



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

IMPLEMENTACION DE METODO PARA CONTROLAR Y DISMINUIR
COSTOS DE IMPORTACION MARITIMA EN UNA EMPRESA
MANUFACTURERA.

Autores

YAZNNA CAROLINA SILVA VALENZUELA
LUZ MERILYN BARRERA OJEDA

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

PROFESOR GUIA: JOHN REYNOLDS

INDICE.

Portada	Pág. 1
Siglas y abreviaturas.....	Pág.3
Introducción (Objetivo general y específicos).....	Pág.4-7
Capítulo 1: Marco teórico.....	Pág.8-16
Capítulo 2: Descripción de la empresa	
2.1 Reseña Histórica.....	Pág.17
2.2 Misión y Visión.....	Pág.18
2.3 Productos y Servicios.....	Pág.19-24
2.4 Mercado.....	Pág.25
2.5 Estructura Organizacional.....	Pág.26-28
2.6 Políticas Organizacionales.....	Pág.29
Capítulo 3:	
3.1 Descripción de funciones realizadas.....	Pág.30-33
3.2 Problemas encontrados.....	Pág.34-41
3.3 Soluciones y acciones propuestas.....	Pág.42-43
3.4 Descripción de los resultados.....	Pág.44-46
3.5 Comparación de los resultados	Pág.47-62
Capítulo 4. Conclusión.....	Pág.63-64
Anexos.....	Pág.65-77
Bibliografía.....	Pág.78

Siglas y Abreviaturas

A/B: Air Waybill (Conocimiento de embarque aéreo)

B/L: Bill Of Lading (Conocimiento de embarque marítimo)

CFR: Cost and freight (Costo y flete)

CIC: Cámara internacional de comercio

CIF: Cost insurance and freight (Costo seguro y flete)

CISF: China Import Surcharge Fee (Recargo sobre flete marítimo)

COMEX: Comercio exterior

CPPQ: Corporación peruana de productos químicos

CRT: Carta de porte (Conocimiento de embarque Terrestre)

DIN: Declaración de ingreso

DUS: Documento único de salida

EXW: Ex Works (En fabrica)

FCL: Full container load (Contenedor completo)

FOB: Free on board (Libre a bordo)

O/C: Orden de compra

LCL: Less than full container load (menos que contenedor completo)

RQ: Requerimiento interno de compra

THC: Terminal Handling Charge (Cargo por manipulación en terminal portuario)

INTRODUCCIÓN

La economía internacional comprende factores muy importantes para su desarrollo, dentro de éstos factores se encuentra la actividad logística como base de toda organización, esto debido a que implica actividades tan importantes como el almacenamiento, inventarios, embalajes, administración y uno de los más importantes, el transporte.

El transporte o flete, es de gran importancia debido a que luego de la materia prima o mercancía, es el proceso más costoso de la cadena logística, frente a esto la idea es no generar gastos que sobrevalen el negocio, en base a ésta teoría se sustenta la realización de la idea principal expuesta durante el informe.

Este informe es realizado en base a la realización de prácticas profesionales en la empresa Pinturas Tricolor de las alumnas Luz Barrera Ojeda y Yazna Silva Valenzuela, cada cual motivada por factores y funciones diferentes, y desarrollada en distintos periodos., pero enfocadas hacia una misma oportunidad de mejora.

Los periodos de práctica profesional fueron desarrollados en la ya mencionada empresa, ubicada en Calle Limache 3600, El Salto - Viña del mar, específicamente en el Departamento de Adquisiciones y Comercio Exterior, en donde se desempeñaron labores afines a la materia y que llevan a desarrollar una investigación en base a las posible mejoras del proceso de importaciones de insumos y materias primas principalmente.

• Viña del mar 17 Diciembre – 28 Febrero: Práctica profesional de Luz Barrera Ojeda; "Dentro de los motivos principales que influyeron en la decisión de realizar la práctica en ésta empresa, es el proceso de cambios estructurales que se presentaban en la organización, y los desafíos que con tal práctica profesional se enfrentarían al deber adaptarse a diversos cambios, los cuales requerían aplicar todas las herramientas adquiridas, en el Departamento de Adquisiciones de Pinturas Tricolor, principalmente el poder de negociación aplicado con los diferentes proveedores, para luego efectuar compras eficaces y eficientes para la empresa y el propio personal interno. Durante la práctica se realizaron funciones de procesos logístico eficientes para conseguir suministro en diversos tiempos, evaluación de costos de acuerdo a la conveniencia de la empresa, monitoreo de entregas, gestiones de stock y satisfacción interna de la empresa, dentro de esto la función más importante es la negociación previa a la compra formal, y el proceso de monitoreo, el cual consigue mantener un estatus de los insumos entregado y pendientes para exigir el cumplimiento de los tiempos de entrega de proveedores y adaptación interna por roturas de stock de suministros importantes para el funcionamiento de la empresa. Durante el periodo final existe una inserción en el área de Comercio Exterior, específicamente en funciones de monitoreo de entregas, negociaciones con proveedores, valores, cambios, etcétera, y finalmente trámites documentales enviados a la agencia de aduana para permitir el desarrollo de las importaciones." ¹

¹ Alumna Luz Barrera Ojeda 12/06/2013

- Viña del mar, 2 enero – 29 febrero 2012: Práctica profesional de Yaznna Silva Valenzuela.

"La principal motivación de llevar adelante mi práctica profesional nace del interés de poner a prueba los contenidos obtenidos en la carrera y mis propias aptitudes y capacidades como profesional de los Negocios Internacionales.

Inicié mi práctica profesional con un proceso de inducción general de las funciones que desarrolla el departamento, tales como monitoreo de compras de materias primas y envases nacionales e importadas, obtención y análisis de costos de los productos importados más frecuentes o relevantes en la producción, regularización de compras, cotización y posterior compra de requerimientos nacionales, gestión de recepción y preparación de documentos de importación para despachos presentados a la agencia de aduana para su respectivo trámite de internación o nacionalización de los bienes importados, finalmente realizando funciones de control preventivo de la llegada de materiales críticos para la producción".²

² Alumna Yaznna Silva Valenzuela 25/05/2013

OBJETIVO GENERAL Y ESPECIFICOS

Con los conocimientos adquiridos en los periodos de práctica se logra dilucidar diversas problemáticas que pertenecían a la empresa y que se generaban producto a los cambios estructurales que la empresa sufría tras el cambio de dueño.

OBJETIVO GENERAL.

El objetivo general del presente informe, es proponer un método de control sobre las compras importadas para disminuir costos asociados a los fletes marítimos internacionales y gastos locales portuarios en general.

OBJETIVOS ESPECIFICOS.

Los objetivos específicos que permiten entender de manera más detallada la problemática principal que conforma este informe, se enfocan en:

- 1.- Describir el proceso actual de importación marítima en Pinturas Tricolor S.A, basada principalmente en las cláusulas aplicadas en las negociaciones de compra.
- 2.- Analizar el actual proceso de importación marítima de Pinturas Tricolor S.A, para determinar posibles debilidades en la compra, tales como baja utilización de negociación y cobros excesivos.
- 3.- Demostrar e implementar las ventajas de aplicar una buena negociación en la contratación de fletes marítimos en las importaciones que realiza Pinturas Tricolor S.A.

CAPITULO I.MARCO TEÓRICO

Luego de conocer la problemática principal de la investigación, se definen algunos conceptos claves que enfocan el presente informe, la finalidad es sustentar teóricamente el estudio realizado para orientar el objetivo principal, objetivos específicos y otros antecedentes que validen las opciones de mejora planteadas.

1. Aduana: De acuerdo a lo definido por Ibáñez Estudio³, la aduana funciona como un "organismo responsable de aplicación de la legislación aduanera y control de la recaudación de los derechos de aduana y demás tributos", se entiende por ende que la importancia de éste organismo recae principalmente en la función de registro y cobro de toda mercadería importada o exportada, lo que permite controlar el comercio exterior en base a normativas nacionales.

2. Aforo: Según el Portal de Comercio Exterior, es posible determinar éste proceso como una operación formal en donde se hace una revisión específica, esta revisión puede ser física o documental, la finalidad principal es clasificar las mercancías según corresponda, es decir según su procedencia, evaluación y otros factores necesarios para realizar tributación y fiscalización aduanera.⁴

³ No especificado, Glosario de Comercio Internacional, <http://www.ibanezestudioaduanero.com>, Estudio Aduanero 11/07/2013.

⁴ No especificado, Portal de comercio exterior gobierno de Chile, Glosario de términos de Comercio Exterior. <http://www.portalcomercioexterior.cl>. 15/08/2013

3. Agente de aduanas: En base a lo planteado por Jordi Pau Cos y Ricardo de Navascués, se logra identificar como aquella "persona física o jurídica que por cuenta de otra (exportador o importador) realiza ante aduana los trámites correspondientes al despacho de mercancías".⁵

4. Apertura de manifiesto: Haciendo referencia a lo indicado por la superintendencia de administración aduanera⁶, se logra entender como un documento que permite al personal público y autorizado de la aduana, declarar ante la autoridad aduanera, de manera anticipada al arribo o salida del transporte toda la información sobre la carga a transportar. La apertura de manifiesto posee información importante, como lo son los datos que identifican el medio de transporte, el origen, destino, detalles que describan los materiales, cantidad, peso y embarcadores de la carga.

5. Arancel: según Jordi Pau Cos y Ricardo de Navascués, se refiere al "impuesto que paga el importador al introducir productos en un mercado"⁷

⁵ Jordi Pau Cos y Ricardo de Navascués, Manual de logística integral, Ediciones Días de Santos, Buenos Aires Argentina, página 798. 11/07/2013.

⁶ No especificado, Aduana, superintendencia de administración aduanera, <http://sat.gob.gt>.

⁷ No especificado, Glosario de Comercio Internacional, <http://www.ibanezestudioaduanero.com/informacion/glosario.php>, Estudio Aduanero 11/07/2013. N°1

6. Certificado de origen: De acuerdo a Jordi Pau Cos y Ricardo de Navascués, se comprende como un documento que se emite oficialmente por una entidad autorizada, que generalmente es una cámara de comercio y que refleja todos los detalles sobre a la procedencia y origen de la mercancía importada o exportada.⁸

7. Compra: Según lo indicado por Jordi Pau Cos y Ricardo de Navascués, es una "función del proceso de aprovisionamiento que selecciona al proveedor. Su objetivo es minimizar el coste integral de aprovisionamiento de los materiales y productos que precisa adquirir la empresa."⁹

8. Conocimiento de embarque: Haciendo referencia a Jordi Pau Cos y Ricardo de Navascués, podemos definir este concepto como la documentación que logra justificar el contrato de transporte marítimo de una mercancía determinada, y a la vez, le permite al tenedor solicitar estatus, monitoreos y exigir la entrega pactada.¹⁰

9. Consolidación (consolidar): según Jordi Pau Cos y Ricardo de Navascués, es la "acción de reunir cargas de distinta procedencia para ser enviadas a un destino común", éste método es muy utilizado por empresas pequeñas o compra de mercaderías, de baja demanda, lo que permite bajar los costos de manera considerable.¹¹

⁸ Jordi Pau Cos y Ricardo de Navascués, Manual de logística integral, Ediciones Días de Santos, Buenos Aires Argentina, página 798. 11/07/2013.

⁹ Jordi Pau Cos y Ricardo de Navascués...

¹⁰ Jordi Pau Cos y Ricardo de Navascués...

¹¹ Jordi Pau Cos y Ricardo de Navascués...

10. Cotización: De acuerdo a Fernando Martino Mendiluce¹², la cotización "es el precio al cual se ha transado un bien o servicio en el Mercado", cuando existe cotización, la principal arista es la fijación de precios, sin embargo se debe considerar el papel conjunto que maneja la negociación en este proceso, y que permite incluir en la cotización algunos factores tan relevantes que hacen de ésta un conjunto de datos que generan información completa sobre la adquisición de un bien o servicio, hablamos por ejemplo de las condiciones de pago, moneda, lugar de entrega, disponibilidad, entre otros.

11. Declaración de ingreso (DIN): Según Ibáñez Estudios, es un "documento mediante el cual se formaliza una destinación aduanera, el que deberá indicar la clase o modalidad de la destinación que se trate".¹³

12. Depósito aduanero: Ibáñez Estudios se refiere a este concepto como aquel "Lugar habilitado por la ley para el servicio donde se almacenan mercancías bajo su potestad hasta el momento del retiro para su importación, exportación u otra destinación aduanera, con exclusión de los almacenes particulares".¹⁴

¹²Fernando Martino Mendiluce, Diccionario de conceptos económicos y financieros, Editorial Andrés Bello, edición marzo del 2001 pagina 94. 15/07/2013

¹³ No especificado, Glosario de Comercio Internacional, <http://www.ibanezestudioaduanero.com/informacion/glosario.php>, Estudio Aduanero 11/07/2013. N°1

¹⁴ No especificado, Glosario de Comercio Internacional, <http://www.ibanezestudioaduanero.com/informacion/glosario.php>, Estudio Aduanero 11/07/2013. N°1

13. Desconsolidación de carga: Según el sistema integrado de comercio exterior, este proceso recae en una “Persona natural o jurídica dedicada a la actividad de recibir y desagrupar mercancías, que viene consolidada proveniente del exterior, para encaminarla a sus respectivos destinatarios”.¹⁵

14. Documento Único de Salida (DUS): Es el documento mediante el cual se presentan las mercancías, ante el Servicio Nacional de Aduanas, para su posterior embarque al exterior.¹⁶

15. Factura proforma: De acuerdo a lo señalado por Jordi Pau Cos y Ricardo de Navascués, se interpreta como aquel documento que funciona como presupuesto que representa una determinada oferta de un determinado comerciante con el objetivo de informar al comprador todas aquellas condiciones sobre la venta de una mercancía, en éste documento se indica también la cantidad, el valor y cargas anexas que pudiesen existir.¹⁷

16. Flete internacional: Según lo señalado por Ibáñez estudios¹⁸, se entiende como el costo monetario que posee la contratación del transporte desde un país a otro, los valores y condiciones pueden variar dependiendo del medio de transporte a utilizar.

