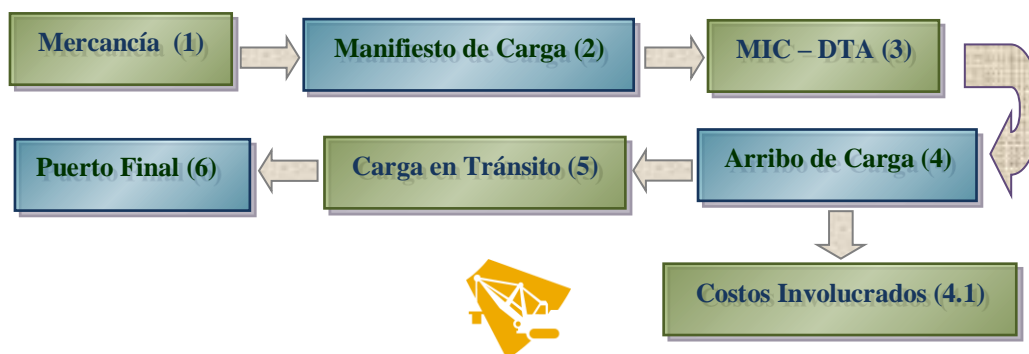
Estas mercancías deben ser aprobadas por el Director Nacional como factibles de acogerse a éste régimen.

2.11.6. Tránsito.

El tránsito es el paso de mercancías extranjeras a través de un país, es decir, toda mercancía extranjera que tiene destino final otro país; puede pasar por un segundo o tercer país sin necesidad de ser importada. También se considera como tránsito las mercancías que se descargan por error en un puerto o zonas primarias y que deben ser reenviadas a destino final. Para que éstas se puedan acoger al régimen de tránsito; no tienen que haber sido retiradas de las zonas primarias, ya que como se ha visto previamente, para que una mercancía salga de las zonas primarias debe haber sido internada; por lo que dejaría de ser mercancía extranjera y pasaría a ser nacionalizada.

2.11.6.1. Proceso de tránsito.

El proceso de tránsito es el siguiente, el cuál se explica detalladamente abajo:



Fuente: Elaboración Propia.

- 1) Mercancía que será sometida al régimen de tránsito.
- 2) Manifiesto de carga: Antes que la nave llegue a puerto; se debe hacer el manifiesto de carga, el cuál es el resumen de toda la carga que trae la nave y es general y por puerto.
 - General: Es un detalle de toda la carga que trae el buque y se deja en el primer puerto en que la nave recala.
 - Por puerto: Es un manifiesto específico que indica toda la carga que se quedará en cada uno de los puertos por los que transitará la nave.

El manifiesto de carga se realiza de forma electrónica a través del intranet del SNA, dónde todo transportista autorizado y Agentes de Aduanas tienen acceso. El declara manifiesta la carga y la Aduana le entrega un número de manifiesto. Con éste número se realiza la declaración ante la Aduana.

Todos estos trámites se realizan antes que la nave llegue.

- 3) MIC – DTA: Es el Manifiesto Internacional de Carga – Declaración de Tránsito Aduanero: es la presentación del manifiesto a la Aduana. Cabe mencionar que el MIC – DTA se refiere únicamente a los manifiestos de transporte terrestre, el manifiesto de mercancía transportada por mar se llama únicamente manifiesto.

El manifiesto lo presenta el Agente de Aduanas ante la Aduana o el Transportista autorizado.

- 4) Arribo de carga: Antes que la carga arribe debe haberse realizado el manifiesto. Cuando la carga arriba, aunque el régimen de tránsito no involucra el pago de ningún derecho o impuesto; existen ciertos costos involucrados que se relacionan directamente con el movimiento de la carga dentro del puerto.

- Costos involucrados: Cuando la carga arriba; existe la opción de que la mercancía permanezca en el barco, sin embargo, si la carga debe descender, se asocian costos a todos y cada uno de los movimientos que la mercancía tiene dentro del puerto, los que son cobrados por los operadores de puerto o por la compañía naviera. Los costos son desde que la mercancía se baja del barco (la grúa), el traslado por camión al Stacking, el cobro de éste, la vuelta del Stacking al camión, la subida de la mercancía a la nave.

- 5) Carga en tránsito: Cuando la carga se encuentra dentro del puerto, estará bajo la potestad aduanera hasta que siga su rumbo final. El transportista debe verificar ante la Aduana de la salida de la mercancía.

- 6) Puerto final: Es el puerto en el que la mercancía debe llegar. En éste se deberá internar.

2.11.7. Exportación.

De acuerdo al CNA, la exportación es *“La salida legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior”*⁵⁵. Es decir, la mercancía que se ha sometido al régimen de salida hacia otro país; cumpliendo con todas las normativas que se requieran, las que dependen del país al cuál va destinada la mercancía.

Existen 3 tipos de destinaciones aduaneras mediante las que puede una mercancía salir de forma legal al exterior; y es a través de la exportación, reexportación o salida temporal. Cada una de éstas se detallará más abajo.

Cuando se trata de la tramitación que se debe hacer; puede ser un particular quién presente todos los documentos al SNA o se puede hacer a través del Agente de Aduanas. Si el

⁵⁵ No especificado, *Compendio de Normas Aduaneras*, Capítulo 2, Definiciones.

particular tiene la suficiente experiencia; podrá personalmente entregar toda la documentación especificada en el Documento Único de Salida, en adelante DUS. Por el contrario; cuando no se tiene la suficiente experiencia y se deben cumplir ciertas certificaciones, las que dependen del producto y del país al cuál se va a exportar; es recomendable el uso del servicio que entrega el Agente de Aduanas.

Tratándose de la exportación de una empresa comercial; ésta deberá:

- 1) Entregar al Agente de Aduanas el mandato, el que permitirá a éste actuar en nombre de la empresa, para la presentación de las diferentes visaciones y certificaciones frente al SNA.

- 2) Cuando el Agente tiene el mandato; ingresa la declaración de exportación en el sistema de exportaciones de la Aduana. Para ello requiere la guía de despacho. Es decir, antes que se realice ante la Aduana cualquier declaración, ya debe haber un previo contrato, ya sea con el cliente final o con la embarcadora, de manera que exista una fecha, y detalles de mercancías que saldrán del país.

El ingreso de la mercancía de exportación al sistema de la Aduana; le permitirá conseguir la autorización para el embarque de la mercancía en la zona primaria. Cuando el Agente ingresa la mercancía al sistema de la Aduana; se sabe inmediatamente si la mercancía será aforada. Tratándose de productos perecibles; usualmente no son aforados, ya que antes de salir la mercancía de los packing y/o

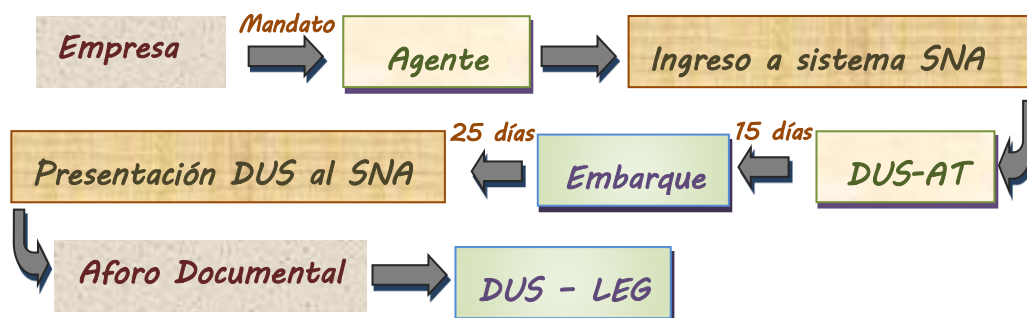
plantas de producción; han sido previamente certificadas por el SAG o USDA. Por el contrario; si la mercancía será aforada; deberá ingresar a la zona primaria. La mercancía no aforada debe ingresar al puerto para su embarque.

- 3) Cuando se realiza el ingreso de la mercancía a exportar al SNA; se genera el DUS Aceptación a Trámite (AT), dónde se tienen 15 días para que la mercancía ingrese a la zona primaria para su embarque. Tras el embarque de la carga, el Agente tiene 25 días para la presentación del DUS ante el SNA en la Unidad Técnica de éste.
- 4) La operación de exportación se cierra con la legalización del DUS o DUS – LEG; dónde es el SNA quién aprueba, con toda la documentación presentada por el Agente, la operación. En éste paso; la Aduana procede al aforo documental previa legalización del DUS; dónde todos los documentos son revisados por los fiscalizadores y aprobados por éstos.

Proceso de Exportación por un Particular:



Proceso de Exportación con Agente de Aduanas:



Fuente: Elaboración Propia.

2.11.8. Reexportación.

De acuerdo al C.N.A.; la reexportación es “*El retorno al extranjero de mercaderías ingresadas legalmente al territorio nacional sin que se haya consumado legalmente su importación*”⁵⁶, es decir; son mercancías que han ingresado en algún momento a nuestro país, pero que no se ha importado. En otras palabras; son mercaderías ingresadas al país, pero que no se han nacionalizado.

⁵⁶ No especificado, *Compendio de Normas Aduaneras*, Capítulo IV: Salida de mercancías, 18: Reexportación.

En algún momento; todas las mercancías que ingresan a un país y que no se importan legalmente; deberán seguir su destino final, ya sea con una exportación, importación, y otros.

No todas las mercancías podrán acogerse al régimen de reexportación, ya que para esto deben cumplir ciertos requisitos;

- En el momento en que ingresaron al territorio nacional; tendrán que haberse ido a los recintos de depósito aduanero. Es decir; éstas no podrán realizar la DAPI o Declaración de Almacén Particular, en la que el interesado toma la mercancía y la almacena en algún almacén a su conveniencia, donde ahorrará gastos de almacenamiento. Por otra parte; tampoco tiene que haberse hecho ninguna previa tramitación de otra destinación aduanera; por lo que; la mercancía ingresa, se almacena en depósitos aduaneros y vuelve al extranjero.
- A éste régimen se podrán acoger aquellas mercancías que se han acogido a regímenes suspensivos de Admisión Temporal o Admisión Temporal para perfeccionamiento activo. Muchas veces las mercancías tienen un país final de destino, pero deben pasar por otro puerto. En éste, se acogen al régimen de Admisión Temporal y luego del período solicitado; seguirán su camino hasta el país original de destino.

- Algunas mercancías que ingresan al país y cuando se realiza el reconocimiento; se dan cuenta que la mercancía viene con algún daño o no es la que corresponde; se procede a solicitar al SNA el régimen de reexportación, para que la mercancía retorne al país de origen.
- Mercancías que se han importado y han pagado los respectivos derechos; pero que sólo han ingresado con la finalidad de transformación. Algunos ejemplos son las mercancías que se embalan en el país, se ensamblan u otros. El Artículo 134 de la Ordenanza de Aduanas regula la devolución de derechos de estas mercancías, ya que, al ingresar pagan impuestos, pero seguirán a su destino final (tras una pequeña transformación) y luego, al llegar al país de destino; deberán pagar los derechos aduaneros en éste.

2.11.9. Salida temporal.

La Salida Temporal, de acuerdo al CNA es “*La salida al extranjero de mercancías nacionales o nacionalizadas, sin perder su calidad de tales y sin pagar a su retorno los derechos e impuestos que cause la importación*”⁵⁷, Todas las mercancías que se acojan a éste régimen son mercancías nacionales, que tras acogerse a éste régimen; podrán salir del territorio nacional sin tener que pagar impuestos en su retorno.

⁵⁷ No especificado, *Compendio de Normas Aduaneras*, Capítulo IV: Salida de mercancías, 15: Salida Temporal.

Éstas mercancías; deberán ser identificables y el dueño de éstas deberá cumplir con los plazos otorgados por éste régimen y retornar las mercancías al territorio nacional en el plazo acordado. Las mercancías que usualmente se acogen a éste régimen son los vehículos de carga como camiones y otros. Otro ejemplo son las especies que salen del territorio nacional para exposición en otros países.

Respecto a la tramitación del régimen; se realiza en las oficinas de la Unidad Técnica del SNA y el código de operación es el 215. La salida temporal se tramita a través del DUS. Se presenta toda la documentación solicitada en la tramitación del DUS y lo que cambia es el código de la operación.

Cuando el DUS se encuentra en proceso de aceptación a trámite; se entiende autorizada la Salida Temporal, la que tendrá vigencia por un plazo máximo de 1 año, tiempo en que la mercancía deberá retornar al territorio nacional.

2.12. Actores internacionales involucrados en el proceso de importaciones.

2.12.1. Agentes intermediarios en el comercio internacional, formas indirectas de contactar al proveedor en el país de origen.

No siempre en una importación se tiene contacto directo con el exportador. Existen otras formas de contactarlo. Dentro de ellas, se encuentran los siguientes actores.

2.12.1.1. El broker o agente intermediario.

Actúa como representante de la empresa exportadora. Negociando directamente con el importador, y es el puente entre exportador e importador. No obstante se debe tener cuidado al utilizar la terminología de representante, porque se podría prestar para confusiones las obligaciones del agente con el proveedor. Por estos motivos se definirá al broker, como una persona o empresa “que no tiene obligación de compra con el exportador, pero que le presenta posibles compradores. Por este servicio recibe un pago, y, además, una comisión, por los negocios realizados.⁵⁸” No implicando una dependencia entre el exportador y el intermediario. Los agentes intermediarios se desenvuelven sobre respectivas zonas geográficas. Le exigen exclusividad al exportador para lograr una compensación monetaria. Además es importante para el exportador obtener la información sobre el volumen y movimientos de carga que mueven sus posibles compradores y poder analizar los beneficios sobre su nuevo negocio. Por último el tema de la propiedad intelectual en el tipo de contrato que celebra el exportador y el broker, también es muy trascendental para la protección del primero, y si este quiere que se traspase al país importador sus propias marcas y su nombre. Hay que hacer hincapié que

⁵⁸ Ventura, Luis Clemente, *La contratación en el comercio internacional: guía práctica para el exportador*, IICA, 2007, página 23.

el producto del exportador no es vendido al agente intermediario, por lo que los precios que entrega el proveedor no son afectados y dependiendo de la relación que exista entre ellos, el exportador puede otorgarle un margen para negociar el precio con el comprador.⁵⁹

Es importante mencionar que por lo general las empresas exportadoras, establecen un sistema de pedidos mínimos, por diferentes razones en los cuales no se profundizará, pero se puede mencionar que los productores no siempre tienen el stock de la mercancía y deben producirla y eso les genera costo de producción que se compensa con las unidades mínimas que deben vender para cubrir los costos y gastos operativos de fabricación, a eso se le llama punto de equilibrio⁶⁰. Como el pedido se hace al agente, el proveedor podrá utilizar una cláusula⁶¹ que indique el número de días máximos en se le deberá enviar un pedido y así no retrasar el proceso desde la producción a la entrega al importador.

Los otros elementos a ser tratados en el contrato entre el exportador y el broker, son la comisión como fue mencionada anteriormente. La comisión por lo general se fija como un porcentaje por cada venta internacional que concrete el broker y se finalice con el pago de la transacción por parte del importador y se fija el plazo en el que se pagará dicho porcentaje. En otros casos se le paga un salario u honorarios, pero al agente pasa a

⁵⁹ Véase, Ventura, Luis Clemente, *La contratación en el comercio internacional: guía práctica para el exportador*, IICA, 2007, página 29-31

⁶⁰ Véase, Váquiro, José Didier, *Punto de Equilibrio*, www.pymesfuturo.com, 25.04.2011, 21.29 PM

⁶¹ Véase, Ventura, Luis Clemente, *La contratación en el comercio internacional: guía práctica para el exportador*, obra citada, página 29-31.

denominarse agente representante. El exportador espera que el broker cumpla un desempeño de ventas y volumen por cada transacción. El agente intermediario espera una indemnización monetaria por parte del exportador si se termina el contrato y se han cumplido con todas las condiciones⁶².

Finalmente para ambas contrapartes de un contrato de compra-venta internacional, la confiabilidad del agente intermediario es mandataria, al igual que la experiencia que tiene como tal en el rubro, porque es el broker el que inicia y activa todo el proceso de exportación-importación. Todo lo anterior va ligado al conocimiento del mercado que tenga el agente intermediario, su capacidad de negociación y de captación de compradores, su red de contactos con los demás intermediarios del ciclo del comercio exterior, como los forwarders, las compañías navieras, entre otras, que serán analizadas en profundidad posteriormente.

2.12.1.2. El Trader o Trading Company.

Es otro intermediario que minimiza los riesgos cuando no se puede viajar a negociar directamente con el exportador. El trader a diferencia del broker, compra la mercadería al exportador y por lo general, tiene experiencia en el rubro, compra productos a diferentes productores, ofrece financiamiento a los exportadores, instala una red a nivel regional, por

⁶² Véase, Ventura, Luis Clemente, *La contratación en el comercio internacional: guía práctica para el exportador*, IICA, 2007, página 29-31

lo general son especialista en manufacturas o en un tipo de producto y emite una factura propia⁶³.

Se puede encontrar a LI & FUNG como esta clase de intermediario. Los inicios de LI & FUNG se remontan a 1906, es un grupo multinacional que opera en 40 países. La última adquisición de este gigante fue en el mercado europeo, a través de la compra de Promocean en el año 2005, un grupo internacional que fabrica y suministra productos al mercado europeo, así LI & FUNG⁶⁴ penetró el mercado europeo y formó LF EUROPE⁶⁵, que está conformado por Promocean⁶⁶ y 8 empresas más.

2.12.1.3.El Comprador Extranjero.

Es una persona que se encuentra localizada en el país del importador y su función es comprar a nombre de este. Suelen visitar la fábrica del exportador.

2.12.1.4. La Casa Exportadora.

Es otro intermediario que actúa como la extensión del área de exportación de una empresa. Cuenta con especialistas en comercio exterior. El rol de la casa exportadora es

⁶³ Díaz, Milenka, Jefa de Shearvan Corporate S.A. Trader, 26.04.2011.

⁶⁴ Véase, No especificado, Complete Service Chain, www.lifung.com, 26.04.2011, 22.35PM

⁶⁵ Véase, No especificado, Historia de LI & FUNG www.promocean.eu , 26.04.2011, 22.37PM

⁶⁶ Véase, No especificado, LF EUROPE www.promocean.eu , 26.04.2011, 22.39PM

vender en el extranjero en representación del exportador. Posee especialistas en comercio exterior y trabaja para muchas pequeñas empresas.

2.12.1.5. El Consorcio de Exportación.

Agrupar a diferentes productores independientes de reducido tamaño o son productores que no tienen experiencia en exportaciones. El consorcio se encarga de todo este apoyo de distribución física internacional y de hacer los contactos y negociaciones con los clientes.

2.12.2. Cámara de Comercio Asia Pacífico, su rol para evitar riesgos en la búsqueda de un proveedor.

En cuanto al tema de los riesgos y seguridad, existen instituciones especializadas en la investigación de si un contacto es seguro, como es el caso de la **Cámara de Comercio Asia Pacífico** donde tiene a su disposición diferentes servicios.

La Cámara de Comercio Asia Pacífico actúa como facilitador entre las empresas de la región Asia Pacífico y las empresas de Latinoamérica, a través de diferentes maneras como asesoría, promoción, incentivando el intercambio comercial entre ambas regiones.

Una de las actividades que realiza esta institución es el servicio de verificación de antecedentes es para las empresas de Asia. Ofrecen tres modalidades de servicios en cuanto a la verificación de las empresas⁶⁷:

1. **Tipo A: Verificación de Existencia:** Este reporte nos indica si la empresa existe, entregándonos datos básicos de ella. Su valor aproximado es de US\$50.
2. **Tipo B: Registro de Empresa:** Además de entregar la información del reporte de verificación de existencia, proporciona la información de la estructura de los aportes de capital a la sociedad. Su valor aproximado es de US\$120.
3. **Tipo C: Reporte Full:** Es un estudio específico de la empresa exportadora su objetivo es informar la solvencia, su capacidad y la experiencia de la contraparte. Entregando información sobre los permisos que tiene para ejercer el comercio exterior, la capacidad crediticia y clasificación del riesgo, información sobre litigios que pudiese tener la empresa, análisis de las importaciones y exportaciones, ratios financieros, entre otros. Su valor aproximado es entre US\$300 y US\$400.

También realizan reportes de otro tipo como la Certificación de Embarques y Control de Calidad, “con el fin minimizar los riesgos en las operaciones con empresas en China y

⁶⁷ Para mayor detalle e información véase los servicios ofrecidos por la Cámara de Comercio Asia Pacífico. www.asiapacific.cl

Hong Kong⁶⁸”. Mediante una empresa auditora, entrega el servicio de chequear las fábricas para ver si cumplen con los requisitos, encargándose de revisar que el pre-embarques se realice de acuerdo a lo pactado en la proforma y por ende en la negociación. Certifica además la calidad de los productos como ropa, artículos electrónicos, alimentos, entre otros⁶⁹. Finalmente nos encontramos, con los Estudios de Exportación e Importación con información estadísticas de importaciones y exportaciones, principales empresas ligadas al comercio exterior con sus montos importados y exportados, principales puertos de embarques y desembarques, precio de importación y exportación, entre otros; información de normativa regulaciones de importaciones, reglas de origen, aranceles, barreras no arancelarias, acuerdos y tratados de libre comercio; información de eventos de negocios, asociaciones gremiales y organismos asociados⁷⁰.

2.12.3. Clasificación de tipo de cargas, aplicada al ámbito del comercio internacional.

La clasificación del tipo de carga es importante manejarlo porque influye en la decisión del modo de transporte, en la elección del embalaje.

⁶⁸ No especificado, Certificación de Embarques y Control de Calidad, www.asiapacific.cl, 11.04.2011, 22.51 PM.

⁶⁹ Véase, Fuente: No especificado, Certificación de Embarques y Control de Calidad, www.asiapacific.cl, 12.04.2011, 00.33 AM.

⁷⁰ Véase, Fuente; No especificado, *Certificación de Embarques y Control de Calidad*, www.asiapacific.cl, 12.04.2011, 00.45 AM.

2.12.3.1. Tipos de cargas.

Existen diferentes tipos de carga, por una parte se encuentra:

- La carga general, que se clasifica en carga que se puede unitarizar en cajas, pallet y/o contenedores y la no unitarizada o más bien conocida como carga suelta porque se compone de artículos individuales como cajas, paquetes, sacos, entre otros, por ejemplo tubos, llantas.
- La carga a granel, que no necesita embalaje, como los minerales, semillas, líquidos, entre otros, utilizando tanques y silos para ser transportados.

2.12.3.2. Naturaleza de la carga.

Es uno de los factores esenciales para poder elegir el medio de transporte adecuado y no caer en errores logísticos. Se puede encontrar, según su naturaleza, la carga:

- **Frágil:** Para la carga frágil se requiere un tratamiento especial en el embalaje, manipuleo (carga y descarga) y en el envío de la carga⁷¹. Esto

⁷¹ Fuente: No especificado, *Aprenda a Exportar- Paso 18: Características de la Carga*, www.pymex.pe, 28.06.2011, 19.57 PM.

queda plasmado en el marcado y/o etiquetado, y lo cual se ahondará posteriormente en el capítulo referente específicamente a ello.

- **Perecible:** La carga perecible es la relacionada con alimentos, sufren un deterioro físico y molecular con el tiempo⁷², por lo general, se relaciona con carga que tiene que permanecer a una cierta temperatura, y que en estricto rigor deben mantener una cadena de frío, en el caso de los productos refrigerados o en el caso de mercadería que necesita permanecer a una cierta temperatura para su conservación como las flores. En ambos eventos este control es con la finalidad de conservar el producto, en términos de sabor, color, olor. Se debe considerar también, que la temperatura en el mar y en los diferentes puertos en los que recale según su itinerario puede variar considerablemente, sobre todo de un continente a otro, así como que la temperatura en la bodega de un avión, donde va almacenada la carga transportada no posee aislante del frío como la zona donde van los pasajeros.
- **Peligrosa:** La carga peligrosa son los combustibles, carga radioactiva, explosiva, venenosa⁷³.

⁷² Fuente: No especificado, *Aprenda a Exportar- Paso 18: Características de la Carga*, www.pymex.pe, 28.06.2011, 19.57 PM.

⁷³ Fuente: No especificado, *Aprenda a Exportar- Paso 18: Características de la Carga*, www.pymex.pe, 28.06.2011, 20.00 PM.

- **Extradimensionada o sobredimensionada:** Es aquella mercancía que tiene un volumen y/o peso enorme, que sobrepasa las capacidades de un contenedor por lo tanto si esta carga se puede unitarizar, no es a través, de los medios tradicionales estándares como pallets y contenedores. Por lo tanto, en general el tratamiento y traslado de este tipo de carga es individualizado, acorde a sus características. Los diferentes actores involucrados en este proceso de transportación como las compañías navieras y/o agente de carga como el Forwarder, analizarán la información y entregarán un presupuesto único para estos productos. Desde el punto de vista de las tarifas de fletes, se agrega una sobretasa a la tarifa básica. Posteriormente se analizará en profundidad con los diferentes modos de transporte⁷⁴.

2.12.4. Clasificación de envase y embalaje, aplicada al ámbito del comercio internacional.

El envase tiene la función de proteger, conservar de manera química y/o física la mercancía, conteniendo el producto. Proporcionando además información acerca de este,

⁷⁴ Fuente: No especificado, *Aprenda a Exportar- Paso 18: Características de la Carga*, www.pymex.pe, 28.06.2011, 20.00 PM.

así poder identificar el producto, su descripción, su origen, entre otros factores que apuntan a la comunicación y mercadotecnia⁷⁵.

El embalaje se utiliza para proteger, identificar y distribuir las mercancías. La identificación aquí se refiere al poder reconocer al fabricante y para quién va dirigida la carga. Por lo general, va impreso en el embalaje el nombre del productor, el logotipo y la empresa. Facilita el manipuleo de la carga, el almacenamiento, la unitarización, la distribución. La mejor elección del embalaje además de dar protección a la carga, permitiría reducir tarifas de fletes al agruparse la carga como una sola unidad mayor con la unitarización reduciendo la utilización del espacio en un contenedor al consolidar la carga, reduciendo superficies de almacenamiento⁷⁶.

Material de amortiguamiento: Se utiliza por lo general para aislar la mercancía dentro del embalaje de posibles daños por golpes. Entre estos amortiguadores se puede encontrar la espuma de poliuretano, polietileno con burbujas de aire, viruta y papeles de cartón en general.

2.12.4.1. Unitarización.

⁷⁵ Fuente: No especificado, *Aprenda a Exportar- Paso 18: Características de la Carga*, www.pymex.pe, 28.06.2011, 20.00 PM.

⁷⁶ Fuente: No especificado, *Aprenda a Exportar- Paso 18: Características de la Carga*, www.pymex.pe, 28.06.2011, 20.00 PM.

Unitarizar es agrupar la carga ya sea en su embalaje como cajas, en una unidad más grande, mediante pallets, esquineros entre otros. La unitarización facilita el manejo de la carga, en las diferentes etapas de la distribución física internacional, como en el almacenaje, al cargar la mercancía en el medio de transporte. Los objetivos de la unitarización son que facilita el manipuleo en el traslado durante las diferentes etapas de la cadena logística y de la distribución física internacional, como de la fábrica a los almacenes del Forwarder, en el proceso de carga y descarga. Además, con la unitarización se persigue reducir las superficies de almacenamiento, esto ayuda especialmente a la hora de cargar un contenedor, disminuyendo las tarifas por el espacio utilizado. Cabe destacar que la forma de unitarizar la carga en skid de maderas, contenedores y otras formas de unitarizaciones, no se debe minimizar su importancia, porque de su correcto análisis y decisiones logísticas, puede reducir costos de fletes, almacenarse mayor cantidad de carga dentro de un contenedor, reducir espacios de almacenamiento en las bodegas y por último se debe considerar que se complica aún más el escenario si la carga es de forma irregular geoméricamente hablando.

