



UNIVERSIDAD DE VALPARAISO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES.

MANUAL PARA LA EXPORTACION DE CEREZAS (PRUNUS AVIUM L.)
VARIEDAD BING AL MERCADO DE LA UNION EUROPEA, MEDIANTE
TRANSPORTE AEREO, UTILIZANDO UN FREIGHT FORWARDER.

Autora

YANIRA SOLEDAD VIDAL LEPEZ

INFORME DE PRACTICA PROFESIONAL PRESENTADA A LA
CARRERA DE ADMINISTRACION DE NEGOCIACIONES INTERNACIONALES
DE LA UNIVERSIDAD DE VALPARAISO PARA OPTAR AL
GRADO DE LICENCIADO EN NEGOCIACIONES INTERNACIONALES
TITULO PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES.

PROFESOR GUIA: DANIELLA DE LUCA.

Santiago, Julio de 2012.

Agradecimientos.

A mi madre Soledad por entregarme su vida entera, trabajo, alegría y amor.

A mi padre Luis Humberto por cuidarme, amarme y confiar en mí.

A mis hermanas Valentina y Catalina por ser la luz de mi futuro.

A mis abuelos Rosa, Derlinda, Manuel y Chinda por creer plenamente en mis sueños.

A mis tíos Ana María, Vilma, Carmen Gloria, Juan Carlos y Felipe por alentarme a seguir y apoyarme cada día, junto con mis primos Natalia, Diego, Juan Carlos, David y Nikol.

A mi tío Luis y a mi gran amigo Juanito que desde el cielo me iluminan.

A mis grandes amigos de la Universidad y de la vida, por sus risas y apoyo.

A mis profesores Carlos Bravo y Daniella De Luca por su incondicional apoyo.

A todo el equipo de Europartners América Ltda.

A Dios por darme esta vida, que si tuviera la oportunidad de elegir la volvería a vivir.

“Cuando el Hombre comprenda a la Naturaleza, se habrá conocido a sí mismo, sintiendo paz en su corazón y armonía en su mente. Todos aprendemos de todos, y la naturaleza es nuestra mejor maestra”.

Resumen

En este informe de práctica ampliado se explica detalladamente las labores dentro del área de exportación de perecibles vía aérea, realizadas por la autora en la empresa dónde efectuó la práctica profesional.

Se desarrolla además un manual para la exportación de cerezas al mercado de la Unión Europea mediante transporte aéreo utilizando un intermediario logístico, tomando en cuenta todo lo relevante para poder llevar a cabo el perfeccionamiento del negocio.

Para ser realizado el informe se recopiló información necesaria del mercado, además de la empresa dónde se desempeñó la práctica, como de aerolíneas nombradas, productores y Freight Forwarder.

Los objetivos científicos del informe son poder llevar a cabo el proceso de la exportación paso a paso, desde la decisión de exportar de un productor hasta la satisfacción del importador en el mercado de destino.

Se explica además la función que cumple un Freight Forwarder y la facilitación que puede entregar a un productor.

Índice

I. Primer Capítulo: Antecedentes de práctica.	10
1.1. Europartners América Ltda.	10
1.1.1. Reseña histórica.	10
1.1.2. Organigrama Europartners América Ltda.	11
1.1.3. Misión.	16
1.1.5. Valores.	16
1.1.6. Servicio.	17
1.1.7. Mercado	21
1.1.8. Objetivos de la empresa	22
1.1.9. Principales políticas.	22
1.1.10. Análisis de matriz F.O.D.A	24
1.2. Descripción de las funciones realizadas.	26
1.2.1. Trabajo desarrollado	26
1.2.1.1. Motivación de Práctica.	26
1.2.1.2. Desarrollo de las áreas explotadas en la práctica.	27
1.2.2. Razones que impulsan el tema a desarrollar.	53
II Segundo Capítulo: Desarrollo del tema.	54
2.1. Objetivos generales y específicos del tema a desarrollar.	54
2.1.1. Objetivo específico	54
2.2. Marco teórico.	55
2.3. Metodología de Trabajo.	129
2.4. Desarrollo de la Investigación.	130
2.4.2. Detalle de procedimiento de exportación de cerezas	130
2.4.2.2. Producción de cerezas	131
2.4.2.3. Iniciación de actividades para la exportación	133

2.4.2.4.	Analizar y planificar:	133
2.4.2.4.1.	Investigación de mercado	134
2.4.2.4.2.	Selección de la forma de entrada del mercado objetivo	136
2.4.2.5.	Marketing y promoción internacional para la búsqueda de cliente	138
2.4.2.6.	Potenciales importadores de cerezas en La Unión Europea	141
2.4.2.7.	Contactar a un agente de aduana.	142
2.4.2.8.	Determinación del precio de venta internacional	142
2.4.2.9.	Negociación para la compra-venta internacional	144
2.4.2.10.	Contrato de compra-venta internacional	145
2.4.2.11.	Utilización de un Freight Forwarder	148
2.4.2.11.1.	Preparación de la carga para exportar	156
2.4.2.11.2.	Llegada del camión al Aeropuerto	159
2.4.2.11.3.	Recepción en Servicio Agrícola Ganadero	160
2.4.2.11.4.	Paso del camión en Aduana	161
2.4.2.11.5.	Descarga en Frigorífico	161
2.4.2.11.6.	Emisión de Guía Aérea	162
2.4.2.11.7.	Entrega de documentos en Aerolínea	163
2.4.2.12.	Notificar al Importador	164
2.4.2.13.	Envío de documentos	165
2.4.2.14.	Carta de crédito	165
2.4.2.15.	Pago al Freight Forwarder	166
2.4.2.16.	Cierre del negocio	167
III Tercer Capítulo: Conclusiones.		168
Bibliografía		169
Anexos.		172

Índice de Imágenes.

- Nº1 Logo de conexiones Europartners América Ltda.10
- Nº2 Servicio de Carga Aéreo19
- Nº3 Servicio de Carga Marítimo 20
- Nº4 Servicio de Carga Terrestre 21
- Nº5 Página web de certificación de origen online UCCO31
- Nº6 Sistema online para petición de hora SAG41
- Nº7 Flujo de Importación utilizando Agente en Origen44
- Nº8 Programa SDA para Servicio Nacional de Aduana46
- Nº9 Tipos de Carga Perecedera69
- Nº10 Pallet con fruta de exportación 73
- Nº11 Evolución del Freight Forwarder 107
- Nº12 Operativa Física en Aeropuerto Arturo Merino Benítez 124
- Nº13 Envase de cerezas para exportación154
- Nº14 Empaque de cerezas para exportación 155
- Nº15 Pallets con cajas de cerezas apiladas155
- Nº16 Pallet con carga dispuesto a Tara159
- Nº17 Gruía aérea de compra y venta.160

Índice de Documentos

- Nº1 Factura de Exportación Aérea28
- Nº2 Documento único de salida29
- Nº3 Documento para la certificación de Origen30
- Nº4 Certificado de Origen forma F.G.N Hong Kong 33
- Nº5 Certificado de Origen TLC- Chile-China34
- Nº6 Certificado de Origen EUR1 a posteriori36
- Nº7 Declaración de Responsabilidad 37

- N°8 Carta de seguridad38
- N°9 Etiqueta40
- N°10 Certificado Fitosanitario 43
- N°11 Papeleta de Recepción de Mercancías45
- N°12 Reserva Booking vía INTRA48
- N°13 House Bill of Lading50

Índice de Cuadros

- N°1 Organigrama Europartners América LTDA..12
- N°2 Ventajas de Transporte Aéreo56
- N°3 Documentos de transporte internacional de carga114
- N°4 Selección de entrada en Mercado..134
- N°5 Tarifas de aerolíneas148
- N°6 Determinación de flete aéreo149
- N°7 Recargos y total de flete..150
- N°8 Información recibida por FF.151
- N°9 Margen de utilidad del FF.152

Índice de Matrices

- N°1 Matriz de Fuerzas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. .24

Índice de Gráficos.

- N°1 Aumento del comercio exterior desde su llegada a Chile.23
- N°3 Evolución mensual Comercio exterior de Chile 2010-2012 65

Índice de Siglas y Abreviaturas.

Freight Forwarder (FF)	17
Full Container Load (FCL)	19
Less Container Load (LCL)	19
International Air Transport Association (IATA)	26
Documento Único de Salida (DUS)	28
Documento para la Emisión de Certificados de Origen (DECO)	29
Unidad Central de Certificación de Origen (UCCO)	29
North American Free Trade Agreement (NAFTA)	31
Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	31
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	31
Certificado de origen para la Unión Europea (EUR1)	31
Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG)	34
International Commercial Terms (INCOTERMS)	35
Free On Board (FOB)	35
Cost Insurance and Freight (CIF)	35
Sistema Armonizado (SA)	35
Air Way Bill (AWB)	39
House Air Way Bill (HAWB)	39
Servicio Agrícola Ganadero (SAG)	40
Port Of Loading (POL)	47
Port Of Delivery (POD)	47
Bill Of Lading (BL)	49
House Bill Of Lading (HBL)	49
Organización Mundial de Comercio (OMC)	54
Asia Pacific Economic Cooperation (APEC)	61
Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)	61

Producto Interno Bruto (PIB)61
Fondo Monetario Internacional (FMI)62
Dirección de Relaciones Internacionales (DIRECON)62
Tratado de Libre Comercio (TLC) 62
Organismo internacional de aviación civil (OACI)85
Asociación Logística de Chile (ALOG)107
Operador de Transporte Multimodal (OTM)109
Carta de Porte Ferroviario Internacional (CIM)113
Carta de Porte Carretero Internacional (CMR)113
Documento de Transporte Multimodal (MTD)113
Servicio Nacional de Aduanas (SNA)122
Asociación de exportadores A.G. (ASOEX)124
Buenas prácticas agrícolas (BPA) 126

I. Primer Capítulo: Antecedentes de práctica.

1.1. Europartners América Ltda.

1.1.1. Reseña histórica.

Europartners América Limitada es una empresa de origen mexicano, que tiene sucursales tanto en Chile como en Estados Unidos, además de contar con distintos tipos de agentes en gran parte del orbe, como lo muestra la siguiente imagen.

Imagen número 1: Logo de conexiones Europartners.



Fuente: Imagen extraída de página web Europartners, <http://www.europartners.com.mx>

En el año 2008 se abre la sucursal de la empresa mexicana en la comuna de Providencia, Ernesto de la Garza y Denis Hidalgo ubicados en una pequeña oficina comienzan a contratar el personal que conformaría la empresa. Pasaron un par de meses y comenzaron a trabajar arduamente con los nuevos especialistas, fue entonces cuando consiguieron sus clientes más importantes hasta el día de hoy, empresas exportadoras de

frutas, tales como CHILFRESH¹, Comercial Monte Rosa², AMS Family³, entre otros. Todos nuevos en el negocio de la exportación, por lo cual el servicio entregado por la empresa fue y es de suma importancia para el crecimiento y el reconocimiento a nivel internacional de los productos chilenos.

Tanto Europartners México S.A. de C.V. como Europartners América Ltda., comenzaron trabajando con poco flujo de carga y no con una gran cantidad de clientes, lo que no impidió su rápido crecimiento y expansión, por lo cual el año 2008 la empresa en México gana el premio a la expansión súper empresas otorgado por la revista Expansión como una de las 100 Top Súper Empresas del año.

Lo cual fue de gran importancia para entrar en el mercado chileno con gran entusiasmo y confiabilidad.

1.1.2. Organigrama Europartners América Ltda.

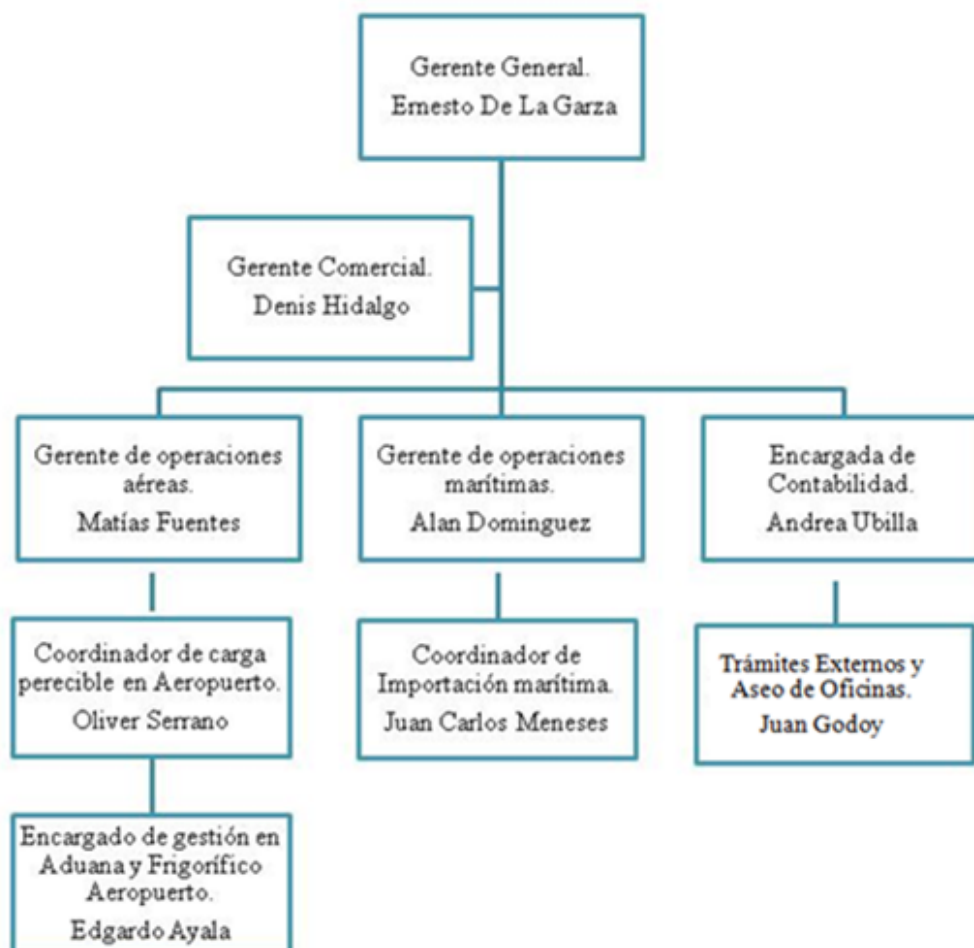
A continuación se indica organigrama de la jerarquización de Europartners, donde se puede observar las diferentes áreas funcionales con las que opera la compañía.