¹⁵ Sistema integrado de comercio exterior (SICE), glosario, <http://www.aduanaas.gob>

¹⁶ No especificado, Glosario de Comercio Internacional, <http://www.ibanezestudioaduanero.com/informacion/glosario.php>, Estudio Aduanero 11/07/2013. N°1

¹⁷ Jordi Pau Cos y Ricardo de Navascués, Manual de logística integral, Ediciones Días de Santos, Buenos Aires Argentina, página 798. 11/07/2013.

¹⁸ No especificado, Glosario de Comercio Internacional, <http://www.ibanezestudioaduanero.com/informacion/glosario.php>, Estudio Aduanero 11/07/2013. N°1

17. Incoterms: Según Jordi Pau Cos y Ricardo de Navascués, se definen como “reglas para la interpretación de las cláusulas comerciales internacionales más corrientes, publicadas por la cámara internacional del comercio”¹⁹.

18. Importación: Citando a Jordi Pau Cos y Ricardo de Navascués, se entiende como el hecho de adquirir bienes o servicios que provengan del exterior o de otro país.²⁰

19. Lead time: En español, tiempo de entrega, que según lo señalado por Julio Juan Anaya Tejero²¹, se refiere específicamente al tiempo que se dedica logísticamente desde que se identifica una necesidad de realizar una operación hasta que se logra considerar como concluida en su totalidad, es decir hasta que se cubre la necesidad, es común ver en las organizaciones cómo se definen los lead time, principalmente como método de control y organización de los departamentos corporativos.

20. Logística de distribución: haciendo referencia a Jordi Pau Cos y Ricardo de Navascués, se comprende como una importante arista de la logística, debido a que se encarga de toda aquella coordinación de factores propios de la logística, podemos ejemplificar el caso de los almacenes, manipulación de mercancía y uno de los factores más importantes y esenciales de éste informe; el transporte, el cual abarca desde un punto de producción hasta el punto final.²²

¹⁹ Jordi Pau Cos y Ricardo de Navascués, Manual de logística integral, Ediciones Días de Santos, Buenos Aires Argentina, página 798. 11/07/2013.

²⁰ Jordi Pau Cos y Ricardo de Navascués, Manual de logística integral, Ediciones Días de Santos, Buenos Aires Argentina, página 798. 11/07/2013.

²¹ Julio Juan Anaya Tejero, la gestión operativa de la empresa, filosofía de la gestión logística Logística integral Editorial Antártica pág. 28. 20/07/2013

²² Jordi Pau Cos y Ricardo de Navascués, Manual de logística integral, Ediciones Días de Santos, Buenos Aires Argentina, página 798. 11/07/2013.

21. Manifiesto de Carga: según lo indicado por la superintendencia de administración aduanera, se trata de un documento que permite la declaración frente a la autoridad aduanera sobre las características e información de las mercaderías, es decir desde el comunicado previo del arribo o salida del medio de transporte, hasta información que detalla las características de la mercancía. Este documento es presentado por auxiliares de la función pública aduanera. En este documento se deben indicar todos los datos que permitan identificar el medio de transporte, la procedencia y destino del medio de transporte y de las mercancías, descripción de la carga, cantidad, peso de la carga y los consignatarios o embarcadores de la misma.²³

22. Manipuleo: según la Asociación latinoamericana de integración es la "Acción de mover la carga en los distintos lugares por donde ésta deberá pasar (fábrica, terminales, almacenes), así como cargarla y descargarla del o los vehículos que habrán de trasladarla a su destino"²⁴. Importante es destacar que por éste ejercicio existen generalmente recargos adicionales y que pueden incluso sobrevaluar un negocio de importación.

23. Materia prima: De acuerdo a lo indicado por Jordi Pau Cos y Ricardo de Navascués²⁵, se refiere a materia prima como los materiales que tienen la finalidad de transformarse en productos terminados por medio de un proceso de fabricación, proceso que incluye aspectos de elaboración y transformación de la materia prima.

²³ No especificado, Aduana, superintendencia de administración aduanera, <http://sat.gob.gt>.

²⁴ Asociación latinoamericana de integración, Preparación; expedición y seguimiento de cargas manipuleo y almacenamiento, Integración y Comercio. 19/09/2013.

²⁵ Jordi Pau Cos y Ricardo de Navascués, Manual de logística integral, Ediciones Días de Santos, Buenos Aires Argentina, página 798. 11/07/2013.

24. Negociación: Fisher y Ury define como la "Forma básica de conseguir lo que se quiere de otro, es una comunicación en dos sentidos, para llegar a un acuerdo cuando las partes tienen algunos intereses en común y otros opuestos ... es un proceso para llegar a una decisión justa".²⁶

25. Orden de compra: utilizando la referencia de Roberto Angrisani y Juan Carlos López²⁷, se determina como un documento emitido por un comprador o usuario interno de cada empresa, este documento formaliza la compra, debido a que en ella se reflejan las firmas de autorización y todos los detalles negociados.

26. Packing list (Lista de embalaje): Según Ibáñez estudios²⁸, se entiende como aquella lista que especifica y entrega la información necesaria que sirve para especificar el contenido de cada bulto de una operación de exportación-importación.

²⁶ Fisher y Ury, sí de acuerdo, como negociar sin ceder 15/08/2013

²⁷ Roberto Angrisani y Juan Carlos López, Sistemas de Información Contable, <http://es.wikipedia.org>, 19/09/2013

²⁸ No especificado, Glosario de Comercio Internacional, <http://www.ibanezestudioaduanero.com/informacion/glosario.php>, Estudio Aduanero 11/07/2013. N°1

27. Póliza de seguro: De acuerdo a lo estipulado por Jordi Pau Cos y Ricardo de Navascués, es el "Documento en el que se formaliza el contrato de seguro al que es sometido la carga".²⁹

28. Porteo: Refiriéndose a lo señalado por --- este proceso corresponde a todos aquellos traslados de cargas o mercancía que se efectúan al interior del frente de atraque de la nave, es decir en el puerto.³⁰

²⁹ Jordi Pau Cos y Ricardo de Navascués, Manual de logística integral, Ediciones Días de Santos, Buenos Aires Argentina, página 798. 11/07/2013.

³⁰ Manual de servicios, octubre 2008 Terminal Puerto Arica Página 7. 28/09/2013

CAPITULO II: DESCRIPCION DE LA EMPRESA

2.1.- Reseña Histórica.

Pinturas Tricolor S.A es una empresa con 75 años de historia en Chile, conocida como Tricolor S.A hasta el año 2012, año en el cual paso a formar parte de la Corporación Peruana de productos químicos (CPPQ), y época donde cambia su Rut y Razón social, dando inicio al comercio filial entre Perú y Chile, logrando generar nuevos cambios a nivel interno y enfatizando mejoras a la ya reconocida marca "Tricolor". Pinturas Tricolor S.A logra ser una de las empresas líderes en fabricación de pinturas decorativas, su avance comercial y prestigio en el área que se desempeña, le han permitido insertarse en el mercado industrial, de construcción, entre otros del mercado chileno.³¹

Esta empresa se destaca por la búsqueda del perfeccionamiento para lograr los mejores productos y soluciones a las latentes necesidades de los chilenos.

Pinturas tricolor está ubicada físicamente a lo largo de Chile, sin embargo se centra en áreas estratégicas del país, la casa matriz y las plantas de producción de la compañía están ubicadas en la ciudad de Viña del Mar, y la Gerencia Comercial se ubica en la ciudad de Santiago. A la vez Tricolor cuenta también con oficinas regionales en Viña del Mar, Antofagasta, Concepción y Temuco.

Evolución de Pinturas:



³¹ Fuente: <http://www.tricolor.cl/historia.asp> 25/05/2013 17:05

2.2.- Misión y Visión

Misión de Pinturas Tricolor S.A

"Ser una empresa experta en pinturas y revestimientos preferida por clientes, aplicadores y consumidores que comercializa productos y servicios de calidad; administrada por un equipo efectivo, comprometido y socialmente responsable; que crece rentablemente generando valor para sus accionistas"³²

Visión de Pinturas Tricolor S.A

"Ser la empresa líder del mercado de pinturas, sobre la base de la innovación, confianza y satisfacción de nuestros clientes y consumidores"³³



³² Fuente: <http://www.tricolor.cl/vision.asp> 25/05/2013

³³ Fuente: <http://www.tricolor.cl/mision.asp> 25/05/2013

2.3.- Productos y servicios.

Pinturas Tricolor S.A posee una gran gama de productos, los cuales buscan especializarse en aspectos muy importantes del mercado chileno; el rendimiento y la durabilidad, a la vez buscan protección y decoración de una variedad de superficies y diversos ambientes, logrando en la línea de productos una diferenciación por segmento y tipo de consumidor.



Línea de productos:

1. Línea Spray: Línea que se enfoca en las diversas necesidades, utilizando para ello diversos formatos que facilitan la utilización del producto y disminuyendo los tiempos de trabajo.

- Esmalte Rápido Secado
- Pintura Fluorescente
- Pintura Anti óxido
- Pintura de Alta Temperatura
- Pintura Cromo Aluminio
- Barniz Brillante



2. Línea Profesional Maderas: Línea que promete calidad y tecnología en cada uno de sus productos y que busca trabajar en superficies más exigentes.

- Barniz Marino Profesional Brillante
- Barniz Profesional Opaco
- Fibrobarniz Profesional
- DecorStain Profesional Mate
- DecorStain Profesional Bajo Olor
- Lasur Profesional Anti termitas



3. Línea Revestimientos: Línea que consta de productos para el revestimiento, considerando la preparación de superficies antes de realizar el trabajo del pintado y el finalizado del trabajo, ésta línea mantiene una variedad de colores para lograr personalización en el trabajo a realizar.

- Muralín Rodillo Línea Profesional
- Pasta Muro Interior
- Pasta Muro Exterior



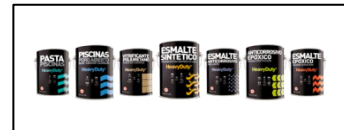
4. Línea Especialidades: Línea Especialidades ofrece diversos productos para el cuidado de superficies expuestas a los cambios climáticos y ajetreos del día a día, siempre manteniendo el alto estándar de calidad.

- Alto Tráfico
- Anticorrosivo Solvente
- Fastrack
- Pintura Techos
- Sellador Acrílico



5. Heavy Duty: Línea que busca responder a las necesidades de la industria, entregar productos de alto performance para los más exigentes clientes.

- Esmalte Sintético Secado Rápido
- Esmalte Anticorrosivo
- Esmalte Epóxico
- Anticorrosivo Epóxico
- Vitrificante Poliuretano
- Piscinas Poro Abierto
- Pasta Piscinas



6. Línea Pintor: Línea Pintor se basa en ofrecer productos más económicos y sin desmerecer la calidad, se especializa en un buen desempeño a un precio realmente accesible.

- Esmalte al Agua Pintor
- Látex Anti hongos Pintor
- Óleo Semibrillo Pintor



7. Línea Máster: Línea orientada totalmente a la productividad al momento de pintar superficies, cuenta con fórmulas que poseen un poder cubritivo y favorece el rendimiento, lo que permite realizar el trabajo en menos tiempo y lograr un ahorro en la compra.

- Esmalte al Agua Máster
- Látex Máster
- Óleo Brillante Máster



8. Línea Profesional: Línea Profesional cuenta con el Sello Azul, este sello busca garantizar aquellos estándares de calidad y tecnología. Esta línea cuenta con pinturas un tanto más

- Esmalte al Agua Profesional con Teflón
- Látex Profesional
- Esmalte Sintético Profesional con Teflón
- Óleo Brillante Profesional
- Óleo Semibrillo Profesional
- Óleo Opaco Profesional



9. Ecolor: Ecolor representa un nuevo lanzamiento al mercado con el llamado sello verde, está desarrollada por la necesidad latente del cuidado del planeta y la salud de las personas. Cuenta con tres productos bajos en Compuestos Orgánicos Volátiles, el novedoso producto cuenta con características tales como; bajo olor, no dañan la capa de ozono y ayuda al medio ambiente.