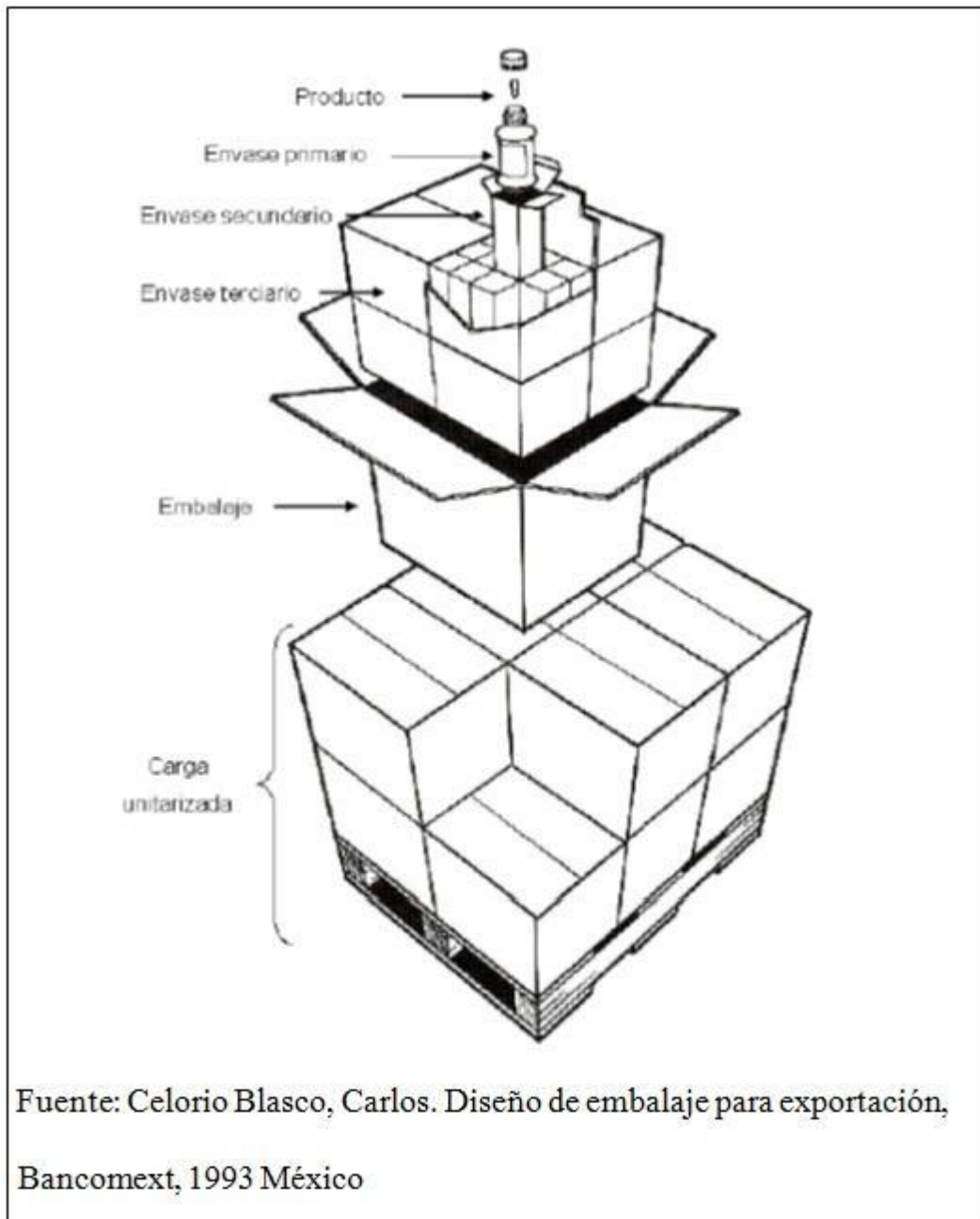
Permite maximizar eficientemente el espacio de un contenedor, que ligado a una posible disminución de la tarifa. Es importante la forma en que se unitariza la carga y cómo finalmente se ingresa esta en el contenedor. Lo más común es que si se contrata el contenedor completo para la mercancía FCL/FCL o CY/CY, por sus siglas en inglés full container load o container yard, este procedimiento lo realice un especialista como un freight forwarder en sus almacenes o warehouse. No obstante es un tema no menor, señalar

que existen métodos de cargar un contenedor, para ocupar menos volumen, y por una parte esto repercute en reducir costos y en que el contenedor tenga una mayor capacidad de espacio disponible.

De la misma manera, si sólo se subcontrata un espacio LCL/LCL o CFS/CFS, se pueden ahorrar costos significativos. Por lo mencionado anteriormente es fundamental adaptarse a las dimensiones estándares internacionales de los pallets, porque además se pueden producir daños por mal unitarización de la mercancía, al existir espacios, se puede desalinearse y se pierde resistencia a la compresión y si la carga sobrepasa la superficie del pallet, no habrá resistencia para soportar el peso de la carga produciéndose posibles riesgos de deterioro.⁷⁷

Las dimensiones más utilizadas son 100 x 120 cm, el europallet de 80x120 cm y el utilizado en Estados Unidos y Canadá de 40x48 pulgadas de (101,6cmx121, 9cm)

⁷⁷ Véase, No especificado, No especificado, www.promexico.gob.mx , 18.08.2011, 22.35PM



2.12.4.2. Clasificación de embalaje según su medio de transporte.

Por otra parte, es importante mencionar que el embalaje, a pesar que se tiende a una estandarización, puede variar según el medio de transporte a utilizar, por la naturaleza y tipos de cargas.

- **Transporte terrestre:** Al no conllevar mayores riesgos de la naturaleza, el embalaje es simple, acorde al peso y volumen de la mercancía, es decir, está diseñado para que sea capaz de sostener grandes volúmenes y/o cantidades de productos. Además no necesita mayor protección contra el clima, por ejemplo con la lluvia. La carga por lo general no se expone a fenómenos naturales del ambiente, porque la etapa de carga y descarga se realiza en recintos cerrados como una bodega de la empresa exportadora. Para el caso particular del ferrocarril el embalaje debe estar diseñado, de tal manera que otorgue protección por presiones atmosféricas y resistencia a la compresión.
- **Transporte marítimo:** Permite transportar un volumen mucho mayor que los anteriores en una sola unidad. El embalaje para este medio de transporte debe ser resistente, estable e impermeable, dada las condiciones climáticas, los movimientos de oscilaciones que realiza el barco. Los riesgos comunes en este tipo de transporte son la oxidación, que se produce por la humedad saturada de sal, produciendo corrosión. Otro tipo de riesgo es la compresión, que es la presión que puede sufrir el embalaje, provocando daños como roturas, la carga queda

totalmente expuesta a este riesgo sobre todo en la carga y descarga. Con el uso del contenedor, este último riesgo se evita. El calor también es un riesgo porque se produce debido a la concentración de este a causa del vapor y el estancamiento de gases nocivos que producen humedad y corrosión. Al llegar a los puertos la diferencia de temperatura produce condensación de la humedad en las paredes y techos, mojando la carga al interior de los contenedores.

- **Transporte aéreo:** Los embalajes por este medio son ligeros pero al mismo tiempo resistente. La IATA estudia y regula todos los servicios de transporte por avión, su organización y sistema y además controla los fletes.⁷⁸

2.12.4.3. Marcado y etiquetado para la identificación de los bultos.

La identificación, marcado, etiquetado de bultos evita errores durante el transporte, malos ruteos, envíos de parcialidades cuando la negociación avoca que la carga debe enviarse de forma completa. El método más común para entregar toda la información del exportador y datos de la mercadería, son las etiquetas auto adheribles. Los símbolos y marcados en los bultos también entregan información de cómo debe ser manipulada y manejada la carga, conocido como manejo especial de carga.⁷⁹

⁷⁸ Véase, Ventura, Luis Clemente, *La contratación en el comercio internacional: guía práctica para el exportador*, obra citada, página 55.

⁷⁹ Véase, Ventura, Luis Clemente, *La contratación en el comercio internacional: guía práctica para el exportador*, obra citada, página 57.

2.12.4.3.1. Símbolos pictóricos ISO.

Los símbolos pictóricos se desarrollaron bajo la **ISO 780** para cumplir un estandar a nivel internacional del mercado en la carga transportada. Si el embalaje es oscuro los símbolos deben estar impresos en fondos claros y deben tener un tamaño de 100 mm, 150 mm o 200 mm, con excepción si la carga es más pequeña y no se puede incluir una marca de dichas dimensiones. El lenguaje utilizado debe ser de los más usado en el comercio internacional o en el idioma del país de destino de la carga.

La ISO 780 surge como respuesta a evitar e intentar reducir los posibles daños en las diferentes etapas del transporte internacional, en el almacenamiento, en la distribución, en la carga y descarga. Esta norma ISO trata sobre “el embalaje, símbolos gráficos para la manipulación de mercaderías, especificando un conjunto de símbolos convencionales usados para marcar los paquetes transportados en su cadena de distribución física y comunicar instrucciones de manipulación”⁸⁰. Esta norma se aplica a paquetes que contienen cualquier tipo de mercadería, pero no incluye instrucciones específicas para la manipulación de mercaderías peligrosas.

La **ISO 10368** sobre “contenedores térmicos - monitoreo por condición remota, establece la información y las interfaces que se necesitan para permitir el cumplimiento con los sistemas centrales de monitoreo y de control que se emplean, mediante un transportador

⁸⁰ Fuente: No especificado, *Normas INN*, www.3inn.cl 28.07.2011, 21.00 PM

o terminal a la interfaz y para comunicar con los dispositivos de comunicación remota diligente de distinta fabricación y configuración, que son utilizados por otros transportadores y terminales”⁸¹.

- NCh1733.Of1980, sobre Contenedores clasifica los contenedores por sus dimensiones exteriores y pesos brutos máximos.
- NCh1734.Of1980, sobre Contenedores de la serie 1, para uso general establece las dimensiones interiores mínimas.
- NCh1809.Of1980 contenedores de la serie 1 – Rotulación, esta norma trata sobre la ubicación y dimensiones de los códigos que deben ir implícitos en un contenedor, que es el código del propietario, número de serie y dígito de verificación, código del país, código de dimensión y de tipo, tara y peso bruto máximo.
- NCh1810.Of1980 Contenedores de la serie 1 - Manipulación y trincado: “Esta norma debe considerarse como una guía que describe los métodos recomendados de manipulación, fijación y/o trincado de contenedores de la serie 1 construidos de acuerdo con las normas chilenas. “El objeto de esta norma es establecer los

⁸¹ Fuente: No especificado, *Normas INN*, www.3inn.cl 28.07.2011, 21.00 PM

principios y procedimientos básicos para garantizar la seguridad de operación de contenedores en todos los modos de transporte de superficie”.⁸²

- NCh1819.Of1980 Contenedores - Código para rótulos de identificación: “Esta norma establece un sistema de codificación para rótulos de contenedores”⁸³ conteniendo el código del propietario (4 letras), código del país (3 letras), dígito de verificación (1 cifra), código de dimensión y tipo (4 cifras), número de serie (6 cifras), todo esto en su conjunto forma una identificación única internacional.⁸⁴
- NCh719.Of1972 Manejo de mercaderías - Paletas de grandes dimensiones para el transporte directo de despachos unitarios: “Esta norma establece las dimensiones y tolerancias de las paletas de grandes dimensiones para uso general”.⁸⁵
- NCh720.Of1972 Manejo de mercaderías - Paletas de doble piso de pequeñas dimensiones para el transporte directo de despachos unitarios: “Esta norma establece las dimensiones y tolerancias de las paletas de doble piso de pequeñas dimensiones de uso general”.⁸⁶

⁸² Véase, No especificado, *Normas INN*, www.3inn.cl, obra citada.

⁸³ Véase, No especificado, *Normas INN*, www.3inn.cl, obra citada.

⁸⁴ Véase, No especificado, *Normas INN*, www.3inn.cl, obra citada.

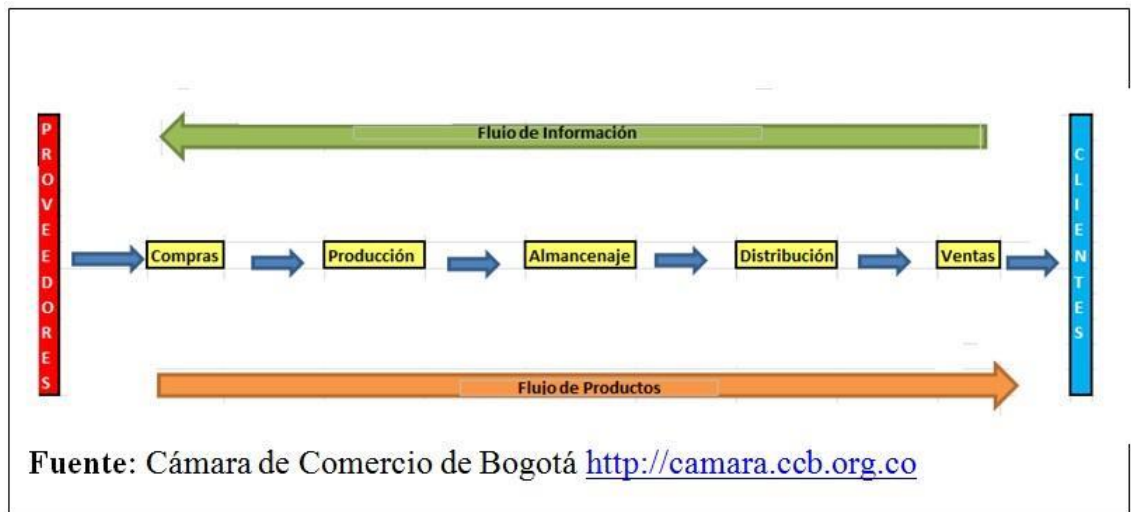
⁸⁵ Véase, No especificado, *Normas INN*, www.3inn.cl, obra citada.

⁸⁶ Véase, No especificado, *Normas INN*, www.3inn.cl, obra citada.

2.12.5. Clasificación del medio de transporte, aplicada al ámbito del comercio internacional.

Uno de los pilares fundamentales del comercio internacional, en el ámbito de las importaciones-exportaciones, es el Transporte Internacional de cargas o mercancías. Sin la existencia de este no podría materializarse el traslado de un país a otro los diferentes productos, por lo tanto, se define el transporte internacional de carga como el servicio de trasladar de un país de origen determinado a un país de destino, cuyo servicio lleva arraigado un precio denominado flete, el cual se analizará posteriormente. El transporte internacional dependiendo de los Incoterms negociados, define la ruta de embarque y entrega al comprador.

Junto con lo anterior, el transporte de carga internacional va ligado a la logística. La logística se encarga de gestionar y administrar la cadena de suministro o conocida también como cadena logística. Aplicado al aérea del comercio internacional la logística en simples palabras es administrar y controlar cada etapa del proceso de importación desde el contacto con los proveedores en origen a través del flujo de información que se materializará en la compra, posteriormente en la producción por parte del proveedor, el almacenaje, distribución y posterior venta que culmina con el cliente final en destino.



“La logística es la parte del proceso de gestión de la cadena de suministro encargada de la planificación, implementación y control eficiente del flujo de materiales y/o productos terminados, así como el flujo de información relacionada, desde el punto de origen hasta el punto de destino, cumpliendo al máximo con las necesidades de los clientes y generando los mínimos costos operativos⁸⁷, buscando optimizar los procesos de comercialización, producción y aprovisionamiento de una empresa, mediante el flujo físico de la carga y de la información entre proveedores y clientes. Esta optimización es en base a servicio y costo. Sin ahondar en mayores detalles, para seguir el lineamiento de este manual de importación, se mencionará que la empresa tendrá definidas sus estrategias, tácticas y decisiones operativas, largo, mediano y corto plazo, respectivamente. Además deteniéndose en las decisiones estratégicas del proceso de aprovisionamiento, que va

⁸⁷ Fuente: Villamar, Maritza, Logística y Distribución Física Internacional: clave en las operaciones de comercio exterior, www.camara.ccb.org.co, 14.07.2011, 20.00 PM

directamente de la mano del transporte internacional, se puede encontrar la estrategia de compra, de transporte y la red de proveedores, recordando lo que se explicó en el capítulo anterior como encontrar un contacto; la táctica sería poder planificar la cantidad de producto que se necesita importar para el período determinado y controlar a los proveedores, junto con el cumplimiento de lo pactado en la negociación; finalmente a nivel operativo entraría el proceso de del embalado del producto, su almacenamiento, etiquetado⁸⁸.

Pasando a definir “la carga se define como un conjunto de bienes o mercancías protegidas por un embalaje apropiado que facilita su rápida movilización”⁸⁹

Existen diferentes modos de transporte internacional, entre ellos se pueden encontrar el aéreo, acuático (marítimo, fluvial y lacustre), terrestre (carretero y ferroviario) o bien una combinación de estos, que pasa a denominarse transporte intermodal.

La selección del tipo de transporte a utilizar no es algo al azar, ya que el transporte elegido incidirá en el precio final del producto al comercializarlo. Deben analizarse diferentes factores antes de seleccionarlo. Esto va de la mano de las necesidades del importador, como la eficiencia en términos logísticos, es decir, que el producto permanezca el menor tiempo posible en cada etapa del proceso de importación porque se disminuyen los costos,

⁸⁸ Véase, No especificado, *La cadena logística integral*, www.navactiva.com , 14.07.2011, 23:59PM.

⁸⁹ Véase, No especificado, *La cadena logística integral*, www.navactiva.com , 14.07.2011, 23:59PM.

como en los almacenes extraportuarios. Que evaluará también la frecuencia del transporte, la rapidez que conlleva el plazo de la entrega, la oferta existente versus la demanda y que tan accesible es para el usuario.

2.12.5.1. Factores para la elección del medio de transporte.

- **Tarifa:** Las tarifas dependen del medio de transporte utilizado, además del servicio. Se analizará con mayor detalle con el modo de transporte específico, pero por regla general, se puede mencionar que el transporte aéreo es más costoso que el marítimo.

- **Distancia:** Las distancias se relacionan con la elección del medio de transporte. Al saber la distancia, se conoce los días de tránsito y por ende en cuánto tiempo el producto estará a disposición del importador, según el medio de transporte.

- **Tiempo de tránsito:** Consiste en el tiempo que se demoran los diferentes medios de transporte, en traer un determinado producto desde un puerto de origen ubicado en un país, y un puerto de destino ubicado en otro país. El menor tiempo de tránsito es a través del transporte aéreo y el mayor tiempo de tránsito es a través del transporte marítimo. Las diferentes compañías navieras y compañías aéreas, deben proporcionar esta información, a través de sus páginas web, o a través de sus departamentos de customer service o servicio al cliente. También se pueden

encontrar otras web que proporcionan dicha información de manera global, incluso cuentan con herramientas de rastreo de contenedores llamado también tracking como la web www.searates.com.

- **Rutas:** Relacionadas a los puertos, aeropuertos, ciudades, países por los que pasa el medio de transporte. Por lo general las compañías navieras y las compañías aéreas tienen preestablecidas las rutas, dependiendo del servicio que entregan.

- **Terminales e infraestructura:** Ligado a la capacidad y estructura de los puertos, aeropuertos, dependiendo del modo de transporte. No todos los terminales de los diferentes países son iguales, algunos tienen más capacidad y tienen una mejor estructura para recibir o despachar la carga, otros presentan problemas de congestión.

- **Naturaleza de la carga:** Hay que considerar una serie de características de la carga y requerimientos especiales, como si la carga es perecible, es peligrosa, si el producto necesita control de la temperatura, el tipo de producto. Sus dimensiones, su relación peso-volumen.

- **Embalajes:** Cambian según la vía de transporte, el tipo de producto, la naturaleza, entre otros. Según se ha explicado en páginas anteriores.

- **Seguridad y posibilidades de siniestros:** La seguridad se relaciona con que tan expuestos están los diversos medios de transportes a posibles catástrofes naturales, o bien que tan vulnerables son a robos, terrorismo, entre otros. Estos últimos dependen de cada país. Se analizarán posteriormente en específico con cada medio de transporte.

- **Costos de carga y descarga:** Son los costos que genera el uso de las maquinarias de carga, como también los de la hora- hombre. Dependiendo del medio de transporte, y del Incoterm utilizado, se aplican como cobros adicionales al flete al exportador y/o importador.

- **Ritmos de carga y descarga:** Se relacionan con la congestión de la carga en los puertos y aeropuertos, y con la frecuencia de zarpe y vuelos. Además de la capacidad, infraestructura y disponibilidad de las maquinarias, así también del tiempo que demore en cargar cada contenedor hasta que esté disponible en el barco, avión u otro vehículo dependiendo de cuál sea el medio utilizado.

2.12.5.2. Incoterms.

Los Incoterms son reglas internacionales que norman las responsabilidades en una exportación-importación del importador-exportador en el transporte internacional, determinando en qué momento se transfiere el riesgo a los diferentes actores en los aspectos del transporte internacional, transporte local, carga, estiba, descarga, desestiba, gastos de aduana, seguro.

Los Incoterms, también determinan los elementos de la composición de los precios, influyendo sobre el costo de los contratos de transporte.

Surgen como una extensión del contrato de compraventa internacional, con el propósito de evitar interpretaciones de dichas responsabilidades. Los Incoterms condicionan:

- El alcance del precio.
- En que momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte.
- Quién contrata y paga el seguro.

- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

La última versión actualizada son los Incoterms 2010, que entraron en vigencia el 01 de enero del 2011, sustituyendo a los Incoterms 2000. Los contratos que se realizaron bajo la versión Incoterms 2000, siguen vigentes incluso pasando la fecha que comienza a aplicar la versión 2010. Los Incoterms 2010 no anulan a los Incoterms 2000, se puede elegir cualquiera de las dos versiones si el importador y exportador así lo quisiesen, indicando en el contrato cuál de las dos versiones aplicarán, sin embargo, se recomienda utilizar el 2010.

Con la versión Incoterms 2010, se establecieron dos categorías:

- Incoterms multimodales, es decir, para cualquier modo de transporte, que son EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT y DDP.
- Incoterms de transporte marítimo y vías navegables interiores como ríos, lagos que serían FAS, FOB, CFR y CIF.

Por otra parte, la nueva regulación expresa claramente que en las ventas de mercancías containerizadas deben aplicarse siempre Incoterms multimodales.

La nueva versión elimina cuatros Incoterms de la versión 2000:

- DDU (Delivered Duty Unpaid)
- DAF (Delivered At Frontier)
- DES (Delivered Ex Ship)
- DEQ (Delivered Ex Quay).

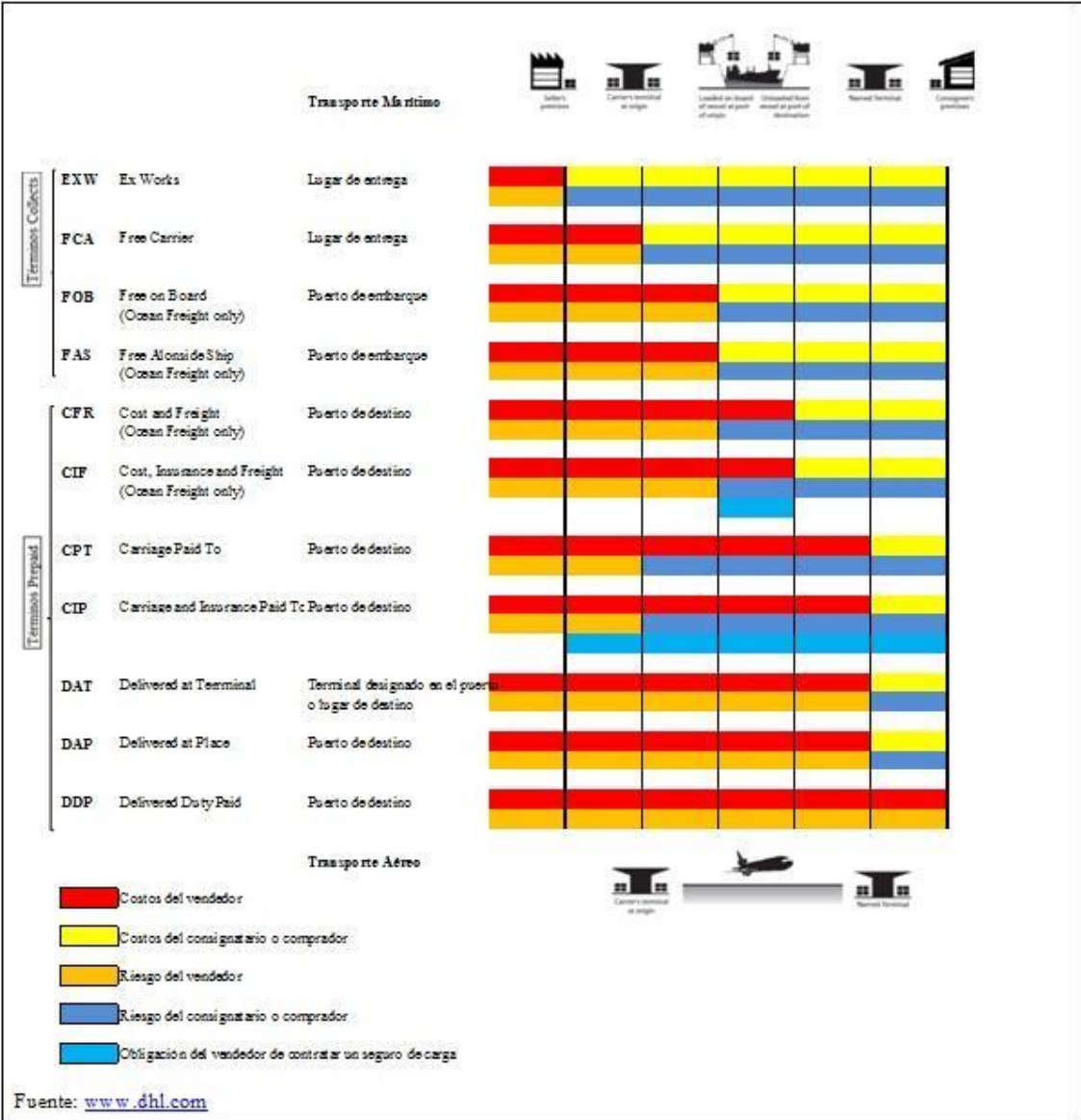
La nueva regulación agrega dos nuevos Incoterms:

- DAT (Delivered At Terminal)
- DAP (Delivered At Place)

El DAT se puede utilizar en cualquier tipo de transporte, aunque comúnmente esté asociado al marítimo. La entrega se realiza en el muelle del puerto de destino, después de realizada la descarga del buque. Se asemeja al eliminado DEQ, pero al cambiar al término terminal, es mucho más amplio abarcando todos los tipos de transportes.

El DAP se puede utilizar en cualquier modo de transporte e indica que la carga debe ser entregada en algún punto del país de destino y al poder utilizarse en todas las modalidades de transporte. Comparte las características del DAF y del DDU, pero no restringe la entrega a la frontera, permitiéndole ser mucho más amplio.

Los Incoterms se pueden clasificar en dos subgrupos, aquellos en los cuales el flete es pagado en origen, llamados prepaid y aquellos que el flete es pagado por el importador llamados collect.



2.12.5.3. Transporte Marítimo.

El transporte marítimo es el traslado de las mercancías a través de buques por océanos y mares. Cabe destacar que dentro del transporte por medios acuosos, nos encontramos con el transporte fluvial, que de la misma manera es igual de importante que el marítimo, en países donde sus ríos son navegables y conectan un país con otro como en el caso del río de la Plata, que es el que hace posible el intercambio comercial entre Argentina y Uruguay.

Es considerado el medio más económico y se utiliza frecuentemente para mover grandes cantidades de mercancías, de gran volumen y peso. El transporte marítimo es el medio de transporte internacional más utilizado. Si un exportador-importador está moviendo una gran cantidad de carga o bien la relación peso-volumen es alta, las tarifas serán más económicas.

El inconveniente del transporte marítimo es que el tiempo de tránsito es mucho mayor al transporte aéreo, dependiendo del lugar de origen y destino, pero fácilmente es habitual que la carga desde China a Chile demore alrededor de 20 a 30 días, considerando el puerto de embarque y los transbordos que se hagan en la ruta.

Generalmente el transporte marítimo funciona en base a contratos individuales entre la naviera y un cliente. Este cliente para negociar espacios designados por parte de la naviera para el transporte de su carga, debe utilizar diferentes herramientas para hacer un

pronóstico de la posible demanda del producto y así saber cuánto espacio en una nave necesita, ya sea de forma mensual y anual. Así encontramos el forecast⁹⁰ que es una herramienta para pronosticar la demanda en base al conocimiento del mercado, datos históricos entre otros. El factor tecnológico del transporte marítimo, se asocia al tiempo del servicio, a las restricciones operacionales y la infraestructura (puerto y barcos).

Las navieras y/o específicamente su agente naviero se relacionan con los diferentes puertos a fin de coordinar la salida y llegada de la carga, junto con esto va arraigado la contratación de diversos servicios portuarios.

“Los resultados obtenidos muestran claramente el papel jugado por cada una de las tarifas del puerto, encontrándose que un puerto privado extrae las ganancias de la naviera y el excedente de los usuarios mediante altas tarifas portuarias. Un puerto público, por el contrario, subsidia a los usuarios a través de la naviera, mediante tarifas portuarias negativas, que derivan en un inmenso déficit para el puerto y enormes ganancias para la naviera. Finalmente, para un puerto público- autofinanciado se encuentran subsidios cruzados entre las tarifas de los servicios dirigidos al barco y los asociados a la carga”⁹¹.