Cuadro número 1: Organigrama de Europartners América LTDA.

¹¹ Productora y exportadora de frutas y flores, ubicada en Curicó Chile.

² Productora y exportadora de frutas y flores, ubicada en Curicó Chile.

³ Agrícola Manuel Santa María, ubicada en Curicó Chile.



Fuente: Elaboración propia. Datos entregados por Europartners América Ltda.

1.1.2.1. Oficina Central.

Se presenta a continuación los trabajadores de la oficina central, tomando en consideración la gerencia, el departamento de carga marítimo, la recepción y contabilidad, detallando sus responsabilidades y funciones.

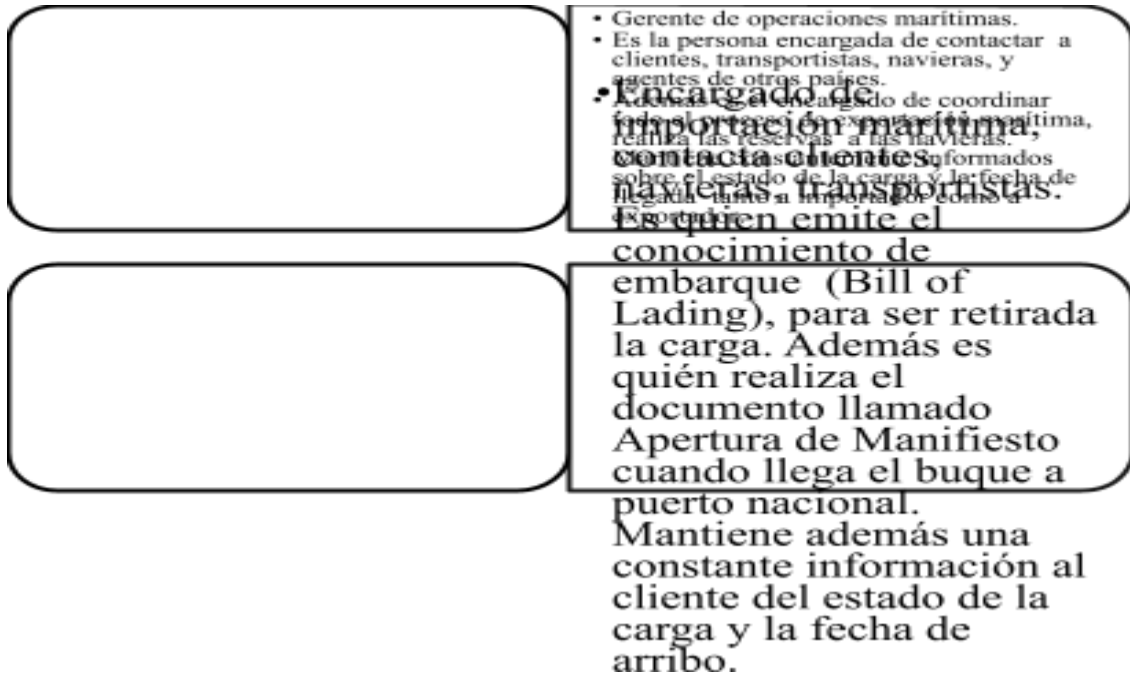
Gerencia.

	<p>Ltda, es quien coordina todos los negocios realizados, toma decisiones, realiza evaluaciones periódicas, • Gerente Comercial de Europartners America Ltda, es quien contacta nuevos y viejos clientes, negocia con ellos, además genera relaciones con aerolíneas, navieras y agentes para obtener el mejor precio posible. También es quien lidera y motiva a los demás profesionales, además fija los precios para la venta del servicio de Intermediario Logístico.</p>
	<p>• Encargada de realizar los cobros a los clientes, mediante facturas gestionadas en la página del Servicio de Impuestos Internos http://home.sii.cl/. Además revisa las remuneraciones del personal y trabaja como recepcionista.</p>

Recepción y contabilidad.

	<p>• Encargado de realizar funciones externas, envío de cheques y documentos. Además es quien limpia las oficinas tanto de Aeropuerto como la Central.</p>
--	--

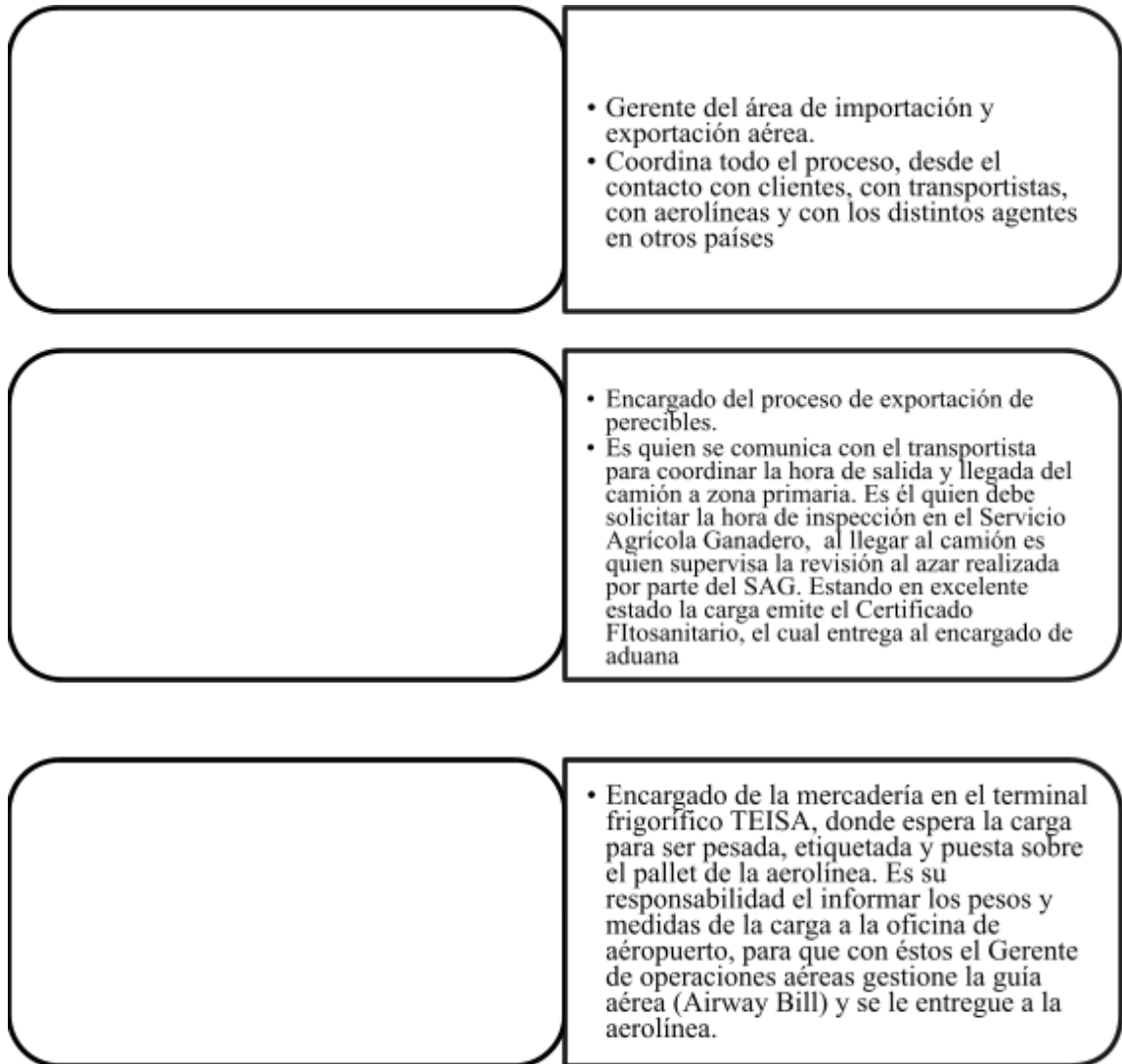
Importación y exportación marítima.



1.1.2.2. Oficina Aeropuerto.

Se presenta a continuación los trabajadores de la oficina del departamento de carga aérea, detallando sus responsabilidades y funciones. Todos los nombres de documentos y/o lugares serán citados y explicados más adelante.

Importación y exportación aérea.



1.1.3. Misión.

La misión de Europartners es lograr la fidelidad de los clientes, proveedores y equipo, creando valores únicos basados en el desarrollo del talento creativo del equipo.

- Fidelidad; un concepto basado no en la gratitud, si no en iniciar una buena relación con todos y poder mantenerla en el transcurso del tiempo.
- Valores; la oferta de beneficios exclusivos, es la mejor estrategia para crear comodidad. La diferenciación como consecuencia de la innovación y la creatividad, es la mejor estrategia para competir en una economía global.
- Proveedores; una estrategia para la gestión de diferenciar el servicio que ofrece Europartners América Ltda., es la obtención de ventajas competitivas de los proveedores.

1.1.4. Visión.

La visión de Europartners América Ltda., es juntar talento con innovación.

- Talento; es el activo más valioso del ser humano, el talento creativo es el que crea la diferencia al basar su competitividad en el recurso humano.
- Innovación; la creación de ideas como la actividad más importante, buscar nuevas ideas, mantener una mejora y un cambio continuo.

1.1.5. Valores.

- Pasión por servir.
- Prontitud.
- Aprendizaje.
- Creatividad.
- Conciencia Social.
- Cultura de ganadores.

1.1.6. Servicio.

Europartners América Ltda., ofrece el servicio de Feight Forwarder (FF)⁴, por lo cual trabaja como intermediario logístico, es decir realiza el contacto entre el exportador y el medio de transporte, sea éste marítimo, aéreo o terrestre, además de realizar la documentación necesaria. Se encarga de cotizar espacios, y venderlos a exportadores los cuales sólo hacen el contacto con el cliente en destino.

Europartners América Ltda., ofrece un servicio de calidad, rapidez, flexibilidad y seguridad. Cuenta con especialistas en cada área de los servicios que ofrece. La filosofía de Europartners América Ltda., se basa en realizar un trabajo en equipo con los clientes y los agentes, por lo cual ofrece soluciones inmediatas y confiables. Además proporciona una mejor combinación de medios y rutas para satisfacer completamente las necesidades de los clientes.

Ha construido una red de servicios basada en profundos acuerdos a largo plazo integrada con las principales aerolíneas, navieras y socios en el extranjero. Esta red permite ofrecer los beneficios de reservas de prioridad en las aerolíneas y la disponibilidad de espacios con las navieras.

El servicio garantiza la completa satisfacción, ofrece calidez y eficiencia del personal calificado, además de velocidad y automatización de los sistemas tecnológicos.

Se ofrece un movimiento de carga perfecto, sencillo y eficaz.

⁴ Es una compañía que ofrece servicios de movimiento de fletes a través de empresas transportistas.

1.1.6.1. Servicio de transporte aéreo.

Este servicio significa que la empresa se encarga de todas las cargas y todos tipos de productos, desde un pequeño paquete a una planta de fabricación completa, incluidas las mercancías peligrosas. El país y la ciudad no importa, el departamento de carga aérea puede organizar la recogida casi de cualquier parte del mundo a cualquier destino de manera eficaz. Este departamento además coordina el envío internacional con vuelos operados por las aerolíneas más importantes.

Las asociaciones importantes que tiene la empresa dan beneficio a la concentración del volumen de mercancías y la consolidación de cargas con el fin de transferir este beneficio a los clientes.

Imagen número 2: Servicio de carga aéreo.



Fuente: Imagen extraída de página web Europartners, <http://www.europartners.com.mx>

1.1.6.2. Servicio de transporte marítimo.

El departamento de transporte marítimo se encarga de todo tipo de productos para las empresas comerciales e industriales, incluyendo mercancías peligrosas.

La empresa se encarga de la planificación de la reserva, realiza seguimiento y coordinación.

La gama de servicios gestionados por el departamento de transporte marítimo son los siguientes;

- Carga Full Container Load (FCL)⁵.
- Carga Less Container Load (LCL)⁶.
- Carga a granel⁷.

⁵ Carga completa de un contenedor hasta su capacidad máxima de peso o volumen.

⁶ Carga que no alcanza a completar la capacidad de peso o volumen de un contenedor.

⁷ Carga suelta, no empaquetada ni etiquetada.

- En aquellos casos en que el traslado sea en virtud de las condiciones de una Carta de Crédito⁸, Europartners proporciona toda la documentación autorizada y la coordinación precisa para elaborar todos los requisitos.

Imagen número 3: Servicio de carga marítimo.



Fuente: Imagen extraída de página web Europartners, <http://www.europartners.com.mx>

1.1.6.3. Servicio intermodal, ferroviario y camiones.

Como un valor agregado para los clientes y el suministro de sus necesidades logísticas completas, Europartners ofrece una amplia gama de servicios de tierra, además de la especialización en cargas de gran tamaño y el sobrepeso. En cumplimiento de los servicios, este departamento ofrece el servicio de enlace desde el aeropuerto hasta el destino final, desde el origen hasta el puerto o viceversa.

⁸ Instrumento de pago, sujeto a regulaciones internacionales, mediante el cual un banco (Banco Emisor) obrando por solicitud y conformidad con las instrucciones de un cliente (ordenante) debe hacer un pago a un tercero (beneficiario) contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones de crédito.

Imagen número 4: Servicio de carga terrestre.



Fuente: Imagen extraída de página web Europartners, <http://www.europartners.com.mx>

1.1.7. Mercado al que apunta.

El mercado explotado por Europartners América Ltda., es el mercado de comercio internacional, apunta a diversos bienes y servicios dentro de los cuales está el transporte de carga perecedera; como frutas, hortalizas, flores y pescado, como el transporte de todo tipo de carga general y peligrosa⁹, además de servicios de menaje de casa¹⁰ u otros requeridos. Europartners trabaja con importantes navieras, aerolíneas y empresas de transporte. El segmento de mercado es bastante amplio, se enfoca en la exportación e importación internacional, desde y a cualquier parte del mundo.