- Barniz Marino Brillante Ecolor
- Esmalte Sintético Brillante Ecolor
- Esmalte al Agua Ecolor



10. Línea Prime: Línea Profesional Prime, representa su calidad en su sello dorado de máxima calidad y con 15 años de garantía en sus productos

- Esmalte al Agua Prime Satinado
- Esmalte al Agua Prime Mate³⁴



³⁴ Fuente: <http://www.tricolor.cl/productos.asp> 03/06/2013

2.4.- Mercado.



Pinturas Tricolor S.A posee salas de venta en la mayor parte del país, la planta de producción y otras áreas administrativas y de producción, se encuentra en Viña del Mar, las principales salas de venta, Gerencia General, Finanzas y Marketing están ubicadas en Santiago, luego a lo largo del país existen diversas sucursales que cumplen funcionalidad de oficinas y bodegas.³⁵

Pinturas Tricolor S.A posee salas de venta en la mayor parte del país, la planta de producción y otras áreas administrativas y de producción, se encuentra en Viña del mar, las principales salas de venta, Gerencia General, Finanzas y Marketing están ubicadas en Santiago, luego a lo largo del país existen diversas sucursales que cumplen funcionalidad de oficinas y bodegas.³⁶

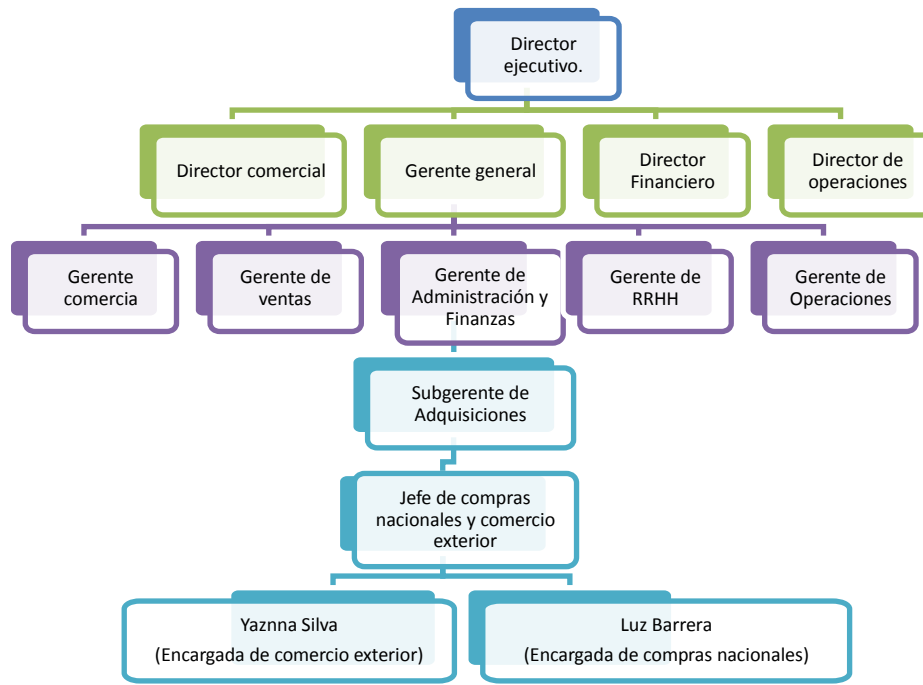
Pinturas Tricolor S.A posee el 20% de participación de mercado siendo su competencia directa a Cerecita. Sus principales clientes en orden de importancia son Homecenter Sodimac, Easy, Construmart, MTS, ferreterías y constructoras del país.

³⁵ Fuente: <http://www.tricolor.cl/productos.asp> 03/06/2013

2.5.- Estructura organizacional.

La estructura organizacional de Pinturas Tricolor se conforma con áreas administrativas que apuntan a una estructura jerárquica, ésta estructura busca trascender la influencia administrativa de CPPQ, pero de una manera estratégica que permite mantener las modalidades existentes y arraigadas históricamente, es por ello que la gerencia principal y algunas subgerencias son mantenidas por personal chileno y siguiendo éste estilo a medida que la estructura desciende.

Principales cargos del área estudiada:



Cuadro N°1³⁶

- **Gerente de administración y finanzas:**

La función principal d es la planificación anual de adquisiciones de bienes, materiales y servicios, incluyendo aspectos tan importantes como el presupuesto, procesos de abastecimiento, administrar los bienes patrimoniales, desarrollo de inventarios, propuesta de personal apto para el departamento, capacitación de personal, actualizar el reglamento interno del trabajo, ejercer autoridad funcional en el ámbito de logística, recursos humanos, y contabilidad y finanzas en las Unidades Operativas a nivel nacional, proponer un plan de gestión financiera, propuestas de seguridad para los trabajadores, instalaciones y bienes, determinar la política contable de la organización, entre otros.

- **Sub gerente de Adquisiciones:**

La función principal, es coordinar las compras de todos aquellos bienes que la empresa necesita, esto considera compras nacionales e internacionales para usos de consumo y venta de productos, dentro de esto recae el tema de la negociación con proveedores asegurando siempre la calidad, además debe gestionar que la cadena de suministros sea fluida, ayudándose de la buena comunicación con los demás departamentos y respetando las políticas y normativas de la empresa.

³⁶ Elaboración propia

- **Jefe de compras nacionales:**

Este cargo tiene la finalidad de programar, coordinar, ejecutar y controlar la adquisición de materiales y materia prima que necesita la empresa para su funcionamiento, velando por que dichas adquisiciones se realicen en el momento justo, en las cantidades necesarias, con la calidad adecuada y al precio más conveniente.

- **Encargada de comercio Exterior:**

Yazna Silva encarga del desarrollo de gestiones que aportan a la logística de los procesos de importación del departamento de comercio exterior de Pinturas Tricolor.

- **Encargada de negociaciones y compras nacionales:**

Luz Barrera tiene la función principal de gestionar directamente la adquisición de bienes y servicios, coordina las regularizaciones de compras, stock, logística y negociaciones con proveedores.

2.6.- Principales políticas de la empresa.

Las principales políticas existentes en Tricolor, se basan en un enfoque global y corporativo, donde la finalidad es mantener una estructura organizacional con determinadas relaciones interpersonales y laborales, que permitan servir al cliente externo y al personal interno de la empresa, esto se delimita principalmente como: "servir a nuestros clientes con productos de calidad, brindándoles soluciones integrales y tecnológicamente innovadoras, que satisfagan las más altas exigencias de protección, seguridad y decoración, promoviendo el desarrollo y bienestar de nuestro capital humano en un marco de valores y principios enfocados en la satisfacción de nuestros clientes, la ética y la vocación de servicio, atendiendo los intereses de nuestros accionistas en términos de retorno y rentabilidad sobre el patrimonio confiado en la empresa, y a la vez cumpliendo con los requisitos de un sistema de gestión de calidad basado en la mejora continua de sus procesos"³⁷

³⁷ Fuente: Qroma, Sandra Villavicencio, Gerente General de Comercio Exterior, Lima- Perú.

CAPITULO III. DESCRIPCION DE LAS FUNCIONES REALIZADAS

3.1.- Principales funciones realizadas.

A continuación se detallan las funciones desempeñadas por las alumnas en práctica con la finalidad de contextualizar el trabajo desarrollado, y lo que conlleva el trabajo conjunto para la elaboración de un método de control de costos en las importaciones marítimas.

- **Yaznna Silva Valenzuela:**

El modelo de práctica logra relacionar conceptos básicos de las compras nacionales, para llevarlo a lo más complejo del comercio exterior y la logística de este. Y basándose en el mismo modelo es como se llevó a cabo la práctica profesional.

Como inicio se trabaja en el monitoreo de las compras nacionales, que en sí, manejan cortos lead times desde que nace el requerimiento (RQ) hasta que se recibe el material solicitado, estos generalmente de muy rápida rotación.

En este proceso se solicita al proveedor informar estatus de aquellas materias primas y envases que se encuentran con sus fechas de entregas retrasadas, lo que crearía riesgo en stocks físicos de seguridad. El siguiente paso es el comenzar a informar a los proveedores sobre las programaciones de entrega para lograr cumplir con las fechas programadas, dando un apoyo al proveedor y evitando roturas de stock. En ocasiones es

necesario solicitar acciones correctivas para evitar retrasos e incumplimientos repetitivos.

Finalizado el proceso de monitoreo, se procede a informar al área requirente los resultados para que reaccione frente a posibles quiebres y modificaciones de las órdenes de proceso que podrían verse afectadas por la falta de aquella materia prima o envase que no cumpliría la fecha de entrega solicitada.

El segundo punto trabajado fue la regularización de compras en el sistema, es decir, regularizar una compra que primero tuvo una factura y luego una orden de compra. Luego comienza la cotización para adjudicar compras y formalizar la adquisición según las normativas y procedimientos de la empresa.

El tercer punto es el comercio exterior, iniciado con recepción de documentación original de importación, para realizar el despacho y presentarlo a la agencia de aduana. La documentación posee: factura comercial, packing list, certificado de origen, conocimiento de embarque, declaración jurada de valor, seguro de carga y hoja de despacho. Sin estos documentos presentados ante aduana no es posible retirar la carga, ya que son los documentos los que acreditan al importador como el dueño de esta.

Por otro lado el seguimiento de la carga en tránsito sin fechas exactas de llegada, estas fechas pueden estar condicionadas a esperas de transbordo, conflictos portuarios, inclemencias climáticas que impidan los zarpes o simple reprogramación de rutas por parte de las navieras. La importancia de monitorear fechas de llegada de la carga que eventualmente puede afectar la programación de producción.

El último punto es el estudio de costos asociados a una importación, generalmente de aquellas importaciones frecuentes y de gran volumen, para conocer los costos derivados

del material, como el flete internacional y los gastos locales que pudiera tener la importación, identificando el costo real de internado y poder negociar con el proveedor mejores costos del material a adquirir.”

- **Luz Barrera Ojeda:**

Durante el proceso de práctica en Pinturas Tricolor S.A el rol principal comenzó con la realización de compras locales, entendiendo en éste ámbito las compras de insumos, repuestos, artículos y lo que refiere a gastos de servicios, esto incluyendo centro de costos de Viña del Mar y Santiago principalmente.

Dentro del proceso de compra, es muy importante desarrollar parámetros que permiten sistematizar las normativas de la empresa con las constantes necesidades del personal, con esto se entiende la realización de procesos previos a una compra, y que buscan generar un ahorro en cada compra, que pueda derivar a un buen producto, sin desmerecer la calidad, a un buen precio y con un tiempo adecuado, es por ello que lo más importante en una compra es el proceso previo, hablamos de las diversas cotizaciones, negociaciones por forma de pago y tiempos establecidos para la compra, versus a las urgencias, quiebres de stock, cambios de productos y búsqueda de proveedores adecuados que cumplan con lo requerido por usuarios internos de Pinturas Tricolor S.A. Dentro de este marco se logra desarrollar diversas herramientas de negociación, establecer estándares de calidad, monitoreo de llegadas, cumplimiento de compra, entre otros.

Uno de los puntos más difíciles de lograr, es el cumplimiento de los lead time para

cada compra, existe un sistema corporativo llamado OFISMART, el cual limita el tiempo en atender cada requerimiento de artículos y servicios, ésta es la principal limitación para lograr conseguir los productos o servicios, ya que existe un tiempo de 4 días para formalizar la compra, y ésta debe satisfacer al cliente interno y las propias políticas de la empresa, es por ello que uno de los principales trabajos realizados, es la negociación con proveedores, lo que me permitió conseguir una gama de proveedores que cumple con políticas de la empresa y necesidades de los usuarios internos.

La evaluación a proveedores consiste en monitoreos constantes para que cumplan con entregas y estándares de calidad, este trabajo permitió el entendimiento en el ámbito del comercio exterior, al dar comienzo al monitoreo de proveedores internacionales, principalmente en la solicitud de documentos requeridos para efectuar formalmente la importación y gestionar temas directos de negociación.

Uno de los roles más importantes para desarrollar el anterior tema expuesto, es incursión al comercio exterior, basado principalmente en la recolección de documentos para realizar un despacho y solicitar seguros a las agencias que trabajan directamente con la empresa, es en esta relación donde se detectan posibles mejoras de negociación y ahorro, y donde es necesario utilizar las herramientas de comercio exterior para lograr desarrollar una logística que cumpla con las normativas y objetivos de la empresa, pero que a la vez se torne un proceso más eficaz y eficiente.

3.2 Problemas encontrados.

Ambas funciones realizadas y descritas anteriormente logran delimitar las falencias encontradas en la negociación con proveedores y su relación directa con las gestiones que afectan directamente a los costos generados en una importación marítima.

- Sistema actual de importación de insumos y materias primas:

El departamento de Adquisiciones y COMEX, cumple con un proceso logístico interno estructurado para las compras necesarias en la empresa, las compras importadas poseen diversas aristas que permiten proveer de insumos y materias primas, estas aristas son las que se consideran claves para cualquier oportunidad de mejora.

Para generar cualquier importación, se realiza un procedimiento interno, que nace con la necesidad del usuario, ya sea de insumos, materias primas o envases. Posterior a este primer paso, se prosigue con las cotizaciones, para luego formalizar la compra y gestionar trámites documentales que avalan la compra y la realización de cada importación, esto al obtener factura pro forma de parte del proveedor y posterior emisión de la orden de compra.