⁹⁰ Véase, Villamar, Maritza, *Logística y Distribución Física Internacional: clave en las operaciones de comercio exterior*, camara.ccb.org.co/, obra citada.

⁹¹ Fuente: Muñoz Figueroa, José, Modelos de tarificación en servicios portuarios, tesis para optar al grado de magister en ciencias de la ingeniería mención transporte, Universidad de Chile, Santiago de Chile, Diciembre 2009.

Hay variados factores que influyen en las tarifas que aplica una naviera u otra, estas se ven influenciadas por la infraestructura, capacidad, eficiencia y eficacia de la misma naviera y del puerto. Es importante mencionar que no todos los puertos cobran las mismas tarifas, no todos tienen la misma rapidez de movilización de la carga, algunos tienen problemas de tráfico, entre muchos otros, que se mencionarán más adelante.

El desglose de la tarifa y los servicios que ofrecen las diferentes compañías, conlleva a variables de decisión para el usuario, que puede ser directamente el importador-exportador o bien algún agente de carga. Esta tarifa no sólo traspasa al usuario costos y gastos propios de las navieras, sino también del puerto.

2.12.5.3.1. Historia de las navieras.

Cuando se instaura el transporte marítimo las navieras funcionaban con un sistema de conferencias, es decir, se juntaban las diferentes compañías navieras y fijaban una tarifa fija de fletes. En la actualidad este sistema ha ido evolucionando llegando a lo que se conoce como contratos de servicios confidenciales entre la naviera y sus usuarios. Este tipo de contrato exige que el cliente, el importador-exportador o agente de carga, asegure que va a transportar cierta cantidad de carga durante un período de tiempo determinado a cambio la naviera otorgará descuentos y/o tratos preferenciales. Esto permite cobrar un flete diferente a cada cliente.

2.12.5.3.2. Tipos de cargas asociadas al transporte marítimo.

Dentro de los servicios que entregan las compañías navieras se encuentra el transporte de carga a granel (bulk shipping) y el transporte de carga general (liner shipping).

- **El transporte a granel** Es un servicio que se da cuando un cliente lo solicita. Esto debido a que si se están transportando grandes cantidades, esta carga se puede transportar hasta en un barco completo. Los principales sectores productivos a los que sirve este sector son los combustibles, productos agrícolas, industria de metales, productos químicos, y materias primas. Este servicio es plasmado en contratos individuales, donde queda estipulada la tarifa y el tiempo que tiene vigencia.
- **El transporte de carga general:** El servicio ofrecido por las navieras del sector es calendarizado, con visitas fijas a puertos determinados, y a una tarifa previsible. El transporte de toda una gama de pequeños envíos, bajo un servicio regular. Las mercancías generalmente transportadas son las manufacturas, no obstante debido a que las fluctuaciones de los fletes son versátiles y cambiantes, y debido a que ciertos productos a granel se han vuelto altamente competitivos y/o tienen implicancias con el tiempo y/o temperatura, han optado por contratar servicios de carga general, como productos agrícolas y forestales.

2.12.5.3.3. Cómo se moviliza la carga en el transporte marítimo.

La carga, en el transporte marítimo, se mueve de un lugar a otro a través de dos sistemas:

- 1- **Carga Full:** Es decir se transporta la carga por completo en un contenedor. Conocido como FCL/FCL o CY/CY. Existen diferentes tipos de contenedores, específicos para la necesidad de la carga. Se pueden encontrar para carga seca o Dry, para carga refrigerada, entre otros⁹².

- 2- **Consolidación:** Se agrupa las cargas de varios importadores-exportadores en un contenedor. Conocido como LCL/LCL o CFS/CFS. La consolidación permite mantener el costo de transporte bajo, de lo contrario el costo por unidad puede incrementarse.

2.12.5.3.4. Términos de embarque. ⁹³

- **LINER:** Los costos operativos de carga, estiba, desestiba y descarga están incluidos dentro del flete básico. Antes de este proceso de carga y posterior a estas etapas en la descarga no están incluidas dentro de la tarifa.

⁹² Ver Anexo N°2

⁹³ Véase, No especificado, No especificado, www.pollmann.cl, 23.12.2012, 16.00 PM.

- **Contratación F.I:** También llamado free in. Están incluidos los costos de estiba y descarga, pero no los costos que genera la carga de la mercadería, estos últimos no se incluyen en el flete básico.
- **Contratación F.I.O.S.T.:** Conocido como Free in and out and stowed and trimmed. El flete cotizado no incluye los gastos de carga, descarga, estiba y trimado.
- **Contratación F.I.O.S.T. (lashed secured):** El flete cotizado no incluye los gastos de carga, descarga, estiba, trimado, el gasto de trabar y asegurar la carga (trincar), que es por cuenta del embarcador.
- **Contratación F.I.O.S:** Free in and out and stowed: El flete básico no incluye los gastos de carga, descarga y estiba.
- **Contratación F.I.L.O.:** Free in liner out. En este servicio, los gastos de descarga son pagados por la compañía naviera o agente de carga o cualquier que cumpla el rol de transportista y la carga debe ser costada por el importador y/o exportador.

- **Contratación L.I.F.O.:** Liner in, Free out. Los gastos de carga son por cuenta de la naviera, agente de carga o transportista y la descarga debe ser costeadada por importador y/o exportador.
- **Contratación F.I.S.L.O.:** Free in and stowed, Liner out. El flete no incluye las operaciones de carga y estiba. Las descarga en embarques regulares, son por cuenta de la naviera, agente de carga o transportista.
- **Flete All In:** El flete incluye todos los costos de servicio de embarque-desembarque, estiba-desestiba, tracción hasta el almacén extraportuario.
- **Contratación F.I.O.:** Free in and out. El flete no incluye los costos de embarque, estiba, ni descarga.
- **Contratación F.I.:** Free in. El flete básico no incluye los costos de embarque y estiba de la carga.
- **Contratación F.O.:** Free out. Los cargos de descarga no están incluidos en el flete.

2.12.5.3.5. Actores en el servicio de transporte marítimo.

Existen diferentes actores involucrados en el transporte marítimo, que posibilitan y apoyan el flujo del proceso de importación-exportación. Entre ellos, se pueden mencionar los siguientes:

- 1) **Armador:** El armador es aquella persona, natural o jurídica, que puede ser o no el dueño de un barco. Su rol es poner a disposición todos los implementos para el funcionamiento y operación de una nave, es decir, todo lo necesario para evitar riesgos cuando la nave zarpe. Estos componentes son la tripulación, los seguros si corresponde, se le realiza reparaciones, mantenimiento, permisos, certificados. Los costos aplicables a la gestión del Armador, son llamados Running Cost, Costos de operaciones.

“La Asociación Nacional de Armadores, es una Asociación Gremial Empresarial, que representa a las principales empresas navieras del país. Como objetivos, la Asociación plantea la unión de los socios que la integran, la defensa de sus intereses, estudio, difusión, perfeccionamiento y protección de todo cuanto se relaciona con el transporte marítimo y con las actividades que la complementan. Además de lo anterior, la Asociación colabora activamente al desarrollo nacional y regional participando en distintas Organizaciones Gremiales Empresariales Privadas e instancias de participación pública⁹⁴”.

⁹⁴ Véase, Villamar, Maritza, Logística y Distribución Física Internacional: clave en las operaciones de comercio exterior, www.camara.ccb.org.co, obra citada.

- 2) **Compañía Naviera:** Es el actor dentro del comercio internacional que opera la nave, puede no ser su actividad principal, así que un armador, puede ser una compañía naviera, al mismo tiempo.

- 3) **Operador logístico:** Es quién ofrece servicios de transporte sin tener naves a su disposición. El operador logístico puede realizar esto, debido a que él arriendo espacios en las compañías navieras. El servicio que ofrecen, puede ser variable e incluye velar por la carga desde el país de origen hasta el país de destino. Tiene la capacidad para entregar un servicio de logística integrada.

- 4) **Agente naviero:** Agente naviero es el representante de la compañía naviera y/o armador en un puerto determinado ante la autoridad marítima. Esta delegación es debido a que la naviera no puede realizar todos los servicios que se requieren para poner en disposición una nave en la salida y en la llegada al puerto en el proceso de importación y exportación. Ofreciendo atención documental a las cargas de importación, exportación y transbordos; control documental y rastreo de contenedores, entre otros.

- 5) **Agente de carga, consolidación o Forwarder:** Estas empresas se encargan de consolidar carga de diferentes exportadores que han negociado con el comprador, mover la mercancía a través de un agente de carga.

- 6) **Operador de transporte multimodal:** Es aquella persona que celebra un contrato de transporte multimodal internacional y actúa como principal, y asume frente al usuario la responsabilidad del cumplimiento del contrato.

2.12.5.3.6. Composición de la tarifa marítima.

La estructura de la tarifa de los barcos que ofrecen líneas regulares ha ido evolucionando, pasando que eran reguladas por los armadores y posteriormente por el sistema de conferencias. Hoy en día se han creado nuevas formas de negociar las tarifas. Se pueden negociar tarifas por contenedores completos, llamadas box rates. En las box rates se incluyen los costos de carga del contenedor y estiba.

En las tarifas all in, se incluyen en el flete todos los costos de recargo por combustible y el alquiler del contenedor. Esta prestación del contenedor son por lo general cinco días luego de la descarga del buque en el país de destino. Si se traspasan estos días libres se aplican tarifas demurrage.

Las tarifas marítimas están compuestas del flete, que es el recargo básico, es decir el costo de todos los factores mencionados anteriormente. Por otra parte, existen otros tipos de recargos adicionales.

El flete puede ser prepaid o collect, dependiendo del Incoterm que hayan determinado en la negociación. El flete prepaid es pagado por el exportador en origen y el flete collect se paga en destino por el importador.

Para calcular el flete base se necesita conocer el peso/volumen de la carga. El peso volumétrico se relaciona con las medidas de la carga y al espacio que ocupa en el medio de transporte. Para ello necesito conocer las medidas largo, ancho y alto. El peso volumétrico está dado por los metros cúbicos de una carga. Para obtener los metros cúbicos se calcula de la siguiente forma:

$$M^3 = (\text{LARGO} \times \text{ANCHO} \times \text{ALTO}) / 1728$$

Se debe considerar el valor más alto comparando toneladas y metros cúbicos, el cuál se utilizará para el cálculo final de la tarifa.

2.12.5.3.6.1. Recargos Adicionales.

Existen Bill of Lading⁹⁵ que tienen todos los recargos incluidos en la tarifa, por lo tanto, los recargos adicionales no se generan. Esto aplica para todos con excepción de los recargos por THC y los costos que genera la documentación. No obstante, en la mayoría

⁹⁵ Ver Anexo N°3

de conocimientos de embarques, estos recargos son cobrados por separados, y estos son los siguientes:

- **THC:** Que es el recargo por manipuleo en el terminal de carga y descarga por mover un contenedor., también conocido como Terminal Handling Charge.
- **BAF:** Que es el factor de ajuste de combustible, es decir es el recargo por el alza o baja del combustible que deben incurrir las compañías navieras y que lo traspasan al usuario. También llamado Bunker Adjustment Factor.
- **CAF:** Currency Adjustment o Factor de ajuste monetario se aplica por las variaciones del dólar con respecto a otras monedas.
- **HCS:** Es el recargo que se le aplica a la carga peligrosa (IMO). Hazardous Cargo Surcharge.

2.12.5.3.6.2. Elementos que influyen en el flete.

Las otras variables que generan costos adicionándose al flete son asociadas directamente al puerto:

- Tarifa por acceder al muelle de atraque.

- Tarifa por el uso diario de la grúa.
- Tarifa diaria por el uso del muelle de atraque.
- Tarifa diaria de despacho para cada contenedor asociado al usuario.

Las tarifas también se ven influenciadas por:

- Tiempo de acceso al muelle de atraque en el puerto de destino.
- Tiempo de descarga de los barcos.
- Tiempo de despacho de los contenedores asociados al usuario en el puerto de destino.
- Costos totales diarios de la naviera y del puerto.
- Utilidades de la naviera y del puerto.
- La demanda de espacios en una naviera.
- La cantidad de contenedores asociadas a un cliente que aumenta eventualmente su poder de negociación.
- La cantidad de contenedores que posee una naviera disponible, porque puede tener algunos que no les han sido devueltos y esto encarece el servicio, que necesita la movilización de la carga general, a través de contenedores.
- Capacidad máxima que un buque puede cargar en contenedores.
- Tiempo de viaje por mar entre el país de origen y el de destino.
- Número máximo de grúas disponibles por barco en el puerto de destino.
- Cantidad de días que demora una grúa en descargar un contenedor.

- Número máximo de barcos que pueden ser acomodados dentro del muelle de atraque.
- Costos totales de combustible por viaje ida y vuelta.
- Gastos operativos diarios de cada barco.
- Costos diarios de almacenamiento y despacho para cada contenedor asociado al cliente.

2.12.5.3.6.3. Otros cobros en los que incurren las compañías.

- **Gate In:** Cobro que realizan las compañías navieras, y que corresponde al uso de una grúa para descargar el contenedor vacío una vez que es devuelto al depósito que ellos asignaron. Se utiliza en las Importaciones.
- **Gate Out:** Cobro que realizan las compañías navieras, y que corresponde al uso de una grúa para cargar el contenedor vacío en el depósito que ellos asignaron. Se utiliza en las Exportaciones.
- **Garantía Contenedor:** Póliza que debe rendirse ante la compañía naviera, y que cubre los eventuales daños al contenedor desde que se retira de puerto (cargado) y es devuelto al depósito asignado por la compañía

- **Porteo:** “Es el cobro que hace la Compañía Naviera por movilizar la carga”⁹⁶.
- **Demurrage:** Cobro que realiza la compañía naviera por mayor utilización del contenedor una vez que es descargado en el puerto de destino. Lo normal es que los contenedores deban ser devueltos en el depósito asignado por la compañía hasta cinco días después de su descarga en el puerto. A continuación se muestra un ejemplo de tarifas demurrage de la NYK:

Tipo CTNR/Período	Día 1 al 7	Día 8 al 14	Día 15 en adelante
20' Dry	Libre	USD 20	USD 40
40' DV/40'HC	Libre	USD 40	USD 80

Tipo CTNR/Período	Día 1 al 4	Día 5 al 11	Día 12 en adelante
20'Reefer/40'HC reefer	Libre	USD 60	USD 120

Fuente: www.nyk.com

2.12.5.3.7. Apertura del manifiesto.

La apertura del manifiesto generalmente se realiza cuando se consolida la carga de diferentes exportadores. Esto generalmente lo realizan los Forwarder y debe ser presentado a la compañía naviera, dentro de un plazo que establece la naviera, antes del arribo de la carga.

⁹⁶ Fuente: No especificado, No especificado, www.pollman.cl, 02.12.2011, 20.00 PM.

La apertura del manifiesto contiene lo siguiente:

- 1) **Carta de presentación:** donde se libera de toda responsabilidad a la Compañía transportista, capitán de nave, armador, agentes de nave en los puertos de embarque y descarga. La carta contiene el nombre del almacén extraportuario donde se debe manifestar la carga, el Bill of Lading Master (que es el que emite la naviera), el puerto de emisión, puerto de embarque, puerto de descarga, destino final.
- 2) **Bill of Lading:** el Master original canjeado, es decir debidamente validado por la compañía naviera, pagado y con los timbres correspondientes que certifiquen que ha sido canjeado.
- 3) **Manifiesto de carga:** indica con detalle la carga que contiene un contenedor.⁹⁷

Tomando como ejemplo a NYK el agente portuario son ellos mismos. El plazo para presentar la parte del manifiesto es de cinco días hábiles antes del arribo de la nave al puerto, esta apertura se presenta en las oficinas de la naviera.

2.12.5.3.8. Costos por emisión de la corrección del Bill of Lading y apertura del manifiesto en importaciones.

⁹⁷ Véase, No especificado, www.hapag-lloyd.com

Cuando se comete algún error en la emisión del B/L, la compañía naviera cobra extra por la corrección de éste, al igual que tiene un costo extra la apertura del manifiesto para realizar el trámite de importación. Todos estos costos los traspasa la naviera al cliente final.

Servicio	Sin IVA	C/IVA
Emisión de BL	USD 35	USD 41,65
Corrección de BL	USD 35	USD 41,65
Aclaración al manifiesto	USD 50	USD 59,50

Fuente: www.nyk.com

2.12.5.3.9. Variables de decisión de la compañía naviera.

Existen diferentes factores que influyen en el usuario, para decidir por una compañía naviera u otra como el tiempo total de transporte, tiempo de espera en tierra antes de cargar la mercancía al barco, tiempo de viaje por mar entre el puerto de origen y el puerto de destino. Entre las variables de decisiones que se asocian directamente a las navieras, se puede encontrar que el usuario elegirá la compañía por:

- **La tarifa del flete:** Que cobra la shipping company, este precio se ve influenciado por los costos con los que tiene que incurrir la naviera como el número de grúas que utiliza para la descarga de los barcos en el puerto y se traspasa al usuario.

- **Frecuencia de Zarpes:** Al usuario le importará la frecuencia de zarpe de las compañías navieras, el tiempo total que tome el transporte en llevar su carga a destino. Una mayor frecuencia de zarpes permite que se pueda obtener un booking de manera más rápida. Desde el punto de vista del puerto se genera una mayor congestión.
- **Cumplimiento de los tiempos:** Si la naviera cumple con los tiempos que da como referencia en el booking de tránsito, es un factor de decisión para elegir una naviera.
- **Disponibilidad de espacio:** Se refiere a la capacidad que tiene una compañía naviera de disponer de espacio para transportar carga. Esto es muy valorado por aquellos importadores-exportadores que no realizan una planificación de cuándo van a necesitar mover carga y no se pueden anticipar a planear el transporte.
- **Seguridad:** La seguridad que pueda proporcionarle la compañía naviera a los usuarios, es un factor de decisión relevante, porque, muchas veces el seguro no compensa el daño moral, que ahora no dispondrá de su carga o bien se demorará en obtenerla nuevamente.

- **Track-in:** Debe tener avanzado sistema de rastreo electrónico de la carga, este sistema debe proporcionar información del estatus de la carga, en qué lugar se encuentra y debe ser una herramienta fácil de usar.

2.12.5.3.10. Almacenes extraportuarios, transporte marítimo.

Son bodegas, lugares de depósito donde queda aguardada la mercadería a fin de que se realice la internación y el posterior retiro por el cliente. Una vez que la carga llega al puerto y son descargados los contenedores, estos son llevados a almacenes extraportuarios como Texval, Sitrans. A cuáles son llevados depende de los acuerdos que tengan los depósitos con cada naviera, cliente o agente de carga. Por ejemplo la naviera NYK utiliza por lo general a Sitrans. Un almacén extraportuario ofrece diferentes servicios. El rol más común que cumple un almacén, cuando un importador quiere tener en sus manos su carga lo antes posible, evitando así costos de almacenajes, es el rol de desconsolidación.

Los almacenes extra portuarios logísticos son considerados centros de distribución para productos importados, o de reexportación. Se sitúan cercanos a los puertos o bien cerca del centro a donde finalmente se llevará la carga. En los almacenes o depósitos se realizan las internaciones y despachos aduaneros, son los trámites que se necesitan realizar para la liberación de una mercadería para internarla en el país, en el caso de la importación. Al encontrarse los almacenes más cercanos a Santiago, por ejemplo, se ahorran los costos del transporte local.

Los almacenes extraportuarios se han dispuesto bajo la Ordenanza de Aduanas, debido a que el comercio exterior en nuestro país ha aumentado considerablemente, y han surgido como entidades de apoyo al puerto y la aduana, para mantener despejados los puertos, llegando a mejorar el servicio a la carga, siendo más eficiente, menos costoso, rápida la entrega y liberación de la carga.⁹⁸

Un almacén extraportuario es SAAM, quién ofrece los siguientes servicios:

- **Aforo de contenedores** cuando se va a sacar la carga contenida en él, de forma parcial o total.
- **Almacenaje:** ofrece servicio de almacenaje para la carga que tenga diferentes destinos de exportación, Importación o tránsito. Está abastecido para recibir diferentes tipos de mercancía, IMO, que necesita refrigeración, para carga sobredimensionada y consta con un sistema de control para cerciorarse que la mercadería se mantenga en perfectas condiciones.
- **Fumigado:** Realizan fumigaciones a las mercaderías que tengan problemas con el cumplimiento de la NIMF 15 (norma internacional sobre medidas fitosanitaria), que regula los embalajes de maderas, o que porten plagas vivas.

⁹⁸ Véase, No especificado, www.alog.cl

- **Reembalaje:** Para aquella carga que necesite un nuevo embalaje, por diversas razones.
- **Trasvaslije:** Es el servicio de desconsolidación para luego volver a consolidar la misma carga o parte de ella en un contenedor.
- **Energía para contenedores Reefers:** Tiene las herramientas para recibir contenedores reefers. Además monitorean y controlan que funcionen correctamente, que se mantenga la temperatura que necesita la carga.
- **Rotulado-etiquetado:** Ofrece servicios de pegado de etiquetas para la carga que no fue etiquetada de forma correcta en origen. Este servicio se debe realizar en la zona primaria antes de ingresar porque debe cumplir los requisitos de la norma aduanera.
- **Reconocimiento:** Permite a los importadores reconocer su carga y bultos.
- **Consolidado:** Se realiza cuando se recibe la carga para la exportación y posteriormente se procede a cargar un contenedor.

- **Cross Docking:** Es el servicio de consolidado/desconsolidado de la fruta a través de un sistema de andenes que permite transferir la carga desde un camión frigorífico a un contenedor o al revés.
- **Pesaje:** Es el servicio de pesar los bultos.
- **Tramitación de documentos:** Servicio documental para permitir el ingreso o salida de la carga de los stacking.
- **Desconsolidado:** Es el servicio de vaciado de un contenedor. La descarga de la mercancía para separar los bultos de diferentes importadores si en un contenedor viene carga de diferentes dueños.
- **Inspección:** Son establecidos por el organismo públicos que controlan para protección de las personas y el medio ambiente. En el caso de SAAM, se encuentra habilitado por el SAG y el SNS para realizar inspección.
- **Amarrado / encarpado:** Servicio para camiones para asegurar la carga con amarras y carpa, cuando van expuestas sin un contenedor.⁹⁹

2.12.5.4. Transporte Aéreo.

⁹⁹ Véase, No especificado, www.aep.cl

El transporte aéreo se encuentra regulado a través de la IATA, o Asociación Internacional de Transporte Aéreo. La IATA fue fundada en la Habana, Cuba, en Abril de 1945. La misión de la IATA es promover la seguridad económica y social en el transporte aéreo, en beneficio de los consumidores.

En los inicios de la IATA; ésta contaba con 57 miembros de 51 países, los que se han incrementado considerablemente a 230 miembros de 126 naciones diferentes¹⁰⁰.

2.12.5.4.1. Características principales.

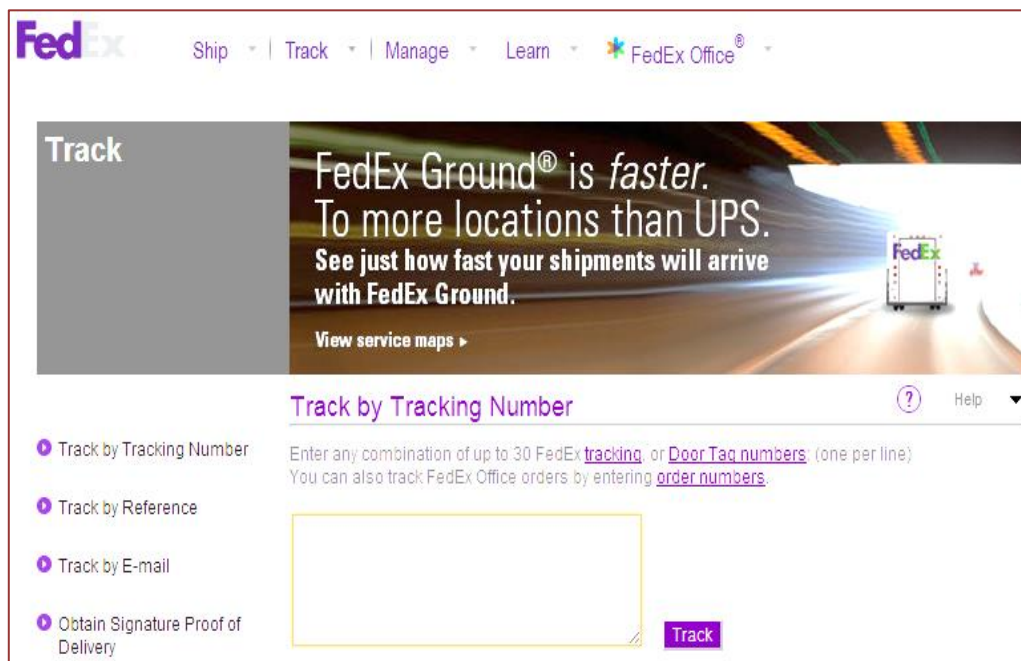
El transporte aéreo es uno de los medios de transporte preferidos en un mundo globalizado, donde se caracteriza de la siguiente manera:

- **Rapidez:** permite llegar de forma veloz a cualquier punto del mundo, no teniendo problemas con la geografía, como es el caso del transporte terrestre.
- **Seguridad:** es el medio de transporte más seguro de los existentes, con una tasa del 0,62%, en el año 2009, de accidentes de las aerolíneas que pertenecen a la IATA y un 0,71 en total de la Industria aérea¹⁰¹. Es decir, cada 1,4 millones de vuelos; hay 1 vuelo que sufre un accidente.

¹⁰⁰ Véase, No especificado, *IATA*, www.iata.org

¹⁰¹ No especificado, *Diario El país*, www.elpais.com, 02.12.2011, 22:00 PM

- **Flexibilidad:** el transporte aéreo permite todo tipo de carga; mercancía peligrosa, oversize, de lujo, delicada, animales vivos, fétetros y overweight; lo que no lo permiten otros tipos de transporte como barco, en caso de animales vivos.
- **Seguimiento:** el transporte aéreo, gracias al avance de las comunicaciones, permite saber exactamente dónde se encuentran las cargas, ya que al contratar el servicio aéreo, se entrega un número de tracking para hacer seguimiento. Un ejemplo de ello es el transporte de la página de FedEx, el cuál al ingresar el número de tracking previamente entregado; se conoce el estado de la carga:



Fuente: www.fedex.com

2.12.5.4.2. Conocimiento de embarque.

También conocido como AWB o Guía Aérea, es de acuerdo al CNA; *“el documento que acredita, la celebración de un contrato, las condiciones de transporte, la recepción de la mercancía por el transportador, su peso, volumen, embalaje, así como el número de bultos¹⁰²”*. Es decir, es el documento que certifica que la empresa prestadora de servicios aéreos; trasladará la mercancía desde y hacia un destino especificado. El AWB debe contener todos los detalles de la carga; consignatario, destino, peso, dimensiones y características de la carga. A continuación se explicarán los campos relevantes y/o obligatorios del AWB, explicando con la imagen cada uno de éstos:

¹⁰² No especificado, *Compendio de Normas Aduaneras*, 2. Definiciones, Capítulo 1: Normas Generales.



GEODIS
wilson

Pre aviso

Doc No: 1
Date: 02/12/2011

Your Reference: P0175495
Customer ID: 46220003

Geodis Wilson Chile Ltda., Santiago

LAN AIRLINES S.A.
Av. Américo Vespucio Sur 901 → 1
RENCA
CHILE
Phone: +56-2-6774000

Person in Charge: Ricardo Garcia
Phone: 0056-2-450-3600
Fax: 0056-2-4503700
E-Mail: ricardo.garcia@cl.geodiswilson.com

Agent: Geodis Wilson Spain S.L.U.
Avda. Pincipal, s/n - Edificio Geodis
Centro de Carga Aérea Madrid/Barajas
Madrid
SPAIN
Phone: +34 91 329 5892; Email: info@es.geodiswilson.com
Supplier: INDUSTRIAL NEOTEX S.A.
CALLE FORJADORES N18 POLIG IND. PRADO DEL ESPINO
BOADILLA DEL MONTE, MADRID
Madrid
SPAIN
Phone: 91 632 4391; Email: [susana@neotex.com]



(Air-)Port of Loading MADRID BARAJAS	ETD 05/12/2011 23:55	Acceptance: MADRID	Vessel/Voyage/Flight LA705	MB/L / MAWB 045-80758392
(Air-)Port of Discharge SANTIAGO A. MERINO	ETA 10 06/12/2011 09:40	Delivery: 11 SANTIAGO A.	Call Sign	HB/L / HAWB ES581102658
Carrier	Master Carrier		Cargo Carrier GEODIS WILSON SPAIN S.L.U.	IncoTerm 12 EXW BOADILLA DEL
Marks and Numbers	Qty/Type	Description of Goods	Gross Weight (kg)	Vol Weight (m³)
CN10085A CARPET ROLLS	13 3 Package	14 AIRCRAFT PARTS	15 16 39,00	17 0,00
Involved Shipments				
Shipper 18	Purchase Order #	ShpGrp	Reference	Ex Works Date
INDUSTRIAL NEOTEX S.A.	P0175495 19	2		02/12/2011

Agradecemos su preferencia por embarcar con Geodis Wilson Chile Ltda. y vuestra gentil cooperacion al respecto.
Atentamente,

Fuente: Elaboración Propia.