⁹ Se caracteriza por tener propiedades explosivas, combustibles, oxidantes, venenosas, radiactivas o corrosivas.

¹⁰ Cambio de vivienda en el que se incluye las siguientes mercancías USADAS: el ajuar y bienes muebles de una casa, que sirvan exclusiva y propiamente para el uso y trato ordinario de una familia, ropa, libros, librerías, obras de arte o científicas.

1.1.8. Objetivos de la empresa.

Uno de los objetivos centrales de Europartners América Ltda., es posicionarse como líder en el mercado de intermediario logístico, ya que compite con grandes empresas que llevan años liderando el segmento, pero aún así ha podido mantenerse en el mercado y crecer, como lo ha hecho desde sus inicios tal cual se detalla el Gráfico 1, que detalla el más de 20% de crecimiento de negocios de Europartners el último año, pasando en el 2010 de 3.440.000 kilogramos de carga movilizada, a en el año 2011 4.300.000 kilogramos¹¹. Además la empresa espera poder incrementar el comercio internacional, dando facilidades tanto a importadores como a exportadores, para que así solo se enfoquen en producir o comprar, dejando en manos de la empresa todo lo relacionado con transporte y documentación.

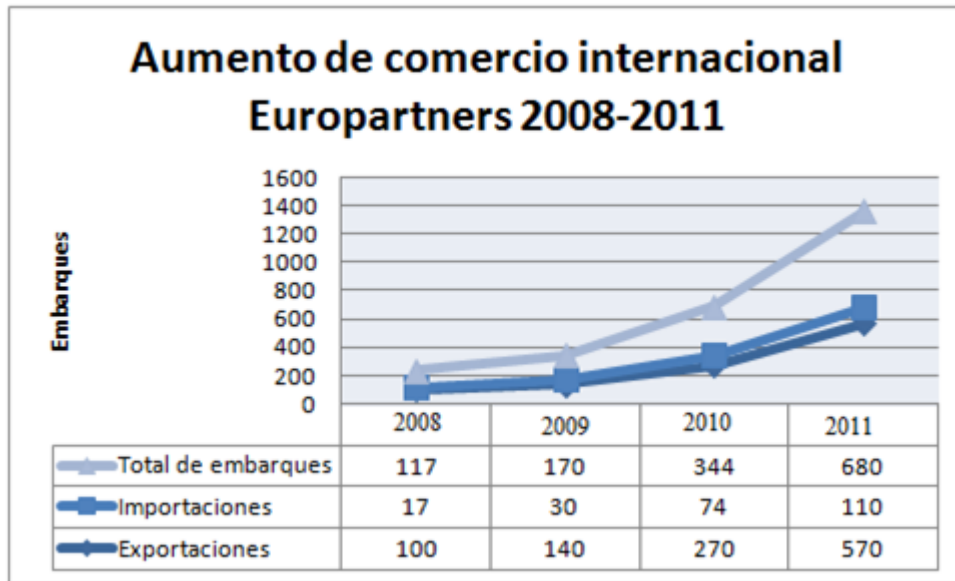
1.1.9. Principales políticas.

Desde el año 2008 Europartners ha sido un proveedor líder de soluciones logísticas de expertos que dan a la empresa una ventaja competitiva a través de la eficiencia de la cadena de suministro. Ofrece un mejor servicio al cliente, el acceso a nuevos mercados y cumplimiento de reglamentos y legislación comercial

Europartners es un empleador que ofrece igualdad de oportunidades, está comprometido con la igualdad de empleo tanto en hombres como en mujeres. Anima a las solicitudes de pueblos aborígenes, personas con discapacidad, minorías raciales, entre otros.

¹¹ Datos entregados por la Gerencia General de Europartners América Ltda.

Gráfico número 1: Aumento del Comercio Internacional de Europartners desde su llegada a Chile.



Elaboración propia. Datos entregados por Europartners América Ltda.

La principal política de trabajo de Europartners es la constante reestructuración y capacitación del personal, ya que la estrategia de negocio está basada en reclutar y retener personas con talento. Como fue mencionado en la visión de la empresa, el activo más importante de Europartners es el equipo que conforman los profesionales que trabajan ahí.

1.1.10. Análisis de matriz F.O.D.A.¹²

¹² Matriz de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. Propuesta originalmente por Albert Humphrey.

Matriz número 1: Análisis F.O.D.A.

	Positivos para alcanzar el objetivo	Negativos para alcanzar el objetivo
Origen Interno (atributos de la empresa)	<ul style="list-style-type: none">- Innovación- Creatividad- Reestructuración	<ul style="list-style-type: none">- Nueva en el país.- Poco personal.
Origen Externo (atributos del ambiente)	<ul style="list-style-type: none">- Incremento del comercio internacional.- Apoyo de la oficina central en México	<ul style="list-style-type: none">- Alta y calificada competencia.- Desconocimiento por parte de empresas exportadoras e importadoras.

Elaboración propia. Datos entregados por Europartners América Ltda.

Como se puede apreciar en la matriz de fuerzas externas e internas, la mayor fortaleza que tiene la empresa es su capacidad de innovar, de explorar nuevos mercados, ayudándose así de las oportunidades entregadas por el ambiente como el incremento del comercio internacional a nivel mundial. El ser una empresa nueva en Chile puede conllevar a dificultades de trabajo, teniendo en cuenta las amenazas como la alta competencia por parte de grandes empresas multinacionales. Sin embargo ha sabido aprovechar los aspectos positivos y aprender de los negativos.

1.2. Descripción de las funciones realizadas.

A continuación se presenta las funciones realizadas por la autora, tomando en cuenta las áreas en las que se desempeñó y las responsabilidades en éstas.

1.2.1. Trabajo desarrollado.

La Autora desarrolló un trabajo dedicado a la actividad de un intermediario logístico, gestionó documentos, mantuvo conversaciones con clientes tanto exportadores como importadores vía teléfono y correo electrónico, además asistió a los operarios en sus distintas funciones, teniendo esto como objetivo que pudiera aprender las distintas funciones, y desempeñarse en distintas áreas.

1.2.1.1. Motivación de Práctica.

Actualmente un Freight Forwarder o Proveedor Logístico es integral, puesto que ofrece soporte al comercio y a la industria en el intercambio global de mercaderías: en transporte terrestre, aéreo, marítimo y multimodal; y en todos los servicios logísticos asociados. Por lo que haberse desempeñado en esta área, fue de vital importancia para el conocimiento de la autora sobre el comercio exterior.

Lo que realmente motivó a la autora a realizar la práctica profesional en Europartners fue lo desconocido que pueden ser aún los Freight Forwarder en Chile, además del incremento importante que ha tenido éste los últimos años.

1.2.1.2. Desarrollo de las áreas explotadas en la práctica.

La práctica profesional fue desarrollada en dos diferentes áreas; marítima y aérea.

El área de transporte internacional de carga vía aérea se centra en el traslado de mercancías de un país a otro mediante la utilización de aeronave. Gracias al uso de contenedores aéreos y al diseño de nuevos aviones destinados a carga, el volumen de mercancía transportada aumenta año a año, ya que entrega gran rapidez, confiabilidad y seguridad.

Se rige por la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA)¹³, la cual representa 240 aerolíneas y provee soporte profesional esencial y una gama de productos y servicios expertos, como publicaciones, entrenamiento y consultas.

Primeramente la autora se desempeñó en el departamento de transporte internacional aéreo tanto en importación de todo tipo de bienes, como exportación de perecibles como frutas, flores y hortalizas.

Otra área explotada por la autora es el transporte internacional de carga marítima, el cual en el ámbito mundial es el más utilizado para el comercio internacional, ya que soporta mayor movimiento de mercancías tanto en contenedor, como graneles líquidos o secos.

La autora se desempeñó en áreas dedicadas a las exportaciones marítimas de carga general, como repuestos o maquinaria.

Las funciones se presentan a continuación:

Responsabilidades en el servicio de transporte de carga internacional vía aérea.

¹³ International Air Transport Association" o IATA. Instrumento para la cooperación entre aerolíneas, promoviendo la seguridad, fiabilidad, confianza y economía en el transporte aéreo en beneficio económico de sus accionistas privados.

En un principio la autora se desempeñó en el área de exportación de perecibles por lo que su primera obligación fue solicitar las facturas de exportación a los clientes que embarcarían sus cargas, debió comunicarse mediante correo electrónico y teléfono para solicitarla de manera urgente. Los datos necesarios que debe tener una factura de exportación son los que muestra el documento número 1.

Documento número 1: Factura de exportación aérea

RUT /Nº Factura



Nombre y Dirección Exportador

Comercial AMS Family S.A.
 Compraventa y Comercialización de Frutas, Vinos y Exportador de Productos Agrícolas
 Longitudinal Sur Km. 185, Curicó
 Carilla 305, Curicó
 Fono-Fax: 56-75-380789 - 380790 - 380791
 www.amfamily.cl
 E-mail: amfamily@amfamily.cl

R.U.T. 99.538.620-8
FACTURA DE EXPORTACION
 N° **05720**

Señor: **000 ASTRA-M**

Dirección: **RUSIA 127238 MIZNELIHOBOROVSKIY 3-Y PROEZO 8A INN 7713533050 MOSCOW**

País: **RUSSIA**

Fecha: **DECEMBER 16 2011**

Embarque Vapor: **AIR**

Forma de Pago: **30 DAYS OF INVOICE DATE**

Modalidad de Venta: **CONSIGNACION M. G.**

Ciudad de Venta: **C. I. F.**

Marca: **AMS**

Para Neto Unitaria	Totál	1,58-2,5	Nw.
Para Bruto Unitaria	Totál	1,98-2,8	Gw.

Puerto de Embarque: **A.C.A.M.B.**

Puerto de Destino: **DOMODEDOVO** País Destino Final: **RUSSIA**

País de Origen Chile: _____
 Informe de Exportación N°: _____

Fecha/Puerto embarque y destino/ INCOTERM

Cantidad	Tipar Bultar	Descripción		Precio Unitaria	Total
240	CASES	FRESH VARIETY C1,58K	BLUEBERRIES DUKE SZ: PREMIUM	US\$ 15,80	US\$ 3.792,00
240	CASES	FRESH VARIETY C2,50K	CHERRIES BING SZ: SJD-PD	45,00	10.800,00
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"> Variedad/ Peso Neto/ Cantidad/ Precio </div>					
TOTAL US\$					3.792,00

OBSERVACION

Total en Dólares US

Fuente: Documento entregado por la empresa en realización de práctica profesional.

Acto seguido se procedía a contactar a la Agencia de Aduana para que proveyera vía email o física copia del Documento único de salida (DUS).

Documento número 2: Documento único de salida (DUS)¹⁴.


GOBIERNO DE CHILE SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS DOCUMENTO UNICO DE SALIDA				Número Aceptación: 4200367 - 1	
48	RAJERA METROPOLITANA	056	Operador OSCAR NAVARRO G.	Fecha: 26/12/2011	
29697		330	Tipo Operación EXPORTACION NORMAL		
IDENTIFICACION					
3		CONTADOR DE EXPORTACION SERVICIOS CHLFRESH LTDA			
Dirección: KM 0.600 CAMINO A ZAPALLAR		Módulo Aduanero: Módulo 1000		Código: E7331	
Compañía: WOOD LEE FRUIT & VEGETABLE CO.LTD.		Código: CURICO			
DESTINO Y TRANSPORTE			REGIMEN SUSPENSIVO		
692	AEROP. J.M. BENTEC	07	País Destino: TANWAN (FORMOSA)	0	
483	TAFEL	333	País Origen: TANWAN (FORMOSA)	0	
Por Ruta: 69.882.206-2		Por Ruta: LAN AIRLINES		ANTECEDENTES FINANCIEROS	
Por Ruta: 76031755-6		Por Ruta: EUROPARTNERS		333	
Por Ruta: 69.882.206-2		Por Ruta: LAN AIRLINES		613	
Por Ruta: 76031755-6		Por Ruta: EUROPARTNERS		3	
Por Ruta: 69.882.206-2		Por Ruta: LAN AIRLINES		2	
Por Ruta: 76031755-6		Por Ruta: EUROPARTNERS		1	
Por Ruta: 69.882.206-2		Por Ruta: LAN AIRLINES		0	
Por Ruta: 76031755-6		Por Ruta: EUROPARTNERS		0	
DESCRIPCION DE MERCANCIAS					
1 SIN-CODIGO : CERIZAS FRESCAS; CHLFRESH F; EN CAJAS DE CARTON					
Código:		Cantidad:		Valor:	
1		240		1.440,00	
Código:		Cantidad:		Valor:	
02		240		4.800,00	
Código:		Cantidad:		Valor:	
99		1200		5.760,00	
DESCRIPCION DE BULTOS					
Cod.	Tipo de Bulto	Cantidad de Bultos	Identificación de Bultos	Sub Contorno	
1	022	240	ROTUL.		
OBSERVACIONES GENERALES:					
F. 26 DIC. 2011			TOTALES:		
F. 26 DIC. 2011			Cant. Bultos: 240		
F. 26 DIC. 2011			Valor Bultos: 1.440,00		
F. 26 DIC. 2011			Valor Aduana: 5.760,00		
F. 26 DIC. 2011			Valor IVA: 0,00		
F. 26 DIC. 2011			Valor Otros: 0,00		
ACEPTACION A TRAMITE		AUTORIZACION DE SALIDA		LEGALIZACION/DECLARACION	
20111066611300		Fecha:		Fecha:	
SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS		SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS		SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS	

Fuente: Documento entregado por la empresa en realización de práctica profesional.

¹⁴ Es el documento mediante el cual se presentan las mercancías, ante el Servicio Nacional de Aduanas, para su posterior embarque al exterior.

Antes de realizar el Certificado de Origen (CO) se gestionaba el Documento para la Emisión de Certificados de Origen (DECO)¹⁵, el cual se debía entregar en la Cámara de Comercio como documento adjunto.

Documento número 3: Documento para la emisión de certificados de origen (DECO).