En detalle, el sistema actual de compras extranjeras que mantiene Pinturas tricolor se genera con la manifestación formal de necesidad de stock, en éste caso es el Departamento de planificación quien inicia con la emisión formal de un RQ, el cual refleja el cálculo de los insumos y materias primas que serán necesarias o que se requieren de manera urgente. El RQ es identificado por el Departamento de

Adquisiciones y COMEX, en donde se procede a cotizar lo solicitado con diversos proveedores, y lo que genera la adjudicación de la compra a aquel proveedor que cumpla con las necesidades internas, ya sea de producción, legales, de calidad, o bien negociar con los llamados proveedores únicos, quienes por poseer características específicas, o productos únicos requieren un mayor nivel de negociación y cuidado en la relación comercial. Luego de la cotización y adjudicación, se entra de lleno al comercio exterior, de acuerdo a los estándares históricos de Pinturas Tricolor, es común que la persona encargada de la cotización desarrolle la mayor parte de las compras importadas (85%) mediante cláusulas CFR y CIF, según se muestra en el grafico N° 2.

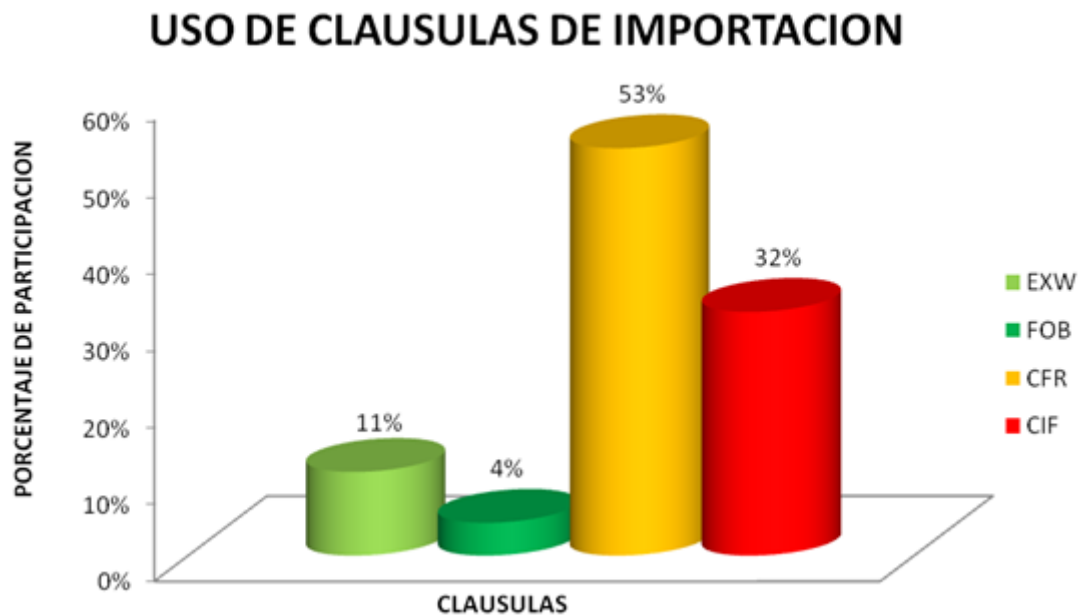


Grafico N° 2³⁸

³⁸ Elaboración propia

La contratación del flete marítimo internacional es una parte fundamental dentro del proceso de importación y es el proveedor (exportador) quien se hará cargo de la logística de importación al cerrarse una negociación CFR o CIF y será el responsable de que la carga llegue en el tiempo, en condiciones negociadas y al destino solicitado.

Durante el proceso de tránsito, se realiza un monitoreo periódico con el fin de conocer el estatus de la carga, así como de la recepción de los documentos originales que corroboran dicha importación. Los documentos son recibidos con anticipación a la carga para lograr preparar el respectivo despacho documentario, con estos documentos la agencia de aduana realiza las respectivas gestiones ante las entidades aduaneras para concretar la importación definitiva.

Al llegar la carga al puerto de destino, las diferentes empresas portuarias cobran por todos aquellos trámites documentales y físicos que necesita la carga desde su arribo a puerto. Generalmente existen acuerdos comerciales entre diferentes empresas a nivel mundial, es así como un flete contratado por un proveedor en Alemania, puede tener una relación comercial directa con una empresa portuaria en Chile.

En el sistema actual de compras, no se considera la negociación del flete marítimo como tema logístico, y es la principal falencia para considerar mejoras logísticas y económicas, debido a que no se tiene un mayor control de los costos locales que se llegasen a generarse en el proceso de importación, los cuales pueden variar su valor, de acuerdo a la negociación que el propio proveedor haya realizado o ignorado.

En el actual proceso de importación, se logra agilizar algunos procesos logísticos y documentales, sin embargo descuida ámbitos importantes en una importación, y que permiten a la empresa lograr un considerable control logístico y económico, permitiendo diversos beneficios a la empresa.

Se considera necesario evaluar aquellas **fortalezas** y **debilidades** que presenta el sistema actual de importación, con la finalidad de identificar posibles cambios en los procesos logísticos, identificando a tiempo posibles **amenazas**, y considerando las negociaciones con diversos agentes que permitirían nuevas **oportunidades** de mejora en el sistema logístico del proceso de compras importadas que realiza Tricolor.

Fortalezas generales del sistema actual:

Los siguientes puntos indican aquellas fortalezas que posee el actual sistema de compras, según cláusulas CFR y CIF.

1.-Baja responsabilidad asumida; Proveedor asume gran parte de la responsabilidad en el proceso de importación, ya sea por el flete o el seguro, esto debido a que son ellos los encargados de la contratación.

2.-Responsabilidad por seguro de la mercancía (CIF); El proveedor asume el seguro de la mercancía desde que ésta es despachada, hasta que llega a territorio nacional.

3.-Tramitación; El importador funciona como un ente tramitador y no ejecutor y coordinar del proceso de importación, ya que ello recae en el exportador.

4.-Fijación de precios por un periodo de tiempo; El exportador es capaz de entregar una cotización trimestral, semestral e incluso anual, evitando que las variaciones del mercado modifique el precio periódicamente, además considerar que se optimizan los tiempos de respuesta del importador por estas cotizaciones a largo plazo.

Debilidades generales del sistema actual.

Los siguientes puntos indican aquellas debilidades que posee el actual sistema de compras, según cláusulas CFR y CIF.

1.-Bajo control logístico y económico: Mediante el sistema actual de importación, se pierde parte del control que debiese existir con los costos locales y de seguros que se presentan en el proceso final de la importación, además del control logístico en los tiempos de una importación.

2.-Bajo nivel de información: La información sobre el proceso y estatus de la importación, se pierde al no poseer control directo sobre los tiempos reales y estado en que se encuentra la carga en cuestión.

3.-Complicación de monitoreo: Falta de comunicación entre empresas de flete marítimo internacional, al no tener contra directo o conocer previamente los contactos de ayuda.

4.-Bajo poder de negociación; Debilidad que genera bajo control para acordar y negociar costos locales y directos, tales como días libres de contenedor una vez realizada la importación o negociaciones del flete hasta el puerto de llegada sin considerar costos generados luego del arribo.

5.- Recargo de gastos; La falta de relación del proveedor con la naviera no permite lograr rebajas a su favor y debe incurrir en gastos que podrían ser evitables y que se terminan recargando al importador.

6.- Poder de decisión; Baja posibilidad de elección en la estiba de la mercancía, tipo de contenedor, elección de puerto de embarque y otros.

Entendiendo las fortalezas y debilidades del sistema actual de compras en la empresa, se logra percibir que el Departamento de Adquisiciones y COMEX, no gestiona de manera eficiente la negociación del elemento principal de la distribución física internacional, se refiere a la contratación de los fletes marítimos internacionales, por tanto no se logran controlar ciertos tiempos de tránsito relacionados a fletes directos o con transbordo en puertos intermedios, además se genera descontrol de aquellos costos locales que repercuten fuertemente en los costos finales de la importación, nos referimos a costos tales como Apertura de Manifiesto, Garantización de contenedores, desconsolidación de carga suelta, y otros costos que pudiesen ser facturados por diferentes empresas marítimas que intervienen en el proceso y que no se encuentran considerados previamente a una importación.

El análisis de las falencias encontradas en el sistema actual, está dirigido principalmente a aquellas importaciones que se manejan con cláusulas de compran tales como; Cost insurance and freight (CIF) y Cost and freight (CFR).

Para lograr ejemplificar de forma clara la debilidad que representa la no contratación directa del flete internacional y los gastos que esta importación puede generar en destino detallaremos el siguiente proceso:

IMPORTACION	
N°	269
Tipo de Carga	LCL
Peso	5,1 toneladas
Cláusula	CIF
Vía	Marítima
Origen	Shanghái, China
Destino	Valparaíso, Chile

Cuadro N° 3³⁹

DETALLE DE COSTOS	
FOB	29.700,00
Flete	240,00
Seguro	33,00
Total CIF	29.973,00
Arancel (0%)	0,00
IVA * ¹	5.694,87
Agente de Aduana	59,40
THC * ²	804,00
CISF	120,00
Transporte Local	120,00
Costo Internado	31.076,40
% Costo Internado	4%

Cuadro N° 5⁴⁰

* 1 IVA no se considera dentro del costo

* 2 THC considera movimientos en puerto de destino y desconsolidación de la carga

³⁹ Elaboración propia

⁴⁰ Elaboración propia

Este caso demuestra la pérdida de control de costos que ocurre cuando no es el importador quien contrata los servicios del flete marítimo internacional.

Como podrán notar el flete de 5,1 toneladas de materia prima paletizada fue de USD 240,00 y los gastos de movimiento y desconsolidado fueron de USD 804,00 más un recargo sobre flete marítimo de USD 120,00 (cobrado en destino), es decir, fue cobrado 3,85 veces el valor del flete internacional de China a Chile en gastos de desconsolidado y otros.

Esto lo puede explicar el concepto de “Rebate” que dentro de sus muchas definiciones es una devolución de dineros facturados en destino que deben regresar a origen.

En este caso, la empresa naviera que realiza el servicio de flete cobra un precio bajo y competido para el proveedor en origen (China), pero que realmente no cubre el real costo del flete marítimo internacional, por cual el socio comercial de la compañía naviera en destino (Chile), tiene la responsabilidad de recuperar y devolver a la naviera los ingresos no percibidos por concepto de flete marítimo.

De haber sido el importador quien negocia y contrata el flete marítimo, probablemente el costo de su flete hubiera sido mayor a USD 240,00 pero no hubiera tenido costos tan altos en destino y no habría superado los USD 1.164,00 (flete mas THC y CISF), además de haber conocido con anticipación sus costos finales y se habría ajustado a sus límites de costos de internado, que en este caso llega al 3% por importación.

3.3 Soluciones y acciones propuestas

- **Proposición de cambios al sistema actual de compras importadas.**

Se propone cambiar la metodología de negociación de cláusulas del proceso de importación, llevando de cláusulas CFR y CIF a EXW y FOB dependiendo de la procedencia y las ofertas del mercado.

Con estas modificaciones se pretende generar un cambio logístico, logrando mantener un mejor y mayor control de los tránsitos y cumplimiento de las fechas estimadas de arribo, ya que al ser el cliente quien contrata el flete marítimo internacional, las notificaciones son constantes y directas, además, permite contar con comunicación oportuna para obtener información actualizada de los embarques. Con esto se pretende conseguir mayores beneficios en la negociación y conocer con anticipación aquellos costos básicos de un proceso de importación. Como ejemplo, manejar información clave en el proceso de cotización, principalmente costos por Terminal Handling Charge (THC), apertura de manifiesto, liberación y corrección del Bill Of Lading (B/L) y concretar negociaciones cerrando contratos para evitar el pago de garantía de contenedores con la denominada carta de garantía global que permite eximirse de este tipo de gastos y por último los días libres para la devolución de contenedores en caso de importaciones de gran volumen en donde no se puedan recibir todos los contenedores en forma inmediata, llevando los días libres de 7 a 15 o incluso 20 días.

La meta es controlar la información y reducir costos que hoy se consideran variables y poco controlables.

A continuación se presenta en detalle el proceso de investigación y negociación para respaldar el método y beneficio que representa cambiar cláusulas de importación, en la cual es el importador quien toma la responsabilidad.

Descripción del proceso investigativo y cotizaciones.

El trabajo investigativo tuvo un rango de análisis de 280 compras importadas, todas ellas enumeradas del número 130 al 410, numeración con la cual identificaremos comparaciones entre compras con diferentes cláusulas de importación y sus respectivos sustentos.

De estas 280 importaciones se obtuvo una muestra selectiva en base a la importancia de la materia prima en el proceso de producción, orígenes y proveedores específicos con los cuales existiera la posibilidad factible de cambiar las cláusulas de compra.