1- **Consignatario:** es el dueño de la mercancía o a quién va dirigida.

- 2- **Agente de carga:** es el responsable de llevar la mercancía del país de origen, hasta entregarla al consignatario o dueño.
- 3- **Vendedor:** quién envía y vende la mercancía al consignatario: se debe especificar la dirección, teléfono y otros datos de contacto del vendedor.
- 4- **Puerto de carga:** puerto en que arriba la mercancía al avión.
- 5- **ETD.** Estimated Time Departure: Fecha estimada de salida de la carga.
- 6- **Acceptance:** es el aeropuerto en que se hace la tramitación aduanera y se acepta la salida legal de la mercancía.
- 7- **Vessel:** vuelo en que se embarca la mercancía. Esto sirve para hacer seguimiento a la nave.
- 8- **AWB:** es el número entregado por el agente de carga, que permite trackear dónde se encuentra la mercancía, en caso que hubiese cambiado la fecha de llegada. Ésta información se verifica en la respectiva compañía aérea.
- 9- **Puerto de destino:** aeropuerto final al que deberá llegar y ser desembarcada la mercancía.
- 10- **ETA:** Estimated Time Arriving: fecha estimada de llegada de la carga. Esta puede sufrir algún tipo de retraso, por lo que con el AWB se obtiene la información más actualizada.
- 11- **Delivery:** ciudad en que se entrega la carga.
- 12- **Incoterm:** éste define la responsabilidad del vendedor, comprador y compañía de transporte. Mayor información revisar detalles de los Incoterms vistos previamente.

- 13- **Marks:** es el código de la mercadería. No es un campo obligatorio, éste campo se llena en industrias específicas, en las que un código es igual en todo el mundo.
- 14- **Qty:** es la cantidad de bultos que están bajo el AWB. Se debe especificar el tipo de bulto, si es caja, rollo, pallet etc.
- 15- **Descripción:** se debe describir la mercancía que viene en el AWB.
- 16- **Weight:** peso detallado de la carga bajo el AWB.
- 17- **Vol:** dimensiones de la carga.
- 18- **Shipper:** vendedor de la carga.
- 19- **Purchase:** es el número de orden de compra que relaciona al vendedor con el comprador.

2.12.5.4.3. Tarifas.

Las tarifas en el transporte aéreo, se encuentran reguladas por la IATA, los Agentes de Carga y particulares no tienen poder de negociación, ya que los precios entre las líneas aéreas son muy similares, además de ser un medio de transporte muy demandado. Muchas de las líneas aéreas tienen publicadas sus tarifas en la página web, donde se pueden pedir cotizaciones y realizar cálculos de los fletes.

Se utiliza como referencia a LAN Cargo, que en su página tiene las tarifas desde todos los aeropuertos a los que arriba y sus costos, los que se explicarán a continuación:

Tarifas a Público
Destino: ARICA (ARI)

ORIGEN: U.S.A.			2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
1	Aeropuerto		Pdto.	Commodity	Curr	Min	N	45	100	300	500	1000	
	MIA	Tarifas hasta Almacén Aduana	EMPRESA PORTUARIA ARICA	STD	GC	USD	75	7,29	5,99	3,25	3,07	2,90	2,80
			CONSORCIO PORTUARIO ARICA S.A	STD	GC	USD	75	7,29	5,99	3,25	3,07	2,90	2,80
			SOC. MARITIMA Y COMERCIAL SOMARCO	STD	GC	USD	75	7,29	5,99	3,25	3,07	2,90	2,80
			NAVIERA HARSEN Y CIA, LTDA.	STD	GC	USD	75	7,29	5,99	3,25	3,07	2,90	2,80
			TPA TERMINAL PUERTO ARICA	STD	GC	USD	75	7,29	5,99	3,25	3,07	2,90	2,80
			EMPRESA PORTUARIA ARICA	FXP	GC	USD	75	8,54	7,24	4,5	4,32	4,15	4,05
			CONSORCIO PORTUARIO ARICA S.A	FXP	GC	USD	75	8,54	7,24	4,5	4,32	4,15	4,05
			SOC. MARITIMA Y COMERCIAL SOMARCO	FXP	GC	USD	75	8,54	7,24	4,5	4,32	4,15	4,05
			NAVIERA HARSEN Y CIA, LTDA.	FXP	GC	USD	75	8,54	7,24	4,5	4,32	4,15	4,05

Fuente: LAN Cargo

- 1- **Aeropuerto:** es el aeropuerto en el que se embarca la mercancía desde el país de origen.
- 2- **PDTO:** es el producto o servicio contratado, el cuál puede ser Standard (STD), Positive Flight Specific (Pos FS) o Freight Express (FXP)
- 3- **Commodity:** es el tipo de carga, el cuál puede ser carga general (GC), peligrosa (DG), otros.
- 4- **Curr:** es la moneda mediante la cuál se realizan los cálculos de la tarifa, la que usualmente es en USD (dólares), aunque también se encuentra en Euros o Yen.
- 5- **MIN:** es el cobro mínimo por embarque.
- 6- **N:** es la tarifa por kilos que se aplica a los embarques que pesan menos de 45 kilos. Sin embargo, el precio nunca podrá ser menor a la tarifa mínima.
- 7- **45:** tarifa por kilo que se aplica a embarques cuyo peso se encuentra entre los 45 y los 99 kilos.
- 8- **100:** tarifa que se aplica a embarques cuyo peso es entre los 100 y los 299 kilos.
- 9- **300:** tarifa que se aplica a embarques con peso entre los 300 y 499 kilos.

- 10- **500:** tarifa que se aplica a embarques con peso entre los 500 y 999 kilos.
- 11- **1000:** tarifa que se aplica a embarques con peso entre los 1000 kilos y más.

Cuando un microempresario o particular decide traer cierta mercancía a través del transporte aéreo, muchas veces no le es conveniente, ya que las líneas aéreas tienen precios establecidos, lo que no permite que el cliente tenga poder de negociación, al ser un medio de transporte tan demandado. Es por ello que, en el mayor de los casos; conviene contratar a un agente de carga, el cuál consolida las cargas para aprovechar mejor los costos en los rangos de precios explicados anteriormente.

Las tarifas aéreas aumentan o disminuyen de acuerdo al servicio prioritario o no prioritario (también llamado normal o estándar) previamente contratado; mientras que una carga con prioridad normal tiene un costo menor; la carga con prioridad más elevada tendrá un costo mayor. A continuación se explica con detalles las características de las tarifas por prioridad:

- **Por Prioridad:** Las empresas de transporte aéreo ofrecen ciertos servicios por prioridad, de manera que si se tiene una carga urgente; llegue en el menor tiempo posible a destino. Se ejemplificará con las tarifas por prioridad ofrecidas por LAN Cargo:

- **Priority 1:** ésta tarifa está diseñada para los embarques más urgentes, dónde se garantiza 100% el embarque de la mercancía en el primer vuelo disponible desde que se entrega el AWB con el ETD (Estimated Time Departure). Las restricciones que tiene ésta tarifa, es que sólo es efectiva en vuelos de cargueros y vuelos directos (no tienen que hacer escala en ningún aeropuerto). La ventaja es que se puede transportar mercancía peligrosa o carga general.

- **Positive Flight Specific:** tras la reserva, se transporta la carga en el vuelo que el cliente prefiere. Esto permite escoger el horario del vuelo en que es más conveniente el transporte de la carga. Si la carga llega a las 6pm a un aeropuerto; no se podrá hacer el manifiesto de carga hasta el otro día, lo que, si la carga es urgente; son horas que se pierden, es decir que el mayor beneficio que entrega ésta tarifa es el poder planificar óptimamente la cadena de transporte de inicio a fin. Ésta tarifa también tiene restricciones; está sólo disponible en vuelos de pasajeros, es decir, aviones de transporte mixtos, además la carga debe ser únicamente “carga general” y “consolidados”; no entran oversize, ni otros.

- No prioritario o prioridad normal:

- **Producto Standard:** es un servicio para todo tipo de carga, aunque sujeto a disponibilidad de espacio en el vuelo. El peso, queda limitado al avión en que se embarcará la carga.

2.12.5.4.3.1. Recargos.

Las líneas aéreas, al igual que las navieras, tienen ciertos recargos que traspasan al cliente, los que se cobran aparte de la tarifa. Existen 2 tipos de recargos asociados al transporte aéreo; el recargo por combustible y el recargo por seguridad. Se toma a LAN Cargo como referencia para explicar éstos recargos.

- 1) **Recargo por combustible:** este recargo es diferente para embarques nacionales e internacionales, al igual que varía dependiendo del peso de la carga.

Carga nacional: el recargo depende del peso de la carga:

- De 400 a 999 km: el costo es de \$70 CLP (pesos chilenos) por kilo + IVA
- Más de 1000 km: el costo es de \$120 CLP por kilo + IVA

Carga internacional: al igual que en la carga nacional; el recargo aumenta a mayor cantidad de kilos, aunque en ésta modalidad, tiene un mínimo de recargo. El recargo por combustible se cobra en USD y corresponde a 0,40 USD por kilo, teniendo un mínimo de USD 25,00.

- 2) **Recargo por seguridad:** es un recargo que cobran las líneas aéreas por el transporte de mercancías peligrosas. También conocido como DG o Dangerous Good.
- Carga nacional: el recargo por DG corresponde al 10% del valor del flete neto. Es decir, se debe cancelar el IVA aparte. Cuando existe conexión; se debe cancelar por cada tramo.
 - Carga internacional: el recargo por DG corresponde a 85 USD. Si existe conexión; se cancela por cada tramo.
- 3) **Otros recargos:** Existen otros recargos que aplican las líneas aéreas, como es el costo por la emisión de la guía aérea. El costo de la emisión del documento de transporte en la carga nacional corresponde a 350 CLP + IVA, mientras que en el transporte internacional el cobro por la emisión del AWB es de USD 10.
- Cuando el flete es contratado “Collect”, es decir que se cancela en destino; la compañía aérea aplica un 10% de recargo sobre la tarifa.

2.12.5.4.4. Almacenamiento aéreo.

El almacenamiento en el transporte aéreo, se realiza en la parte posterior del aeropuerto de Santiago, Arturo Merino Benitez. (En adelante SCL) Es ahí dónde están instaladas físicamente las bodegas de almacenaje, las que se encuentran bajo la potestad aduanera.

Las bodegas de almacenaje; son recintos operados por particulares, los que tienen 2 funciones: acopiar y entregar. Acopiar: se refiere a juntar, ordenar y guardar las cargas que arriban en avión; hasta que la mercancía se declare ante aduana y se realice la tramitación de la respectiva destinación aduanera. Sin embargo; no pueden hacer uso de la mercancía, ya que, mientras no se hayan pagado los derechos aduaneros respectivos; la mercancía no puede ser vendida, trasladada o entregada a ninguna persona o entidad. La entrega de la mercancía al cliente final se realiza una vez que la carga está internada legalmente, los gravámenes cancelados y cancelado el almacenaje.

Toda la mercancía que arriba a SCL; debe ser depositada en los recintos de depósito aduanero, tal como lo menciona el Artículo 55 de la Ordenanza de Aduanas; dónde señala que *“toda mercancía presentada a la Aduana permanecerá en los recintos de depósito aduanero hasta el momento del retiro para su importación, exportación u otra destinación aduanera¹⁰³”*. Es decir; el depósito se lleva a cabo mientras la mercancía cumple con la destinación aduanera correspondiente.

El proceso de almacenaje de la mercancía en el transporte aéreo consta de 2 etapas:

¹⁰³ No especificado, *Ordenanza de Aduanas*, Artículo 55.

Etapa 1:



Fuente: Elaboración Propia.

1: Aterrizaje del avión en SCL.

2A: La línea aérea debe entregar la documentación a la aduana. Esta documentación corresponde a 2 cosas;

- El manifiesto de carga; que contiene la información de toda la carga que iba a bordo del avión,
- Los AWB: los AWB de los particulares y consolidados. El AWB consolidado, también conocido como AWB madre; es el que entrega la línea aérea a empresas que transportan cargas de muchos clientes. Un ejemplo de ello son los Freight

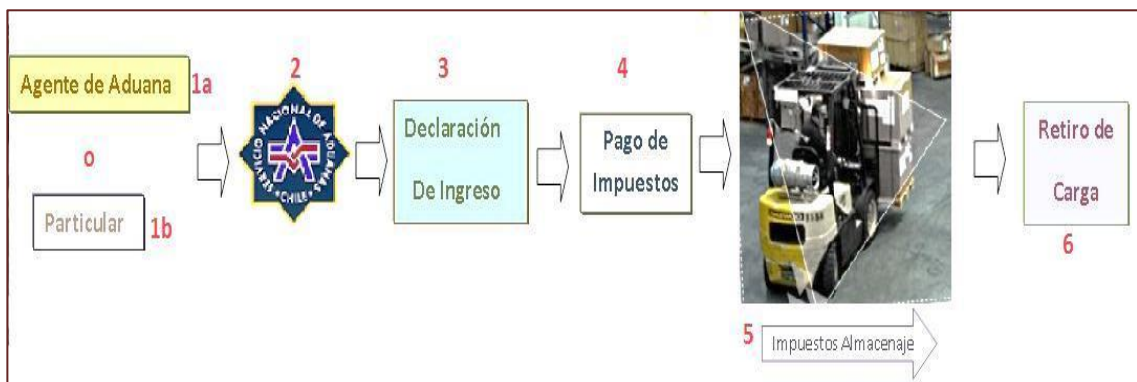
Forwarder, quienes hacen el contrato con la línea aérea; contrato de transporte de mercancía perteneciente a diferentes empresas o personas. Además están los AWB hijos, que son todos los AWB que van dentro del consolidado. Éstos hacen mención a cada una de las cargas de éste.

2B: Paralelamente; la línea aérea crea la papeleta de recepción, la que contiene la información de todas y cada una de las cargas. La papeleta menciona el bulto, con peso, medidas, cliente etc. Con ésta papeleta; se puede ingresar la mercancía a las bodegas para su Almacenaje.

3A: Aduanas: El SNA procede a la recepción de los documentos.

3B: Almacenaje: La empresa de almacenaje toma la carga, le da ubicación y la registra en sus ingresos.

Etapa 2:



Fuente: Elaboración Propia.

- 1A: El Agente de Aduanas se dirige a la Aduana a realizar la DIN; es el encargado de llevar todos los documentos requeridos para realizar dicha destinación Aduanera. Usualmente; los documentos originales son enviados por el proveedor por Courier y llegan al mismo tiempo o antes que la carga. Algunos agentes o clientes; reciben la documentación original vía e-mail, lo cuál es muy eficiente y ahorra costos.
- 1.B: Particular: el particular puede ir a la Aduana a realizar la DIN, aunque sólo si el valor FOB de la mercancía es menor a 1000 USD, tal como se explicaba en el proceso de importación.
- 2: El SNA realiza la revisión documental de la carga, al igual que el aforo físico de las mercancías en que la declaración del contenido del bulto no es explícita o por aforo al azar.
- 3: Se realiza la DIN: La Aduana procede a la creación de la DIN; dónde se calculan los gravámenes. Una copia de la DIN, es entregada al Agente o particular para el pago de los impuestos que gravan la importación.
- 4: El Agente o particular se dirigen al banco para el pago de los impuestos. Con la boleta de pago; el Agente o Cliente se dirige a la empresa de almacenaje.

5: El Agente o cliente solicita a tesorería de la empresa de almacenaje; para el cálculo de los impuestos que debe pagar por concepto de almacenamiento. Los impuestos se pagan en caja y con esto se puede retirar la mercancía.

6: Se procede al retiro de la mercancía.

2.12.5.4.4.1. Tarifas de almacenamiento.

El cálculo de las tarifas se realiza en base a un cuadro entregado por Fast Air, empresa de Almacenamiento en SCL. Se toma como referencia la empresa Fast Air, sin embargo; existen otras bodegas para almacenamiento de la carga aérea. Cabe mencionar, que los costos de todas las empresas de almacenamiento con similares y son regulados por el SNA.

Se procede a explicar cada columna:

- Columna 1: el costo se realiza en rangos de días, la primera línea muestra un rango de 0 a 3 días; lo que significa que si está 0 o 3 días pagará lo mismo.
- Columna 2: el costo fijo que se asocia por días. Toda carga paga éste costo. En la primera línea; el costo fijo entre 0 y 3 días es de 25 USD.
- Columna 3 y 4: se utiliza ésta columna cuando la mercancía pesa menos de 50 kilos; si pesara más; se procede a calcular en base a la columna 4. En la fila 1;

una mercancía que pesa menos de 50 kilos paga 8,60 USD; si pesa más de 50 kilos paga 11,30 USD + 0,056 USD * kilo. Ejemplo: tengo un bulto que está por 1 día, que pesa 10 kilos. Tengo otro bulto que está por 2 días pero que pesa 60 kilos; cada uno deberá pagar:

Bulto de 1 día con peso de 10 kilos:

- 25 USD por costo fijo
- 8,60 USD por peso
- Total = 33,60

Bulto de 2 días que pesa 60 kilos:

- 25 USD por costo fijo
- 11,30 USD por peso
- $0,0056 * 60 \text{ kilos} = 3,36 \text{ USD}$ por sobrepeso
- Total = 39,66

- Columna 5: Valor Aduanero. Es un porcentaje que pagan las mercancías sobre el valor CIF. En la fila 1; la mercancía paga 0% sobre el valor CIF si está entre 0 y 3 días. Se calculará el valor aduanero a pagar en una mercancía con un valor CIF de 1000USD:

Bulto de 4 días que pesa 60 kilos y tiene un valor CIF de 1000USD:

- 30 USD por costo fijo
- 14,90 USD por peso
- $0,06 * 60 \text{ kilos} = 3,6 \text{ USD}$ por sobrepeso
- 0,25% valor aduanero: $1000 * 0,25\% = 2,5 \text{ USD}$

- Subtotal = 51 USD
- IVA = 9,69 USD
- Total = 60,69

Cabe mencionar que el tarifario a continuación, no incluye el IVA, ni tampoco otros recargos por concepto de servicios extras que se explicarán más abajo.

Tarifario Almacenaje Fast Air				
Días	Costo Fijo	Peso 0 - 50 k	Más de 50 k	Valor Aduanero %
0-3	25	8,60	11,30 + 0,056 * k	0,00
4-5	30	9,10	14,90 + 0,06 * k	0,25
6-7	30	10,20	20,50 + 0,064 * k	0,41
8-9	30	12,50	23,30 + 0,068 * k	0,65
10-11	30	16,70	30,30 + 0,072 * k	0,83
12-14	30	19,50	35,00 + 0,076 * k	0,92
15-17	30	20,45	38,00 + 0,078 * k	1,05
18-20	30	25,40	47,50 + 0,08 * k	1,34
21-25	30	28,90	53,70 + 0,08 * k	1,52
26-30	30	31,80	58,10 + 0,08 * k	1,76
31-35	30	35,80	64,70 + 0,08 * k	2,04
36-40	30	39,90	73,80 + 0,08 * k	2,37

41-45	30	43,40	79,90 + 0,08 * k	2,67
46-50	30	47,00	85,70 + 0,08 * k	2,82
51-55	30	50,90	92,90 + 0,08 * k	3,12
56-60	30	53,30	97,30 + 0,08 * k	3,30
61-65	30	57,10	104,2 + 0,08 * k	3,52
66-70	30	60,90	111,20 + 0,08 * k	3,81
71-75	30	63,50	115,90 + 0,08 * k	4,02
76-80	30	67,50	122,80 + 0,08 * k	4,39
81-85	30	70,90	129,90 + 0,08 * k	4,59
86-90	30	74,30	135,90 + 0,08 * k	4,75
91 y más		+ 1,20 x día C26	+ 2,40 x día C26	0,10 * día ¹⁰⁴

2.12.5.4.4.2. Sobrecargos.

Sobrecargos:

- Cargas en frigorífico: si la carga pesa hasta 1000 kilos tendrá un recargo del 25% extra. Si pesa más de 1000 kilos; deberá pagar:
 - Carga a 0°: 0,030 USD * kilos / días.
 - Carga a -10°: 0,050 USD * kilos / días.

¹⁰⁴ Fuente, *Fast Air*, Raúl Osorio, Departamento de Tesorería, Funcionario de Recepción.

- Carga a -20°: 0,090 USD * kilos / días.

Ejemplo: Tengo una carga que pesa 1100 kilos y estará en frigorífico a 0 grados 2 días: $0,030 \text{ USD} * 1100 \text{ kilos} / 2 \text{ días} = 16,5 \text{ USD}$ por concepto de recargos. Estos recargos son aparte de los costos mencionados en la tabla.

- Habilitaciones: cuando se requiere una carga urgente fuera de los horarios de oficina; se debe incurrir en costos extras dependiendo del día:

- Días hábiles entre 17:30 y 19:30: tiene un cargo fijo de 30 USD
- Sobre los 500 kilos deberá pagar el cargo fijo de 30 USD + 0,015 USD / kilos
- Después de las 19:30 hrs, Sábado, Domingo y festivos; el costo fijo es de 37 USD
- Si la carga pesa sobre los 500 kilos y es retirada un Sábado, Domingo, festivo o posterior a las 19:30; deberá pagar un recargo de 0,022 USD / kilos

- Vehículos y mercancías peligrosas: pagan un 100% de recargo.

- Reconocimiento: si el cliente necesita abrir la carga antes de ser retirada para verificar si la mercancía no trae mermas y otros; tendrá un recargo de 25 USD si la carga pesa entre 0 y 500 kilos. Si excede los 500 kilos; el recargo es de 35 USD.

- Servicios especiales: como es el caso de personal, maquinarias o grúas horquilla extra que requiera el cliente; tiene un recargo de 0,6% del valor aduanero.

2.13. Freight Forwarder.

El Freight Forwarder, de acuerdo al SNA¹⁰⁵ es la “*Persona natural o jurídica que ha celebrado un contrato de transporte de mercancías por el pago de un flete*”. El Freight Forwarder subcontrata los servicios de transporte, ya sea marítimo, terrestre o aéreo; consolidando las cargas de varios clientes. Esto les permite abaratar costos, ya que las compañías de transporte cobran por rangos de precios, y al consolidar las cargas; pueden aprovechar mejores precios, a diferencia de lo que lograría un particular. Además, en lo que respecta a las compañías navieras; los Freight Forwarder, tienen poder de negociación, logrando mejores precios y reservas de espacio. Respecto a los precios cobrados por los Freight Forwarder; depende del transporte a utilizar, ya sea marítimo, aéreo o terrestre, al igual que de la carga, ya que en las compañías de transporte se cobra por peso o por volumen; es decir, el costo del transporte se cotiza caso a caso. Otra de las ventajas de contratar los servicios del Freight Forwarder, al menos de los más desarrollados, es que han invertido en mayores tecnologías como de rastreo, lo que permite conocer dónde se

¹⁰⁵ No especificado, *Servicio Nacional de Aduanas*, Legislación y Normativa, Resoluciones 2007, Resolución exenta N°2750

encuentra la carga, las fechas estimadas de salida y arribo. Además tienen a disposición en su página web herramientas de cotizaciones inmediatas para el caso de cargas pequeñas, pero esto está más relacionado a envíos, es decir, servicios de encomiendas. Mayores detalles de los costos del transporte y de los servicios extras que prestan las Freight Forwarder, se revisan en cada uno de éstos. Un ejemplo de diversos servicios que prestan, se muestra a continuación, tomando como referencia a DHL.



Fuente: DHL Global

- Aduanas, seguridad y seguro: intermediación aduanera en la tramitación de las diferentes destinaciones aduaneras. También permiten la contratación de seguros de transporte y el escoger los diferentes tipos de seguridad con que la carga será transportada.

- Almacenaje y distribución: permite el almacenaje de la mercancía de acuerdo a las necesidades del cliente, al igual que la distribución de la mercancía al lugar que se requiera.
- Carga aérea, marítima, terrestre o ferroviaria: ofrece servicios para las diversas modalidades de transporte, al igual que para el transporte multimodal; llegando con sus redes de transporte al lugar requerido por el cliente.
- Cadena de suministro: se relaciona con servicios extras que ofrece para empresas fabricantes o distribuidores de ciertos productos; pudiendo planificar la cadena logística en cada uno de los procesos de la empresa, de manera de llegar con los materiales al lugar y momento requerido por el cliente.

2.13.1. Funciones del Freight Forwarder.

Los Freight Forwarder, actúan bajo potestad aduanera, es decir, que deben rendir cuentas al SNA de todas las mercancías que son importadas, y mientras éstas no hayan pagado los impuestos que gravan la importación; estarán bajo potestad aduanera. También, es el SNA quién regula y norma las funciones de los Freight Forwarder.

El Freight Forwarder es también conocido como Agente de carga, a quién el SNA norma las operaciones que puede realizar, las que involucran la importación; como lo es la entrega de la mercancía en las áreas portuarias, aeroportuarias, recintos de depósito

aduanero, dentro de la zona primaria y en las avanzadas aduaneras o fronteras terrestres, en caso de transporte terrestre.

- Apertura del conocimiento de embarque: el Agente de carga está facultado para realizar la apertura del B/L, AWB y Carta de Porte (transporte terrestre y ferroviario). Para realizar ésta operación, deberá contar con la autorización de la empresa o particular, quién lo deberá hacer bajo fax, correo o correo electrónico. Es decir, una empresa basta que envíe un correo al Freight Forwarder, solicitando sus servicios como agente de carga; para que éste realice la apertura del conocimiento de embarque, entregando al cliente el N° de B/L, AWB o Carta de Porte. El Freight Forwarder, en la emisión del B/L; está facultado para emitir el B/L hijo, el cuál es el detalle de todas las cargas que van dentro del consolidado. Es la naviera quién emite el B/L madre, el cuál hace relación al consolidado que transporta en nombre del Freight Forwarder. Cuando éste no ha logrado consolidar todas las cargas y le quedan un par de bultos sueltos; proceden a subcontratar espacio a los co-loader, quienes trabajan consolidando cargas sueltas que faltan por consolidar. El co-loader es quién emite el B/L nieto. Ejemplo de co-loader es la empresa Shipco, la cual tiene mayor información en su página web www.shipco.com

- Consolidar o desconsolidar contenedores: esto lo realizan cuando tienen que entregar cargas en puertos diferentes, o también una carga consolidada de diferentes clientes.
- Efectuar operaciones de trasbordo en zonas primarias: esto lo realizan cuando hay cargas que tienen otro destino final. Por ejemplo; un consolidado que llega al puerto de Valparaíso, del cuál 1 bulto se debe ir al puerto de Concepción; el Agente de carga debe desconsolidar la carga y reembarcarla a su destino final, realizando toda la tramitación de transbordo que corresponda.
- Realizar las operaciones requeridas por las diferentes destinaciones aduaneras: tiene la facultad de representar al cliente y actuar ante la Aduana en la presentación y tramitación de las destinaciones aduaneras que correspondan.
- Otros: Efectuar todas las operaciones necesarias para la gestión de la carga o descarga de la mercancía, en los procesos del embarque o desembarque de los envíos internacionales, en representación de terceros o de sus clientes.

La función final o básica del Freight Forwarder es; mantener siempre informado al cliente si la carga sufre algún retraso, daño o merma, al igual si requiere algún documento extra para la importación, es decir, mantener siempre contacto con el cliente final hasta que la mercancía llega a manos de éste, de acuerdo a lo especificado en el contrato de transporte.

2.13.2. Reserva de espacio.

Para llevar a cabo una reserva en las empresas transportadoras; en el transporte marítimo, el Freight Forwarder realiza la reserva a través del call center de la naviera o a través de la página web de la misma. Éste trámite lo debe hacer a lo menos 1 o 2 semanas antes de la salida de la motonave del país de origen. Respecto al transporte aéreo; la reserva se realiza generalmente vía teléfono o e-mail.