CAMARA NACIONAL DE COMERCIO
SERVICIOS Y TURISMO DE CHILE

DECO

Documento para la Emisión de Certificados de Origen

Exportador: SERVICIOS CHILFRESH LTDA. RUT 96.690.500-K

País de Destino de la Exportación: CHIPRE

Puerto de Embarque: SANTIAGO (SCL) **Puerto de Desembarque:** LARNACA (LCA)

Descripción de las Mercancías

Código Arancelario (8 dígitos)	Descripción	Cantidad en Kilos BRUTO	Número y Fecha de la Factura	Valor FOB (US\$)
0809.2000	240 CASES WITH FRESH CHERRIES POLAR 26-28 MM	1200,0	Nº 00-ALM 2011 12/15/2011	5000,00

Nombre y RUT Exportador / Puerto embarque y desembarque.

Código arancelario	Descripción y cantidad	Kilos Bruto	Nº y fecha de factura	Valor FOB Aproximado

Nombre Representante Legal: Ernesto de La Garza RUT: 22.762.615-1

Teléfono: 2364962 Email:

Fecha: 15-12-2011 Firma: P.P Matias Fuentes Toro

¹⁵¹⁵Documento que ha creado la Sociedad de Fomento Fabril, como ente certificador de origen, para obtener de parte del exportador o su agente de aduanas, la clasificación arancelaria del producto a exportar.

Fuente: Documento entregado por la empresa en realización de práctica profesional.

Teniendo ya la factura y el DECO¹⁶, y estando en tránsito la mercancía hacia el Aeropuerto Comodoro Arturo Merino Benítez, se debía realizar el Certificado de Origen, tanto en forma general como los especiales (EUR1¹⁷, NAFTA¹⁸, MERCOSUR¹⁹, CHINA²⁰, ALADI²¹). Todos eran gestionados en la página de la Unidad Central de Certificación de Origen de la Cámara de Comercio <http://www.ucco.cl/index.php>²², donde se realiza la certificación impresa

Imagen número 5: Sistema de emisión y gestión de certificados de origen.



¹⁶ Documento para la emisión de certificados de Origen.

¹⁷ Documento justificativo del origen preferencial otorgado por la Unión Europea con aquellos países con los cuales mantiene un Acuerdo Preferencial.

¹⁸ Es un acuerdo de libre comercio de América del Norte: EEUU, Canadá y México. Es un proceso reciente y con un grado de integración económica bastante reducido

¹⁹ Es el Mercado Común del Sur: Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay

²⁰ Certificado específico sobre el Tratado de Libre Comercio Chile-China.

²¹ La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es un organismo intergubernamental creado con Tratado de Montevideo 1980.

²² Página web Unidad Central de Certificación de Origen.

Fuente: Imagen extraída de página web Unidad Central de Certificación de Origen.

<http://www.ucco.cl/certificacion.htm>

Al haberlos impreso de acuerdo a su especialidad (cantidad de copias o documentos adjuntos respectivos), se debía oficializar en la Cámara de Comercio²³. Los encargados procedían a revisar los documentos (Factura de exportación, Certificado de Origen, DECO) para acto seguido firmar y timbrar. Los datos generales necesarios en un Certificado de Origen se detallan en las siguientes imágenes.

- Certificado de Origen sin acuerdo se realiza mediante un formulario denominado F.G.N²⁴, utilizado con países con los cuales Chile no cuenta con acuerdos comerciales.

²³ Institución formada y dirigida por empresarios, para ofrecer determinados servicios a la Pequeña y Mediana Empresa (PYME).

²⁴ Formulario general utilizado para países sin acuerdo comercial.

Documento número 4: Certificado de Origen F.G.N. Hong Kong.

CAMARA NACIONAL DE COMERCIO Servicios de Turismo de Chile FGN CERTIFICATE OF ORIGIN Goods Produced in Chile			
REGISTER N°		IMPORTING COUNTRY HONG KONG	
1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country) Servicios Chilech Ltda Km. 0,600 camino a Zapallar Curico, Chile, CHILE		2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country) WOO LEE FRUIT & VEGETABLE CO., LTD. Unit 2101, 21/F., 119 Connaught Road West, HONG KONG	
3. Means of transport and route CARRIAGE BY AIR / CARRIAGE BY AIR FROM AEROP. A.M. BENITEZ, CHILE		4. Notes	
12/27/2011		Exportador / Importador /Dirección	
5. Marks and number of packages	6. Number and kind of packages, description of goods 96 CASES CONTAINING FRESH CHERRIES	7. Gross weight or other quantity 798 NET WEIGHT	8. Number and date of invoices 964-2011 12/27/2011
	Cantidad de cajas, variedad que contiene.	Peso Neto	N° Factura/ Fecha
9. CERTIFICATION: It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.		10. DECLARATION BY THE EXPORTER: The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all the goods were produced in Chile.	
		SANTIAGO, 12/27/2011	
		Firma Exportador o Intermediario	

Fuente: Documento entregado por la empresa en realización de práctica profesional.

- Certificado de Origen con acuerdo, Son aquellos que permiten que los bienes exportados gocen de reducciones o excepciones en las tarifas arancelarias. (EUR1²⁵, FORM A²⁶, FORM F²⁷, ALADI²⁸, MERCOSUR²⁹, Colombia³⁰, Perú³¹)

Documento número 5: Certificado de Origen especial para TLC Chile-China.

The image shows a 'Certificate of Origin' form (Form F) and its 'Overleaf instruction'. The certificate is for a Chilean exporter, 'Industria Hipermercados S.A.', exporting goods to a consignee in China. The certificate number is 2980001733. The goods are described as 'Café molido en grano'. The 'Overleaf instruction' section provides detailed instructions for filling out the form, including how to describe goods, indicate the origin criteria, and provide necessary details like invoice numbers and signatures.

²⁵ Abreviatura citada (17).

²⁶ Permite importar en la Unión Europea productos originarios de los países del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), a condición de que hayan sido transportadas directamente a la Unión Europea.

²⁷ Certificación para el Tratado de libre Comercio Chile-China (Hong Kong, Taiwán y Macao no forman parte del Acuerdo).

²⁸ Abreviatura citada (21).

²⁹ Abreviatura citada (19).

³⁰ Tratado de libre comercio Chile-Colombia.

³¹ Tratado de libre comercio Chile-Perú.

Fuente: Documento entregado por la empresa en realización de práctica profesional.

En estas ocasiones es necesario detallar la especificación de la variedad de la mercancía, el código arancelario³² al que se refiere y el precio estimado de la carga en dólares norteamericanos rigiéndose bajo el INCOTERMS³³ F.O.B³⁴. En situaciones cuando el Certificado de Origen no alcanza a ser realizado antes del embarque, se debe emitir a posteriori³⁵ como se muestra en el Documento número 6, es decir la mercancía entra al país sin reducción arancelaria, y ésta se conforma cuando el documento está efectuado, y se ha enviado directamente al importador para que éste realice el trámite en aduana internacional, este hecho tiene un costo para el importador, ya que debe pagar el arancel completo de la carga para que sea liberada, a pesar que luego de un tiempo es devuelto el dinero, se trata de un hecho engorroso para él.

³² Código específico de un producto recogido en el Sistema Armonizado (SA) que mantiene la Organización Mundial de Aduanas (OMA)

³³ Conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

³⁴Incoterm Free on board. El comprador entrega la mercancía a bordo del barco en el muelle de salida. La mercancía deja de ser del vendedor en el perímetro del buque.

³⁵A posteriori (en latín: posterior a).

³⁴

³⁵

Documento número 6: Certificado de origen EUR1 a posteriori.

UNIFICADA DE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS		20010103	
1. Expediente (país, número controlador) EUR 1 N° AC0079573 <small>Admite el comercio internacional de mercancías originarias.</small>		3. Certificado otorgado en las circunstancias probadas en este OMBT y LAFAC (Art. 23 del Decreto) <small>Indicador de país (países de origen, fecha de emisión, etc.)</small>	
2. Destinación (país, número de partida, etc.) OMBT (país) OMBT (país) OMBT (país) OMBT (país) OMBT (país)		4. País grupo de países o territorio de que se considera que las mercancías son originarias OMBT	
5. Información relativa al transporte (país de destino) CARPASEP (en caso de ser aplicable)		6. Observaciones ENTIDO A POSTERIORI*	
7. Notificación de origen, notificación de destino y notificación de subasta (1) Designación de las mercancías (2) (1) Descripción de las mercancías (2) Descripción de las mercancías (3)		8. Base arancelaria y otros medios (3), (4), (5), (6) (3) (4) (5) (6)	
9. País de la Unión o de la autoridad gubernamental competente República de Chile Nombre de la autoridad gubernamental competente SERVICIO DE ASESORIA FISCAL CHILE SANTIAGO 19 DIC 2013		10. DECLARACION DEL EXPEDIENTE El que declara, declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la obtención del presente certificado. Lugar: Santiago Fecha: 19/12/2013	

13. SOLICITUD DE CONTROL, con destino a:	14. RESULTADO DEL CONTROL
Se solicita el control de la autenticidad y de la equidad del presente certificado. Lugar y fecha: _____ Firma: _____	¿El control efectuado ha mostrado que este certificado? <input type="checkbox"/> Fue expedido por la aduana para su destino gubernamental con plena conformidad y que la información en él contenida es exacta. <input type="checkbox"/> No cumple la condición de autenticidad y equidad requerida (informar en su caso).
Lugar y fecha: _____ Firma: _____	Lugar y fecha: _____ Firma: _____

NOTAS

- El certificado no deberá tener respaldos ni correcciones ulteriores. Cualquier modificación deberá basarse en hechos probados y efectuarse en su caso, en derecho. Tales modificaciones deberán ser realizadas por la persona que cumplió el certificado y convalidadas por la autoridad gubernamental competente para su emisión o modificación.
- No deberá quedar ninguna copia de este certificado en el certificado o cada folio de él, pasado de un número de serie. Se reservará una copia del certificado en el archivo. Los expedientes ulteriores deberán ser de forma que no obstruyan la búsqueda de los originales.
- Las mercancías deberán describirse de acuerdo al uso y práctica comercial y de manera suficientemente detallada para permitir que sean identificadas.

Fuente: Documento entregado por la empresa en realización de práctica profesional.

Era responsabilidad de la autora emitir los documentos requeridos por cada aerolínea como lo son las cartas de seguridad³⁶, la mayoría de las veces se conformaba una

³⁶ Documento requerido por las aerolíneas, el cual refleja la no peligrosidad de la carga además de definir la responsabilidad del embarcador.

declaración de responsabilidad³⁷ y una carta general de seguridad³⁸ tanto en inglés como en español, como es detallado en los documentos 7 y 8.

Documento número 7: Declaración de Responsabilidad emitida ante la aerolínea.

³⁷ Documento que expresa la responsabilidad del exportador o intermediario logístico

³⁸ Documento que expresa la naturaleza no peligrosa de la carga.

europartners
On line to your
logistics solution

DECLARACION DE RESPONSABILIDAD

NºACREDITACION_41/2011

Empresa : Europartners America Ltda. Rut: 76.031-758-6

UGAC N°09/2/3/0216/3


Representante Legal: Ernesto de la Garza Rivera cedula identidad: 22.762.615-1

Cargo: Branch Manager.

DECLARO: Que el embarque amparado en la AWB N° 286-12401211

Que entregamos a a PLUNA

Fue sometido a los controles y/o inspecciones de seguridad establecidos en el plan de seguridad de nuestra empresa aprobado por la autoridad aeronáutica por resolución N° 09/2/3/0216/3 de fecha 05 octubre 2011 y están conforme a lo dispuesto en la reglamentación vigente

Firma representante legal 

Fecha: 20 DICIEMBRE 2011

Firma Aerolínea

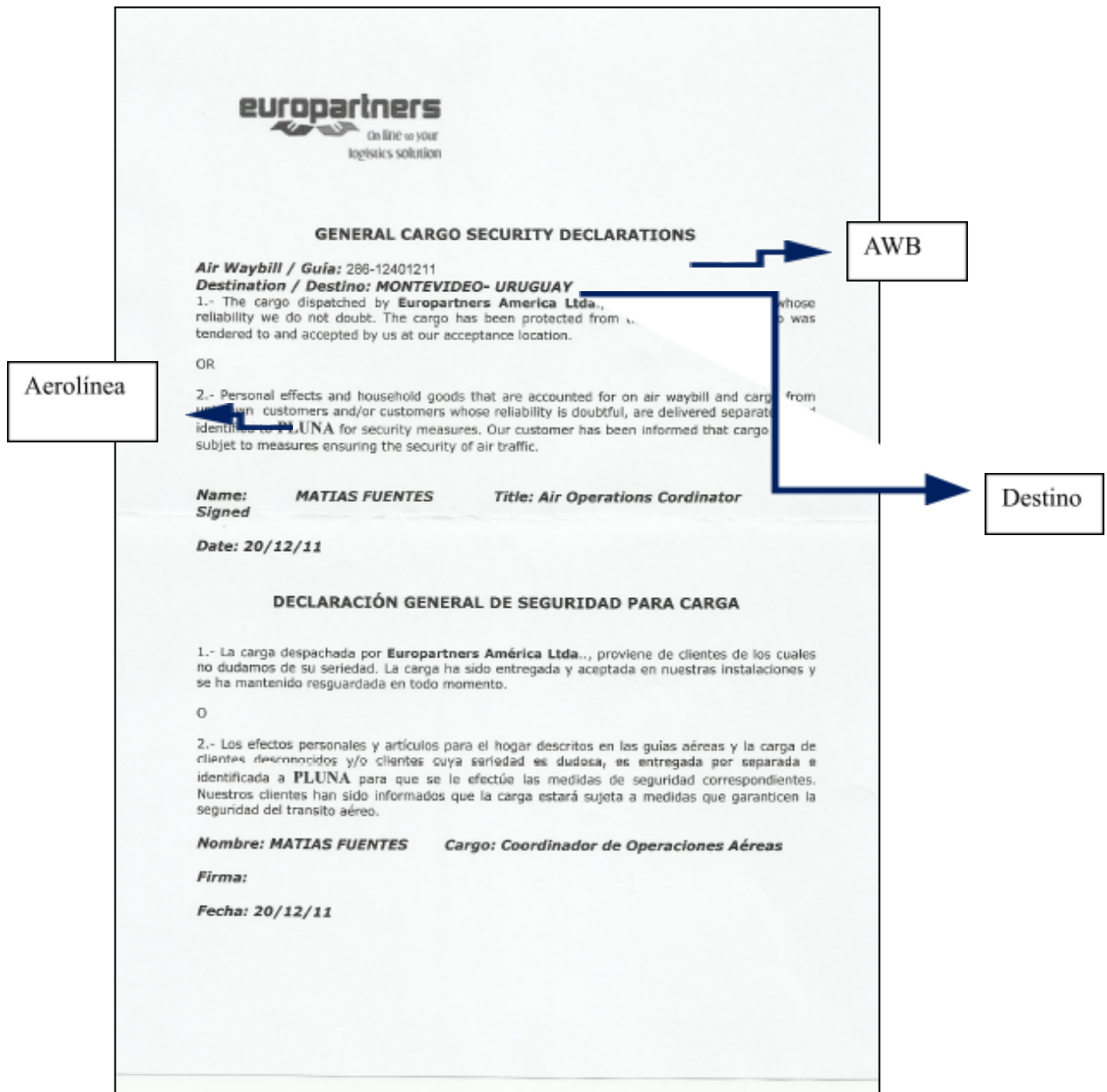
Nº
Acreditación
IATA

Nombre y
RUT
representante
legal

AWB

Fuente: Documento entregado por la empresa en realización de práctica profesional.