Como se puede apreciar en el cuadro N° 6, La investigación estudia los siguientes cambios,

Origen	Cláusula Original	Nueva Cláusula	Tipo de Carga
México (Manzanillo)	CFR	EXW	FCL
Perú (Callao)	CFR	FOB	FCL
China (Shanghái)	CFR	FOB	FCL
Estados Unidos (Miami)	EXW ⁴¹	EXW ⁴²	LCL

Cuadro N° 6⁴³

Todos los orígenes cuentan con el proceso completo de cotización y facturación que comprueba un antes y un después de los costos asociados.

⁴¹ Exw sin negociación

⁴² Exw con negociación

⁴³ Elaboración propia

3.4 Descripción de los resultados.

Como primer resultado se demuestra gráficamente la variación porcentual de las compras importadas, esto relacionado a la implementación de las Cláusulas EXW y FOB en las nuevas compras negociadas a partir de Marzo del 2013 que llegaron a ser recepcionadas en bodega y con su respectiva facturación a partir del mes de Julio del 2013, según el siguiente grafico N° 7

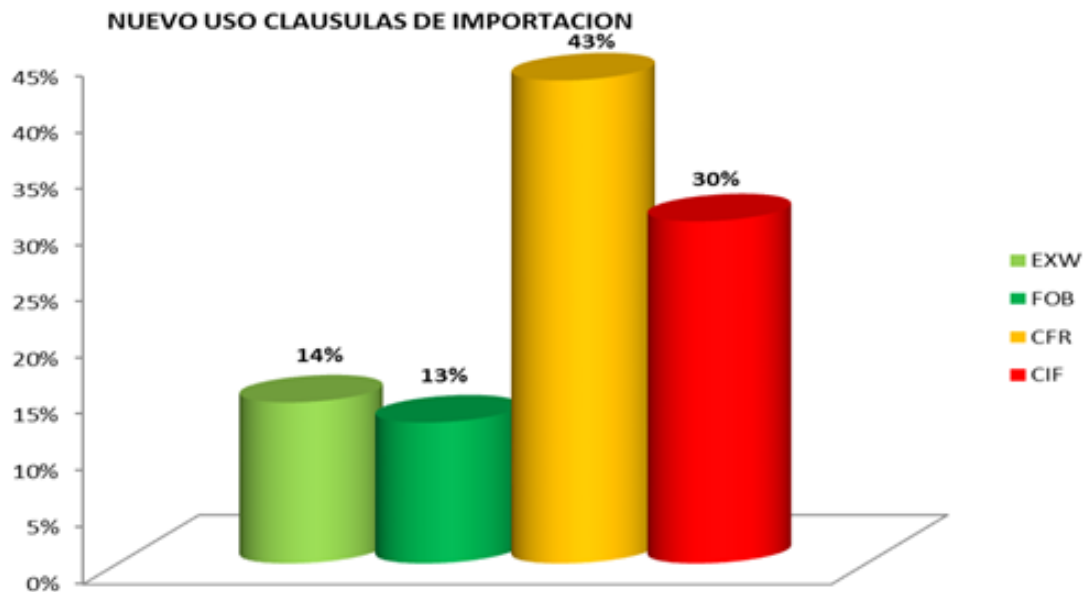


Grafico N° 7(Se sugiere complementar con grafico N° 1)⁴⁴

⁴⁴ Elaboración propia

Las importaciones desde México eran trabajadas con clausula CFR y fueron cambiadas definitivamente a clausula EXW, con un mínimo de 1 a 3 embarques mensuales dependiendo del volumen y la estacionalidad de producción que incide en el volumen del pedido.

Las importaciones desde Perú eran trabajadas con clausula CFR y fueron cambiadas definitivamente a clausula FOB, con un mínimo de dos embarques mensuales. Pinturas Tricolor era el único cliente que embarcaba sus cargas CFR.

Nota: Datos indicados por el proveedor Compañía Minera de Agregados Calcareos.

Las importaciones desde China eran trabajadas con clausulas CIF y CFR, los proveedor Chinos (o por lo menos los proveedores con los cuales se trabaja) generalmente no modifican sus procesos históricos de venta. Actualmente un proveedor accedió a trabajar bajo clausula FOB, ya que comprendió las necesidades de obtener un producto con menores costos y a la vez más competitivos, logrando hasta que el proveedor obtuviera mejores ventajas comparativas con su competencia.

Las importaciones desde Estados Unidos son trabajadas en clausulas CIF, CFR y EXW, al ya trabajar algunas compras con clausulas EXW fue mas fácil y rápido el estudio para lograr estos cambios con otros proveedores, embarques EXW de 1 a 2 mensuales de carga LCL.

En este proceso se lograron beneficios cuantitativos de flete marítimo internacional, gastos locales de porteo, corrección de BL, apertura de manifiesto, garantía de contenedores y desconsolidación en el caso de la carga suelta o LCL. También se negociaron beneficios cualitativos que finalmente repercuten en posibles gastos extras, como cantidad de días libres para la devolución de los contenedores vacíos, condiciones de pago y notificación oportuna de la carga en tránsito, así como apoyo logístico para carga con tránsitos cortos.

3.5 Comparación de los resultados.

Primer caso de cambio de cláusula de CFR a EXW.

El Proveedor Omya México y su producto Carbonato de calcio natural tiene una participación de un 75% del total de las formulaciones de Pinturas Tricolor, además cada lote de producción en promedio utiliza un 40% del producto. Lo que transforma a esta materia prima en un foco crítico de evaluación de costos debido a lo trascendente de su participación.

Esta carga es retirada desde la bodega del proveedor en la ciudad de Querétaro saliendo del puerto de Manzanillo, México con destino a Valparaíso, Chile. Producto embarcado en contenedores de 20' en formato de sacos de 25 kilos y Big Bags de 1000 kilos.

Resultados cuantitativos

1. Primera comparación entre volúmenes similares, según cuadro N° 8

	REF 289	REF 337
	CFR / 5X20	EXW / 4X20
MP	18.703,15	6.156,00
Flete All In		8.525,00
Seguro	30,86	24,22
CIF	18.734,01	14.705,22
Gastos Locales:		
Emisión de B/L		
Apertura de Manifiesto	1.033,50	70,00
Garantía Contenedor	505,02	
DTHC		
Porteo		
Gate In	500,00	400,00
Honorarios	38,97	78,33
Flete Local	1.630,00	1.304,00
TOTAL CIF	18.734,01	14.705,22
TON CIF	175,29	171,99
TOTAL INTERNADO	22.441,50	16.557,55
TON INTERNADO	209,98	193,66
MEJORA		8%
CANTIDAD MATERIA PRIMA (TON)	106,88	85,5

Cuadro n° 8⁴⁵

⁴⁵ Elaboración propia-ver Anexo n°2

2. Segunda comparación entre volúmenes similares, según cuadro N°9

	REF 228	REF 359
	CFR / 10X20	EXW / 9X20
MP	38.475,00	13.851,00
Flete All In		18.875,00
Seguro	84,83	53,99
CIF	38.559,83	32.779,99
Gastos Locales:		
Emisión de B/L		
Apertura de Manifiesto	100,00	70,00
Garantía Contenedor	804,84	
DTHC	784,00	
Porteo		
Gate In	940,00	900,00
Honorarios	80,20	78,40
Flete Local	3.260,00	2.934,00
TOTAL CIF	38.559,83	32.779,99
TON CIF	180,40	170,40
TOTAL INTERNADO	44.528,87	36.762,39
TON INTERNADO	208,32	191,10
MEJORA		9%
CANTIDAD MATERIA PRIMA (TON)	213,75	192,38

Cuadro n° 9⁴⁶

⁴⁶ Elaboración propia – ver Anexo n°3

Resultados

Las referencias 337 y 359 están bajo el concepto de cambio de cláusula de importación en la búsqueda de mejora de costos. En un periodo de 12 meses se consumieron 2.127,23 toneladas de este producto y en 4 meses existieron 8 importaciones por 674, 13 toneladas bajo cláusula EXW, que en dicho periodo lograron un ahorro de USD 17.979,05.

En este caso hablamos de un producto muy sensible por su costo y por su alta influencia en la producción (75%). El costo en términos EXW de la materia prima es de USD 72,00 por tonelada, en cuanto su costo CIF alcanza los USD 180,40 teniendo un alza de hasta un 151% solo en costos de transito, es aquí donde nos damos cuenta de cuán importante puede ser la influencia de una buena negociación en los costos de una empresa.

El producto siempre tendrá niveles similares de costo, pero la influencia del importador marítima puede mejorar día a día el costo final y ayudar a mejorar las ganancias del negocio, ello considerando que durante nuestro primer año (incluso antes) se logro mejorar un 8% en nuestro primer caso y un 9% en nuestro segundo caso en función del volumen.

En este proceso fueron tres las empresas que participaron en las cotizaciones, en el no solo se busco un buen flete marítimo internacional, sino un servicio integral que facilitara y apoyara en el proceso de transito. Fue aquí donde nació la exigencia de la carta de garantía global como primer ahorro, ello considerando que cada póliza por este concepto llega a ser de USD 100,00 por contenedor, y que nuestros embarques consideran entre 4 a 10 contenedores.

Segundo caso de cambio de cláusula de CFR a FOB

El Proveedor Compañía minera de agregados calcáreos y su producto Talco blanco micronizado tiene una participación de un 50% del total de las formulaciones de Pinturas Tricolor, además cada lote de producción en promedio utiliza un 20% del producto. Lo que indica que esta materia prima debe mantener una evaluación de costos debido a su alta participación.

Esta carga es entregada en la ciudad de Lima con puerto de salida Callao, Perú. Producto embarcado en contenedores de 20' de sacos de 25 kilos y Big Bags de 1000.

Resultados cuantitativos

1. Primera comparación entre volúmenes similares, según cuadro N° 10:

	REF 272	REF 380
	CFR / 2X20	FOB / 2X20
MP	12.955,20	12.043,20
Flete All In		800,00
Seguro	21,38	21,19
CIF	12.976,58	12.864,39
Gastos Locales:		
Emisión de B/L		
Apertura de Manifiesto	60,00	40,00
Garantía Contenedor	84,00	
DTHC		
Porteo	264,00	132,00
Gate In	188,00	200,00
Honorarios	36,40	78,40
Flete Local	652,00	652,00
TOTAL CIF	12.976,58	12.864,39
TON CIF	280,15	277,73
TOTAL INTERNADO	14.260,98	13.966,79
TON INTERNADO	307,88	301,53
MEJORA		2%
CANTIDAD MATERIA PRIMA (TON)	46,32	

Cuadro n° 10⁴⁷

⁴⁷ Elaboración propia – Ver Anexo n°4

2. Segunda comparación entre volúmenes similares, según cuadro N° 11.

	REF 286	REF 396
	CFR / 1X20	FOB / 1X20
MP	6.477,6 0	6.021,6 0
Flete All In		400,00
Seguro	15,00	15,00
CIF	6.492,6 0	6.436,6 0
Gastos Locales:		
Emisión de B/L		
Apertura de Manifiesto	60,00	40,00
Garantía Contenedor	42,00	
DTHC		
Porteo	132,00	66,00
Gate In	100,00	100,00
Honorarios	36,40	78,62
Flete Local	326,00	326,00
TOTAL CIF	6.492,6 0	6.436,6 0
TON CIF	280,34	277,92
TOTAL INTERNADO	7.189,0 0	7.047,2 2
TON INTERNADO	310,41	304,28
MEJORA		2%
CANTIDAD MATERIA PRIMA (TON)	23,16	

Cuadro n°11⁴⁸

⁴⁸ Elaboración propia- Ver anexo n°5

3.- Tercer análisis en función del volumen, según cuadro N° 12.

	REF 340
	FOB / 4X20
MP	24.086,40
Flete All In	1.600,00
Seguro	38,53
CIF	25.724,93
Gastos Locales:	
Emisión de B/L	
Apertura de Manifiesto	70,00
Garantía Contenedor	
DTHC	
Porteo	
Gate In	400,00
Honorarios	53,51
Flete Local	1.304,00
TOTAL CIF	25.724,93
TON CIF	277,69
TOTAL INTERNADO	27.552,44
TON INTERNADO	297,41
MEJORA	4%
CANTIDAD MATERIA PRIMA (TON)	92,64

Cuadro n°12⁴⁹

⁴⁹ Elaboración propia-

Resultados:

Las referencias 380, 396 y 340 están bajo el concepto de cambio de cláusula de importación en la búsqueda de mejora de costos. En un periodo de 9 meses se consumieron 796,80 toneladas de este producto y en 6 meses existieron 16 importaciones por 495,72 toneladas bajo cláusula FOB, que en dicho periodo lograron un ahorro de USD 17.156,87.

Esta materia prima fue la segunda en llevarse a la práctica, pero el primero en volúmenes FCL. Se decidió comenzar desde Perú considerando que el riesgo en el tránsito es menor y en caso de dificultades los tiempos de respuesta serían más rápidos.

El embarcador que trabajaba con el proveedor para términos CFR, tomó contacto con Pinturas Tricolor para seguir embarcando la carga al enterarse de la solicitud de cambio de cláusula bajo condiciones FOB, pero con una nueva negociación que incluía mantener los gastos FOB del proveedor en origen, mejorar la tarifa de flete marítimo internacional, dar crédito directo y carta de garantía global al igual que a todos los embarcadores que estaban cotizando los diferentes orígenes.