La reserva naviera, también conocida como booking, es la asignación de reserva de espacio para uno o más contenedores que se embarcarán en una motonave específica. La naviera es quién emite el booking, el cuál es un número que asigna el naviero, el cuál no se repite en la misma nave y hace relación al espacio reservado, el número de contenedores, fecha de salida y fecha de arribo a puerto. Con éste número de booking; el Freight Forwarder emitirá un nuevo booking que entregará al cliente final. Éste contiene información mucho más detallada de la carga, tales como características, (peso, cantidad, volumen) detalles del cliente, fecha de salida y estimada de arribo de la carga.

Muchas veces un particular puede realizar la reserva para el transporte de la carga, sin embargo, en lo que respecta al transporte marítimo; no tiene poder de negociación con la naviera, ya que éstas negocian por volúmenes de carga y en el transporte aéreo, si bien es casi nulo el poder de negociación que tienen los agentes de carga con las líneas aéreas; al menos pueden aprovechar los rangos de precios al consolidar cargas de diversos clientes.

2.13.3. Bill of Lading Release.

El B/L release es la autorización que consigue el intermediario o el exportador (en origen) para que la compañía naviera emita el B/L en destino y así minimizar los riesgos que la documentación llegue posteriormente a la carga y que existan problemas de retiro de la mercancía, ya que esto aumenta los costos de forma incremental a través de los días.

El rol que cumple el Freight Forwarder en la emisión del B/L Release; es conseguir la autorización en origen para la emisión de éste, lo cuál lo hace a través de una carta que presenta a la naviera. Posterior a ello, la naviera se comunica con su sucursal en destino y darle la autorización para que se imprima el BL en Chile. Antes que la mercancía arribe y caiga a piso, es decir, que el contenedor sea bajado del barco en zona primaria; la naviera tiene que haber emitido el B/L, de manera que se pueda realizar la respectiva destinación aduanera.

2.14. Puertos.

2.14.1. Reseña histórica.

Se llama puerto al marítimo, fluvial¹⁰⁶, lacustre¹⁰⁷, aéreo y a los terminales carreteros o ferroviarios. Es decir; la expresión puerto, no sólo comprende a los puertos marítimos, sino que también a los puertos ubicados en un lago, río, carretera o terminal aéreo. Todos los puertos se encuentran bajo control del SNA, quien regula y norma los procedimientos, tarifas y otros.

El sistema portuario chileno ha evolucionado a lo largo de los años, antiguamente, la Empresa Portuario Chilena, en adelante EMPORCHI; era la empresa estatal encargada de la explotación de los puertos chilenos, con el paso de los años, Chile abrió su economía al comercio exterior, notándose la falta de infraestructura portuaria en Chile y que el estado no contaba con recursos para la modernización. Es por ello, que en el año 1997 se publica la ley 19.542, que tiene como finalidad transformar los puertos estatales en empresas autónomas.

Actualmente, la explotación de los puertos la realizan terceros a través de concesiones portuarias.

2.14.2. Servicios y tarifas portuarias.

¹⁰⁶No especificado, *Real Academia Española*, www.rae.es Fluvial: perteneciente o relativo al río.

¹⁰⁷No especificado, *Real Academia Española*, www.rae.es Lacustre: perteneciente o relativo a los lagos.

Todos los puertos a nivel mundial ofrecen servicios similares. Existen ciertos servicios básicos que entregan todos los puertos. Adicionalmente, algunos de ellos entregan otros servicios. Para conocer más a fondo los servicios ofrecidos; se debe revisar la página web del puerto correspondiente.

Se tomará como referencia el puerto de Valparaíso para mostrar los servicios que son prestados. Existen 3 tipos de servicios que prestan los puertos; los servicios básicos, servicios especiales y otros servicios. Estos se explicarán a continuación.

2.14.2.1.Servicios Básicos.

- **Muellaje:** el muellaje es un servicio que presta la naviera, que se relaciona con el atraque de la nave en el puerto. Toda nave que llega a un puerto debe atracar en un frente o lugar habilitado para esto en los puertos. El frente de atraque se encuentra dividido en sitios, cada sitio permite el atraque de una nave. El costo de éste servicio dependerá del largo de la nave y de cuántas horas ésta se encuentre atracada en el sitio. El servicio se inicia cuando la nave comienza el proceso de anclaje y termina cuando la nave desancla en su totalidad.

Existen 3 tipos de cobro por muellaje:

- 1) TMC 001: el precio se cobra por tonelada de carga y tara (peso de la nave sin carga)

- 2) TMN 001 / 002: el precio se cobra por el largo total del buque multiplicado por las horas que el buque se encuentra en el sitio. La codificación TMN 001 se cobra a las naves con faenas comerciales; mientras que la TMN 002 se cobra a las naves sin faenas comerciales.



CODIGO	SERVICIO	TARIFA MÁXIMA USD	UNIDAD
TMC - 001	MUELLAJE A LA CARGA 1	0.69	TON
TMN - 001	MUELLAJE A LA NAVE 2	1.64	MEH
TMN - 002	MUELLAJE A LA NAVE SIN FAENA 3	1.64	MEH

Fuente: TPS

- **Transferencia:** servicio que se cobra dentro de los puertos, el cuál es usado cuando la carga es bajada y/o subida desde la nave al puerto, al igual que cuando se traslada dentro del puerto. A estos movimientos de la carga se le llama porteo¹⁰⁸; el cuál la naviera lo asocia al costo que se paga por el servicio de transferencia de la carga.
El costo de éste servicio se realiza en 3 tarifas; las que muestra la imagen y son explicadas más abajo:

¹⁰⁸ www.rae.es Portear: Conducir o llevar algo de una parte a otra por el porte o precio convenido o señalado.

CODIGO	SERVICIO	TARIFA MÁXIMA USD	UNIDAD
TTF - 001	DESCARGA CARGA FRACCIONADA 2A	12.0	TON
TTF - 002	EMBARQUE CARGA FRACCIONADA 2B	12.0	TON
TTC - 001	DESCARGA FULL / MTY 1A	93.45	CTR 20'
		140.18	CTR 40'
TTC - 002	EMBARQUE FULL / MTY 1B	93.45	CTR 20'
		140.18	CTR 40'
TTC - 003	DESCARGA FULL NO ST 1C	200	CTR 20'
		300	CTR 40'
TTC - 004	EMBARQUE FULL NO ST 1D	200	CTR20'
		300	CTR 40'
TTH - 006	TRANSFERENCIA CARGA HORTOFRUTICOLA 3	9.48	TON

Fuente: TPS

- 1) TTC: se cobra un precio unitario por contenedor. En la imagen la tarifa 1A corresponde al cobro de un contenedor estándar. La 1B es de los contenedores no estándar. La 1C se cobra a contenedores llenos y la 1D es para los contenedores vacíos.
- 2) TTF: se cobra un precio unitario por tonelada. Esta tarifa aplica al traslado de carga fraccionada. En la imagen, la tarifa 2A se cobra a la descarga y la 2B al embarque.
- 3) TTH: se cobra un precio unitario por tonelada. La diferencia con la TTF es que la TTH se aplica para carga hortofrutícola.

2.14.2.2.Servicios especiales.

- A la nave: existen ciertos servicios que los puertos prestan a la nave. Algunos de ellos son;
 - Fumigación: cuando arriban al puerto naves de ciertos países; se debe aplicar a la nave productos que mitiguen las plagas.
 - Amarra y desamarra a la nave: prestan servicios en la amarra y desamarra de la nave en el sitio que debe atracar.
 - Limpieza de bodega: proporcionan el personal y los materiales para éste servicio.
 - Pontones: puentes de madera que permiten que la tripulación descienda del barco. Éste servicio incluye el manipuleo de los pontones.
 - Conexión de agua potable: suministran agua potable a las naves. Se cobra un recargo si la conexión se realiza Domingos o festivos.
 - Conexión energía eléctrica: red de energía eléctrica que se entrega, dónde se presta al personal y maquinarias necesarias.

- Tiempos muertos: cobro por servicios programados que se han solicitado sin haber sido utilizados.



CODIGO	SERVICIO	TARIFA MÁXIMA USD	UNIDAD
TOS - 089	ASPERJADO DE CTRS	15	CTR 20'
		15	CTR 40'
TOS - 090	ASPERJADO DE CUBIERTA DE NAVES	210	NAVE
TOS - 040	LIMPIEZA BODEGA	700	CUADRILLA
TOS - 042	MANIPULEO PONTONES (SOLO NAVES SIN TRANSFERENCIA)	65	UNIDAD
TOS - 076	TIEMPO MUERTO NAVE CONTENEDORES	110	CUADRILLA/HORA
TOS - 077	TIEMPO MUERTO NAVE MULTIPROPOSITO	250	CUADRILLA/HORA
TOS - 016	CONEXIÓN AGUA POTABLE DIA HABIL	300	CONEXIÓN
TOS - 017	CONEXION AGUA POTABLE DIA NO HABIL	400	CONEXIÓN
TOS - 018	CONEXION ENERGIA ELECTRICA	170	CONEXIÓN
TOS - 019	SUMINISTRO ENERGIA ELECTRICA	1.5	KW/HORA

Fuente: TPS

- Estiba y desestiba: en éste ítem, se ofrecen varios servicios, los que van desde la transferencia de carga entre naves, contenedores, descarga y carga en nave, manipulación de contenedores a bordo, carga, descarga y otros movimientos de carga fraccionada dentro del buque, servicios de trinca o amarra de la carga, servicio de provisión de insumos para la estiba y desestiba, arriendos de grúas para la estiba y desestiba.


CODIGO	SERVICIO	TARIFA MÁXIMA USD	UNIDAD
TOS - 102	MOVILIZACIÓN TERMINAL CARGA SUELTA	TTF x 2	TON
TOS - 103	MOVILIZACION BORDO CARGA SUELTA	TTF	TON
TOS - 111	SERVICIOS MATERIALES A LA NAVE	1000	UNIDAD
TOS - 117	MATERIALES DE AMARRA/DESAMARRA MEDIOS DE TRANSPORTE TERRESTRE	20	CAMION
TOS - 120	ARRIENDO DE GRÚA GOTTWALD-HITACHI	1500	HR
TOS - 121	ARRIENDO DE GRÚA TIERRA	1200	HR
TOS - 122	ARRIENDO DE GRÚA MAN LIFT	500	HR
TOS - 044	MOVILIZACION DE CNTR A BORDO	TTC	CTR 20'
		TTC	CTR 40'

Fuente: TPS

- Almacenaje: Servicio que entregan los puertos de permanencia y custodia de las cargas dentro del puerto. El servicio de almacenaje es específico de acuerdo a las necesidades de cada carga y tipo de contenedor. Por ejemplo; el almacenaje no será el mismo para carga general, peligrosa o refrigerada, ya que cada una de ellas requerirá condiciones de almacenamiento específicas. Respecto a las tarifas; variarán de acuerdo al tipo de contenedor y al tipo de carga, como se mencionó previamente. Se toma como ejemplo tarifas de almacenamiento para 10 días, dónde se muestra en la columna 2 la tarifa para carga general, la que se debe ver de acuerdo a los días que la carga permanecerá almacenada. El almacenaje se compone de 2 partes: la tarifa por carga y la tarifa por contenedor.

Ejemplo: tengo una carga que permanecerá almacenada 2 días, carga general que no necesita estar cubierta, en un container standard de 20 pies:

- Tarifa por 2 días para carga general = 37,5 USD
- Cobro por container standard 20 FT = 99 USD
- Total = 136,5 USD por concepto de almacenamiento (sólo por el lugar en que será ubicada)



DIAS	General	General	General	CNTR	CNTR	CNTR	CNTR	CNTR	CNTR
	cubierto	Patio	cubierto	IMO	IMO	STD	STD	ESPECIAL	ESPECIAL
	Ton/cbm	Ton/cbm	Ton/cbm	20' Usd	40' Usd	20' Usd	40' Usd	20' Usd	40' Usd
	dia	dia	dia						
1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	24.35	37.5	40	127	163	99	122	173	228
3	29.35	44.5	50	286	368	159	191	347	458
4	34.35	51.5	60	378	522	249	322	453	630
5	39.35	58.5	70	520	716	342	450	624	860
6	44.35	65.5	100.1	676	923	430.6	564.7	811	1107
7	49.35	72.5	105.95	861	1193	528.9	710.8	1034	1431
8	54.35	76.5	111.8	1000	1386	604.7	816.9	1088	1505
9	59.35	80.5	117.65	1138	1580	680.5	923	1138	1580
10	64.35	84.5	123.5	1276	1773	756.3	1029.2	1276	1773

Fuente: TPS

- **Refrigeración:** servicios de refrigeración que entrega el puerto para mercancía que requiere de éstos cuidados. Estas cargas, requieren de control de frio durante toda la cadena logística, ya que si ésta se rompe, existen riesgos que el producto se dañe. Las tarifas cobradas son por contenedor, ya sea de 20 o 40 y por días en los que se prestará el servicio. Algunas tarifas de los servicios de refrigeración son:

CODIGO	SERVICIO	TARIFA MÁXIMA USD	UNIDAD
TOS - 061	PRE COOLING	20	CTR 20'
		20	CTR 40'
TOS - 062	PTI INSPECCION CTR REFRIGERADO	40	CTR 20'
		40	CTR 40'
TOS - 100	CONEXION / DESCONEXION A BORDO REEFER	20	UNIDAD
TOS - 071	SERVICIO INTEGRAL DE REFRIGERACION (MIN 24 HORAS)	86,4	DIA
		3,6	HORA

Fuente: TPS

- Patio: existen una gran cantidad de servicios que el puerto ofrece cuando la carga se encuentra en patio.
- Aseo de sitio: cuando alguna carga ensucia las áreas de operación; por normas de seguridad e higiene; el puerto procede a la limpieza, traspasando los costos al armador¹⁰⁹ involucrado, quién los traspasa al cliente final.
- Consolidación / desconsolidación camión furgón: cobro asociado al llenado o vaciado del camión furgón.
- Consolidación / Desconsolidación de contenedores: servicio que se asocia al ordenamiento de los contenedores, dónde debe haber un área para sacar los

¹⁰⁹ No especificado, *Real Academia Española*, www.rae.es Armador: Persona o empresa que arma o dota un barco para su explotación comercial.

contenedores que serán trasladados al lugar de almacenamiento. Este servicio incluye las maquinarias y personal.

- Amarra y desamarra: servicio que proporciona al personal y maquinaria adecuada para amarrar y desamarrar la carga. Los insumos o materiales son cobrados aparte.
- Traspaleteo: servicio que acerca el pallet hasta la puerta del camión furgón o contenedor.
- Etiquetado: cuando una carga IMO (peligrosa) no viene etiquetada de acuerdo al código IMO; no puede ser ingresada a puerto. Es por ello, que se presta éste servicio para que la carga pueda ingresar.
- Manipuleo de carga: servicio que se cobra cuando la carga fraccionada es manipulada para control de pesaje u otros.
- Movilización: cuando la carga se manipula de un vehículo a otro, ejemplo; carga es cambiada de algún camión a otro. Este costo se aplica cuando ambos vehículos son terrestres.
- Manipuleo extra: cuando la carga se debe posicionar en el camión del cliente; se asocia éste cobro, el cuál incluye al personal y maquinaria.

- Embalaje: cuando una carga se encuentra con el embalaje dañado; se presta éste servicio de Reembalaje, el cual incluye el embalaje con etiquetado.

- Reconocimiento: cuando el dueño de la carga o Aduana debe inspeccionar físicamente la carga; el puerto facilita ésta operación y realiza el cobro al cliente. Este servicio incluye manipuleo, Reembalaje, personal y maquinaria necesaria.

- Inspección de sellos: servicio aplicado a los tanktainers. Los sellos de estos containers deben ser inspeccionados frecuentemente por la naturaleza de la carga que transportan.

- Pronto despacho: cuando un cliente necesita que una carga salga con rapidez del puerto; se le da una ubicación especial.



CODIGO	SERVICIO	TARIFA MÁXIMA USD	UNIDAD
TOS - 007	ASEO SITIO Y RECO. BASURA	100	HOMBRE/TURNO
		15	CAMION
TPA - 01	DES/CONSOLIDACION CAMION FURGON	250	UNIDAD
TOS - 021	CONSOLIDACION	15	TON
		500	CTR 20'
		850	CTR 40'
		15	CBM
TOS - 025	DESCONSOLIDACION	15	TON
		500	CTR 20'
		850	CTR 40'
		15	CBM
TOS - 117	MATERIALES DE AMARRA/DESAMARRA MEDIOS DE TRANSPORTE TERRESTRE	20	CAMION
TOS - 082	TRANSPALETEO	40	CAMION
TOS - 032	ROTULACIÓN IMO	12	ETIQUETA
TOS - 046	MOVILIZACION CTR ENTRE 2 VEHICULOS	25	CTR 20'
TOS - 046	MOVILIZACION CTR ENTRE 2 VEHICULOS	25	CTR 40'
TOS - 047	MOVILIZACION CTR TIERRA	TTC x 2	CTR 20'
		TTC x 2	CTR 40'
TOS - 031	REPARACION, REEMBALAJE BULTOS	100	TON
		100	PALLET
		100	BULTO
		100	CBM
TOS - 128	STACKING SEPARADO O PRONTO DESPACHO	300	CTR 20'
		300	CTR 40'

Fuente: TPS

2.14.2.3.Otros Servicios.

Adicionalmente a los servicios previamente revisados; TPS ofrece otros servicios como es el caso de la habilitación del espacio para el tránsito de pasajeros en el muelle, personal adicional que requiera la nave, arriendo de grúas horquillas, tramitación ante la Aduana, otorgamiento de documentos originales ajenos al puerto, entre otros. Todos los servicios que se incluyen en “otros servicios”, son prestaciones que realiza el puerto que no se relacionan con su giro, es decir, son actividades que si el puerto deja de hacer; no afectará al desarrollo de su labor diaria.

2.14.3. Infraestructura

Tras la privatización de la explotación de los puertos; ha habido un incremento en la inversión en infraestructura de éstos, dónde han podido soportar la operación a pesar del aumento del comercio exterior en los últimos años.

Se tomará como referencial la infraestructura del puerto de San Antonio, para mostrar el tipo de infraestructura con la que cuentan los puertos chilenos.

El puerto de San Antonio cuenta con 4 terminales Portuarios; STI, TEM, Panul y Sitio 9. Cada uno de éstos es explotado y mantenido por diversos operadores.

- TEM: Terminal Multioperado: operan los sitios 4, 5, 6 y 7. Administrado por la Empresa Portuaria San Antonio. (EPSA)

- Terminal Sitio 9: Opera el sitio 9 bajo un sistema multioperado y administrado por EPSA. Es un sitio especializado en la carga a granel líquido.

- Terminal Panul: Puerto Panul; opera el sitio 8, sitio especializado en la carga a granel.

- STI: San Antonio Terminal Internacional: comprende los sitios 1, 2 y 3 del puerto de San Antonio. Es el terminal más importante del puerto de San Antonio.

2.14.3.1.STI

Terminal internacional de San Antonio, el más importante de éste puerto; en el año 2007, quién “*transfirió el 62% de la carga del puerto*”¹¹⁰ y cuenta con los siguientes recursos humanos, materiales y tecnológicos:

- Personal: cuenta con 290 personas especializadas en el negocio marítimo portuario.
- Muelle: posee 769 metros de muelle, lo que permite el atraque de diferentes naves.
- Grúas Gantry: posee grúas gantry que permiten levantar hasta 100 toneladas bajo el gancho de carga, con un alcance de 52 metros.



Fuente: www.google.cl

¹¹⁰ No especificado, Terminal Portuario San Antonio, www.sanantonioport.cl, 17.12.2011, 00:00 AM

- Áreas para el acopio: cuenta con un área de 31 hectáreas (310.000 metros cuadrados) para el acopio (juntar la carga) consolidación y desconsolidación de contenedores.
- Grúas: cuenta con grúas RTG, (se utilizan en las terminales de contenedores para la organización de la carga) reach stacker, (cargan los container en los camiones y ferrocarriles). También cuenta con camiones y tractores que permiten la manipulación de container dentro del puerto.



Fuente: www.google.cl

- Almacenaje: posee 6000 metros de almacenaje cubierto.
- Carga refrigerada: cuenta con 1900 conexiones disponibles para contenedores refrigerados, que permiten conectar, desconectar, montar, desmontar y chequear físicamente el generador que alimenta los contenedores refrigerados sobre camión.



Fuente: www.google.cl

- Ferrocarriles: cuenta con acceso de los ferrocarriles hasta el costado de las naves y las zonas de carguío de los contenedores.
- Pesaje: posee 3 romanas para el pesaje de camiones con carga a granel o contenedores.
- Vigilancia: vigilancia privada en puerto las 24 horas del día, 365 días del año.

2.15. Modalidades de pago.

La modalidad de pago hace alusión a la forma en la que se le va a pagar al proveedor, exportador, agente, trader, broker o cualquiera que represente al vendedor. Las formas más comunes de pago son la cobranza extranjera, el pago al contado y la carta de crédito. Dependiendo de diferentes factores comprador y vendedor acordarán la forma de pago en la negociación. Uno de estos factores es la confianza que exista entre las partes.

Los bancos en el comercio exterior juegan un rol importante, porque hacen posible y facilitan las relaciones entre un importador y un exportador. Dependiendo del tipo de negociación que realice el comprador y vendedor se definen las funciones de los bancos. Se determina si sólo se restringe al cobro. Si se transforma en el aval de las partes, adquiriendo la responsabilidad por el no cumplimiento de las condiciones en la negociación o por el pago de la compra. Se analizará a continuación según la modalidad en breve estas funciones.

Comúnmente desde una visión simple y si el escenario no es complejo, el banco del importador se llamará banco emisor y el del exportador banco corresponsal o notificante. Es importante dimensionar que las relaciones no son simples, se pueden volver complejas y uno de los casos que puede aparecer es que el banco emisor no tenga relación con el banco corresponsal. En estas situaciones la resolución de los bancos es proponer otro banco en el país del exportador o buscar un tercer banco llamado banco confirmante o notificador, que no necesariamente está ubicado físicamente en el país de origen del exportador. El banco confirmador puede estar en Londres y el exportador en Indonesia. Este banco notificante si tiene relaciones comerciales con el banco del exportador y actúa como un intermediario entre ambos bancos. Si la elección es la primera cambiar simplemente el banco del exportador, las partes deben negociar en paralelo si aceptan este acuerdo, de ser así simplemente se cambia en la negociación y si no es el caso se debe optar por la segunda opción de buscar un banco notificador.

Los importadores que están recién entrando a este rubro y no tienen experiencia, deben saber que por lo general los exportadores, cuando se está comprando cantidades pequeñas de un producto a grandes exportadores, se le exigirá al importador que pague de forma directa e inclusive de forma anticipada, antes de despachar el producto. La única confianza existente es el prestigio de la gran firma.

2.15.1. Tipos de modalidades de pago.

2.15.1.1. Cobranza extranjera.

Se basa en un contrato que se acuerda entre las partes que no necesariamente se da por escrito de manera formal, puede ser un acuerdo informal pero que tanto comprador como vendedor entienden que existe. Se recomienda conllevar este tipo de modalidad de pago cuando existe confianza entre las partes que se crea con el tiempo o porque importador y exportador se conocen entre sí.

La función del banco es sólo actuar como representantes del importador y exportador, como una extensión física del otro en el país de ambos, pero no adquiere ninguna responsabilidad si existe un problema más allá. Se limita a pagar, recibir documentos y revisarlos.

2.15.1.1.1. Pasos en la cobranza extranjera.

1. Negociación de los términos y condiciones entre exportador e importador.
2. Se firma el contrato de compraventa donde se acuerdan las condiciones de la operación y cobranza.
3. El exportador embarca la mercadería y reúne los documentos de embarque.
4. Exportador entrega los documentos a su banco, junto con la letra, pagaré o cheque, dependiendo del tipo de negociación.
5. El banco corresponsal revisa los documentos que estén acorde a la negociación, envía las instrucciones sobre el manejo de la cobranza.
6. El banco emisor avisa sobre el cobro al importador indicando las instrucciones.
7. El importador acepta el pago y las condiciones y paga si corresponde a las condiciones.
8. El banco del importador le entrega los documentos.

9. Existen los movimientos de dinero entre los bancos y posteriormente se le paga al exportador.
10. El importador puede empezar a gestionar los trámites para retirar la mercancía.

2.15.1.2. Carta bancaria de crédito.

Es la modalidad de pago más segura para las transacciones de comercio internacional, porque por su condición otorga seguridad a las partes. El banco del importador es el que responde por el pago al proveedor ante el banco del exportador. La seguridad que entrega esta modalidad de pago es que quienes responden antes las partes son ambos bancos. Existen formalidades en esta modalidad, una de ellas es que el banco emisor no paga hasta que revise que todo lo negociado se cumpla, como los documentos exigidos. Se puede controlar las fechas de embarque, se asegura que los documentos entregados por el proveedor sean los exigidos, que no se realicen transbordos no estipulados. En un primer filtro que hace el banco corresponsal y luego el banco emisor.

Cuando se solicita una apertura de una carta de crédito se deben indicar las condiciones pactadas en la negociación. Se debe mencionar si esta Letter of Credit es revocable o irrevocable, confirmada o no confirmada. Según el grado de seguridad puede ser revocable o irrevocable, y esta puede ser no confirmada o confirmada. Según la forma de pago puede ser a la vista, de pago diferido, contra aceptación, especial. Es común que para el medio

de transporte marítimo se use este medio de pago. El banco emisor posterior a que confeccione la carta de crédito envía a través de un mensaje llamado swift al banco corresponsal para que el proveedor verifique las condiciones y el procedimiento de pago.

Si el proveedor no está de acuerdo. Deben comunicarse directamente comprador y vendedor y resolver las diferencias. Cuando éstas estén resueltas. El importador le pide al banco emisor que realice una modificación a la carta de crédito y debe indicar si esta debe ser pagada por el proveedor o por el importador. El banco emisor nuevamente emite un mensaje llamado swift de modificación que debe pasar por el mismo proceso de aprobación del proveedor. En ocasiones paralelamente cuando es emitido estos swift el importador se anticipa y lo envía por su cuenta al proveedor para ver si están de acuerdo en lo pactado o sino para realizar una modificación.

2.15.1.2.1. Pasos con la carta bancaria.

1. Negociación de los términos y condiciones entre exportador e importador.
2. Se firma el contrato de compraventa donde se acuerdan las condiciones.

3. El importador solicita a su banco la emisión y apertura de una carta de crédito.
4. El banco emisor notifica y confirma al banco corresponsal y este notifica al proveedor que existe una carta de crédito abierta a su favor.
5. El exportador embarca las mercancías.
6. El exportador reúne los documentos de embarque y los presenta ante el banco corresponsal.
7. El banco corresponsal verifica que estén acorde a las condiciones y si es así le paga al exportador.
8. El banco corresponsal envía los documentos al banco emisor.
9. El banco emisor revisa los documentos, si hay alguna diferencia realiza el alzamiento de discrepancias.
10. El importador paga si corresponde, por lo general el pago no es inmediato se realiza al vencimiento de la carta de crédito, acepta las discrepancias si existen y si está de acuerdo.

11. Existen los movimientos de dinero entre los bancos y posteriormente se le paga al exportador.
12. El importador puede empezar a gestionar los trámites para retirar la mercancía.

2.15.1.2.2. Errores frecuentes en la carta de crédito.

En las cartas de crédito se cometen muchos errores, entre estos se puede mencionar los siguientes:

- Los documentos mencionados en la carta de crédito no se extienden de acuerdo a lo estipulado. Por ejemplo, se menciona un puerto y se embarca por otro.
- No se cumplen las fechas estipuladas, existiendo retrasos.
- Los certificados de origen y otros documentos no están firmados.
- La descripción de la mercadería no coincide con la de la factura, sobre todo cuando se envían accesorios, repuestos y otras partes adicionales de la carga.
- Los documentos no se encuentran endosados.

- No se presentan las letras de cambio o no están firmadas.
- La póliza de seguro está con fecha posterior a la del despacho.
- El documento de transporte no está firmado o no se ajustan a lo que se menciona en la carta de crédito.
- Los documentos no son coherentes entre sí.
- El tipo y el número de documentos y sus copias no coinciden con los estipulados en la carta de crédito.

2.15.1.2.3. Tipos de cartas de crédito.

1. Carta de crédito revocable: Son aquellas que se pueden modificar y cancelar sin el consentimiento del exportador. No se usa comúnmente.
2. Carta de crédito irrevocable: Es el más utilizado y requiere el consentimiento de ambas partes para modificarla o cancelarla.