Documento número 8: Declaración general de seguridad para carga.



Fuente: Documento entregado por la empresa en realización de práctica profesional.

Era deber de la autora mantener en orden los documentos requeridos para cada embarque, depositaba en un sobre que luego sería entregado a la aerolínea los siguientes:

- Certificado de Origen.
- Copia original firmada de Certificado de Origen.
- Certificado Fitosanitario³⁹.
- Air Waybill Compra (AWB).
- Documento Único de Salida.
- Cartas de seguridad.

Además debía mantener en una carpeta copias de todos los documentos, para mantener estructurado cada embarque. Como los siguientes;

- Copia original firmada de Certificado de Origen.
- Copia original de Certificado Fitosanitario.
- Factura de Exportación.
- Air Waybill Compra y Venta⁴⁰.
- Copia de Documento Único de Salida.

³⁹ Certificado oficial expedido por una autoridad sanitaria competente del país de origen, en el que se hace constar que el material vegetal inspeccionado se considera exento de plagas.

⁴⁰ Conocimiento de embarque aéreo con precios de compra y venta del servicio de transporte.

Igualmente era su función realizar etiquetas con las que se marcaba la carga dentro del frigorífico TEISA⁴¹, éstas eran adheridas antes de ser pesada la carga.

Documento número 9: Copia de etiqueta de Europartners para exportación a Guarulhos⁴².



Fuente: Documento entregado por la empresa en realización de práctica profesional.

Dentro de las funciones cumplidas por la autora en el área de exportación aérea estaba la toma de horas SAG⁴³ o USDA⁴⁴, lo que debía realizar todas las mañanas del día anterior al embarque, se efectuaba en la página web del Servicio Agrícola Ganadero (SAG)⁴⁵

⁴¹Servicio de almacenaje en cámara frigorífica.

⁴² Municipio brasileño del estado de Sao Paulo.

⁴³ Hora de inspección en Servicio Agrícola Ganadero para perecibles exportados.

⁴⁴ Hora de inspección para perecibles exportados a Estados Unidos.

⁴⁵ Organismo oficial del Estado de Chile, encargado de apoyar el desarrollo de la agricultura, los bosques y la ganadería, a través de la protección y mejoramiento de la salud de los animales y vegetales.

<http://200.54.64.34/nacional/>⁴⁶ ó <http://200.54.64.34/usda/>⁴⁷, se realizaba a pesar de no haber sido solicitado por el cliente para mantener orden y coordinación en los embarques.

Imagen número 6: Sistema de Exportaciones SAG NACIONAL.



Fuente: Imagen extraída de página web del Servicio Agrícola Ganadero.

<http://www.sag.cl>

La inspección SAG se realiza al azar, es decir los encargados revisan el 2% del total de la carga, para asegurarse del contenido y naturaleza de la mercancía. También puede ser una inspección a base de sellos, esto es cuando ya ha sido inspeccionada la carga, y se revisan los sellos del camión testificando que se encuentran óptimos.

⁴⁶ Página web para solicitar inspección SAG.

⁴⁷ Página web para solicitar inspección USDA.

La inspección USDA se realiza en compartimentos especiales ya que es un requerimiento especial en el Comercio Internacional con Estados Unidos.

La autora desempeñó además un trato directo con los clientes, por lo que tuvo que contactarse con los principales clientes de Europartners, como CHILEXPO⁴⁸, CHILFRESH⁴⁹, COMERCIAL MONTE ROSA⁵⁰, entre otros. Debía coordinar con ellos la hora de salida del camión con la carga, además de solicitar las facturas y mantenerlos informados a cada momento del estado de su embarque.

Otras funciones de la autora en el aeropuerto eran estar in situ en el aforo por parte del SAG; confirmar hora solicitada, estar presente en la inspección y recibir el Certificado Fitosanitario⁵¹ como lo muestra el documento número 10.

⁴⁸ Productora y exportadora de frutas como arándanos, cerezas y fresas ubicada en Curicó Chile.

⁴⁹ Empresa citada (1).

⁵⁰ Empresa citada (2).

⁵¹ Documento citado (39).

Documento número 10: Ejemplo de Certificado Fitosanitario.

CERTIFICADO FITOSANITARIO
PHYTOSANITARY CERTIFICATE


SERVICIO AGRÍCOLA Y GANADERO
ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DE CHILE
PLANT PROTECTION ORGANIZATION OF CHILE

Nº 10417

S.A. ORGANIZACIÓN (ES) DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DE / To Plant Protection Organization (s) of
CANADA

DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO / DESCRIPTION OF CONSIGNMENT		
<p>1. NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL EXPEDIENTE (s) / Name and address of Exporter</p> <p>COPI, 450 ST. MARGARET STREET, SUITE 1000, EDMONTON, ALBERTA, CANADA T6C 2G5</p>	<p>2. NOMBRE Y DIRECCIÓN DECLARADO DEL DESTINATARIO (s) / Declared name and address of consignee</p> <p>INDUSTRIAL PARTS CO. LTD., 308 WEST GERRARD STREET EAST, TORONTO, ONTARIO, CANADA M5E 1B5</p>	
<p>4. NÚMERO Y DESCRIPCIÓN DE BASTIDORES / Number and description of packages</p> <p>435, BASTIDORES</p>	<p>3. NOMBRE DEL PRODUCTO Y CANTIDAD DECLARADA / Name of produce and declared quantity</p> <p>FRANK AMERICA SPANISH NETS</p>	<p>5. NOMBRE BOTÓN DEL PRODUCTO / Declared name of produce</p> <p>FRANK SYSTEM</p>
<p>7. NÚMERO DE TRANSPORTE DECLARADO / Declared means of conveyance</p> <p>EA</p>	<p>8. LUGAR DE ORIGEN / Place of origin</p> <p>EDMONTON, ALBERTA, CANADA</p>	<p>6. PUNTO DE EMISIÓN DECLARADO / Declared point of origin</p> <p>EDMONTON</p>
<p>10. MARCAS DESTINADAS / (Designated) marks</p> <p>FRANK</p>		
<p>11. Por la presente se certifica que los plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado (y/o sometido a análisis de muestra) con los procedimientos adecuados y se declara que están libres de plagas cuarentenarias susceptibles por la parte controlada importadora y que cumplen las requisitos fitosanitarios exigidos de la parte embarcadora respectiva, INCLUSIVE los requisitos de los países de destino reglamentarios.</p> <p>This is to certify that the plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pests specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those of regulatory non-quarantine pests.</p>		
DECLARACION ADICIONAL / ADDITIONAL DECLARATION		
<p>12. RESERVA / Note</p> <p>13. TRATAMIENTO / Treatment</p> <p>14. PRODUCTO (s) REGISTRADO (S) / Chemical (s) registered</p> <p>15. CONCENTRACION / Concentration</p> <p>16. DURACION Y TEMPERATURA / Duration and temperature</p> <p>17. INFORMACION ADICIONAL / Additional information</p>		
TRATAMIENTO DE DESINFESTACION / DISINFESTATION AND/OR DISINFECTION TREATMENT		
<p>18. NOMBRE OFICIAL AUTORIZADO (S) / Name of authorized officer</p> <p>VALERIE PEREZ CARRERA, DEFENSOR</p>		
<p>19. FIRMA OFICIAL AUTORIZADO (S) / Signature of authorized officer</p> <p><i>Valerie Perez Carrera</i></p>		<p>20. LUGAR DE EMISIÓN / Place of issue</p> <p>EDMONTON, ALBERTA, CANADA</p>
<p>21. FECHA / Date</p> <p>03-10-2015</p>		

TIMBRE DE LA ORGANIZACIÓN / Stamp of Organization



C U A R T A C O P I A

Fuente: Documento entregado por la empresa en realización de práctica profesional.

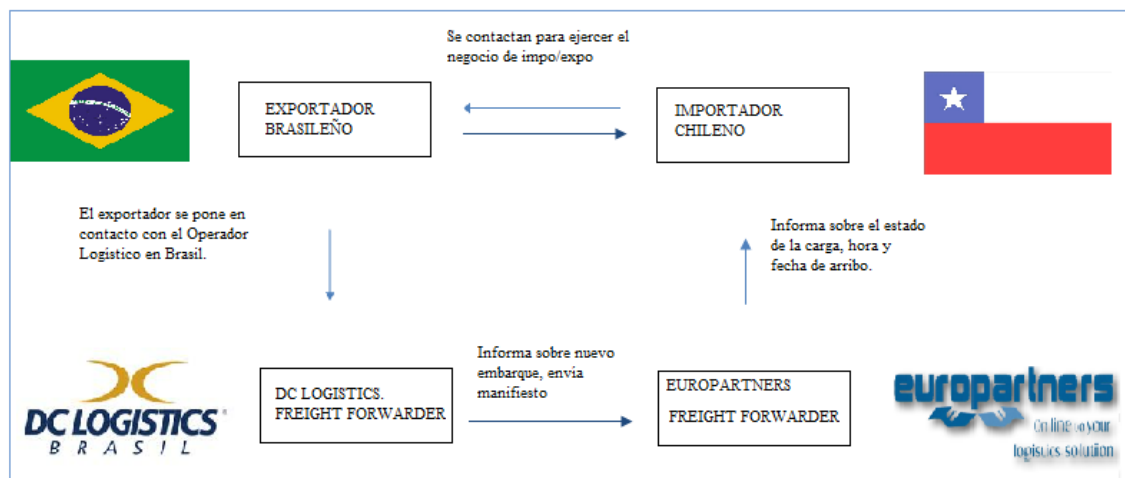
Otra ocupación en el área de transporte de carga aérea fue coordinar un par de importaciones aéreas.

En un principio la autora tuvo que contactar a los clientes, informar que sería su responsabilidad ocuparse de la importación y que sería ella quien haría llegar

información sobre el estado de la carga, posteriormente debía contactarse con el agente en origen⁵² para tener conocimiento del proceso.

El agente en origen se contactaba con Europartners para hacer llegar la información de una nueva importación, por ejemplo; DC Logistics Brasil⁵³ coordinó una exportación de cigarrillos desde Guarulhos hasta Santiago, el encargado se pone en contacto con el coordinador de importación aérea en Chile y le informa el estado de la carga mediante un manifiesto⁵⁴. Este flujo de información se detalla en la imagen número 7.

Imagen número 7: Flujo de importación mediante agente en origen.



Elaboración propia. Datos entregados por Europartners América Ltda.

⁵² Se le llama agente en origen a las empresas alrededor del mundo con las que Europartners mantiene relaciones.

⁵³ Empresa de soluciones logística multimodal.

⁵⁴ Documento enviado por el agente en origen informando sobre la importación a realizar.

Cuando la carga se encontraba en tierras nacionales era parte de su labor retirar la Papeleta de Recepción de Mercancías⁵⁵ o Manifiesto de Carga, el cual es entregado por la aerolínea.

Documento número 11: Papeleta de recepción entregada por la aerolínea.

L.PRONCEM 004
 000000 Hoja: 1 de 1
 PAPELETA DE RECEPCION DE MERCADERIAS N PAPELETA : 117009
 FECHA : 13/08/2011
 jstamoy

TIPO DOCUMENTO INGRESO : 1 MANIFIESTO DE CARGA NOMBRE COMPAÑIA : LA OAS LINA CHILE
 NUMERO : 258110- MEDIO : 531
 PROCEDENCIA : JFR NEW YORK J.F. WOODRIF INTERNATIONAL, INC
 FECHA ENTREGA DEPOSITO : 13/08/2011 FECHA MANIFIESTO : 13/08/2011

GUIN AEREA	BULTOS KGM VERIF	KILOS KGM VERIF	CLASIFICACION	CLASE	OBSERVACIONES	PALETT	UNIDACION
04523466 195	1	1	6.	S.5 CTH-1	P/O-1	0002308	10E1-1
04527181 012	1	1	100.	P/O PLT/P-1		1502	SP/1502-1
14514156 422	1	1	101.	P/O PLT/P-1		1702	SP/1702-1
045-07150511 CONSOLIDADO	DHL ELONAL FORSBERG						
04088 322	1	1	.3	P/O CTH-1		0002150	001-1
045-41401532 CONSOLIDADO	DHL ELONAL FORSBERG						
04264 057	1	1	24.	24.	CTH-1		E ESTANTE-1
042-04770012 CONSOLIDADO	EUROPEANES AMERICA LTDA.						
00336 835	2	2	137.	138.	CTH-0 P/O-1	1201	SP/1201-1
					PLT/P-1	0000200	10E1-2
045-04520815 CONSOLIDADO	WALPER CHILE S.A.						
21100 020	2	2	454.	P/O CTH-2		1503	SP/1503-1
045-05001113 CONSOLIDADO	INTERNA. CHILE S.A.						
00245 906	7	7	00.	46.	CTH-7 ENL. RE-INPLASTADO 2 FOLIETE-1 100-4	0002718	901-7
045-04547792 CONSOLIDADO	JOS FERRAZZINI						
11017 041	1	1	122.01	122.	PLT/P-1 ENL. RE-1	1503	SP/1503-1
042-33905771 CONSOLIDADO	OVERSEAS LOGISTICS CHILE S.A						
40016 790	3	3	67.	66.	CTH-3 P/O-3	0002200	10E1-3
40016 793	0	0	166.	P/O BID-0		0002308	10E1-8
045-07200054 CONSOLIDADO	REVALIS CHILE						
00706 050	1	1	254.	P/O PLT/P-1		1201	SP/1201-1
042-04605420 CONSOLIDADO	VICTOR CHARRON						
00379 500	7	7	00.	P/O CTH-7		0002500	901-7

Total bultos manifiestados : 37
 Total bultos recibidos : 37
 Kilos recibidos : 1,994.8
 Bultos sobreenvas :
 Bultos faltantes :
 Informacion inicio : fin :
 Temperatura inicio : 0. Temperatura destino : 7.