Con este cambio se logra una mejora de un 2% en los costos de internado, con posibilidad de conseguir un 4% de mejora en el costo en función de volúmenes mayores en relación a la referencia 272. Por lo cual se considera verificar con el área de planificación cambiar embarques semanales por embarques quincenales aumentando el stock de seguridad y mejorando las condiciones de ahorro.

Tercer caso de cambio de cláusula de CFR a FOB

El Proveedor Fu Jian high chance import-export Ltda., y su producto Naco carbonato de calcio tiene una participación de un 50% del total de las formulaciones de Pinturas Tricolor, además cada lote de producción en promedio utiliza un 10% del producto. Lo que indica que esta materia prima debe mantener una evaluación de costos debido a su participación.

Esta carga es entregada en la ciudad de Fu Jian con puerto de salida Shanghái, China. Producto embarcado en contenedores de 20' por 13.000 kilos cada uno.

Resultados cuantitativos:

- Primera comparación entre volúmenes similares, según cuadro N° 13.

Cuadro n°13⁵⁰:	REF 220	REF 386
	CFR / 3X20	FOB / 2X20
MP	29.718,00	15.080,00
Flete All In		1.500,00
Seguro	49,03	28,31
CIF	29.767,03	16.608,31
Gastos Locales:		
Emisión de B/L		
Apertura de Manifiesto		79,80
Garantía Contenedor	255,21	
DTHC	195,00	
Porteo		
Gate In	270,00	200,00
Honorarios	61,92	78,83
Flete Local	978,00	652,00
TOTAL CIF	29.767,03	16.608,31
TON CIF	763,26	638,78
TOTAL INTERNADO	31.527,16	17.618,94
TON INTERNADO	808,39	677,65
MEJORA		19%
CANTIDAD MATERIA PRIMA (TON)	39,00	26,00

⁵⁰ Elaboración propia- ver Anexo n°6

Resultados:

La referencia 386 está bajo el concepto de cambio de cláusula de importación en la búsqueda de mejora de costos. En un periodo de 4 meses se consumieron 130,00 toneladas de este producto y en 1 mes existió 1 importación por 26,00 toneladas bajo cláusula FOB, que en dicho periodo lograron un ahorro de USD 3.399,24.

En este proceso fueron cuatro las empresas que participaron en las cotizaciones y China fue el último origen que se logró llevar a la práctica, ello a causa de la inseguridad al cambio por parte del exportador. Actualmente se cuenta con dos proveedores en China con los cuales se intentó cambiar las cláusulas, pero con el tiempo solo uno accedió al cambio, básicamente debió comprender que los precios no estaban siendo competitivos y que tenía una propuesta y una opción que lo beneficiaría directamente para lograr competir con mejores opciones.

Esta referencia obtuvo uno de los mejores beneficios de la investigación, con una mejora en los costos de internado de un 19%. Esto nos pone la meta de que a mayor volumen el prorrateo de costos podría seguir mejorando el costo o amortizar alzas que actualmente se enfrentan en el mercado de los fletes marítimos internacionales desde Asia al Pacífico.

Cuarto caso de negociación EXW/ EXW

El Proveedor Glenn Springs Holdings, Inc. y su producto Pigmento Ferrophos tiene una participación de un 2% del total de las formulaciones de Pinturas Tricolor y cada lote de producción en promedio utiliza un 0,5% del producto. Si bien el costo no impacta de gran medida en las formulaciones ni en un lote en particular su análisis de costos sigue siendo relevante.

Esta carga se retira en la ciudad de Columbia TN, con puerto de salida Everglades, Estados Unidos. Producto embarcado en formato LCL.

Resultados cuantitativos:

1. Primera comparación entre volúmenes similares, según cuadro N° 14

	REF 184	REF 197
	EXW Sin Negociación	EXW Con Negociación
MP	1.200,00	2.400,00
Flete All In	362,00	419,57
Seguro	15,00	15,00
CIF	1.577,00	2.834,57
Gastos Locales:		
Emisión de B/L		
Apertura de Manifiesto		
Garantía Contenedor		
DTHC		
Porteo		
Des consolidación	80,00	80,00
Gate In / Otros	255,00	256,40
Honorarios	36,40	78,40
Flete Local	148,00	148,00
TOTAL CIF	1.577,00	2.834,57
LIBRA CIF	7,89	7,09
TOTAL INTERNADO	2.096,40	3.397,37
LIBRA INTERNADO	10,48	8,49
MEJORA		23%
CANTIDAD MATERIA PRIMA (TON)	200 Libras	400 Libras

Cuadro n° 14⁵¹

⁵¹ Elaboración propia – ver Anexo N°7

Resultados:

La referencia 197 está bajo el concepto de negociación de importación en la búsqueda de mejora de costos. En este proceso fueron dos las empresas que participaron en las cotizaciones.

La referencia 197 está bajo el concepto de cambio de cláusula de importación en la búsqueda de mejora de costos. En un periodo de 4 meses se consumieron 1200 libras de este producto y en 2 meses existieron 2 importaciones por 800,00 libras bajo cláusula EXW, que en dicho periodo lograron un ahorro de USD 676,00.

Este caso en particular siempre Pinturas Tricolor ha trabajado EXW con este proveedor, pero al embarcador solo se le notificaba del embarque, se solicitaba actualizar la cotización y se cerraba el negocio.

Como ya se trabajaba EXW, fue la materia prima que inicio la practica el proceso de negociación, en el cual a un nuevo y al mismo embarcador se les solicito cotizar, y entre ellos presionar para bajar su primera oferta. Con esto logramos crear competencia y obtener mejores costos.

Obtuvimos un 23% de mejoras en los costos del embarque LCL, básicamente mejorando el valor del flete marítimo internacional y gastos locales por movimiento y desconsolidado de carga suelta.

Resultados cualitativos.

Los resultados cualitativos son aquellos conceptos que forman parte de la negociación que a primera vista no garantizan un ahorro medible es las tablas de comparación de costos, pero que sin alguno de ellos se podría presentar un alza medible que podría afectar fuertemente el costo final de una importación.

Considerando lo anterior, se indicaran aquellos conceptos que fácilmente podrían transformarse en parte de nuestro proceso cuantitativo.

1. Carta de garantía global, nos exime del pago por contenedor de dicha garantía con los tres embarcadores de carga FCL. Se establece como requisito básico para entrar en las negociaciones.

De no contar con este beneficio, se cancelaría aproximadamente USD 100,00 por cada garantía de contenedor⁵².

2. Crédito 30 días con los tres embarcadores. Se entiende como el valor del dinero administrado en el tiempo.

3. Entre 15 y 20 días libres para devolución de contenedores (referencia 289, 228, 277, 286 y 220 solo contaron con 5 a 7 días libres).

⁵² Ver anexo N°8

Cada vez que se sobrepasa la cantidad de días permitidos para devolver la unidad vacía a su respectivo depósito o dueño, se cobra una multa diaria que variara su costo dependiendo de empresa.

4. Notificaciones semanales informando el estatus del los embarques programados, desde la reserva de booking hasta la llegada de la carga a puerto de destino.

5. Contratación de servicios directos, acotando los tiempos de transito y evitando retrasos por espera de trasbordos.

6. Posibilidad de adelantar o retrasar salidas conforme las necesidades de la empresa sin sobre costos por cambio de fechas.

7. Asistencia para programación de embarques conforme a la planificación de salidas de las navieras.

8. Poder de negociación en función de los volúmenes de carga comprometidos y cumplidos con el objeto de mejorar tarifas.

CAPITULO 4:

CONCLUSIONES

Pinturas Tricolor es una empresa reconocida en el mercado nacional y de vasta experiencia en el rubro que carecía de control y de un método para controlar sus costos de importaciones marítimas.

Hoy en día el comercio exterior es una oportunidad para muchas empresas que desean incursionar en esta área de negocio. Así mismo hay muchas otras empresas que ven oportunidades al ver la creciente demanda de servicios vinculados al comercio exterior, y muchas de ellas no favorecen al importador que no conoce su potencial como cliente y que no mantiene control de sus negocios por falta de análisis.

Se ha demostrado que se pueden alcanzar grandes y pequeños beneficios, pero todos favorables para las ganancias de una empresa. Se mejora el control, ya que se establecen los parámetros de costos antes de cerrar un negocio o antes de embarcar una carga. Mejora la información, ya que se conoce y se mantiene una comunicación permanente con el embarcador a cargo. Se Mejoran los tiempos de transito, ya que se establece la contratación de servicios directos y con días promedios de transito. Se eliminan cobros, se controlan y manejan los tiempos de recepción con mayor holgura según las capacidades de bodega.

Una empresa con los volúmenes de carga que maneja Pinturas Tricolor, es capaz de cerrar negocios con sus proveedores de insumos a valores competitivos en relación a la competencia, pero también pueden utilizar ese volumen para cerrar valores de fletes marítimos internacionales y gastos locales en destino igual de favorables e incluso mejores.

También es relevante considerar que los proveedores que cierran valores CFR o CIF por periodos de tiempos fijos, deben considerar en sus costos un flete mayor al real en caso de alzas, pero no descuenta cuando los valores están a la baja, y son las opciones que puede tomar el importador para mejorar sus costos si es este el que controla estas variables.

Cerrando el año y habiendo cumplido con el embarcador los volúmenes comprometidos, ahora Pinturas Tricolor se encuentra en una nueva posición para seguir negociando y mejorar los costos, como lo son la confiabilidad ante el embarcador por el cumplimiento de metas, un Forecast de embarques para un nuevo año de incluso nuevos orígenes con cambios de cláusulas que aumentan el volumen de negociación para la contratación de fletes marítimos internacionales.

Cada empresa puede ser capaz de controlar sus costos al analizar el pasado de su negocio y comparar una posible alternativa que puede abrir una puerta antes cerrada para lograr mayores beneficios como el ahorro obtenido en 6 meses de control de costos de importaciones de USD 39.211,16.

ANEXOS.

Anexo N° 1:

Referencia 269

PINTURAS TRICOLOR S.A.		76182753-7	
Dirección:	N°	Ciudad :	
AV. CLAUDIO ARRAU, 9440, PUDAHUEL		SANTIAGO	
Fono :	Casilla:	Giro :	
32 2 328193			

		DEBE	
Operacion:	13/0448 MI	Master:	SUDUN34679051067
Nr Bultos / Kilos:	7 / 5.140,000	(H):	YSZR13040048VAL
Remitente:	HUANGSHAN JINFENG INDUSTRIAL C.	Nave / Linea:	HANJIN CHICAGO
Consignat:	PINTURAS TRICOLOR S.A.	E.T.A:	27/05/2013
Ref. Cliente:			
Ref. :	0018209		
CISF	T/ 480,81	US\$	120,00
THC	T/ 480,81	US\$	804,00
			*57.697
			386.571

Anexo N° 2:

Referencia 289

Pinturas Tricolor S.A. Limache, No. Ext. #3600, C.P. 2520943, El Salto, Viña del Mar, Chile		N 012 220513-M - 14/06/2013 Número de Cliente / Customer No. 2247 RFC / VAT No. XEXX010101000	
---	--	---	--

Partida / Item	Cantidad - Unidad / Quantity - Unit Código - Descripción / Code - Description	Precio Unitario / Unit price Unidad / Unit	Importe / Amount
1	106.8750 Tonelada 84010.12C Omyacarb 10-Sj, S 25Kg,OWTS, 1,125 Kg / T CARBONATO DE CALCIO NATURAL (GRANULOS, PEDACERIA Y POLVO DE MARMOL). 95 PALLETS WITH 45 PAPER BAGS WITH 25 KGS EACH ONE CONTAINER NUMBER (NUMERO DE CONTENEDOR): TCKU2033452, TRHU2351493, MOAU0204867, MOAU0431789, GLDU3350770 TRAILER PLATE (PLACAS DE REMOLQUE): 905EG-8 CLASSIFICATION: 2517.41 CFR VALPARAISO, CHILE. GROSS WEIGHT (PESO BRUTO): 109.25 TONS NET WEIGHT (PESO NETO): 106.875 TONS RUT:76.182.753-7 REMISIONES: 105105, 105106, 105107, 105108, 105109	\$175.00 Tonelada	\$18,703.15

	Subtotal	\$ 18,703.15
--	----------	--------------

CRAFT MULTIMODAL CHILE / GASTOS LOCALES 25747/1-7-2013 ORION COMPANIA DE SEGUROS GENERALES S.A. / POLIZA SEGUROS 203390/4-7-2013 ORION COMPANIA DE SEGUROS GENERALES S.A. / POLIZA SEGUROS 203389/4-7-2013 ORION COMPANIA DE SEGUROS GENERALES S.A. / POLIZA SEGUROS 203387/4-7-2013 ORION COMPANIA DE SEGUROS GENERALES S.A. / POLIZA SEGUROS 203386/4-7-2013 ULTRAMAR / GATE IN 675369/8-7-2013 HONORARIOS		19.483	614.933 / 60.097 / 60.097 / 60.097 / 60.097 / 297.500 /
ADJUNTO DI ORIGINAL Guia Desp.: 573065 / 08/07/2013			
 Timbre Electrónico SII		TOTALES 19.483 / 1.212.918 MONTO NETO : 19.483 IVA 19% : 3.702 MONTO EXENTO : 0 TOTAL FACTURACION 23.185 PAGOS A TERCEROS : 3.010,516 MULTA E INTERESES : 0 TOTAL LIQUIDACION : 3.033.791 PROVISION : 0 PAGO DIRECTO : 1.797.598 SALDO DEUDOR 1.236.103 /	