3. Carta de crédito transferible: Son aquellas que pueden ser transferidas a otras personas o entidades.
4. Carta de crédito “Back to Back”: El importador solicita a su banco abrir un instrumento de pago hacia un tercero, tomando como garantía otro instrumento de pago recibido a su favor.
5. Carta de crédito “Revolving”: Una misma carta de crédito se renueva. Se usa para aquellas que tienen asociada el mismo monto.
6. Carta de crédito Stand By: Se utiliza para cubrir obligaciones financieras por falta de pago.
7. Carta de crédito confirmada: Otro banco toma el rol de avisador, ofreciendo una garantía con el banco emisor.
8. Carta de crédito no confirmada: No necesita de otro banco que proporcione una garantía.

9. Carta de Crédito con Cláusula Roja (Red Clause): Permite al exportador disponer de todo el monto de dinero de su exportación o de manera parcial, antes de importar.

2.15.1.3. Pago al contado.

En este tipo de modalidad el exportador envía las mercancías al país de destino y una vez recibidas en el país de destino el importador paga al vendedor, a través de giros bancarios, transferencias de fondo, abonos en la cuenta corriente del exportador. Esta modalidad de pago es poco frecuente. Es una forma riesgosa y se utiliza en carga perecible, como animales e insectos vivos o en otras situaciones cuando el importador no acepta la carta de crédito. Otra variación es que se exija el pago anticipado, esto como se mencionó anteriormente se da cuando un comprador requiere bajo volumen de mercadería y el exportador le exige el pago por adelantado.

Lo limitante de estas páginas es que para que la seguridad que ofrecen se efectúe, como es el caso de DHgate, la compra y la modalidad de pago debe efectuarse a través de este intermediario que vendría a ser el portal, no permitiendo utilizar por ejemplo la carta de crédito, modalidad de pago más recomendado cuando no se conoce a la contraparte. Aunque aquí surgiría un nuevo medio alternativo en la tradicional compra-venta internacional, aludiendo principalmente a la forma de pago. DHgate particularmente se

encasillaría en esta innovación a las formas de pago que normalmente se conocen, porque de cierta manera, actúa y funciona como la carta de crédito.

Como fue mencionado anteriormente, la L/C otorga seguridad al importador y exportador, porque los bancos de cada contraparte, están en conocimiento cuando se apertura la carta de crédito de las condiciones que fueron negociadas por las partes y los involucrados son informados a través del swift en primera instancia de emisión que informa al shipper si fue respetado el acuerdo de negociación que establecieron en la proforma invoice , o bien algo que no fue acordado en ella, se puede modificar y se envía un mensaje llamado swift de modificación, luego viene lo que se conoce el alzamiento de las discrepancias en donde el banco del importador hace entrega de los documentos al consignee.

Cobranza Extranjera	Carta de Crédito	Pago al contado
Mayor confianza entre las partes	Las partes no se conocen	Las partes pueden o no conocerse.
Responsabilidad del banco es sólo pagar al exportador y recibir los documentos	Responsabilidades del banco: avalar a las partes, pagar aunque el importador no cumpla en el pago,	Responsabilidad de girar al exportador cuando el importador lo solicita.

para entregarlos al importador	revisar los documentos, alzar discrepancias si las condiciones no se cumplen, actuar de mensajeros a través de mensajes Swift, otorgar crédito al importador si lo requiere.	
Menores costos de transacción	Costos de transacción altos	Costos de transacción bajo
Menores intereses bancarios	Mayores intereses bancarios	No hay intereses.
Menores comisiones de otros agentes comerciales	Comisiones a otros agentes comerciales altas	No hay comisiones
Menores gastos operacionales	Mayores gastos operacionales (modificación, discrepancia, llevan asociados un costo)	Bajos gastos operacionales.
Tasas cambiarias más convenientes	Tasas cambiarias pueden negociarse y usar el cambio de un día acordado o	Tasa cambiaria del día.

	simplemente se paga a la tasa de cambio del día.	
La tramitación es más rápida	La gestión y tramitación es lenta.	Tramitación rápida
Es un medio menos seguro.	Es un medio seguro	Es inseguro

Fuente: Elaboración Propia

3. CAPITULO 3: DESARROLLO DE MANUAL DE IMPORTACIONES.

3.1. Paso 1: Antecedentes previos: Análisis del producto y mercado, “artesánías de Perú”.

3.1.1. Análisis del producto y mercado.

Lo primero que debe hacer un potencial importador, es realizar los respectivos estudios de mercado y factibilidad, del producto que quiere importar. Este manual aplica un ejemplo referencial, a modo de sugerencia revisar en Pro Chile, las respectivas cámaras de comercio a fin de profundizar en los estudios que se deberían realizar.

- **Tipo de producto:** al escoger la importación de artesanías de plata y piedras semipreciosas; se busca un producto típico y original de una parte del mundo, el cuál tiene que tener un factor diferenciador, para competir con la variedad de productos chinos, u otros, que ingresan al mercado nacional. Es decir, se busca un producto exclusivo.

La abundancia de minerales y piedras semipreciosas en el territorio peruano, hace posible la ventaja comparativa de éste país respecto al nuestro, lo que ha permitido el desarrollo de la artesanía de forma exhaustiva y creativa, siendo parte de la cultura ancestral de éste país.

El público al cuál está enfocado el producto, es quién valora el trabajo realizado por artesanos; el cuál es diferente, exclusivo y con piedras semipreciosas típicas y únicas en el mundo. Para lograr éste reconocimiento; el gobierno peruano ha creado, en el año 1996, la Asociación de Exportadores del Perú (ADEX), la cuál tiene como objetivo dar a conocer las artesanías peruanas en el extranjero; entregando una

propuesta que busca vender en los mercados internacionales productos que no tienen un contenido técnico, es decir, no se privilegia la elaboración a escala en fábricas; sino que es un producto creado con habilidad y versatilidad reconocida del artesano peruano.

Se elige la importación de artesanía en plata con piedras semipreciosas, como es el caso del jaspe, cuarzo, sodalita, obsidiana, criscola, entre otros. Los artesanos peruanos fabrican artesanía única y hecha a mano, lo que permite ofrecer al mercado local productos diferentes, para todos los gustos y preferencias.

- **Reconocimiento del producto a nivel mundial:** Con el paso de los años; la artesanía peruana se ha abierto puertas en los mercados internacionales. *“Perú cuenta con una increíble variedad de artesanía ampliamente reconocida en todo el mundo”¹¹¹* logrando, con el reconocimiento, un aumento de la demanda de éstos productos y, en consecuencia, un aumento de los precios.

El interés o demanda internacional en la artesanía peruana, se basa en el modo en que cada una de las piezas artesanales se elabora con estilo; mostrando gran habilidad del artesano peruano y, en todo momento; el respeto y apego a las raíces ancestrales. La demanda ha ido en aumento, al haber sido creada la Comisión de

¹¹¹ No especificado, “La artesanía peruana en los mercados internacionales”, www.oei.org.co, 02..2.2012, 19:17 PM

Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PromPerú), la que tiene como finalidad abrir oportunidades para la exportación en los mercados extranjeros; logrando un considerable aumento en las exportaciones en los últimos años¹¹².

- **Acuerdo comercial:** cuando se trata de escoger un mercado en el cuál se va a adquirir un producto para importación; se revisa, entre otros factores, si con éste existe algún acuerdo comercial, ya que esto da respaldo y seriedad tanto al comprador como vendedor, además de reducir el costo de los impuestos que gravan la importación.

Chile tiene relaciones comerciales con Perú desde el año 1998; dónde firmó el ACE o Acuerdo de Complementación Económica, el cuál entró en vigencia el año 1998, el que ha sido ampliado y actualizado en el año 2006.

- **Crecimiento económico de Perú:** El crecimiento que ha tenido éste país ha ido en aumento año a año, siendo un 8,8% en el año 2010¹¹³. Las proyecciones de crecimiento para éste mercado en el año 2012 traen bastantes buenos augurios, siendo uno de los países latinoamericanos que se estima liderará el crecimiento económico en el año 2012, con un PIB del 5,2%, de acuerdo al Bank of América¹¹⁴, creciendo en el peor de los casos, de acuerdo al Diario económico El Comercio.pe;

¹¹² No especificado, “Artesanía Peruana genera demanda internacional” www.promperu.gob.pe, 02..2.2012, 19:33 PM

¹¹³ Véase, Fuente: No especificado, <http://www.bcrp.gob.pe>, 31.01.2012, 2.33AM

¹¹⁴ Véase, Fuente: No especificado, www.bankofamerica.com, 31.01.2012, 1.53AM

del orden del 1,5%, si se considera un contexto con crisis económica en el 2012; “*el PBI de Perú crecerá solo 1,5%*”, mientras que la inflación se estima que “*sería de 3%*”.¹¹⁵

El crecimiento continuo del país lo posiciona frente a la inversión extranjera como un país estable económicamente, lo que genera en una estabilidad política en éste aspecto.

- **Aceptación del producto en el mercado local:** La demanda de piedras de Perú, en el año 2010, ascendió al 22,8% de todas las importaciones de éste país¹¹⁶, lo que equivale a un total de 7,9 millones de dólares en piedras preciosa y semi preciosas importadas. Esto permite una mayor seguridad que el producto que se ofrecerá; efectivamente tendrá aceptación, ya que la demanda de éste tipo de artesanías ha ido en aumento, tanto de parte de Chile, en nuestro mercado local, como a nivel mundial.

- **Costo del producto:** la idea de importar un producto que entregue ventajas comparativas respecto a otro; es que en el país de origen y / o elaboración de éste; los factores productivos tienen un menor costo, por lo que; se puede obtener mayor ganancia que si se produjeran localmente. Perú tiene por un lado la ventaja comparativa que es un país rico en piedras preciosas y semipreciosas, el costo de mano de obra es bajo y el desarrollo de la artesanía es importante.

¹¹⁵ Véase, Fuente: No especificado, “Perú liderará crecimiento económico en Sudamérica en el 2012”, www.elcomercio.pe, 31.01.2012, 2.01AM

¹¹⁶ Véase, Fuente: No especificado, www.prochile.cl, 31.01.2012, 00:17AM

El desarrollo de la artesanía se produce en conjunto con la explotación turística; dónde el sector turístico emplea al 11% de la población¹¹⁷ por lo que confluyen la belleza de sus paisajes, atractivo arqueológico y riqueza cultural. Para el pueblo peruano; *“la artesanía es una de las manifestaciones más representativas de esa cultura, pues refleja la idiosincrasia, el espíritu y la cotidianeidad de los pueblos”*¹¹⁸.

Con el aumento de demanda a lo largo de los años; también se ha desarrollado una importante oferta por parte del pueblo peruano; dónde el precio del producto se vuelve más bajo a mayor cantidad de oferentes que componen el mercado. Al ser un país que, en ciertos sectores; vive del turismo – artesanía; se da una especie de dependencia, dónde muchas veces; el artesano se ve en la obligación de disminuir sus márgenes de ganancia si pretende mantenerse en el negocio.

El desarrollo del sector artesano, se da por la ventaja en recursos naturales típicos que tiene Perú. Al ser un país subdesarrollado; su fuerte no es la industrialización, y por otra parte, como el nivel educacional del Perú, si bien ha ido en aumento, aún existía al año 2010, un analfabetismo correspondiente al *“75,8% en mujeres y 24,7% en hombres”*¹¹⁹; el desarrollo del sector artesanal permite generar empleos;

¹¹⁷ Véase, Fuente: No especificado, www.mincetur.gob.pe, 02.02.2012, 23.02 PM

¹¹⁸ No especificado, “Producción artesana en el Perú”, www.monografias.com, 02..2.2012, 21:04 PM

¹¹⁹ No especificado, “Censos nacionales de población” www.inei.gob.pe, 02.02.2012, 23.11 PM

*“involucrando a casi 2 millones de personas de las zonas rurales y marginales”*¹²⁰; integrando a la vez a la mujer y jóvenes a las actividades productivas.

- **Similitudes entre Chile y Perú:** Tanto Chile como Perú son países de cultura similar, que poseen, aunque en menor medida Chile, un apego a la cultura ancestral y desarrollo del sector artesanal como parte de la cultura, existiendo programas del Gobierno que apoyan a los micro – empresarios, ferias de artesanía locales y dónde, en ambos países; en los sectores turísticos se potencia fuertemente la artesanía, lo que no se da en grandes ciudades, en el caso de Chile.

Otra similitud es el idioma, ya que ambos países hablan en español en mayor medida, lo que permite que exista una mayor fluidez cuando se trata de hacer negocios.

3.1.2. Consumidores.

El producto será comercializado en el mercado nacional, donde la artesanía es bien recibida y pagada tanto por los residentes como por los turistas y extranjeros. En la siguiente tabla se establece que el 53,9% de los hogares en Chile poseen artículos de origen artesanal.

¹²⁰ No especificado, “Producción artesana en el Perú”, www.monografias.com, 020.2.2012, 21:21 PM

Existencia de Artesanía en Hogares

<i>Existencia en el hogar de Artesanías</i>					
		<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Porcentaje válido</i>	<i>Porcentaje acumulado</i>
<i>Válidos</i>	<i>SI</i>	2480	53,9	53,9	53,9
	<i>NO</i>	2123	46,1	46,1	100,0
	<i>Total</i>	4603	100,0	100,0	

Fuente: Anuario de Cultura y Tiempo Libre.

A pesar de que en nuestro país uno de cada dos hogares cuenta con artesanías, las cifras de consumo frecuente de este producto son bajas, tal como lo muestra la siguiente tabla, en donde se puede apreciar que del total de encuestados solo el 14,4% compró en los últimos 3 meses artesanías. Esta situación se debe en parte al débil desarrollo de los canales de comercialización que experimentan los productos artesanales en nuestro país. Pero aun así el mercado de artesanías en Chile es un sector que va en constante crecimiento.

Compra de Artesanía

<i>Compra en los últimos 3 meses de: Artesanías</i>					
		<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Porcentaje válido</i>	<i>Porcentaje acumulado</i>
<i>Válidos</i>	<i>SI</i>	663	14,4	19,7	19,7
	<i>NO</i>	2703	58,7	80,3	100,0
	<i>Total</i>	3366	73,1	100,0	
<i>Perdidos</i>	<i>Sistema</i>	1237	26,9		
<i>Total</i>		4603	100,0		

Fuente: Anuario de Cultura y Tiempo Libre, Creación, Patrimonio, Recreación y Medios de Comunicación. INE - CNCA. 2004.

El segmento de mercado para este producto está definido de la siguiente manera:

- a) Perfil demográfico:

- Edad: entre 25 y 45 años de edad.
- Sexo: femenino.
- Nacionalidad: residentes, turistas y extranjeros.

b) Perfil socioeconómico:

- Grupo socioeconómico: c2, c3.
- Nivel educacional: Educación media completa y profesionales universitarios.
- Ocupación: Cualquiera.

c) Ciclo de vida: joven soltera, joven casada, joven casada con hijos, adulto joven soltero, adulto joven casado. Adulto soltero, adulto con hijos, adulto divorciado.

d) Perfil por personalidad: buena vida, buen gusto, preocupados de cuidar su imagen.

e) Estilos de vida y valores: preocupados por la moda, altos estándares de vida.

Perfil general: personas entre 25 y 45 años de edad, de sexo femenino, con ingresos medio y medio alto, de cualquier ocupación, pues el producto es apto para la población femenina en general.

3.1.3. Costo del producto.

El costo del producto es referencial, ya que se considera sin la compra por volumen. Se toma como referencia los precios de la página www.pumainca.com, la cuál ofrece los productos definidos anteriormente que se espera introducir al mercado local.

Supuesto: se estima que los precios a continuación son FCA; es decir, son el costo, seguro y flete desde la fábrica del proveedor al aeropuerto de origen.

La lista estimada de productos a comprar es la siguiente:

Producto	Cantidad	Precio Unitario	Precio USD	Precio CLP
Collar	5	6	30	\$ 15.600
Collar	5	8	40	\$ 20.800
Collar	5	11	55	\$ 28.600
Medallón	15	18	270	\$ 140.400
Aros	10	1	10	\$ 5.200
Aros	10	2	20	\$ 10.400
Aros	10	3	30	\$ 15.600
Pulsera	5	25	125	\$ 65.000
Pulsera	5	30	150	\$ 78.000
Pulsera	5	40	200	\$ 104.000
Anillo	10	3	30	\$ 15.600
Anillo	10	4	40	\$ 20.800

Anillo	10	6	60	\$	31.200
Total	105 QTY	157 USD	1060 USD	\$	551.200

3.1.4. Chile como consumidor y productor de artesanía.

El mercado de la artesanía en Chile es parte de su cultura, dónde se puede ver que, a nivel nacional, se encuentra artesanía típica de cada zona, la cuál es bien pagada tanto por los extranjeros, turistas y residentes.

El desarrollo del sector artesano es bastante importante, dónde se encuentran gran cantidad de artesanos, rubros y productos a lo largo de nuestro país. Dentro de la artesanía se encuentra la joyería, la cuál es uno de los rubros más explotado por el artesano Chileno; encontrándose en primer lugar el artesano de tejidos, el de madera y posteriormente el joyero.

La artesanía, en términos de precios, es menos competitiva que la del resto de América Latina, dónde compite directamente con países como Perú. La ventaja es que, cada vez más, existe mayor demanda de productos artesanales, especialmente por parte de extranjeros de países desarrollados, quienes tienden a apreciar mayormente los trabajos artesanales.

Una de las debilidades del sector artesano es la comercialización, donde existe a nivel nacional, poco desarrollo de los canales de venta y acciones en la promoción comercial, por lo que, para lograr llegar al público objetivo, se deberá incurrir en un mayor costo.

3.1.5. Análisis FODA.

La matriz FODA es una herramienta que permite ver las fortalezas y debilidades del negocio, al igual que las oportunidades y amenazas.

El resultado del análisis realizado más abajo; permitió ver que existe mayor cantidad de fortalezas (internas) y oportunidades (del mercado), que debilidades o amenazas, lo que se visualiza como oportunidad de negocio.

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> ● ACE 38 (ALC) con Perú, el cuál tiene un 100% de desgravación ● Importante consumo de artesanía en Chile ● Producto de un alto estándar de calidad y creatividad 	<ul style="list-style-type: none"> ● Debilidad en la cadena de distribución ● Deficiencia gubernamental en apoyo a artesanos ● No se organizan frecuentemente centros artesanales atractivos

<ul style="list-style-type: none"> ● Productos originarios de Perú, no hay competencia local de los mismo 	
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> ● Tipo de cambio favorece a Chile ● Bajos costos de transporte. ● Cercanía física entre Chile – Perú ● Bajo costo del producto. ● Ventas por internet, que han ido en aumento, lo que facilita el contacto con proveedores. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Aparición de otras alternativas regionales como Bolivia. ● Aparición de otras artesanías, como las nacionales, de india o china. ● Al no ser productos de primera necesidad su consumo se verá afectado en una crisis económica.

Fuente: Elaboración y análisis propio

A continuación se presentan las estrategias establecidas a partir del análisis F.O.D.A.

FO (maxi-maxi)	DO (mini-maxi)
-----------------------	-----------------------

<ul style="list-style-type: none"> ● Realización de muestras artesanales a través de ferias, exhibiciones, entre otros. ● Creación de una agrupación de productos artesanales del Perú. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Potenciar los canales de comercialización a través de internet.
FA (maxi-mini)	DA (mini-mini)
<ul style="list-style-type: none"> ● Posicionar las artesanías del Perú como productos de gran calidad y exclusivos. ● Posicionar las artesanías como productos de arte y no como joyería común. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Creación de una agrupación de artesanía exclusiva entre Perú-Bolivia-Chile.

1. FO (maxi-maxi):

- a. Realización de muestras artesanales a través de ferias, exhibiciones, entre otros: Se deben realizar muestras para publicitar las artesanías del Perú hacia el segmento definido.

- b. Creación de una agrupación de productos artesanales del Perú: Con la creación de una agrupación se obtienen innumerables beneficios, como por ejemplo, reducción de costos en el montaje de ferias y exhibiciones, se crean estrategias en conjunto que ayudan a potenciar los productos de dicho país, se estimulan nuevos canales de comercialización, se promueve la innovación en el sector artesanal.

2. DO (mini-maxi):

- a. Potenciar los canales de comercialización a través de internet: Ya que internet es una herramienta de crecimiento ilimitado se deben crear y desarrollar canales de comercialización para el producto a través de esta poderoso instrumento.

3. FA (maxi-mini):

- a. Posicionar las artesanías del Perú como productos de gran calidad y exclusivos: Para diferenciarse de su competencia (artesanías nacionales, chinas o indias) los productos del Perú deben posicionarse como artículos de calidad superior y exclusivos.
- b. Posicionar las artesanías como productos de arte y no como joyería común: En caso de una crisis económica y situación similar, para evitar la disminución del consumo de este producto se debe posicionar a la artesanía peruana como tal y no como artículos superfluos.

4. DA (mini-mini):

- a. Creación de una agrupación de artesanía exclusiva entre Perú-Bolivia-Chile.: Aprovechar la escasa promoción y la debilidad de pocos canales de distribución, para potenciar al producto como exclusivo junto a una agrupación con Bolivia.

3.2. Paso 2: Buscando el producto y el contacto idóneo.

Cuando no se tiene claro qué importar y no se conoce a ninguna empresa exportadora, se está inmerso en un mar de dudas porque, por lo general, se desconoce el entorno macroeconómico de la zona regional del vendedor. Mientras más diferencias culturales existan entre el país de origen y de destino, menor información tendrá la contraparte de este y desconocerá si como nación tiene una tendencia a ser fiable o corrupto para hacer negocios. Existen muchas interrogantes a la hora de elegir qué importar y con qué mercado será mejor aliarse, mientras más se desconozca sus indicadores, económicos, culturales, políticos, sociales, mayor será la incertidumbre. Lo mismo sucede cuando se cuenta con la experiencia previa y se quiere buscar nuevas oportunidades de los mismos productos a menor costo o bien se quiere obtener nuevos productos, para generar nuevas unidades estratégicas de negocios¹²¹. En ambos casos se debe evaluar los desafíos y elegir el país idóneo para entablar relaciones comerciales- cuando se habla de idóneo habrá que analizar el entorno, realizar los máximos estudios y análisis posibles, como el FODA¹²² y el análisis del macroentorno¹²³, y finalmente comparar las conclusiones de los estudios con

¹²¹ Las unidades estratégicas de negocios, son los negocios que tiene la empresa, y cada uno cuenta con una misión y objetivos diferentes. Una UEN puede ser una división de la empresa, una línea de productos dentro de una división o incluso un producto o una marca individual. Véase fuente: Philip Kotler-Gary Armstrong, Fundamentos de marketing, Pearson Educación, 2003, página 51.

¹²² FODA, análisis de las fortalezas y debilidades de la empresa, versus las oportunidades y amenazas del entorno. “Es un instrumento que permite a una Institución, detectar su situación organizacional interna y externa ante la posibilidad de planificar estratégicamente su accionar a corto, mediano o largo plazo” .Fuente: No especificado, ¿Qué es y cómo aplicar un FODA?, www.educarchile.cl, 10.04.2011, 11.57 AM.

¹²³ Las fuerzas del macroentorno son todas aquellas variables del entorno que están fuera del control de toda organización, estas son: Políticas, económicas, medioambientales, tecnológicas y socio-culturales. Véase fuente: Pérez, Luis, Marketing Social: teoría y práctica, Pearson Educación, 2004, página 19.

la aversión al riesgo que tiene el importador¹²⁴. Igualmente el estudio de mercado es una herramienta potente para disminuir el riesgo, prueba de ello es que instituciones de promoción al intercambio comercial como Pro Chile, pone a disposición de su página web, estudios gratuitos y también confecciona a la medida y exigencias de quién requiera un nuevo estudio con un cierto cobro. Esta misma organización define desde el punto de vista de una exportación cuando un país o mercado es interesante, como referencia un mercado de importación será interesante, si exportan cantidades suficiente del producto que se eligió en términos de volúmenes y sea creciente, que Chile importe en manera creciente dicha mercadería, que las barreras arancelarias y no arancelarias no sean un impedimento para traer el producto en términos de encarecimiento del mismo cuando se interne, de manera que afecte directamente el precio final de este en el mercado chileno, que los canales de distribución no sean una barrera para obtener el producto.¹²⁵

Las primeras interrogantes luego de haber elegido qué mercado es atractivo y haber realizado los respectivos estudios de mercado, analizado el entorno, serán cómo consigo un proveedor seguro y qué producto importo.

¹²⁴ Se dice que una persona tiene aversión al riesgo cuando evalúa las pérdidas y ganancias potenciales de manera asimétrica, es decir, se valora la pérdida que la ganancia en la misma cantidad. Véase fuente: Krugman Paul, Introducción a la economía: Macroeconomía, Editorial Reverté 2007, página 223.

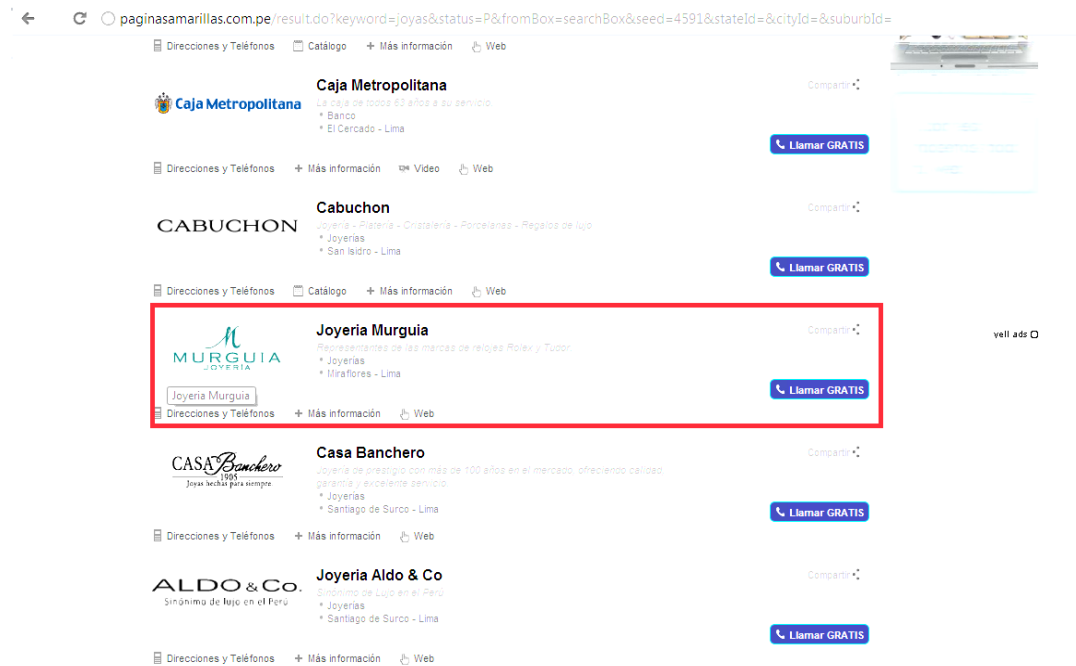
¹²⁵ Véase, No especificado, Exportar Paso a Paso, Investigación de mercados, ¿Cómo saber si un mercado/país es interesante?, www.rc.prochile.gob.cl, 31.01.2011, 21.39PM

Para buscar un contacto, existen variadas opciones. Se puede probar buscando en primer lugar, a través de los directorios de empresas del respectivo país. En los directorios aparecen las diferentes empresas que se agrupan generalmente por rubro, sus datos, página web, productos o servicios que comercializan. En los países más desarrollados en el tema del comercio exterior o que tienen más años de experiencia a en los procesos de apertura comercial, será más accesible encontrar dicha información. También está la opción de las páginas amarillas dónde los proveedores se preocupan de publicar sus datos¹²⁶.

La página amarilla de Perú es www.paginasamarillas.com.pe,

Al realizar una búsqueda en el buscador de la página arrojará diferentes resultados de las empresas, en este caso, de joyas. Al entrar a la información de cada empresa, me entrega los datos de contacto de la empresa.