LAN AEREA
 CARGO
 HOMBRE Y FIRMA FUNCIONARIO
 COMPANIA AEREA
 Hora de Ingresos 15:23:18

LAN AEREA S.A.
 YERGENO S.A.
 HOMBRE Y FIRMA FUNCIONARIO
 Deposito

Fuente: Documento entregado por la empresa en realización de práctica profesional.

⁵⁵ Documento que expresa información sobre la desconsolidación de la carga.

Con la Papeleta de Recepción realizaba la liberación de la carga ante aduana mediante un programa llamado SDA⁵⁶.

Imagen número 8: Programa SDA.

Guía Aérea (Modificación)

Nº Referencia: 707-0000004 Operación: Desembarque Nº Bultos: 0/0

Participantes:

Emisor:	Identificación:	300-2	Nombre:	Fubert
Emisor Documento:	Identificación:	300-2	Nombre:	Fubert
Consignante:	Identificación:		Nombre:	Genal
Consignatario:	Identificación:	1-9	Nombre:	rodolfo
Notif.:	Identificación:		Nombre:	
Almacénista:	Identificación:	9405000-0	Nombre:	Arcosol
Compañía Aérea:	Identificación:	300-2	Nombre:	Fubert

Fecha: Fecha: 26-05-2007 20:00 Desembarque: Desembarque: 300 Carga: Valor Flete: 14000

Emisión: 26-05-2007 Embarque: Cond. Pago: Moneda: USD

Items:

Nº Item	C. Peligrosa	Bultos	Peso	U. Peso	Volumen	U. Volumen	Descripción	Cantidad	U. Cant.
1	N	2	300	KGM			Requisito de maquinaria	2	UNA

Total Bultos: 2 Total Peso: 300.0 Total Volumen: 0.0 Parcial: N

Referencia:

Nº Referencia: 707 Fecha Emisión: 26-05-2007

Guía Aérea: Fecha Emisión: Observaciones:

Nº Item: 707 Descripción: Cambio en el peso de item

Fuente: Imagen extraída del programa computacional utilizado proveniente de Aduana Chilena, Importación aérea.

⁵⁶ Herramienta con la cual el usuario digita los datos del encabezado o del conocimiento de embarque en un formulario electrónico, al finalizar se envía esta información y el servicio de Aduana entrega la respuesta de aceptación i rechazo para liberación de mercancías.

Después de enviar este manifiesto a la Aduana chilena, la practicante debía informar al importador que ya podía retirar su mercancía y el negocio estaba concretado. La ganancia se expresaba en un *profit share*⁵⁷ entre el agente en origen y Europartners.

Responsabilidades en el servicio de transporte de carga internacional vía marítima.

Al empezar el año en curso, Europartners sabía que sería una época próspera tanto en el comercio aéreo como marítimo, ya contaba con gran cantidad de embarques próximos, lo cual tenía muy complacido a todo el personal.

En un principio las funciones de la autora el área marítima fueron las siguientes,

- Solicitar reserva en Naviera vía INTRA⁵⁸ si es FCL⁵⁹.
- Solicitar reserva vía email si es LCL⁶⁰.

El Booking⁶¹ o reserva debía tener explícito:

- o Puerto de salida (POL)⁶²
- o Puerto de llegada (POD)⁶³
- o Commodity⁶⁴
- o Equipo; ejemplo 40` Reefer⁶⁵ HC con Temperatura y Ventilación.

⁵⁷ Utilidad Compartida.

⁵⁸ Programa interconectado para las navieras nacionales.

⁵⁹ Abreviatura citada (5).

⁶⁰ Abreviatura citada (6).

⁶¹ Reserva de naviera.

⁶² Port Of Loading, Puerto de salida.

⁶³ Port Of Delivery, Puerto de llegada.

⁶⁴ Bienes de consumo.

⁶⁵ Container Refrigerado de 40 pies.

- o Tarifas del Máster Bill of Lading (BL)⁶⁶ (prepaid⁶⁷ o collect⁶⁸, tarifa pública (cuando el profit es con la naviera) o tarifa neta)

Documento número 12: Ejemplo de Booking o reserva vía INTRA.

INSTRUCCIÓN DE EMBARQUE DE INTRA													
Via INTRA Producto SI ACT 3.0													
Compañía Solicitante de BI EUROPARTNERS AMERICA LTDA Felipe Sagrado Teléfono: 55 2 236 4963, Fax: , Dirección de correo electrónico: operaciones@europartners.com													
Naviera													
Embarcador europartners america ltda	Agente de Envío Naviera MAERSK LINE	Número de SI INTRA											
Embarcador		Fecha de Estatus (9-Jan-2012 06:47:34 PM (GMT))											
Consignatario europartners mexico sp de cv		Consignatario											
Compañía con Contrato de Naviera		Propietario/Comprador de Bienes											
Fabricante/Proveedor		Importador											
FCL/LCL													
VAPOR/VIAJE													
Origen de la Carga		Destino de la Carga											
Ciudad: SAN ANTONIO, CHILE		Ciudad: PROGRESO, MEXICO											
País: CHILE		País: MEXICO											
Ubicación de ID: CLSAI		Ubicación de ID: MXPGO											
Inprimir en BL como SAN ANTONIO, CHILE		Inprimir en BL como PROGRESO, MEXICO											
ORIGEN/DESTINO													
Contenedor	Secuencia de Embarque	Marcas y Números de piezas	Descripción de la carga										
MKJU4416316	(1) Outer	1100 / Case	Carga 1 1X20 DRY CONTAINER WITH 1150 CASES OF WINE 750 CABES CASAS PATRONALES SAUVIGNON BLANC 2011 12X750ML 100 CASES CASAS PATRONALES CHARDONNAY 2011 12X750ML										
Tipo de Contenedor: 20 Standard Dry (20G)		Peso bruto de la carga (volumen bruto de la carga)											
Referencias del Contenedor: Sello: #M0103941		Por contenedor: 17852.800 Kgs											
CONTENEDOR /SELLO		CARGA/KGS											
<table border="1"> <tr> <td>Totales de Control</td> <td>As provided</td> </tr> <tr> <td>Conteos Total de Contenedores:</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Conteos Total de Paquetes:</td> <td>1150</td> </tr> <tr> <td>Peso Total:</td> <td>17852.800 Kgs</td> </tr> <tr> <td>Volumen Total:</td> <td>0.0000</td> </tr> </table>				Totales de Control	As provided	Conteos Total de Contenedores:	1	Conteos Total de Paquetes:	1150	Peso Total:	17852.800 Kgs	Volumen Total:	0.0000
Totales de Control	As provided												
Conteos Total de Contenedores:	1												
Conteos Total de Paquetes:	1150												
Peso Total:	17852.800 Kgs												
Volumen Total:	0.0000												
Valor Declarado del Transportista		Lugar de Emisión del Conocimiento de Embarque	Fecha de Emisión Solicitada										
Ciudad: PROGRESO, MEXICO		Ciudad: PROGRESO, MEXICO	Ciudad: PROGRESO, MEXICO										
País: MEXICO		País: MEXICO	País: MEXICO										
Ubicación de ID: MXPGO		Ubicación de ID: MXPGO	Ubicación de ID: MXPGO										
Inprimir en BL como PROGRESO, MEXICO		Inprimir en BL como PROGRESO, MEXICO											
Forma de Pago:		EMISION BL											
Todos los Cargos Collect													
PAGO FLETE													
Cláusulas													
Medios de Producción de BI:													
Parámetros de documentación según lo solicitado por la parte emisora.													
Referencia de Carta de Crédito: No suministrado													
Alerta de Ingreso:		Comentarios del Conocimiento de Embarque											
Con Tarifa: 1		Sin Tarifa: 1											
Este es un Conocimiento de Embarque tipo Autotrama		Comentarios del Conocimiento de Embarque: express release, freight collect, emision de bi en destino											
La información impresa en letra cursiva es derivada de:													
EXPRESS RELEASE/ EMISION BL EN DESTINO/ FREIGHT COLLECT													

Fuente: Documento entregado por la empresa en realización de práctica profesional.

⁶⁶Documento propio del transporte marítimo que se utiliza como contrato de transporte de las mercancías en un buque en línea regular.

⁶⁷ Pagado antes de la entrega de la carga.

⁶⁸ Pagado después de la entrega de la carga.

Cuando la reserva estaba realizada y se contaba con la confirmación, se informaba al exportador sobre los datos de la nave.

Luego teniendo las fechas de Stacking ⁶⁹y de corte documental ⁷⁰ la autora procedía a informar al exportador.

Posteriormente se esperaba la fecha de zarpe para solicitar el Draft⁷¹ del BL⁷² a la naviera, a continuación la autora debía realizar el House Bill Of Lading (HBL)⁷³ y se le enviaba al exportador para su aprobación, la mayoría de las veces se cobraba 45USD⁷⁴ + IVA⁷⁵ por emisión de BL, teniendo el visto bueno del exportador, procedía a imprimir el “Full Set⁷⁶”

Documento número 13: House Bill Of Lading⁷⁷.

⁶⁹ Fecha en la que debe estar la carga en puerto.

⁷⁰ Fecha en la que se reciben los documentos.

⁷¹ Borrador del conocimiento de embarque.

⁷² Abreviatura citada (67).

⁷³ Conocimiento de embarque hijo, se utiliza cuando hay mas intermediarios responsables de la carga. Segundo conocimiento de embarque emitido por transportistas contractuales a quienes se les ha encargado la mercadería.

⁷⁴ Dólar estadounidense.

⁷⁵ Impuesto de Valor Agregado, impuesto indirecto sobre el consumo, es decir financiado por el consumidor final

⁷⁶ Se llama Full Set a la impresión de 3 BL originales y 5 copias no negociables.

⁷⁷ Documento citado (74).

mediante un programa llamado “Sidemar⁸¹”, dónde se informaba el número y tipo de contenedor que había sido liberado. Habiendo cumplido cada uno de estos pasos, el negocio de exportación vía marítima estaba concluido.

La autora en sus últimos días de práctica profesional realizó además cierres de embarque, es decir, se preocupaba que en las carpetas estuviera toda la documentación correspondiente, e ingresaba al sistema contable los gastos e ingresos, por lo que al ser concluido el negocio se expresaba en utilidades para la empresa. Esta labor se efectuaba mediante un programa llamado Softcargo⁸², el cual mantenía un seguimiento de la situación de la carga, además de un itinerario de fechas de embarque y desembarque, como la contabilidad de los ingresos y egresos.

Como conclusión las funciones realizadas por la autora se resumen en el manejo de documentación, tanto de importación como de exportación aérea, y exportación marítima, además del contacto directo con clientes y transportistas, para gestionar embarques óptimos, seguros y eficaces.

⁸¹ Programa computacional perteneciente a la Aduana Chilena.

⁸² Software para el área de comercio exterior, especializado en el rubro logístico.

1.2.2. Razones que impulsan el tema a desarrollar.

El tema a desarrollar se centra en un manual para la exportación de cerezas chilenas (*Prunus Avium L.*), de variedad Bing, al mercado de la Unión Europea, mediante transporte aéreo, utilizando un intermediario logístico (Freight Forwarder).

Una de las principales razones que impulsan a la autora a desarrollar dicho tema, es el trabajo práctico realizado por ella en el área de transporte aéreo de perecibles, teniendo en cuenta el amplio incremento de la exportación de frutas, tales como cerezas, fresas y arándanos, hacia la Unión Europea.

Además es importante señalar la rapidez de estos embarques, ya que muchas veces se puede concretar en sólo un día, por lo que se puede estudiar a fondo todo el proceso.,

Así mismo, es importante considerar que Chile posee un Tratado de Libre Comercio (TLC) ⁸³ con la Unión Europea (UE), por lo que las especificaciones para la comercialización se deben apegar a éste.

⁸³ Acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes.

II Segundo Capítulo: Desarrollo del tema.

2.1. Objetivos generales y específicos del tema a desarrollar.

El objetivo central dar a conocer cada requisito para la entrada perfecta de los productos perecederos a la Unión Europea, tomando en cuenta la seguridad y rapidez que entrega el transporte aéreo. Es un objetivo primordial detallar en el tema a desarrollar el exitoso balance que han tenido las exportaciones de frutas vía aérea a la Unión Europea, y como se ha podido llevar a cabo un posicionamiento de éstos productos en el mercado más exigente del mundo.

2.1.1. Objetivo específico:

Es objetivo central secundario, del presente informe detallar paso a paso cómo debe llevar a cabo una exportación de cerezas al mercado Europeo vía aérea tomando en cuenta la utilización de un intermediario logístico. Se comprueba lo llamativo que puede ser para un productor ampliar su negocio al mercado extranjero, por los altos estándares de calidad de la fruta chilena y el alto precio que están dispuestos a pagar los consumidores. Se explica cómo debe realizarse la negociación para la compra-venta, los contratos y los pasos que debe seguir un productor, por lo que el objetivo es que sirva de manual para poder llevar a cabo una exportación a la Unión Europea.

2.2. Marco teórico.

Gracias al Acuerdo de Asociación (AA), la Unión Europea mantiene una privilegiada relación comercial con Chile, que incorpora la liberalización del comercio de bienes, de servicios, de los derechos de establecimiento y de las compras públicas, además de temas relevantes para el desarrollo, como la propiedad intelectual y las normas sanitarias y fitosanitarias. Con esto ambas regiones se han visto beneficiadas, contando con preferencias arancelarias para productos originarios, por lo que las exportaciones e importaciones han ido en aumento los últimos años, según fuentes de la delegación de la Unión Europea en Chile. Sobre todo teniendo en cuenta la contra estación, que beneficia a los productos de temporada como lo son; vegetales, frutas, y cualquier derivado de éstos.