- Gastos destacados con IVA incluido

Referencia 337

Pinturas Tricolor S.A. Limache, No. Ext. 3400, C.P. 2520943, El Salto, Viña del Mar, Chile		N 019 150713-M - 14/08/2013 Número de Cliente / Customer No. 2247 RFC / VAT No. XEXX010101000	
Partida / Item	Cantidad - Unidad / Quantity - Unit Código - Descripción / Code - Description	Precio Unitario / Unit price Unidad / Unit	Importe / Amount
1	85.5000 Tonelada 84010.12C Omyacarb 10-Sj, S 25Kg,OWTS, 1,125 Kg / T CARBONATO DE CALCIO NATURAL (GRANULOS, PEDACERIA Y POLVO DE MARMOL). 76 PALLETS WITH 45 PAPER BAGS WITH 25 KGS EACH ONE CONTAINER NUMBER (NUMERO DE CONTENEDOR): CXDU1477637, MOAU0512453, TCLU3520426, MOAU0785890 CLASSIFICATION: 2517.41 ORDEN CLIENTE: 1065-937 EXW PLANTA SAN JUAN DEL RIO GROSS WEIGHT (PESO BRUTO): 87.4 TONS NET WEIGHT (PESO NETO): 85.5 TONS RUT:76.182.753-7 REMISIONES: 106838, 106839, 106840, 106841	\$72.00 Tonelada	\$6,156.00
		Subtotal	\$ 6,156.00

Operacion: 13/0980 MI	Master: MOLU26006594279
Nr Bultos / Kilos: 76 / 87.400,000	(H): PTM013925
Remitente: OMYA MEXICO S.A. DE C.V	Nave / Linea: SEATTLE BRIDGE
Consignat: PINTURAS TRICOLOR S.A.	E.T.A: 03/09/2013
Ref. Cliente: 003-33	
Ref.: 0020691	
FREIGHT T/ 511,28	US\$ 2.900,00 / 1.482.712
INLAND T/ 511,28	US\$ 5.000,00 / 2.556.400
CUSTOMS CLEARAN T/ 511,28	US\$ 625,00 / 319.550

Anexo N° 3:

Referencia 228

Pinturas Tricolor S.A. Limache, No. Ext. #3600, C.P. 2520943, El Salto, Viña del Mar, Chile		007 210213-M Número de Cliente / Customer No. 2247 RFC / VAT No. XEXX010101000	
Partida / Item	Cantidad - Unidad / Quantity - Unit Código - Descripción / Code - Description	Precio Unitario / Unit price Unidad / Unit	Importe / Amount
1	213.7500 Tonelada 84010.12C Omyacarb 10-Sj, S 25Kg,OWTS, 1,125 Kg / T CARBONATO DE CALCIO NATURAL (GRANULOS, PEDACERIA Y POLVO DE MARMOL). 190 PALLETS WITH 45 PAPER BAGS WITH 25 KGS EACH ONE CONTAINER NUMBER (NUMERO DE CONTENEDOR):TRHU2437956, MOAU6756565, TRHU1853429, CXDU1522799, MOAU0585510, TTNU1675500, GLDU5155599, MOAU0763119, MOAU0304070, TGHU3726653 CLASSIFICATION: 2517.41 CFR VALPARAISO, CHILE. GROSS WEIGHT (PESO BRUTO): 218.5 TONS NET WEIGHT (PESO NETO): 213.75 TONS RUT:76.182.753-7 REMISIONES:100802, 100803, 100804, 100805, 100806, 100807, 100808, 100809, 100810, 100811, Based On Deliveries 71721. 71722. 71723. 71724. 71725. 71726.	\$180.00 Tonelada	\$38,475.00
EFFECTOS FISCALES AL PAGO / PAGO EN UNA SOLA EXHIBICIÓN		Subtotal	\$ 38,475.00

DESEMBOLSOS SEGUN DETALLE ANEXO HONORARIOS	40.102	1.038.180✓
ADJUNTO DI FOTOCOPIADA Guia Deso.: 557726 / 19/03/2013		
TOTALES	40.102	1.038.180
 Timbre Electrónico SII Res. 133 de 2005 Verifique documento: www.sii.cl	MONTO NETO :	40.102
	IVA 19% :	7.619
	MONTO EXENTO :	0
	TOTAL FACTURACION :	47.721
	PAGOS A TERCEROS :	4.506,777
	MULTA E INTERESES :	0
	TOTAL LIQUIDACION :	4.554.498
PROVISION :	330.183	
PAGO DIRECTO :	3.468.597	
SALDO DEUDOR	755.718✓	

- Gastos destacados con IVA incluido

Referencia 359

Limache, No. Ext. 3400, C.P. 2520943, El Salto, Viña del Mar, Chile


N 023 190813-M - 06/09/2013
Número de Cliente / Customer No.
2247
RFC / VAT No.
XEXX010101000

Partida / Item	Cantidad - Unidad / Quantity - Unit Código - Descripción / Code - Description	Precio Unitario / Unit price Unidad / Unit	Importe / Amount
1	192.3750 Tonelada 84010.12C Omyacarb 10-Sj, S 25Kg,OWTS, 1,125 Kg / T CARBONATO DE CALCIO NATURAL (GRANULOS, PEDACERIA Y POLVO DE MARMOL). 171 PALLETS WITH 45 PAPER BAGS WITH 25 KGS EACH ONE CONTAINER NUMBER (NUMERO DE CONTENEDOR): TCKU3159297, GLDU5173226, MOAU0404171, TCKU1987667, TRHU2701040, TEMU3465080, GLDU3874551, GLDU9374511, TCLU3521633 CLASSIFICATION: 2517.41 ORDEN CLIENTE: 1003-359 EXW SAN JUAN DEL RIO, Q.T.O. GROSS WEIGHT (PESO BRUTO): 196.65 TONS NET WEIGHT (PESO NETO): 192.375 TONS RUT:76.182.753-7 REMISIONES: 107862, 107863, 107864, 107865,	\$72.00 Tonelada	\$13,851.00
EFECTOS FISCALES AL PAGO / PAGO EN UNA SOLA EXHIBICIÓN			Subtotal
			\$ 13,851.00

Operacion: 13/1064 MI Master: MOLU26006681964
 Nr Bultos / Kilos: 171 / 196.650,000 (H): PTM013941
 Remitente: OMYA MEXICO S.A. DE C.V Nave / Linea: NYK APHRODITE
 Consignat: PINTURAS TRICOLOR S.A. E.T.A: 24/09/2013
 Ref. Cliente: 003-354
 Ref.: 0021256
 FREIGHT T/ 503,92 US\$ 6.525,00 3.288.078
 INLAND T/ 503,92 US\$ 11.250,00 5.669.100
 CUSTOMS CLEARAN T/ 503,92 US\$ 1.100,00 554.312

Anexo N° 4:

Referencia 272

 COMACSA Cia Minera AGREGADOS CALCÁREOS S.A.	Av. Universitaria 6330 Urb. Ind Infantas, Los Olivos LIMA-PERU Telef.: (511) 202-6363 / 528-3586 Fax: (511) 202-6364 / 5285115 e-mail: exportaciones@comacsa.com.pe www.comacsa.com.pe	R.U.C. 20100037689														
		FACTURA / INVOICE N° 011-0074716														
FECHA/DATE: 16/04/2013		PEDIDO/ORDER: (1003-272)														
SEÑORES/MESSRS: PINTURAS TRICOLOR S.A. NIT:76.182.753-7		COND.PAGO / PAYMENT TERMS: COBRANZA A 60 DIAS B/L														
DIRECCION/ADDRESS: AV. CLAUDIO ARRAU, 9440, PUDAHUEL, SANTIAGO-CHILE		TERMINOS / TERMS: CFR	FLETE / FREIGHT: PREPAID													
PESO NETO/NET WEIGHT: 46.320.00 Kg.	PESO BRUTO/GROSS WEIGHT: 47.070.00 Kg.	BULTOS/PACKAGES: 40 PALETAS														
ITEM	DESCRIPCION / DESCRIPTION	CANTIDAD QUANTITY	P.UNITARIO UNIT. PRICE	TOTAL												
1	TALCO BLANCO MICRONIZADO (X30KG) Son 1,544.00 SACOS X 30.00 KGS (ESTIBADOS EN 40 PALETAS) P.A. 2526.20.20	46.320 TM	US\$ 260.00	US\$ 12.043.20												
OBSERVACIONES: MERCADERIA PALETIZADA. LAS TARIMAS DE MADERA CUMPLEN LA NORMA INTERNACIONAL FITOSANITARIA NIMF-15 *** MERCADERIA PALETIZADA EN 40 TARIMAS DE MADERA ***		<table border="1"> <tr> <td>SUB TOTAL:</td> <td>US\$</td> <td>12,043.20</td> </tr> <tr> <td>VALOR DCTO:</td> <td>US\$</td> <td>0.00</td> </tr> <tr> <td>VALOR FLETE:</td> <td>US\$</td> <td>912.00</td> </tr> <tr> <td>VALOR CFR VALPARAISO:</td> <td>US\$</td> <td>12,955.20</td> </tr> </table>			SUB TOTAL:	US\$	12,043.20	VALOR DCTO:	US\$	0.00	VALOR FLETE:	US\$	912.00	VALOR CFR VALPARAISO:	US\$	12,955.20
SUB TOTAL:	US\$	12,043.20														
VALOR DCTO:	US\$	0.00														
VALOR FLETE:	US\$	912.00														
VALOR CFR VALPARAISO:	US\$	12,955.20														

Referencia 380

FECHA/DATE: 06/09/2013		PEDIDO/ORDER: (1003-380)	
SEÑORES/MESSRS: PINTURAS TRICOLOR S.A. NIT:76.182.753-7		COND.PAGO / PAYMENT TERMS: COBRANZA A 30 DIAS B/L	
DIRECCION/ADDRESS: AV. CLAUDIO ARRAU, 9440, PUDAHUEL, SANTIAGO-CHILE			
TERMINOS / TERMS: FOB		FLETE / FREIGHT: COLLECT	
PESO NETO/NET WEIGHT: 46,320.00 Kg.	PESO BRUTO/GROSS WEIGHT: 47,190.00 Kg.	BULTOS/PACKAGES: 40 PALETAS	

ITEM	DESCRIPCION / DESCRIPTION	CANTIDAD QUANTITY	P.UNITARIO UNIT. PRICE	TOTAL
1	TALCO BLANCO MICRONIZADO (X30KG) Son 1,544.00 SACOS X 30.00 KGS (EN 40 PALETAS) P.A. 2526.20.00.00	46.320 TM	US\$ 260.00	US\$ 12,043.20

OBSERVACIONES: MERCADERIA PALETIZADA, LAS TARIMAS DE MADERA CUMPLEN LA NORMA INTERNACIONAL FITOSANITARIA NIMF-15 *** MERCADERÍA PALETIZADA EN 40 TARIMAS DE MADERA ***	SUB TOTAL:	US\$	12,043.20
	VALOR DCTO:	US\$	0.00
	VALOR FLETE:	US\$	0.00
	VALOR FOB CALLAO:	US\$	12,043.20

DESCRIPCION	TOTAL
Proveedor : COMPAÑIA MINERA AGREGADOS CALC Consignatario : PINTURAS TRICOLOR S.A Origen/Destino : CALLAO / VALPARAISO Kilos/Bultos/CEM : 47,190.0 / 40 / 0.0000 Conocimiento/Posicion : ALP-2425 / IM09-5942-2013 Vapor/Arribo-Partida : NYK APHRODITE/0703E / 25-09-2013 Referencia cliente/agente : S/O 1003-380	
FLETE IMPORTACION MARITIMA	USD 800.00
	423,200

Anexo N° 5

Referencia 286

SEÑORES/MESSRS: PINTURAS TRICOLOR S.A. NIT:76.182.753-7		(1003-286)	COND.PAGO / PAYMENT TERMS: COBRANZA A 60 DIAS B/L	
DIRECCION/ADDRESS: AV. CLAUDIO ARRAU, 9440, PUDAHUEL, SANTIAGO-CHILE			TERMINOS / TERMS CFR	FLETE / FREIGHT: PREPAID
PESO NETO/NET WEIGHT: 23,160.00 Kg.	PESO BRUTO/GROSS WEIGHT: 23,380.00 Kg.	BULTOS/PACKAGES: 20 PALETAS		

ITEM	DESCRIPCION / DESCRIPTION	CANTIDAD QUANTITY	P.UNITARIO UNIT. PRICE	TOTAL
1	TALCO BLANCO MICRONIZADO (X30KG) Son 772.00 SACOS X 30.00 KGS (ESTIBADOS EN 20 PALETAS) P.A. 2526,20.20	23.160 TM	US\$ 260.00	US\$ 6,021.60