¹²⁶ Existen páginas amarillas alrededor del mundo, su traducción al español en la mayoría de los casos es este mismo nombre, o en sus variaciones páginas de oro. Además podemos encontrarnos con AmerPages (www.amerpages.com) que es una especie de páginas amarillas pero de toda América. La de Indonesia se puede encontrar en el siguiente link www.yellowpages.co.id/



El tercer modo de localización de un contacto y cómo realizar compras internacionales, se lo llevan los portales que agrupan a diferentes proveedores de un mismo país en un sitio web, incluso a proveedores de diferentes países. Este reciente boom, que se hace cada día más conocido, desemboca en portales como DHgate, Aliexpress, Alibaba. Este último agrupa proveedores de China, Indonesia, Estados Unidos, Reino Unido, Corea del Sur, Vietnam, India, Turquía y Brasil, entre otros. En el caso de DHgate a proveedores chinos. Estos portales a diferencia de otros que venden productos por internet, permiten a los diferentes proveedores crearse un perfil con sus datos. La forma de distribución de la información es por productos, ofreciendo además facilidades de búsqueda, permitiendo ingresar al perfil del proveedor creado en la página, además consta con una herramienta de comunicación, así el interesado puede conversar en línea con las diferentes empresas.

Para el caso del mercado peruano, se puede encontrar el sitio web Perú Marketplaces, donde agrupa diferentes productos de exportación.

Se puede obtener la información de la empresa que ofrece un producto y aparecen los datos del contacto.

Home / Joyería, Bisutería y Orfebrería / Joyería de Plata / Expositores / Manos Creativas Peruanas

Ficha empresa | Productos | Contáctenos |

5

Perfil de la empresa

- Fundado : 2005
- Actividades Principales : Comercializador, Productor

Contactos

- Representante : Ignacio Puicón Risco
- Cargo : Gerente Comercial
- Dirección : Psje.Artemia Woyke 124
LAMBAYEQUE/CHICLAYO/CHICLAYO
- Teléfono : 51 74 221280 51 74 236844
- Correo Electrónico :
info@mcpioveros.com ignaciopuicon@mcpioveros.com
- Sitio Web : <http://www.mcpioveros.com>

Así nos encontramos que la gama de encontrar un aliado en el país exportador es amplia. Lo más confiable y seguro es tener un contacto previo en el país de origen, así este puede cerciorarse de la calidad del producto, cotizar, negociar. Lo ideal es viajar a negociar con el proveedor, así lo realizan las grandes cadenas de Retail, que tienen compradores que viajan al país de origen del exportador. Si no cuenta con un contacto en el país de origen, pues van aumentando los riesgos, por eso es importante recabar al máximo la información,

en primera instancia del país de interés, y ya más minuciosamente analizar la empresa o los proveedores seleccionados.

En el caso de Perú, por la cercanía es posible viajar para ir a verificar la calidad de los productos y realizar las negociaciones.

Es importante además junto con encontrar un proveedor fiable, dominar la información del entorno que va de la mano con conocer la cultura y manejar la forma de hacer negocios de cada país. Esto último es crucial para tener éxito y formar buenos lazos con el exportador. Cuando no se tiene experiencia, y no se puede viajar al país del exportador. Existen varias maneras de minimizar los riesgos a través de los llamados intermediarios.

Un ejemplo de intermediario es el trader reconocido a nivel mundial es LI&FUNG, con oficina central en Hong Kong, trabaja con productores en América, Europa, África y Asia, además de comprar mercancía a exportadores, produce sus propios productos y ofrece soluciones globales a sus clientes, a controlando la cadena de suministro a través de su red de servicios e interrelación con el Forwarder, con empresas retail, con las compañías navieras controlando el embarque.

Es importante mencionar que muchos productores, no cuentan con licencia de exportadores y para adentrarse en el mundo de la venta internacional, deben buscar a un tercero como un trader o un intermediario que cumpla la función de representante que

cuenta con una licencia de exportador. Es muy común encontrar, por ejemplo proveedores chinos que no cuentan con la licencia y vendan sus productos a cadenas de retail a través de un trader como LI & FUNG¹²⁷.

Para finalizar este capítulo de la búsqueda del primer contacto, se define que el contacto con el que se trabajará para un primer embarque será el proveedor Pumainca, después de verificar el tipo de producto y la oportunidad que ofrece esta empresa acorde al mercado. Se encontró mediante el portal Perú Marketplaces.

3.3. Paso 3: La negociación.

Para negociar artesanías con Perú, se deben considerar las características del mercado y del producto. Por un lado, está la gran oferta de productos en Perú, lo que permitirá una ventaja al momento de negociar; teniendo diversos proveedores como alternativa. Respecto al producto, son enfocados a un público que paga tener un producto diferente y artesanal, por lo que la presentación del producto es un factor a considerar.

Por lo anterior; se negocia en los siguientes aspectos:

¹²⁷ Díaz, Milenka, Jefa de Shearvan Corporate S.A. Trader, 26.04.2011

- Presentación del producto: éste debe ir con un embalaje adecuado a la fragilidad del mismo y a la vez que debe ser un embalaje acorde a un producto artesanal, el cuál puede ser de algún material natural o reciclable.
- Calidad y diferenciación: las artesanías deben ser elaboradas con un procedimiento de control de calidad, donde se solicitarán muestras de los diferentes productos ofrecidos. El factor diferenciación se considera con importancia, por lo que se negocia en base a la compra / venta de productos diferentes uno del otro.
- Garantías y devoluciones. Se negocian los tiempos que tiene un producto de garantía. Éstos deberán ser mínimo de 5 meses; tiempo que se espera que el producto llegue al mercado nacional, se venda y se cumplan los 3 meses de garantía que exige el Sernac en nuestro país. Cuando un producto sale dañado; si es por un problema de fabricación; se espera retornar dentro de un período de 1 mes.
- Descuentos: se negocia por cantidad; asegurando al artesano una producción mínima que sea rentable para él y nosotros. Inicialmente; se espera comprar una cantidad de prueba para introducir en el mercado local. Con el tiempo; la cantidad estaría aumentando; dónde esperamos obtener break Price por descuentos por cantidad.

- Transporte y seguro: se utilizará el transporte aéreo, ya que la tasa de embarque Perú – Chile es conveniente, además de ser mercancía delicada. El transporte y seguro correrán por parte del importador, siendo responsabilidad exclusiva del exportador entregar la mercancía en el aeropuerto de origen.
- Pagos: las condiciones de pago serán a través de carta de crédito, ya que es el banco quién responde por el pago al exportador. Con el paso del tiempo, se espera consolidar las relaciones con el exportador; y poder ahorrar el costo de apertura de una L/C y pagar directamente al proveedor.

Una vez que se tiene claro lo que se importará y se ha encontrado el o los proveedores idóneos que se adecuan a los objetivos del negocio. Comienza el proceso de negociación y de la mano va la cotización. En este proceso se lleva a cabo el contacto y comunicación con el proveedor. La empresa exportadora, puede tener a disposición en su sitio web o en los mencionados portales, la definición del producto, el precio, la cantidad mínima de venta del producto, el tiempo de producción si fuese requerido. Se debe aclarar que generalmente las empresas exportadoras, pueden tener a disposición o no el stock del producto en sus bodegas. Lo común es que cuando reciben una orden de compra materializada en la proforma invoice¹²⁸. Si la empresa tiene una alta demanda o bien tiene

¹²⁸ Ver Anexo N°1.

una política de mantener el mínimo de inventario, esta indica el tiempo de producción del producto. Se debe considerar esta premisa de que no todas las empresas extranjeras tendrán el producto a su disposición de forma inmediata.

Si la empresa no tuviese la información en la web, entonces habrá que comunicarse con un representante de ella para que proporcione al importador las premisas básicas y adicionales que requiere conocer el importador. En esta instancia se produce la negociación, tanto importador como exportador se ponen de acuerdo para ver si se concluye la compraventa internacional. Cuando esta concluye se manifiesta en primera instancia en la Proforma Invoice, que es una pre-factura, que confecciona el proveedor y ambas partes deben estar de acuerdo.

En la Proforma Invoice, va plasmado el acuerdo entre las partes:

- Productos, con su respectiva descripción, códigos que les asigna el proveedor, sus precios, la cantidad de estos.
- Peso total, términos de envío y pago
- INCOTERM
- Puerto de embarque y vía de transporte.
- Datos de la empresa exportadora y compradora.
- Modo de pago y junto con ello datos de la cuenta del proveedor, datos del banco del exportador, código Swift.

- Si se aceptan tolerancia en la cantidad que se ordenó y cuanto es el porcentaje.

Dentro de la negociación se incluyen todos los siguientes puntos que no necesariamente se deben realizar en un orden, muchas de estos se deben coordinar en paralelo, estos son los siguientes:

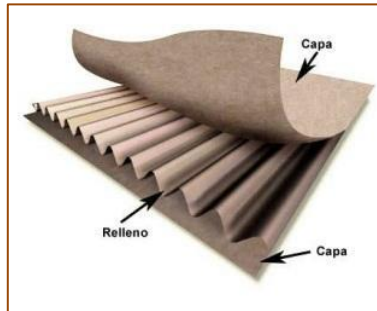
3.3.1. Embalaje.

Debido a la naturaleza de las artesanías; deberá venir con embalaje primario compuesto por una caja artesanal, la que deberá contener en su interior un acolchado que permita mantener fijo, a través de alfileres, el collar, pulsera o anillo y no se dañen.



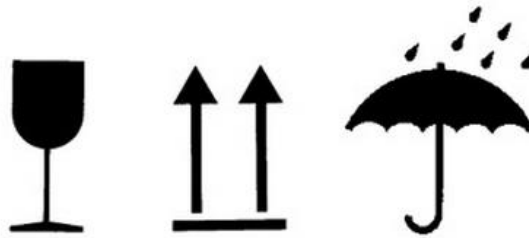
Fuente: www.google.cl

El embalaje secundario consistirá en un caja de cartón corrugado. En el interior deberá contener las cajas que poseen las artesanías vistas previamente como embalaje primario.



Fuente: www.google.cl

Respecto al marcado y etiquetado de la caja; deberá, por su naturaleza, contener el símbolo de frágil, mantener seco y en posición hacia arriba.



Fuente: www.google.cl

La unitarización de la carga se realizará en un pallet, el que no tendrá problemas con la apilación, por ser mercancía liviana.

3.3.2. Medio de transporte.

Se escoge el transporte aéreo, por dos razones. La primera es que el costo del flete aéreo entre Lima y Santiago de Chile es bajo, y la segunda es la naturaleza de la carga; ya que al ser frágil y delicada, el mejor medio de transporte es el aéreo.

3.3.2.1. Tarifa.

Para determinar el costo del flete se calcula en base a un peso estimado que tendría la mercancía. Los datos se obtienen de medidas y peso del transporte de carga similar, por lo que podría haber una pequeña variación.

Estimamos que el peso de cada caja a ser transportada estaría dado por las siguientes características unitarias, se considerarán 3 cajas.

Medidas: 57 x 38 x 40.5.

Peso: 46 kilos aprox.

Volumen: 0.2632 cubicaje.

Costo del Flete aéreo emitido por DHL = 162,60 USD el cuál se transforma a CLP a una tasa de cambio de 520 CLP

Costo Flete = 84.552 CLP

Recargos: El recargo por combustible se aplica por rangos de peso, como se vio en el marco teórico. El rango de la carga está dado entre los 400 y los 900 kilos, dentro del cuál el costo es de \$70 CLP por kilo + el IVA.

El ejemplo considera 3 cajas de 46 kilos:

- Recargo combustible = 3.220 CLP.

- IVA = 611,8 CLP.

- Costo unitario = 3.831,8 CLP.

- **Costo Total** = 11.495,4 CLP.

3.3.2.2. Incoterm y seguro.

El Incoterm utilizado será el FCA, la razón es el transporte multimodal, ya que la carga deberá arribar desde la fábrica del proveedor al aeropuerto de Lima o Aeroparque en Perú. El vendedor entrega la responsabilidad de la carga en el aeropuerto al transportista principal, en éste caso la línea aérea. El seguro o responsabilidad de la mercancía, por parte del vendedor, termina en el aeropuerto. De ahí en adelante; es el comprador quién debe contratar el seguro.

Como el transporte se hará a través de un Freight Forwarder; es éste quién contrata el seguro, aunque el costo es asumido por el comprador.

En éste caso, tomando como ejemplo el transporte de la misma carga;

Medidas: 57 x 38 x 40.5

Peso: 46 kilos aprox.

Volumen: 0.2632 cubicaje

El costo del seguro por las 3 cajas es de = 3,42 USD, los que se transforman a CLP con un tipo de cambio 520 CLP

Costo Seguro = \$ 1778,4

MAPFRE SEGUROS

CERTIFICADO DE TRANSPORTE

CERTIFICADO DE SEGURO / CERTIFICATE OF INSURANCE

POLIZA : 420110009850
CERTIFICADO N° 492

MAPFRE Seguros Generales asegura de conformidad con las condiciones generales, condiciones particulares, cláusulas adicionales o alternativas y cláusulas opcionales de la póliza en referencia, los intereses que se detallan por el monto que se indica a:

IDENTIFICACION DE LA POLIZA

Ramo : AEREO IMPORTE/EXPORT Fecha emisión : 29-12-2011
Vigencia desde : 27-12-2011 Vigencia hasta : Termino del Viaje

IDENTIFICACION DEL ASEGURADO

Asegurado : FALABELLA RETAIL S.A. RUT : 77.261.280-K
Dirección : AV. LO ESPEJO 3.200 Ciudad : CERRILLOS
Por cuenta de : RUT :
A favor de : FALABELLA RETAIL S.A. RUT : 77.261.280-K

Materia Asegurada : MERCADERIAS EN GENERAL

Descripción : BUFANDAS,MFH KNITS,3 CARTONES,50 KILOS

Embalaje : CAJAS DE CARTON

Descripción : ADECUADO AL TIPO DE MATERIA

MEDIO DE TRANSPORTE

Nombre : * SE INDICARA Fecha Embarque : 27-12-2011
Origen : LIMA/PERU Destino : SANTIAGO/CHILE
N° Guia : 6266211 Via : ACMB
Lugar de Transbordo : Nombre Transbordo :
N° Informe Imp/Exp. : 1 Fecha Informe :
N° Referencia : 05736CLFA/11J01 N° Certificado Provisorio :

CONDICIONES PARTICULARES, CLÁUSULAS Y DEDUCIBLES

Deducible :

Detalle Coberturas	Moneda	Monto Asegurado	Tasa %	Prima Neta
MERCANCIA TODO GUERRA Y HUELGA INC.	US\$	4.148,76	0,082500	3,42
	US\$	4.148,76	0,000000	0,00

Moneda	Monto Asegurado	Prima Exenta	Prima Afecta	I.V.A.	Prima Total
US\$	4.148,76	3,42	0,00	0,00	3,42

Corredor : MARSH S.A. CORREDORES
Comisión : US\$0,17
RUT Corredor : 81.554.700-4

Mabel M. Riquelme S.
P.P. MAPFRE Compañía de Seguros Generales de Chile S.A.

El presente certificado es una declaración emitida según la póliza indicada y deberá ajustarse estrictamente a lo en ella señalado. Cualquier diferencia, error u omisión prevalecerá lo expresado en dicha póliza.

Av. República de Chile 1730, C.P. 895-0071 Las Pindas, Santiago Chile
Tel: 500 392 20 00 (página centralizada), Tel: 50 2 894 9999 (línea gratuita)

Página 1/1 Emitido : 29/12/2011 11:00:11 Póliza Marco:420110009850 / Cert. :492

Fuente: DHL Freight Forwarder

A continuación se muestra una tabla resumen del costo de transporte de la mercancía. Se incluye el flete + recargos + seguro:

Costo Flete	\$ 84.552
Recargos	\$ 11.495,4
Seguro	\$ 1778,4
Total	\$ 97.825,8

Fuente: Elaboración Propia.

3.3.3. Arancel aduanero.

El arancel aduanero se calcula con el valor FOB, al que se adiciona el 6% del Ad-valorem y el 19% correspondiente al IVA. Como se encuentra vigente el ACE 38 con Perú y la desgravación se encuentra completa; las mercancías provenientes de éste país, que presenten el certificado de origen; no tienen que pagar el 6%.

Valor FOB	\$ 521.200
Seguro	\$ 1778,4
Flete	\$ 96.047
Ad – Valorem	\$ 0
Valor CIF	\$ 619.025
IVA 19 %	\$ 117.615
Valor Aduanero	\$ 736.640

Fuente: Elaboración propia

3.3.4. Freight Forwarder.

Se elegirá la utilización de un Forwarder, porque nos estamos iniciando en el mercado de las importaciones. Los Forwarder son empresas especializadas en estos servicios. Además se eligió DHL para transportar las artesanías porque tiene una amplia experiencia, por su

prestigio. Nos entregará status de nuestra carga. Además que en esta primera importación traspasaremos toda la responsabilidad a DHL para que contrate los seguros, el transporte, nos otorgue un servicio de agencia de aduana y de desconsolidación de la carga.

1. Se realiza una cotización en primer lugar, llamando al call center de DHL 2 4737100 o bien en la web www.dhl.cl se puede requerirla entregando información de la carga, Incoterm, medio de transporte, peso, volumen y el tipo de producto. Más los datos de contacto y nos encontramos a la espera de la cotización.

Simply complete the contact form below and a DHL expert will communicate with you briefly.

También puede contactarnos en forma telefónica al:56 2 4737100

Todos los campos marcados * son obligatorios.

Prefijo:

Nombre: *

Apellido: *

Título: *

Nombre de la Empresa: *

Por favor seleccione su país *

Dirección Electrónica: *

Número de Teléfono:

Por favor escriba su número de teléfono con el código de país, ej +1 800 225 5345 para EEUU.

Seleccione un sector industrial:

Su Consulta *

Brinde toda la información que le sea posible relativa a su consulta para que podamos responder de la forma más eficiente posible.

Por favor seleccione el país de origen de la carga

Por favor seleccione el país de destino de la carga

Adjunte todos los documentos relevantes a su consulta:

Examinar...

Marque este recuadro

si no desea recibir material promocional de DHL

Borrar formulario

Enviar

Fuente: www.dhl.cl

2. Al llenar la solicitud, nos llegará una cotización como la siguiente. Esta es un ejemplo porque es una carga aérea desde Buenos Aires.

- Se especifica el origen, el destino el detalle de la carga junto con su Incoterms. Nos aparece además el peso, bultos y el peso volumen.

- Nos arroja la tarifa desglosada entre el flete y los recargos adicionales.

- Nos aparecen los gastos locales, si es que aplica la desconsolidación, el collect fee que es el 1% del valor de la guía aérea.

- La cotización informa el tiempo de tránsito y las frecuencias de salidas de los vuelos semanales.

3. Luego de esto aceptamos o rechazamos la cotización, si se acepta. Nuestros datos pasan a la base de datos del Forwarder. Es importante notar que los clientes frecuentes van teniendo tarifas preferenciales con el tiempo.

Es importante mencionar en la cotización que servicios extras se requieren. DHL debe confeccionar la apertura del manifiesto para poder realizar retiro de forma correcta.

Señores

Presente

Atención:
Referencia: Cotización de Importación Aérea



DGFC/LMAS-04 FORM 06/11/11 4.00

Fecha: 10/13/2011
Ref: 18358

De acuerdo a su requerimiento, nos es grato enviar cotización de servicio según detalle adjunto. Su opinión nos interesa, y ante cualquier sugerencia y/o consulta agradeceremos nos la haga llegar a ventas.chile@dhl.com o a su ejecutivo de ventas.

1. REQUERIMIENTO

Origen

Ciudad Origen:	Buenos Aires
País Origen:	Argentina
Desde:	
ZIP Code:	
Dirección:	

Destino

Ciudad Destino:	Santiago de Chile
País Destino:	Chile
Hasta:	
ZIP Code:	
Dirección:	

Detalle

Servicio:	Importación Aérea
Incoterms:	FOB
Contenido:	
Tipo de Carga:	Carga General

Pesos y Volúmenes

Base Cálculo	3,372.00
--------------	----------

Numero de Bultos:	96	Peso/Volumen (kg):	7.56	Peso Bruto Total:	3,372
-------------------	----	--------------------	------	-------------------	-------

2. TARIFA

Recargos del servicio	Moneda	Tarifa	Base Cálculo	Tipo de Cálculo	Mínimo	Total
Tarifa aérea	USD	0.40	3,372.00	Kg/Vol	55.00	1,348.80
MZC	USD	30.00	1.00	Por embarque		30.00
ATF	USD	0.03	3,372.00	kg/vol	30.00	101.16
Handling	USD	140.00	1.00	Por embarque		140.00
Total*	USD					1,620

3. RECARGOS LOCALES (+ IVA 19%)

Detalle	Moneda	Tarifa	Base	Min
Desconsolidación	CLP			
Collect fee 1% sobre valor de HAWB	USD		Acordados para cliente I	
Handling	USD			

4. INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Tiempo de tránsito estimado*:	1-2 días aproximados.
Frecuencia:	5 salidas semanales en servicio vía LAN.
Observaciones:	Tarifas válidas hasta 31 de Octubre, 2011.

*basado en disponibilidad de vuelos cargueros

Señores

Presente

Atención:
Referencia: Cotización de Importación Aérea



Fecha: 10/13/2011
Ref: 18358

5. CONDICIONES

A - Formas de Pago

Contado, contra documentos de embarque o crédito autorizado. Las facturas expresadas en moneda extranjera, deberán ser pagadas en dólares de los Estados Unidos de Norte América o en su equivalente en moneda chilena, según el tipo de cambio observado del día del pago efectivo.

B - Validez

Esta cotización tiene una validez de 10 días a contar de la fecha de la emisión.

C - Notas:

- 1.- Recordamos a usted (es) que todos los fletes cotizados por nuestra empresa deberán ser cancelados en dólares americanos (USD), moneda de origen o su equivalente en moneda nacional al tipo de cambio establecido para el pago de su operación.
- 2.- Los cargos originados en Chile están sujetos a IVA 19%.
- 3.- Tarifas válidas para carga seca no peligrosa, ni sobredimensionada.
- 4.- Las tarifas aplican sobre lo que resulte mayor, entre peso y volumen: Embarque Aéreo: 1 mt3 = 167 Kg., Embarque Marítimo: 1 mt3 = 1 ton.
- 5.- Los recargos de Combustible, BAF, CAF, PSS, Porteo y Seguridad son variables y se aplicarán los vigentes al momento del embarque.
- 6.- La presente cotización no incluye el seguro de la mercadería, la cual viaja por su cuenta y riesgo.
- 7.- La presente oferta está sujeta a las condiciones generales de DHL disponibles por requerimiento.
- 8.- La responsabilidad de DHL Global Forwarding por pérdida o daño de la carga se circunscribe para el caso de: A.-Transporte aéreo, a los preceptos contemplados en el Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo (Varsovia Octubre 12 de 1929), el Protocolo de la Haya de 1955, el Protocolo No. IV de Montreal 1975 y la Convención de Montreal de 1999, el que resultare aplicable. B.-Transporte marítimo a los preceptos contemplados en las Reglas de La Haya-Visby, como modificadas por el protocolo de 1979. C.-Transporte terrestre y warehouse se aplicarán las mismas reglas y límites establecidos en la letra A para el transporte aéreo. En ningún caso, DHL Global Forwarding será responsable por ningún tipo de daño indirecto tal como lucro cesante, pérdidas de mercados, multas, penalidades o cualquier otro tipo de daño consecencial.
- 9.- El recargo de Fuel Surcharge que se aplicará será el válido para DHL Global Forwarding al momento del embarque.

**Esperando que esta cotización sea de su conveniencia, quedamos a su disposición.
Cordiales saludos,**

Pricing Department
ventas.chile@dhl.com
Phone : + 56 2 438 6226
Fax : + 56 2 473 7110
Av. del Parque 4161 Of.101, Cuidad
Empresarial Huechuraba, Santiago, Chile

Fuente: Departamento de Pricing, DHL Global Forwarding.

3.3.4.1. Costos asociados al Forwarder.

Apertura del manifiesto: USD 40, 00 que son \$20.800 CLP

Desconsolidación: USD 37,00 que son \$19.240

3.3.5. Modalidad de pago.

Se elegirá el medio de pago carta de crédito porque se desconoce al exportador y es el medio más seguro. Como se explicaba anteriormente se aseguran ambas partes. Se abrirá una Letter of Credit irrevocable, confirmada con el Banco Santander



3.3.5.1. Pasos para realizar una apertura de carta de crédito, aplicado al Banco Santander:

1. Se contacta a servicio al cliente o con el ejecutivo de cuenta si la empresa posee cuenta corriente con el banco. Si la tuviese la apertura sería mucho más expedita.



2. Servicio al Cliente o su ejecutivo de cuenta lo contacta con un ejecutivo de negocios, que se hará cargo de su cuenta.

3. El ejecutivo de negocios le pedirá que realice la solicitud de apertura de carta de crédito, si se encuentra físicamente en el banco, le facilitará dicho formulario para que sea rellenado, sino puede enviárselo vía online. A continuación se especifica como llenar cada campo:

- En la parte superior izquierda se encuentra el llenado de todos los datos del importador.

- A continuación donde dice Beneficiario, vienen todos los datos del exportador.

- Continúa la forma de pago al Beneficiario. En nuestro caso será a la vista contra documentos de embarques.

- Luego en la misma columna viene el lugar y fecha de validez para negociar, el lugar para negociar es la ubicación de las oficinas del vendedor. La fecha de validez, es la fecha de vencimiento de la carta de crédito, por lo general son 15 a 21 días después de la fecha de embarque y está pactada en la proforma invoice.

- Las condiciones de embarque, se trata si se permite el envío de la carga de forma parcializada y si se permiten transbordos, es decir, que pase por otros puertos o ciudades.

También podemos encontrar la vía de transporte. En nuestro caso es aérea. El campo que

indica embarque desde se refiere al puerto de carga o el aeropuerto en el caso del aéreo. En nuestro caso no está permitida ni la carga parcial, no los transbordos porque la mercadería se viene directo de Perú a Chile.

- En la parte superior derecha se encuentra el llenado de las fecha de apertura.

- Luego continúa el campo que debe llenar internamente el banco.

- Posteriormente se encuentra el campo Tipo de carta de crédito, en nuestro caso es de importaciones, modalidad transferible y confirmada.

- A continuación viene los datos del banco del exportador.

- El campo siguiente, indica el financiamiento solicitado, cuántos días dura, se relaciona con la fecha de vencimiento.

- Debajo de esto, se confirma el INCOTERM a utilizar, en nuestro caso FCA.

- Aparece el destino.

- La última fecha de embarque y también se indica el plazo que tiene el proveedor para presentar los documentos de embarque.

- En la hoja número dos se requiere al banco los documentos que se requieren. En nuestro caso de importación de artesanías desde Perú se pedirá una sola guía aérea original, porque hay que considerar que el tiempo de tránsito de Perú a Chile son unas horas, por lo tanto los otros set de documentos deben venir con la misma mercadería, para evitar generar costos de almacenaje.

- Viene el campo dónde se especifican las mercaderías importadas, indicando el tipo de producto y además de la (s) proforma invoice a la que se encuentra asociada la carga.