Los embarques aéreos son la alternativa para cubrir extensas zonas geográficas, en lo relacionado a las cargas perecederas, por sus múltiples ventajas como lo muestra el cuadro número 2, las que junto con el amplio aumento tecnológico en la ingeniería aeronáutica según fuentes de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y su base de datos *QUASAR*⁸⁴, hacen que los productores de todo el mundo prefieran mayoritariamente comercializar mediante el transporte aéreo.

Las cerezas son un tipo de carga perecible, la cual ha aumentado su consumo gracias al comercio internacional, particularmente gracias al transporte aéreo, ya que en países

⁸⁴ Examen cuantitativo de los acuerdos sobre servicios aéreos (QUASAR), enfoque ideado por la Secretaría de la OMC.

donde no se producen, hoy en día las personas pueden gozar de este producto en excelente calidad y condición. Éstas son originarias del sureste de Europa, por lo que sus habitantes son constantes consumidores de este producto, como es cosechado a temperaturas templadas es en el invierno Europeo cuando se incrementan las importaciones de éste, países como Reino Unido, Holanda, España y Francia obtienen cerezas de América del Sur, donde Chile y Argentina lideran el mercado de exportación de este fruto. Se estima que Chile exporta cada año unas 35.000 toneladas de cerezas, mientras que Argentina envía unas 3.500 toneladas, siendo Chile uno de los mayores abastecedores entre los meses de Octubre a Febrero, según fuentes de la revista española Fresh Plaza.

Cuadro número 2: Ventajas del transporte aéreo.

	<ul style="list-style-type: none"> • Es el medio de transporte más veloz existente por lo que se adapta a un proceso logístico ideal.
	<ul style="list-style-type: none"> • Es el medio de transporte más seguro de los existentes.
	<ul style="list-style-type: none"> • Hay una gran diversidad de aviones adaptados al tipo de transporte a realizar, aditiendo hasta cargas demás de 100 toneladas.
	<p>electrónicos, al igual que en los demás sistemas de transporte, permiten un seguimiento exhaustivo del punto exacto de localización de la mercancía en cada momento.</p>

Fuente: Elaboración propia, con datos obtenidos de, Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005, Capítulo IV.

En el siguiente marco teórico se detallarán conceptos relevantes para el entendimiento del tema desarrollado, los cuales es necesario conocer *a priori*⁸⁵ para su pleno entendimiento.

Primeramente se dará a conocer una reseña histórica del comercio internacional, tomando en cuenta la inserción de Chile hasta el presente año.

⁸⁵ Dícese “*a priori*” cuando algo es realizado anteriormente.

❖ Comercio Exterior:

Los orígenes del comercio se remontan a finales del período Neolítico, cuando se descubrió la agricultura. Al principio, la agricultura que se practicaba era una agricultura de subsistencia, donde las justas para la población dedicada a los asuntos agrícolas. Sin embargo, a medida que iban incorporándose nuevos desarrollos tecnológicos al día a día de los agricultores, como por ejemplo la fuerza animal, o el uso de diferentes herramientas, las cosechas obtenidas eran cada vez mayores. Así llegó el momento propicio para el nacimiento del comercio, favorecido por dos factores:

1. Las cosechas obtenidas eran mayores que la necesaria para la subsistencia de la comunidad.
2. Ya no era necesario que toda la comunidad se dedicara a la agricultura, por lo tanto parte de la población empezó a especializarse en otros asuntos, como la alfarería o la siderurgia.

Por lo tanto, los excedentes de las cosechas empezaron a intercambiarse con otros objetos en los que otras comunidades estaban especializadas. Normalmente estos objetos eran elementos para la defensa de la comunidad tales como armas, depósitos para poder transportar o almacenar los excedentes alimentarios, nuevos utensilios agrícolas o incluso más adelante objetos de lujo.

Según Enrique Cornejo Ramírez (1996)⁸⁶, define el comercio exterior como “...el intercambio de bienes y servicios entre residentes de diferentes países”. Por lo cual se entiende como una transacción que implica el cambio de una cosa por otro, generalmente dinero, internacional, por su parte, es aquello perteneciente o relativo a dos o más países o que ha trascendido las fronteras de una nación. Ambas definiciones permiten hacer referencia a la noción de comercio internacional, que es la actividad comercial entre dos países. En este sentido, un país exportador envía productos y/o servicios a un país importador. Esta modalidad comercial implica la existencia de economías abiertas (es decir, dispuestas a permitir el ingreso de bienes procedentes de otros países). Adam Smith⁸⁷ (1723-1790) afirmaba que las mercancías debían producirse en los países con los costes de producción más bajos y desde allí exportarse al resto del mundo, lo que se conoce ventaja absoluta. David Ricardo⁸⁸ (1772-1823), por su parte, apelaba a la ventaja comparativa, que hacía hincapié en los costes relativos que urgían de la comparación entre los países.⁸⁹

⁸⁶ Enrique Javier Cornejo Ramírez (Lima, 2 de junio de 1956), es un economista y político peruano. Es miembro del Consejo Consultivo del Banco Latinoamericano de Exportaciones- BLADEX, con sede en Panamá y Profesor Principal de la Escuela de Negocios Internacionales de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM).

⁸⁷ Economista y filósofo escocés, uno de los mayores exponentes de la economía clásica.

⁸⁸ Economista inglés de origen judíosefardí-portugués, miembro de la corriente de pensamiento clásico económico, y uno de los más influyentes junto a Adam Smith y Thomas Malthus.

⁸⁹ Página web de la OMC. <http://www.wto.org>

En el comercio internacional se relacionan diferentes términos como los definidos a continuación

❖ Exportación:

Salida legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior⁹⁰.

Según fuentes del Servicio de Impuestos Internos (SII), como concepto, implica transferir legalmente el dominio de una mercancía nacional o nacionalizada para su uso o consumo en el exterior, abarcando los servicios, el transporte y, otras figuras asimiladas por ley.

Exportador puede ser cualquier persona, natural o jurídica, domiciliada o residente en el país que cumpla con los requisitos de Registro e Iniciación de Actividades ante la autoridad tributaria chilena respectiva, es decir, se constituya como contribuyente de impuesto ante el SII y, que efectúe los trámites para efectuar una exportación, ante organismos oficiales que correspondan.

Los contribuyentes exportadores provienen de los más variados sectores económicos del país, abarcan productores, industriales, fabricantes, comerciantes, prestador de servicio, actividades asimiladas a exportación u otras.⁹¹

⁹⁰ Artículo 2° toma 4, de la Ordenanza Nacional de Aduanas.

⁹¹ Servicio de Impuestos Internos, Exportadores, http://www.sii.cl/contribuyentes/actividades_especiales/exportadores.htm, Junio 2, 2012, 14:00 hrs.

❖ Importación:

Introducción legal de la mercancía extranjera para su uso o consumo en el país.⁹²

Según fuentes del Servicio de Impuestos Internos, es un término que procede del verbo importar (introducir productos o costumbres extranjeras en un país). Se trata de la acción de importar mercancías o cuestiones simbólicas de otra nación.

❖ Logística y cadena de suministros:

Es un conjunto de actividades funcionales (transporte, control de inventarios, etc.) que se repiten muchas veces a lo largo del canal del flujo, mediante las cuales la materia prima se convierte en productos terminados y se añade valor para el consumidor. Dado que las fuentes de materias primas, las fábricas y los puntos de venta normalmente no están ubicados en los mismos lugares y el canal de flujo representa una secuencia de pasos de manufactura, las actividades de logística se repiten muchas veces antes de que un producto llegue a su lugar de mercado. Incluso entonces, las actividades de logística se repiten una vez más cuando los productos usados se reciclan en el canal de la logística, pero en sentido inverso.⁹³

⁹² Artículo 2º toma 3, de la Ordenanza Nacional de Aduanas.

⁹³ Fuente: Ronald H. Ballou, *Logística administración de la cadena de suministro*, Editorial Pearson, Quinta edición, Capítulo 1, página 7.

❖ Inserción y evolución de Chile en el Comercio Internacional:

Según la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, Chile es una economía pequeña y abierta al comercio exterior, y su política comercial está orientada a profundizar su actual nivel de apertura (comercio más del 70% del PIB 2010 v/s 16,2% año 1972). Este objetivo se ha alcanzado gracias a:

- Rebaja unilateral de aranceles y regulaciones sectoriales de apertura;
- Participación en organismos económicos multilaterales (OMC⁹⁴ y APEC⁹⁵) y,
- A partir de la década del noventa, la firma de acuerdos comerciales en el ámbito bilateral (22 acuerdos, 59 países, siendo el último Tratado de Libre Comercio con Malasia entrado en vigencia el 18 de abril de 2012, según datos de la DIRECON).

Desde la década del 90 Chile ha optado por realizar acuerdos de libre comercio, en ese entonces con América Latina, principalmente acceso al mercado de bienes. A principios del año 2000, con Estados Unidos, la Unión Europea y Corea del Sur (más ampliación de Acuerdos con América Latina), teniendo en cuenta acuerdos comprehensivos; bienes, servicios, inversiones. A mediados del año 2000 hasta el presente, ha alcanzado acuerdos con China y países de ASEAN^{96,97}. Se anexa cuadro resumen de Acuerdos Comerciales de Chile a la fecha. (Abril 2012).⁹⁸

⁹⁴ Organización Mundial de Comercio.

⁹⁵ Asia Pacific Economic Cooperation.

⁹⁶ Asociación de Naciones de Sudeste Asiático.

⁹⁷ DIRECON, *Negociaciones Comerciales*, <http://www.direcon.gob.cl/pagina/1489>, Abril 4, 2012, 13:30 hrs.

⁹⁸ Fuente; Cámara Aduanera.

❖ Tratado de Libre Comercio:

Es un acuerdo bilateral que persigue crear una zona de libre comercio que garantice la libre circulación de bienes, servicios y capitales, mediante una armonización de políticas y normas jurídicas pertinentes. Éstas deben asegurar bases competitivas homologables o comunes en ámbitos no directamente comerciales, pero que pueden tener una alta incidencia competitiva (medio ambiente, sanidad y fitosanidad, obstáculos técnicos al comercio, propiedad intelectual, solución de controversias, seguridad jurídica, etc.)⁹⁹

Año 2011: Según la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales¹⁰⁰, desde mediados del año 2011, la recuperación económica mundial se fue debilitando. El Fondo Monetario Internacional (FMI), redujo la proyección de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) real mundial desde un 4,0% a 3,3% para el año en curso. La incertidumbre sobre la marcha económica futura de Estados Unidos y de la actual crisis del área Euro, junto con el enfriamiento de varias economías en desarrollo, podrían afectar el crecimiento económico y el comercio futuro. En el año 2011, el comercio exterior de Chile con los principales socios comerciales ha seguido creciendo, aunque se evidencia un menor ritmo de expansión en el intercambio comercial.

Las exportaciones chilenas totalizaron US\$ 80.586 millones durante el año 2011, con una tasa de expansión anual de 13,5 según el Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. El crecimiento se explica por los mayores envíos de cobre, aunque se evidencia

⁹⁹ Fuente: Mauricio Candia, *pptx. Organización Nacional del Comercio Exterior*, Primer Semestre del 2011.

¹⁰⁰ DIRECON, Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales.

un crecimiento anual de sólo 5,9% y ventas externas que ascendieron a US\$ 42.628 millones.

El menor ritmo de expansión se explica por el menor volumen exportado que experimentó una contracción anual de 5,4% ya que los precios del mineral todavía están por sobre lo registrado el año 2010 con un promedio histórico de US\$ 4,00 la libra en el año 2011, un 17,1% más que lo registrado en igual periodo del año 2010. Por otro lado, las exportaciones no cobre crecieron más rápidamente a una tasa anual de 23,3%, con envíos por US\$ 37.958 millones en el año 2011.¹⁰¹

Enero-Abril 2012: Según la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, en el periodo enero-abril del año 2012, las exportaciones chilenas totalizaron US\$ 27.386 millones, reflejando una contracción de 0,3% respecto al mismo periodo del año 2011. Las importaciones FOB acumularon US\$ 23.576 millones con una expansión anual de 9,3%. De esta forma, el saldo de la balanza comercial es superavitario, por un total de US\$ 3.810 millones. Destacan los envíos de fruta fresca por US\$ 2.412 millones y una expansión de 4,8%. Respecto de las importaciones, las compras de bienes intermedios continúan liderando las internaciones tras expandirse un 11,4% y totalizar US\$ 14.547 millones, durante los cuatro primeros meses del año 2012¹⁰².

¹⁰¹ Adaptación de artículo, DIRECON, *Informe mensual del comercio de Chile Diciembre del 2011*.

¹⁰² Fuente: Adaptación de artículo, DIRECON, Asesores: Alejandro Gutiérrez A., Patricia Rodríguez C., Hernán Gutiérrez B, *Comercio exterior de Chile Enero-Abril 2012*.

❖ Comercio de servicios de transporte aéreo:

Según fuentes de la Organización Mundial de Comercio, “el transporte aéreo puede tener efectos directos e indirectos en el comercio internacional, ya que abarca todos los servicios de transporte aéreo suministrados por residentes de una economía a residentes de otra, con inclusión del transporte de pasajeros, el movimiento de mercancías (carga), el arrendamiento de aeronaves con tripulación, y servicios complementarios y auxiliares conexos¹⁰³.