OBSERVACIONES: MERCADERIA PALETIZADA, LAS TARIMAS DE MADERA CUMPLEN LA NORMA INTERNACIONAL FITOSANITARIA NIMF-15 *** MERCADERIA PALETIZADA EN 20 TARIMAS DE MADERA ***	SUB TOTAL:	US\$ 6,021.60
	VALOR DCTO:	US\$ 0.00
	VALOR FLETE:	US\$ 456.00
	VALOR CFR VAL PARAISO:	US\$ 6,477.60

DESCRIPCION	TOTAL
Proveedor : COMPANIA MINERA AGREGADOS CALC	
Consignatario : PINTURAS TRICOLOR S.A	
Origen/Destino : CALLAO / VALPARAISO	
Kilos/Bultos/CBM : 23,380.0 / 20 / 0.0000	
Conocimiento/Posicion : ALP-2189 // IM05-2996-2013	
Vapor/Arribo-Partida : NYE AQUARIUS/0508E / 28-05-2013	
Referencia cliente/agente : 1003-286	
PORTEO	66,000
APERTURA AL MANIFIESTO	30,000

Referencia 396

SEÑORES/MESSRS: PINTURAS TRICOLOR S.A. NIT:76.182.753-7		(1003-396)	COND.PAGO / PAYMENT TERMS: COBRANZA A 60 DIAS B/L	
DIRECCION/ADDRESS: AV. CLAUDIO ARRAU, 9440, PUDAHUEL, SANTIAGO-CHILE			TERMINOS / TERMS: FOB	FLETE / FREIGHT: COLLECT
PESO NETO/NET WEIGHT: 23,160.00 Kg.	PESO BRUTO/GROSS WEIGHT: 23,690.00 Kg.	BULTOS/PACKAGES: 20 PALETAS		

ITEM	DESCRIPCION / DESCRIPTION	CANTIDAD QUANTITY	F.UNITARIO UNIT. PRICE	TOTAL
1	TALCO BLANCO MICRONIZADO (X30KG) Son 772.00 SACOS X 30.00 KGS (EN 20 PALETAS) P.A. 2526.20.00.00	23.160 TM	US\$ 260.00	US\$ 6,021.60

OBSERVACIONES: MERCADERIA PALETIZADA, LAS TARIMAS DE MADERA CUMPLEN LA NORMA INTERNACIONAL FITOSANITARIA NIMF-15 *** MERCADERIA PALETIZADA EN 20 TARIMAS DE MADERA ***	SUB TOTAL:	US\$ 6,021.60
	VALOR DCTO:	US\$ 0.00
	VALOR FLETE:	US\$ 0.00
	VALOR FOB CALLAO:	US\$ 6,021.60

Proveedor	: COMPAÑIA MINERA AGREGADOS CALC
Consignatario	: PINTURAS TRICOLOR S.A
Origen/Destino	: CALLAO / VALPARAISO
Kilos/Bultos/CBM	: 23,690.0 / 20 / 0.0000
Conocimiento/Posicion	: ALP-2476 / IM10-6455-2013
Vapor/Arribo-Partida	: MOL PREVISION/706 / 15-10-2013
Referencia cliente/agente	: OC 1003-396

FLETE IMPORTACION MARITIMA	USD 400.00	211,600
----------------------------	------------	---------

Anexo N° 6

Referencia 220

PO# 1003-220

PURCHASE ORDER 13040

FROM : SHANGHAI , CHINA

TO: VALPARAISO, CHILE

SHIPPING MARKS	DESCRIPTION	QTY (MT)	CFR VALPARAISO,CHILE UNIT PRICE(USD/MT)	AMOUNT
NANO CALCIUM CARBONATE SN-5300 N.W.: 25KGS G.W.: 25.2KGS LOT NO.: JF1302285300 FOR INDUSTRIAL USE ONLY MADE IN CHINA	NANO CALCIUM CARBONATE SN-5300	39	US\$762.00	US\$29,718.00
TOTAL		39		US\$29,718.00

AGUNSA / T.H.C. 300/15-4-2013 AGUNSA / GATE IN 717863/16-4-2013 ORION COMPANIA DE SEGUROS GENERALES S.A. / POLIZA SEGUROS 191237/15-4-2013 ORION COMPANIA DE SEGUROS GENERALES S.A. / POLIZA SEGUROS 191236/15-4-2013 ORION COMPANIA DE SEGUROS GENERALES S.A. / POLIZA SEGUROS 191235/15-4-2013 HONORARIOS	30.958	32.477/ 160.650/ 50.617/ 50.617/ 50.617/
ADJUNTO DI FOTOCOPIADA Guia Deso.: 562697 / 16/04/2013		
TOTALES		30.958 / 404.978
MONTO NETO :		30.958
IVA 19% :		5.882
MONTO EXENTO :		0
TOTAL FACTURACION :		36.840
PAGOS A TERCEROS :		3,077,937
MULTA E INTERESES :		0
TOTAL LIQUIDACION :		3.114.777
PROVISION :		0
PAGO DIRECTO :		2.672.959
SALDO DEUDOR		441.818 /

- Gastos destacados con IVA incluido

Referencia 386

PC# 1003-0286 386

FROM : SHANGHAI , CHINA

TO: VALPARAISO, CHILE

SHIPPING MARKS	DESCRIPTION	QTY (MT)	FOB SHANGHAI UNIT PRICE(USD/MT)	AMOUNT
NANO CALCIUM CARBONATE SN-5300 N.W.: 25KGS G.W.: 25.2KGS LOT NO.: JF1309115300 FOR INDUSTRIAL USE ONLY MADE IN CHINA	NANO CALCIUM CARBONATE SN-5300	26	\$580.00	\$15,080.00
TOTAL		26		\$15,080.00

Señor(es): PINTURAS TRICOLOR S.A.
 Dirección: LIMACHE 3600 EL SALTO
 Ciudad: VIÑA DEL MAR
 Giro:
 Fono:
 Fecha de Vencimiento: 30 Dias Fecha de Arribo
 Comuna:
 R.U.T.: 76182753-7
 Vendedor: VALERY CARRÁRESI

Por lo siguiente:

a: SAVINO DEL BENE CHILE S.A.

DEBE

DESCRIPCION	MONTO
EMBARCADOR FU JIAN HIGH CHANCE IMPORT AND	
CONSIGNATARIO PINTURAS TRICOLOR S.A	
BL/House 6313106542 / HLCUSHA1310HAYT9	
REFERENCIA E33641 BARCO SAN FRANCISCO BRIDGE 0709E	
ORDEN DE COMPRA OC 1003-386	
ORIGEN SHANGHAI CHINA	
DESTINO VALPARAISO CHILE	
SALIDA 03/10/2013 LLEGADA 05/11/2013	
OBSERVACION NANO CALCIUM CARBONATE NANO CALCIUM CARBONATE	
KILOS 26208,000	
PIEZAS 1040	
CAMBIO USD 498,360000	
EMIITIDO POR: sebastian.troncoso	
OI FCL FLETE MARITIMO USD 1,500,00	747,540

Anexo N° 7

Referencia 197

Ship to:
TRICOLOR S.A.
Limache 3400, Viña del Mar
Chile
Attn: Carlos Ibanez Pettinelli
Phone: 5632-2328190
Fax : 5632-2328355

Sold to:
TRICOLOR S.A.
Limache 3400, Viña del Mar
Chile

Customer PO#: 1003-197
Product Code: MP0001-090
Order#: 20130006
Ferrophos Pigment: Grade 2131

Quantity 400.00 lbs (2131)
Price/lbs 6.0000/lb (2131)
Total Balance Due \$2.400.00 USD

Operacion: 13/1092 MI
Nr Bultos / Kilos: 2 / 205,030
Remitente: GLENN SPRINGS HOLDINGS, INC.
Consignat: PINTURAS TRICOLOR S.A.
Ref. Cliente: 1003-197
Ref.: 0021443

Master: PCAF68V00
(H): OTIC 01-405-58-N29902
Nave / Linea: CSAV RUPANCO
E.T.A: 30/09/2013

FREIGHT	T/ 497,19	US\$ 105,00	52.205
INLAND	T/ 497,19	US\$ 214,57	106.682
DDC FEE	T/ 497,19	US\$ 35,00	17.402
SED	T/ 497,19	US\$ 65,00	32.317

Anexo N° 8

Carta de garantía global

Viña del Mar, 27, de Junio de 2013

Señores,

Asialine Ltda.

General del Canto 105, Of 211

Providencia, Santiago

Ref.: Carta Garantía Global de Contenedores.-

En Viña del Mar a 27 de Junio de 2013, xxxxxxxx RUT:xxxxxxx en adelante el cliente, por medio de la presente y en orden a exonerarnos de la presentación de una póliza de garantía de contenedores para el retiro de las unidades desde los recinto portuarios, es que venimos en garantizar a los señores Asia Line Ltda., en adelante el Embarcador, la devolución de las unidades vacías en el depósito asignado dentro de los plazos establecidos, siendo nuestra responsabilidad los pagos por concepto de daños, limpieza y/o sobrestadía de los contenedores, como asimismo garantizamos que el armador, sus agentes, empresas relacionadas y/o subsidiarias, capitanes, naves estarán indemnes y libres de toda responsabilidad por cualquier reclamo que pudiera presentar una tercera persona por cualquier pérdida o daño que pudiera ocasionar la o las unidades, mientras estas se encuentren bajo custodia o cuidado.

Primero: El cliente, por si o por intermedio de su Agente de Aduana u otro que actúe en su representación, asume la responsabilidad de verificar la información contenida en el Recibo de Intercambio de Contenedores (EIR) al tiempo del retiro de las unidades desde los recintos portuarios o extra portuarios o aduaneros, como también al momento de su devolución en el depósito asignado por el armador, dando conformidad a las observaciones indicadas en el mismo.

Segundo: El cliente se compromete y se obliga a la devolución de el o los contenedores en el depósito asignado por el Armador, y dentro de los plazos por este establecidos.

Tercero : El cliente se compromete a devolver el o los contenedores, en las mismas condiciones materiales y estado de conservación en que fue recibido, según lo estipulado en el respectivo Recibo de Intercambio de Contenedores (EIR).

Cuarto :El cliente se compromete a pagar al Embarcador los gastos, costos y/o indemnizaciones originadas por la no devolución oportuna de las unidades, como también los referentes a la limpieza y/o reparación de los daños del o los contenedores, cuya responsabilidad sea imputable al cliente. Para tal efecto, el Embarcador emitirá la correspondiente factura.

Quinto : El cliente será completamente responsable de los daños a terceros, que el contenedor o su uso pudiera ocasionar, durante el periodo que media entre el retiro del contenedor desde los recintos portuarios, extra portuarios o aduaneros hasta la devolución del mismo en el lugar indicado por el Armador. En el mismo sentido, el Cliente será responsable para con el Embarcador, de cualquier costo de defensa en que esta pudiera incurrir como también de cualquier suma a que se pudiera ver obligada a

pagar por sentencia ejecutoriada o que satisfaga voluntariamente.

Sexto: La presente Carta de Garantía Global de Contenedores, solo es aplicable para aquellos embarques donde el cliente aparezca como consignatario en el conocimiento de embarque emitido por Asialine o sus Agentes respectivos.

Séptimo: El cliente declara estar en conocimiento y aceptar que en caso de incumplimiento de pago frente a cobros por algunos de los conceptos mencionados en el presente documento, la consecuencia de esta situación será la revocación inmediata – para futuros retiros de contenedores- del beneficio de la Carta de Garantía Global de Contenedores, y en adelante se exigirá póliza de seguro para cumplir con el proceso de Garantización de contenedores.

Octavo : La sola recepción de la Carta de Garantía en las oficinas del Embarcador, no acredita aprobación de la misma, la que está sujeta a evaluación y posterior confirmación por escrito.

Noveno: La vigencia del presente documento, será por el periodo que media entre la fecha de aprobación de la Carta de Garantía Global de Contenedores por parte de Asia Line Ltda., (Lo que será comunicado por escrito al solicitante) hasta el 31 de Diciembre de 2013

Décimo : Para todos los efectos legales, el consignatario fija su domicilio en Santiago de Chile.

Sin otro particular, la saluda atentamente,

BIBLIOGRAFIA.

1. No especificado, Glosario de Comercio Internacional,
<http://www.ibanezestudioaduanero.com/informacion/glosario.php>, Estudio Aduanero
11/07/2013.
2. Jordi Pau Cos y Ricardo de Navascués, Manual de logística integral, Ediciones
Días de Santos, Buenos Aires Argentina, página 798. 11/07/2013.
3. Fernando Martino Mendiluce, Diccionario de conceptos económicos y
financieros, Editorial Andrés Bello, edición marzo del 2001 pagina 94. 15/07/2013
- 4.
5. Sistema integrado de comercio exterior (SICE), glosario,
<http://www.aduanaas.gob>
6. Asociación latinoamericana de integración, Preparación; expedición y
seguimiento de cargas manipuleo y almacenamiento, Integración y Comercio.
19/09/2013
7. Fisher y Ury, sí de acuerdo, como negociar sin ceder 15/08/2013
8. Roberto Angrisani y Juan Carlos López, Sistemas de Información Contable,
<http://es.wikipedia.org>, 19/09/2013