SOLICITUD DE CRÉDITO DOCUMENTARIO IRREVOCABLE [Borrar datos](#)

ORDENANTE		DIA		MES		AÑO		LUGAR	
RUT		FAX N°		USO DEL BANCO					
DOMICILIO		NÚMERO DE LA CARTA DE CRÉDITO							
E-MAIL		BANCO CORRESPONSAL ASIGNADO							
CONTACTAR A		AL BANCO SANTANDER-CHILE: SOLICITAMOS EMITIR CARTA DE CRÉDITO, POR NUESTRA CUENTA, OBSERVANDO LAS INSTRUCCIONES INDICADAS EN ESTA SOLICITUD. NOS OBLIGAMOS A PAGAR AL BANCO, EN FORMA ANTICIPADA UNA COMISIÓN DE APERTURA, POR CADA TRIMESTRE O FRACCIÓN, DE:							
TELÉFONO		REFERENCIA DEL ORDENANTE		<input type="checkbox"/> FIJA DE US\$ _____ <input type="checkbox"/> _____ % DE SU VALOR					
BENEFICIARIO		AUTORIZAMOS A DEBITAR NUESTRA CUENTA CORRIENTE							
DIRECCIÓN		N°: _____							
CIUDAD		PAIS		TIPO DE CARTA DE CRÉDITO					
TELEFONO		FAX		<input type="checkbox"/> IMPORTACIONES		<input type="checkbox"/> ZONA FRANCA			
E-MAIL				<input type="checkbox"/> ENTERADA EN EFECTIVO		<input type="checkbox"/> LOCAL			
MONEDA				<input type="checkbox"/> TERCEROS PAISES		<input type="checkbox"/> TERCEROS PUERTOS			
MONTO				INTRANSFERIBLE		SI NO		CONFIRMADA SI NO	
<input type="checkbox"/> TOLERANCIA +/- _____ %				<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO		<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO			
PAGO A LOS BENEFICIARIOS		AVISAR ESTE CRÉDITO A TRAVÉS							
<input type="checkbox"/> A LA VISTA CONTRA DOCTOS. DE EMBARQUE _____ %		BANCO _____							
<input type="checkbox"/> A LA VISTA CONTRA SIMPLE RECIBO _____ %		DIRECCIÓN _____							
<input type="checkbox"/> DIFERIDO A _____ DÍAS, DESDE _____		FINANCIAMIENTO SOLICITADO							
<input type="checkbox"/> CONTRA PRESENTACIÓN DE LETRA A _____ DÍAS, DESDE _____		<input type="checkbox"/> DEL BANCO POR _____ DÍAS DESDE FECHA DE:							
<input type="checkbox"/> _____		<input type="checkbox"/> NEGOCIACIÓN <input type="checkbox"/> EMBARQUE							
FECHA Y LUGAR DE VALIDEZ PARA NEGOCIAR		<input type="checkbox"/> DEL PROVEEDOR _____ DÍAS DESDE FECHA DE EMBARQUE							
		<input type="checkbox"/> DEL BANCO POR _____ DÍAS DESDE EL VENCIMIENTO DEL PLAZO PROVEEDOR							
		<input type="checkbox"/> SIN FINANCIAMIENTO							
		EN CASO DE PREPAGO, EL BANCO QUEDA AUTORIZADO PARA COBRAR COMISIÓN DENTRO DE LOS LÍMITES LEGALES PARA ELLO.							
CONDICIONES DE EMBARQUE				TÉRMINOS DE LA CARTA DE CRÉDITO					
EMBARQUES PARCIALES		PERMITIDOS		NO PERMITIDOS		<input type="checkbox"/> EXW		<input type="checkbox"/> CIF	
TRANSBORDOS		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> FOB			
VÍA DE TRANSPORTE		EMBARQUE DESDE				CON DESTINO A			
ÚLTIMA FECHA PARA EMBARCAR				PLAZO EN DÍAS PARA PRESENTAR DOCUMENTOS DESDE FECHA DE EMBARQUE _____ DÍAS					

DOCUMENTOS REQUERIDOS									
DE TRANSPORTE :	FACTURA COMERCIAL	SEGURO	CERT. ORIGEN	CERT. PESO	CERT. ANÁLISIS	LISTA EMPAQUE	NOTA GASTOS		
JUEGO COMPLETO	ORIGINALES								
MÁS	COPIAS								
CUBRIENDO LAS SIGUIENTES MERCADERÍAS									
<p>OTRAS ESPECIFICACIONES:</p> <p><input type="checkbox"/> DOCUMENTO DE TRANSPORTE LIMPIO A BORDO, A LA ORDEN DE BANCO SANTANDER-CHILE, NOTIFICAR AL ORDENANTE. EN CASO DE EMBARQUE MARÍTIMO EL DOCUMENTO A REQUERIR ES BILL OF LADING PUERTO A PUERTO.</p> <p><input type="checkbox"/> TODOS LOS DOCUMENTOS DE EMBARQUE DEBEN INDICAR EL NUMERO DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO</p> <p><input type="checkbox"/> GASTOS BANCARIOS ORIGINADOS FUERA DE CHILE SON POR CUENTA DEL : <input type="checkbox"/> BENEFICIARIO <input type="checkbox"/> ORDENANTE</p> <p><input type="checkbox"/> SEGURO TOMADO EN CHILE POR EL ORDENANTE, SE ADJUNTA PÓLIZA O CERTIFICADO DE SEGURO PROVISORIO A LA ORDEN DEL BANCO.</p> <p><input type="checkbox"/> PÓLIZA/CERTIFICADO DE SEGURO A LA ORDEN DEL BANCO POR VALOR CIF MÁS _____ % CONTRA TODO RIESGO CLÁUSULA "A", 60 DÍAS DE ESTADÍA EN ADUANA Y DESDE BODEGA A BODEGA.</p>									
<p>CONDICIONES ADICIONALES:</p> <p>• EL SOLICITANTE DECLARA CONOCER Y ACEPTAR LAS CONDICIONES GENERALES PARA LA APERTURA DE CARTAS DE CRÉDITO DOCUMENTARIO IRREVOCABLES, QUE RIGEN PARA LA CARTA SOLICITADA, LAS QUE SE ENCUENTRAN DISPONIBLES EN NUESTRA PAGINA WEB WWW.SANTANDERSANTIAGO.CL /NEGOCIO INTERNACIONAL Y QUE EL SOLICITANTE RECIBE EN ESTE ACTO.</p> <p>• POR LA PRESENTE AUTORIZO AL BANCO SANTANDER-CHILE PARA DEBITAR EN MI CUENTA CORRIENTE, CUENTA VISTA, CUENTA DE AHORRO O CUALQUIER OTRA ACREENCIA QUE MANTENGA EN EL BANCO, EL VALOR CORRESPONDIENTE A LOS HONORARIOS DE LOS ABOGADOS QUE EFECTÚEN EL INFORME DE SOCIEDAD Y PODERES O CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS, Y LOS GASTOS ASOCIADOS A INSCRIPCIONES, PUBLICACIONES, SOLICITUDES DE COPIAS, CERTIFICADOS U OTROS DOCUMENTOS NECESARIOS PARA EL PERFECCIONAMIENTO LEGAL DE LAS GARANTÍAS QUE SE CONSTITUYAN O CUALQUIER OTRA GESTIÓN NECESARIA PARA EL OTORGAMIENTO DE LOS PRODUCTOS O CRÉDITOS SOLICITADOS.</p>									
<p>_____ Firma Apoderado (1)</p> <p>Nombre: _____ C.I.: _____</p>			<p>_____ Firma Apoderado (2)</p> <p>Nombre: _____ C.I.: _____</p>			<p>_____ Firma Apoderado (3)</p> <p>Nombre: _____ C.I.: _____</p>			
<p>Uso exclusivo Banco</p>									
<p>V°B° y Timbre Ejec.de Ctas. y/o Agente</p>			<p>V°B° Poderes y Firmas</p>			<p>V°B° y timbre Curse Operaciones</p>			

4. Una vez realizada la apertura de la carta de crédito, el banco procede a entrar pagaré para ser firmado.

El resto del proceso entre bancos está explicado en las modalidades de pago.

3.3.5.2. Costos por apertura de carta de crédito.

El Banco Santander cobra por apertura realizada de carta de crédito el 0,33% del valor de las mercaderías negociadas, con un monto mínimo de USD \$170.

Los cálculos realizados a continuación están estimados con una tasa de cambio de USD 1= \$520 CLP.

Apertura de carta de crédito	Costo en USD	Costo en CLP
Solicitud de apertura de L/C (0,33% del monto de la apertura, que es el monto FCA de la carga)	170	\$88.400
Modificaciones realizadas a la L/C	45	\$23.400

Costos operativos del banco, relacionados a cartolas con operaciones vigentes.	55	\$28.600
Total	270	\$140.400

3.4. Paso 4: Llegada de la mercadería a destino, El Almacenamiento.

Una vez que la mercancía arriba al Aeropuerto en Santiago de Chile; se procede a realizar la tramitación de internación, para así no pagar el % de valor aduanero al almacenista. Se estima que la mercancía es retirada dentro de los primeros 3 días (al día 2) y que son 3 cajas de 40 kilos cada una:

Días	Costo Fijo	Más de 50 k	Precio en USD	Precio en CLP
0-3	25	$11,30 + 0,056 * k$		
2	25	$11,30 + 0,056 * 138$	19,028	\$ 22.894,56

Fuente: Elaboración propia

3.5. Paso 5:La Internación de la carga

De acuerdo a lo visto previamente detalladamente y paso a paso en el marco teórico; toda carga que arriba al aeropuerto de Santiago de Chile sigue los siguientes pasos:

- 1- Mercancía arriba al aeropuerto de SCL.
- 2- Descarga de la mercancía por parte de la línea aérea para su posterior traslado a las bodegas de carga.
- 3- Traslado de la carga a las bodegas de Fast Air.
- 4- Retiro de la documentación en las dependencias de Fast Air para realizar trámites de importación. Este trámite debe hacerlo el Agente de Aduanas o el particular.
- 5- Presentación de la DIN al SNA.
- 6- Aprobación de la DIN.
- 7- Pago de los derechos aduaneros.
- 8- Presentación de la aprobación de la DIN y boleta de pago de los derechos aduaneros a Fast Air.

- 9- Pago de derechos de almacenamiento a Fast Air.

- 10- Retiro de las mercancías en las bodegas de Fast Air.

La documentación que debe presentar el Agente de Aduanas o particular al SNA es la siguiente:

- Factura comercial.

- Certificado de origen para acogerse a los beneficios de la reducción del pago del arancel aduanero por el acuerdo comercial con Perú.

- Papeleta de recepción: documento que entrega la línea aérea a la bodega de almacenaje. Éste documento certifica que arribó al país una mercancía, la cuál está a la espera de la respectiva tramitación aduanera.

- Packing list: certifica todo lo que viene bajo el AWB o guía aérea.

- Certificado de seguro. Si éste no se presentara ante el SNA; se debe pagar por concepto de seguro, ya que sin éste costo no se puede calcular el valor aduanero.

A continuación se muestran los certificados de origen, papeleta de recepción y packing list.

CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE AREQUIPA

CERTIFICADO
CARE **08567**

**CERTIFICADO DE ORIGEN
ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION**

PAIS EXPORTADOR: PERU PAIS IMPORTADOR: CHILE

Nº DE ORDEN (1)	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS
1	6214.20.00.00	CHALINA 100 % BABY ALPACA FALABELLA RETAIL S.A. ROSAS 1665 SANTIAGO CHILE NET WEIGHT : 44.000 KG / GROSS WEIGHT : 47.000 KG TOTAL FCA : 3.609.00 USD

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondiente a la factura Comercial Nº 105-0001146 cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) ACEN' 38 de conformidad con el siguiente desglose:

Nº DE ORDEN (1)	NORMAS (3)
1	Capitulo 4, Articulo 4.2, Literal m), anexo 4.5


Declaro bajo juramento, en cumplimiento de las normas de origen, que los datos consignados son fidedignos.
Fecha: 20/12/2011

Sello y firma del Representante legal del exportador o productor: **MFH KNITS S.A.C.**
César Lizárriz Tejada
Gerente General

OBSERVACIONES: AEREO

CERTIFICACION DE ORIGEN

Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firma en la ciudad de AREQUIPA a 23 DIC 2011 CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA AREQUIPA

AREQUIPA, 23 DIC 2011  *Beatriz Moscoso Alcázar*
Comercio Exterior
Sello y firma Entidad Certificadora

NOTAS:

- (1) Este columna indica el orden en que se individualizan las Mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente los números de orden, se continuará la individualización de las mercaderías 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 que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.

El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.

Fuente: DHL Freight Forwarder

Hoja : 1 de 1
PAPELETA DE RECEPCION DE MERCADERIAS # PAPELETA : 124
 FECHA : 29/12/2011
 jfaumar

TIPO DOCUMENTO INGRESO : 1 MANIFIESTO DE CARGA NOMBRE COMPAÑIA : LA 045 LAN CHILE

NUMERO : 322760- VUELO : 601
 PROCEDENCIA : LIM LIMA

FECHA INTERNACION DEPORCARGO : 29/12/2011 FECHA MANIFIESTO : 29/12/2011

AEREA	BULTOS		KILOGRAMOS		CLASE		OBSERVACIONES	PALLET	UBICACION
	DOCUM	VERIF	DOCUM	VERIF	ESTADO				
145-41657486 CONSOLIDADO			DHL GLOBAL FORWARD						
06266 211	3	3	58.	58.	CTN-3			0010018	0010018- 3
06266 231	6	6	85.	86.	PQTE/PL-6			0003168	0003168- 3
								0010258	0010258- 3

1 bultos manifestados : 9

Total bultos recibidos : 9
 Kilos recibidos : 136.
 Bultos sobrantes :
 Bultos faltantes :
 Internacion inicio : 10.48 fin : 10.54
 Temperatura inicio : 28. Temperatura termino : 28.

 NOMBRE Y FIRMA FUNCIONARIO
 COMPAÑIA AEREA
 de impresion 10:57:13

 NOMBRE Y FIRMA FUNCIONARIO
 Deporcargo

Fuente: DHL Freight Forwarder

CONCLUSIÓN

Si bien en materia de comercio exterior hay muchos textos y manuales; la apertura al comercio exterior, la globalización y las innovaciones van incorporando cambios en la forma de realizar una importación. Cuando nos encontramos siendo partícipes de la logística que involucra la importación; necesitamos conocer en detalle este dinamismo de la forma de negociar.

Cuando se pensó en la realización de la tesis; vimos todos estos cambios que se dan día a día y se decidió entregar un manual actualizado con estos cambios que han surgido. Tras ello; surgió éste manual de importaciones, que pretendía mezclar la teoría con la práctica, se mostró cada uno de los actores involucrados en el desarrollo de ésta actividad económica. Con una visión interiorizada que nos permite nuestra experiencia laboral y nuestros contactos y relaciones laborales. El aspecto práctico se lo confiere la selección del mercado de las artesanías de Perú, porque se aplica lo que dio a conocer anteriormente.

Para que un importador tome una buena decisión acorde a sus expectativas y objetivos debe conocer todas las alternativas que le ofrece el mercado completo de los actores internacionales del proceso logístico y del comercio internacional. Es por esto que en el manual se interioriza al lector en la primera parte en los aspectos legales para que entienda el lenguaje, los conceptos del comercio internacional y tenga como herramienta la legislación para poder cumplir con sus obligaciones y poder exigir sus derechos ante los diferentes actores el proveedor, la Aduana, los Forwarder, las compañías de transportes y

todos aquellos que se relacionen en el proceso. Es importante mencionar que este manual sumerge al lector en las herramientas generales, pero existen diferentes exigencias y requerimientos que se deben cumplir dependiendo del tipo de producto que se importe, se amplía las instituciones con las que se debe relacionar como con el SAG, Sernapesca, los cuales aparecen en este manual de importación. Se le entrega información de los contratos que se celebran cuando se realiza una importación, el contrato de compraventa, el contrato de seguro, de la documentación requerida para internar el producto que debe entregarse ante la Aduana.

Por otra parte el objetivo de este trabajo consistía en entregar una visión práctica del proceso de importación, no sólo se dieron a conocer los actores, sino que se orientaba al lector cuando acudir a las instituciones señaladas, en qué etapa de la importación y, enseñando los costos involucrados en los trámites de importación de mercancías a nuestro país. Desde cómo obtener el primer contacto, en el mercado de Perú, con el proveedor hasta el proceso final de internación de la carga, entregando herramientas y mostrando las innovaciones que han surgido por el constante cambio global como la incorporación de las tecnologías. Se le informa al lector que hay entidades que se encargan de investigar al proveedor y de esta manera se le entrega los conocimientos de las alternativas de importar en la práctica.

Cuando se trata de comercio exterior, hay muchos actores y pasos involucrados, para que el producto esté disponible en el mercado local, es decir, hay una cadena logística

encargada de realizar éste proceso. Aquí, entran otros actores, (aparte de las instituciones públicas y/o tramitaciones con el Gobierno para la entrada legal de las mercancías al país) los que van incrementando el costo en cada uno de los pasos. Es por esto que es importante que el importador esté consiente de los diferentes costos en los que va a incurrir en el proceso de importación de un producto, porque los costos de transporte, los costos bancarios, los costos de los almacenes, los costos del Freight Forwarder se traspasan al costo de la mercancía y finalmente se ve reflejado en el precio final de venta en el mercado nacional. Se desarrolló a fondo el transporte aéreo, marítimo y, en menor medida, terrestre, ya que éste usualmente forma parte de la cadena logística, no siendo necesariamente el transporte principal y en parte de esta información se incorporó los costos que involucra la contratación de los actores, donde encontrarlos y contratarlos. Todo la información entregada en éste manual permite al usuario saber cuando escoger a un Freight Forwarder o Agente de Cargar y cuando (de acuerdo a la experiencia y redes de contacto) realizar el proceso de importación por sí mismo, a la vez que conocer (referencialmente) los costos que involucra cada uno de éstos y también, entender en que consisten los cobros que hacen éstos Agentes. Otros costos que se mostraron son los costos extras o también llamados recargos, los que muchas veces no se mencionan, y cuando se llega al momento de conocer el costo final; se ve que hay un aumento, muchas veces considerable, de éstos costos. Es decir, el usuario de éste manual no sólo sabrá a cuánto ascenderán los costos, sino a que corresponde el costo y cuándo se podrá disminuir, ya que en algunos casos, es posible la disminución de costos, como en la contratación de un Agente de Aduanas, sólo si se cumplen los requisitos explicados previamente.

Respecto al proceso macro de importación de un producto; éste manual permite conocer paso a paso cómo se importa en la práctica. Se explica el proceso completo, pasando desde el primer contacto en el país extranjero, a la contratación del Agente de Carga o Freight Forwarder, a los medios en que se cancelará la operación de importación, mostrando los medios de pagos y cuándo es conveniente escoger uno u otro, hasta que la carga arriba al país, dónde está toda la internación legal de la mercancía. Previa a ésta; la carga pasará por almacenamiento, ya que se baja del medio de transporte y debe ser inmediatamente ubicada en algún lugar o bodega de almacenaje, mientras se realiza la internación legal. Es en este punto donde desarrollamos el almacenaje con todos los costos que involucran, y la tramitación que se debe hacer, frente al Servicio Nacional de Aduanas para la pronta internación de la carga, en caso que la mercancía se importe, o los pasos a seguir cuando la mercancía pasa por transito yendo hacia un puerto o destino final. En relación a los costos, se explicaron los relacionados en éste proceso, de manera que, el usuario, sepa a que corresponden y cuando los costos podrán ser disminuidos o evitables.

Es así como se logra el objetivo de realizar un manual practico de las importaciones a nuestro país, dónde se explican cada uno de los pasos y procedimientos, utilizando un lenguaje que pretende llegar a todo publico, dejando de lado los tecnicismos propios de la industria o, en la mayoría de los casos, explicando de que se tratan todos y cada de ellos.

BIBLIOGRAFIA

- www.alog.cl
- www.aduanas.cl
- www.sag.cl
- www.minsal.cl

- www.hapag-lloyd.com
- www.nyk.com
- www.pollman.cl
- <http://camara.ccb.org.co/>
- www.3inn.cl
- <http://www.promexico.gob.mx>
- <http://www.pymex.pe>
- <http://www.navactiva.com>
- <http://www.promocean.eu>
- <http://www.lifung.com>
- <http://www.pymesfuturo.com/>,
- www.asiapacific.cl
- <http://www.yellowpages.co.id/>
- www.amerpages.com
- www.educarchile.cl
- www.prochile.cl
- Philip Kotler-Gary Armstrong, Fundamentos de marketing, Pearson Education, 2003.
- Pérez, Luis, Marketing Social: teoría y práctica, Pearson Educación, 2004.
- Krugman Paul, Introducción a la economía: Macroeconomía, Editorial Reverté 2007.
- Portales Rodriguez, Ge., Transportación internacional

- Ventura, Luis Clemente, La contratación en el comercio internacional: guía práctica para el exportador, IICA, 2007.
- Muñoz Figueroa, José, Modelos de tarificación en servicios portuarios, tesis para optar al grado de magister en ciencias de la ingeniería mención transporte, Universidad de Chile, Santiago de Chile, Diciembre 2009
- Compendio de Normas Aduaneras.
- Código de Comercio
- Convención de Viena de 1980
- Ordenanza de Aduanas

ANEXOS

Anexo N°1: Proforma Invoice



SERVICIO Y SOPORTE PELCO Return Merchandise Authorization (RMA)
Autorización De Retorno De Mercancia a Servicio y Soporte PELCO - Colombia

Section A: To be Completed by Customer / Completado por El Cliente						RMA No	
Date / Fecha: _____						RMA DATE:	
Company / Compañía : _____			Contact / Contacto: _____			Section C: To be Completed by IC	
Address / Dirección : _____			Signature / Firma: _____			Check by: _____	
Phone / Telefonos : _____			No Tributario : _____			Date: _____	
Number / Numero de Fax : _____			Country / País: _____				
Qty. Shipped Cant. Enviada	Part No Numero de parte	Product Description Descripción del Producto	Serial # de Serial	INVOICE # FACTURA	Description of Failure Descripción de Falta	QTY RECEIVED	CONDITION
Section B: Type of TRMA - To be Completed by the IAS							
TYPE OF RMA: <input type="checkbox"/> REPAIR <input type="checkbox"/> REPLACEMENT <input type="checkbox"/> ADVANCE REPLACEMENT IAS: _____							
Section D: Authorization for Advance Replacement or Returns							
Reason for Return/Adv. Rep. (IAS to Complete): _____				Authorized By: _____		DATE: _____	
(Logistics Manager)				Name / Signature			
Terms and Conditions				Terminos y Condiciones			
<p>* Please Complete form and fax to (57) - 1- 2718925 Bogotá, DC Colombia or E-mail: Clientpelco@etb.net.co</p> <p>* If the return is approved, PELCO Service Center will assign a RMA No (Soporte Pelco Return Authorization Number)</p> <p>* The customer is responsible to ensure that the returned merchandise reaches Service Center's Warehouse at his own expense. No collect freight will be accepted for returns.</p> <p>* Merchandise must be packed carefully to prevent damage and RMA # must be indicated on the outside of the box.</p> <p>* The Pelco Service Center will not be responsible for damaged items due to improper packaging.</p> <p>* The manufacturer reserves the right to replace or repair any merchandise that appears damaged.</p> <p>* Products sent back for repair would have a repair cost. In the case of factory repair allow 10-15 days.</p> <p>* All RMA numbers issued will expire after 15 days if merchandise is not sent to us on that period</p> <p>** Advance Replacement</p> <p>** Client must supply The Pelco Service Center Invoice No. in which products was received.</p> <p>** All Advance Replacement will be Invoice, and will be Credited as soon as we receive the defective product Back</p>				<p>* Por favor completar la forma y enviarla via fax al (57) - 1-2718925 Bogotá, DC Colombia o via E-mail : clientpelco@etb.net.co</p> <p>* Si el envío es aprobado, el Centro de Servicio Pelco le asignará un Numero de RMA</p> <p>* Es la responsabilidad del cliente asegurar que el Equipo que se va a devolver llegue a la bodega del Centro de Servicio Pelco a sus expensas. No se aceptaran devoluciones con flete al cobro.</p> <p>* Los Equipos deben ser empaquetados cuidadosamente para prevenir daños en la misma, y se tiene que indicar afuera de la caja el numero de RMA</p> <p>* El Centro de servicio no se hace responsable por productos recibidos en malas condiciones. (Empaques inapropiado)</p> <p>* El fabricante se reserva el derecho de reemplazar o reparar cualquier producto que aparenta estar dañado por mal manejo.</p> <p>* Productos enviados para reparación pueden tener un costo. Las reparaciones requieren de 10 - 15 Días hábiles promedio</p> <p>* Todos los numeros RMA asignados expiran despues de 15 dias si el cliente no envia los equipos</p> <p>** Reemplazo Adelantado</p> <p>** El Cliente debe dar y anexas a este RMA copia de la factura con la cual el producto fue comprado o adquirido</p> <p>** Los reemplazos serán facturados y serán acreditados tan pronto recibimos el producto defectuoso.</p>			
Pelco Servicio y Soporte: SEDE Principal: Carrera 62 No 100-44 Bogotá, DC - Colombia Tels (57)-1-6179891/6177265/2718921/2718924 - e-mail: cctv@soportepelco.com.co / claudia@soportepelco.com.co							
SERVICIO PARA LA REGION ANDINA							

Anexo N° 2: Tipos de Contenedores

MEDIDAS DE CONTENEDORES							
CONTAINERS	DIMENSIONES INTERNAS (En Metros)			ABERTURAS DE PUERTAS (En Metros)		CAPACIDADES MAXIMAS	
	Largo	Ancho	Alto	Ancho	Alto	Peso (Kg)	Volumen en M3
20 Pies Standard SD	5,9	2,34	2,39	2,33	2,28	18300	33
20 Pies Superventilado	5,9	2,34	2,39	2,33	2,28	21750	33
20 Pies STD Reforzado	5,9	2,34	2,39	2,33	2,28	21750	33
20 Pies Open Top OT	5,9	2,34	2,35	2,31	2,22	18270	32
20 Pies OT Reforzado	5,9	2,34	2,35	2,31	2,22	21750	32
20 Pies Refrig. RF 8" 6"	5,44	2,28	2,1	2,28	2,26	21800	27
20 Pies Refrig. RF 8" 0"	5,38	2,25	1,97	2,34	2,15	17600	25
20 Pies Insulado IHS 8-6"	5,77	2,28	2,1	2,28	2,23	21300	28
20 Pies Insulado IHS 8-0"	5,77	2,28	1,97	2,28	2,23	17600	25
40 Pies Standard SD	12,03	2,34	2,39	2,33	2,28	26480	67
40 Pies High Cube HC 9"6"	12,03	2,34	2,73	2,33	2,62	25930	76
40 Pies Open Top OT	12,03	2,34	2,35	2,28	2,22	26630	64
40 Pies Refrigerado RF	11,57	2,28	2,1	2,28	2,26	26080	57

Anexo N° 3: Bill of Lading

Date: 02/17/2002 **BILL OF LADING** Page 1

SHIP FROM Name: TLMAXCAP BOL DEMO Omaha Nebraska Warehouse Address: 1234 Main Street City/State/Zip: Omaha, NE 68144 SIC: 12345678		Bill of Lading #: 04000012345678019  (402) 04000012345678019			
SHIP TO Name: Ed's Brick Company Address: 1st and Main City/State/Zip: Sioux Falls, SD 57104 CNA: AB-456789		Carrier Name: EZ Freight Company Trailer Number: Seal Number: SCAC: SCAC Pro number: 1234567890  (801) SCAC 1234567890			
THIRD PARTY FREIGHT CHARGES BILL TO Name: Address: City/State/Zip: SPECIAL INSTRUCTIONS: Deliv Date: 02/03/02 Master BOL#: 04000012345678002 STOP# 1 CALL 24HRS BEFORE DELIVERY		Freight Charge Terms: (freight charges are prepaid unless marked otherwise) Prepaid <input checked="" type="checkbox"/> Collect <input type="checkbox"/> 3rd Party <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Master Bill of Lading with attached underlying bills of Lading			
CUSTOMER ORDER INFORMATION					
CUSTOMER ORDER NUMBER	# PKGS	WEIGHT	PALLET/SLP	ADDITIONAL SHIPPER INFO	
11111	2,200 EA	4,700	Y		
22222	2,800 EA	4,700	Y		
44444	1,200 EA	2,400	Y		
GRAND TOTAL	7,150	11,800			
CARRIER INFORMATION					
HANDLING UNIT	PACKAGE	WEIGHT	H.M. (X)	COMMODITY DESCRIPTION	LTL ONLY
QTY	TYPE	QTY	TYPE	WEIGHT	NMFC # CLASS
1	Pallet	1,100	EA	2,200	X Bricks, Norman
1	Pallet	1,250	EA	2,500	X Bricks, Norman
1	Pallet	1,100	EA	2,200	X Bricks, Norman
1	Pallet	2,500	EA	2,500	X Bricks, Norman
1	Pallet	1,250	EA	2,400	1-1/4" Bricks
GRAND TOTAL	5	7,150		11,800	
Release the shipper is dependent on value. Shipper is required to state quantity in writing. The shipper is required to state value of the property in boxes. The agreed or declared value of the property is specifically stated by the shipper to be not exceeding \$_____.			GOD Amount: \$_____ Fee Terms: Collect <input type="checkbox"/> Prepaid <input type="checkbox"/> Customer Check Acceptable <input type="checkbox"/>		
NOTE: Liability Limitation for loss or damage to this shipment may be applicable. See 49 U.S.C. 14706(a)(1)(A) and (B).					
RECEIVED subject to substantially determined loss or damage that have been agreed upon in writing between the carrier and shipper.			The carrier shall not make delivery of this shipment without payment of freight and all other lawful charges.		
SHIPPER SIGNATURE / DATE This is to certify that the above named materials are properly classified, packaged, marked and sealed and are in proper condition for transportation according to the applicable regulations of the DOT.		Trailer Loaded: <input checked="" type="checkbox"/> No Brakes <input type="checkbox"/> No Brakes Freight Covered: <input type="checkbox"/> No Brakes <input checked="" type="checkbox"/> By Shipper's Agent <input type="checkbox"/> By Third Parties		CARRIER SIGNATURE / PICKUP DATE Carrier acknowledges receipt of packages and required documents. Carrier certifies emergency response information was made available and/or carrier has the DOT emergency response guidelines in accordance with regulations in the vehicle. Properly described above in required to goods order, except as noted.	