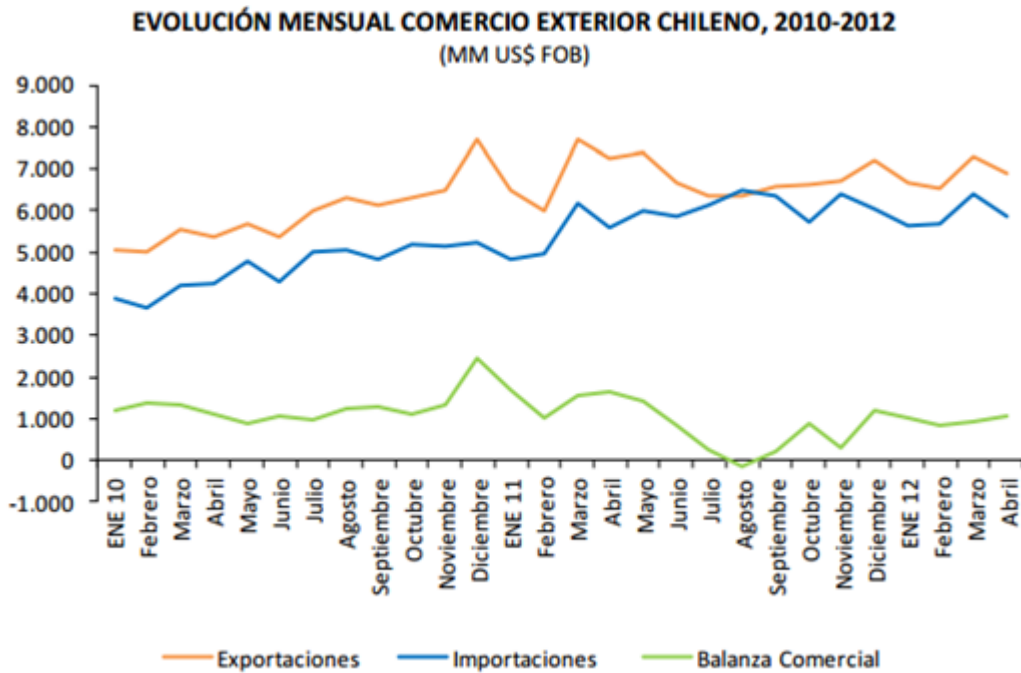
Se utiliza una clasificación triple, que distingue entre pasajeros, carga y otras transacciones.

Los servicios de pasajeros abarcan todos los servicios contratados entre dos economías para el transporte internacional de no residentes por transportistas residentes y el de residentes por transportistas no residentes. Se incluyen también en esa definición los servicios de pasajeros prestados dentro de una economía por transportistas no residentes, por ejemplo los que forman parte de un conjunto de servicios¹⁰⁴.

Gráfico número 2: Evolución mensual Comercio Exterior Chileno 2010-2012

¹⁰³ Hay algunas partidas conexas que están excluidas de los servicios de transporte: por ejemplo, los seguros de cargamentos (incluidos en los servicios de seguros); los productos comprados en los puertos por transportistas no residentes y las reparaciones de equipo de transporte (que se consideran en ambos casos bienes, no servicios); las reparaciones de instalaciones ferroviarias, puertos y pistas de aterrizaje (incluidas en los servicios de construcción); y los servicios de arrendamiento de medios de transporte sin tripulación (incluidos en los servicios de arrendamiento con o sin opción de compra).

¹⁰⁴ Se incluyen asimismo en esa definición las cargas aplicadas por exceso de equipaje, vehículos u otros efectos personales que acompañen al pasajero; el gasto en alimentos, bebidas u otros artículos que los pasajeros compren a bordo; y los servicios de pasajeros tales como los de arrendamiento de aeronaves.



Fuente: Departamentos de estudios, DIRECON, sobre el departamento de cifras del Banco Central de Chile.

Los servicios de carga se calculan sobre la base de los costos incurridos en la exportación o importación de mercancías utilizando el transporte aéreo. Ello incluye la carga relacionada con otros países, siempre que tenga su origen o se entregue en la economía informante. La tercera categoría incluye todas las demás transacciones que no estén enumeradas en las categorías de pasajeros o carga.”

Los efectos indirectos del transporte aéreo se observan de dos maneras. La primera es mediante el gasto de no residentes en bienes y servicios comprados en una economía extranjera; este componente, asociado casi siempre con el turismo, puede facilitarse mediante el transporte aéreo u otros modos de transporte. La segunda es mediante el

gasto en bienes relacionados con la industria del transporte aéreo pero no directamente vinculados al movimiento de personas.¹⁰⁵

❖ Comercio aéreo de carga perecedera:

Es con el transporte aéreo que se ha masificado la comercialización de carga perecedera, obedeciendo a sus ventajas de rapidez y seguridad, manteniendo así los estándares de calidad exigentes por los mercados más evolucionados.

A continuación se entrega información sobre los tipos de carga existentes, centrandó la atención en las mercancías perecederas.

❖ Definición Carga:

Conjunto de bienes o mercancías preparadas para su despacho empacadas o no y generalmente protegidas por un envase y/o embalaje apropiados, o a granel para su rápida movilización.

❖ Tipos de Carga¹⁰⁶:

Carga general (dry cargo):

Compuesta por unidades que pueden transportarse en equipos de transporte unitarizado.

¹⁰⁵ OMC, Servicio de Transporte Aéreo, http://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/transport_s/transport_air_s.htm#links, Mayo 2 de 2012, 14:00 hrs.

¹⁰⁶ Fuente; Daniella De Luca, *Distribución Física Internacional*. Universidad de Valparaíso. 2011.

Es aquella que se presenta en estado sólido, líquido o gaseoso, y que estando embalada o sin embalar, puede ser tratada como unidad. La carga general se transporta en embalajes cuya forma, peso y dimensiones, se ajustan a las características propias de éstas.

Carga general fraccionada o suelta: es la carga que se maneja en sacos, cajas, bultos, pacas, piezas, maquinaria, etc. Y que además, forma pequeños lotes para distintos destinatarios.

Carga general unitarizada: es la agrupación de un determinado número de artículos para formar una unidad de embarque para facilitar su manejo. Por ejemplo, pallets, contenedores o vehículos.

Carga Granel:

Conjunto de bienes que se transportan sin empaquetar, ni embalar en grandes cantidades. Esta carga es usualmente depositada o vertida con una pala, balde o cangilón, como líquido o sólido en un depósito para material a granel, carro de ferrocarril o en la caja de un camión.

Carga Frágil:

El transporte de productos frágiles requiere de un manejo especial. Dadas sus características, toda la operación debe realizarse con extremo cuidado, incluyendo el embalaje, el manipuleo (cargue y descargue) y el traslado propiamente dicho.

Carga peligrosa:

Materias u objetos que presentan riesgo para la salud, para la seguridad o que pueden producir daños en el medio ambiente, en las propiedades o a las personas. El término mercancía peligrosa se utiliza en el ámbito del transporte; en los ámbitos de seguridad para la salud o etiquetado se utiliza el término sustancia o preparado peligroso. Más adelante se define el correcto etiquetado para este tipo de carga, con la correspondiente señalización.

Carga sobredimensionada por peso o por volumen:

Es aquella carga que sus medidas o peso sobrepasan las permitidas dentro de un contenedor o medio de transporte, o la que sobrepasa lo permitido por un país o región.

Carga especial:

Tales como gases criogenizados, especiales, productos químicos, se transportan en un Isotank¹⁰⁷.

Carga Animales Vivos:

Son animales que se transportan vivos en ambientes controlados.

Carga Valiosa:

¹⁰⁷ Este contenedor se eliminan los riesgos que pueden surgir al transferir líquidos de un buque a otro y se ofrece un medio de transporte extremadamente seguro.

Transportada sólo por vía aérea, es carga de alto valor, excepto el transporte de papel moneda¹⁰⁸, que si va por marítimo (a criterio de la naviera).

Carga perecedera:

Se define como aquella que puede deteriorarse, fácilmente, por el paso del tiempo (fruta, vegetal, producto del mar, alimento, etc.) o cuando son expuesta a condiciones extremas de temperatura, calor, humedad o presión.

Imagen número 9: Tipos de carga perecedera.



Fuente: Elaboración propia.

Las frutas se consideran dentro de las cargas perecederas ya que necesitan un trato especial en su manipulación, embalaje y tiempo de transporte.

Según fuentes del Servicio Agrícola y Ganadero, el primer embarque de cerezas para exportación a Europa se produjo en el año 2007, donde el Servicio Agrícola y Ganadero SAG inspeccionó cerca de 102 cajas de esta fruta. A partir de ese momento los

¹⁰⁸ Documento al portador emitido por un banco, generalmente el banco nacional o central de cada país, y que circula como medio legal de pago.

volúmenes se han incrementado progresivamente, alcanzando durante la temporada 2009 cerca de 33 mil kilos de fruta fresca exportada a Europa. En el año 2010, se esperaba una producción cercana a los 50 mil kilos, pero durante las primavera del 2009 se produjeron severas heladas que afectaron la productividad del rubro, lo que provocó que se redujera en más de un 50%, lo que se reflejó en la cantidad de cajas exportadas, las que no superaron las 2.200 con 11 mil kilos. Lo que no impidió que en la primavera del 2011 las cosechas superaran los de 100 mil kilos.

El tener contra estación con los países de la Unión Europea, es un elemento fundamental para el incremento del comercio internacional de frutas entre Chile y los países europeos

A continuación se definen conceptos de Envase, Embalaje, Empaque y Pallets.

❖ Envase, Empaque, Embalaje, Pallets, Contenedores:

Envase:

Recipiente que contiene o se encuentra en contacto con el producto, sirve para contener, proteger, manipular, distribuir y presentar el producto.

Una de las principales funciones del envase en las cargas perecibles es la de conservar el producto. En este sentido, las características de un buen envase son las siguientes:

- ✓ Posibilidad de contener el producto.
- ✓ Permitir su identificación.
- ✓ Capacidad de proteger el producto.

- ✓ Adecuado a las necesidades del consumidor en términos de tamaño, ergonomía, calidad, etc.
- ✓ Ajuste a las unidades de carga y distribución del producto.
- ✓ Cumplimiento de las legislaciones vigentes.
- ✓ Resistente a las manipulaciones, transporte y distribución comercial.

Empaque:

Incluye las actividades de diseñar y producir el recipiente o la envoltura para un producto. Su objetivo primordial es el de proteger el producto, el envase o ambos y ser promotor del artículo dentro del canal de distribución. Es el conjunto de materiales que conforman la envoltura y armazón de los paquetes, como papeles, telas, cuerdas, cintas, etc. (Orientado al Marketing). En el caso de las frutas de exportación no se utiliza un empaque orientado hacia el Marketing sino el embalaje orientado a la Distribución física del producto.

Embalaje:

Caja cubierta con que se resguardan los objetos que han de transportarse. (Orientado a la parte logística). Son todos los materiales, procedimientos y métodos que sirven para acondicionar, presentar, manipular, almacenar, conservar y transportar una mercancía. El embalaje debe satisfacer tres requisitos: ser resistente, proteger y conservar el producto

(impermeabilidad, higiene, adherencia, etc.), y demostrarlo para promover las ventas. Además debe informar sobre sus condiciones de manejo, requisitos legales, composición, ingredientes, etc. Durante la cadena logística protege el producto del medio ambiente, manipulación, etc. Se anexa ficha técnica con tipos de envase, empaque y embalaje general.

Pallet:

Un pallet, es una estructura de agrupación de carga, fabricada generalmente con madera. La funcionalidad del pallet, es el transportar carga, generalmente, fruta. Por lo mismo, los pallet, tiene forma rectangular o cuadrada. Esto es, para que sea más fácil su manipulación.

Por lo general, sus medidas, son un tanto universales. Un pallet, puede llegar a medir, mil doscientos milímetros de largo y mil milímetros de ancho. Su altura no siempre es regular, pero generalmente, llega a tener ciento setenta milímetros. Existe asimismo, una medida europea, la cual es de mil doscientos por ochocientos milímetros. Se utiliza para depositar las cajas sobre él y así mantener un orden y poder manipularlas con mayor facilidad, como lo muestra la imagen número 10. Se anexa ficha técnica de tipos de pallets.

Imagen número 10: Pallet con cajas de frutas.



Fuente: Servicio Agrícola y Ganadero de Chile.

Contenedores:

Es un recipiente de carga para el transporte marítimo, aéreo y terrestre, las dimensiones del contenedor se encuentran normalizadas para facilitar su manipulación.

Los contenedores son fabricados principalmente de acero corten, pero también los hay de aluminio y algunos otros de madera contrachapada reforzados con fibra de vidrio. En la mayor parte de los casos, el suelo es de madera, aunque ya hay algunos de bambú. Interiormente llevan un recubrimiento especial anti-humedad, para evitar las humedades durante el viaje.

El primer transporte de mercancías con contenedores fue el 26 de abril de 1956. Corrió a cargo de Malcom MacLean que hizo el trayecto desde Nueva York a Houston. Se anexa ficha técnica de tipos de contenedores para los distintos tipos de transporte.

❖ Medios de transporte:

Desde tiempos antiguos el hombre ha viajado y llevado cargas por el mundo. En su afán de descubrir territorios ha usado varios tipos o medios de transporte para llegar a todas partes.

Según el espacio físico que ocupa para hacerlo, se habla de transporte terrestre, aéreo y marítimo. Para concluir se define extensamente el transporte aéreo, ya que es el utilizado en el tema a desarrollar.

Transporte Marítimo:

Es una actividad industrial llena de incertidumbre. No solamente está expuesto a los peligros del mar, sino también a las decisiones y alteraciones políticas. Además el transporte marítimo es muy vulnerable a la competencia y goza de una protección geográfica sólo limitada¹⁰⁹. Se anexa ficha técnica de tipos de buques utilizados, contenedores y etiquetas de peligrosidad para el transporte marítimo.

“Aspectos positivos:

- ✓ Tiene una gran trascendencia en la economía mundial, teniendo a nivelar los precios de las mercancías y haciendo posibles los intercambios comerciales, facilitando asimismo la especialización y el desarrollo económico.

¹⁰⁹ Fuente: Adaptación de libro, Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005, Páginas 3-6.

- ✓ Una variada gama de empresas de servicios contribuyen con su aportación a este efecto multiplicador: agentes, consignatarios, transitarios, aduanas, compañías remolcadoras, almacenaje de mercancías, comunicaciones, contenedores, etc.
- ✓ Amplio cubrimiento, tarifas negociables.

Aspectos negativos:

- ✓ El elevado precio de los buques plantea importantes problemas financieros y presenta una tendencia alcista, ya que precisan cada día servicios más complejos y con mayores medidas de seguridad, exigidas por los convenios internacionales y las sociedades de clasificación.
- ✓ Presenta riesgos elevados, tanto en el orden técnico como en el económico: hundimiento, incendio, embarrancada, variaciones en los fletes y la demanda, unidos a la rigidez de la oferta.”¹¹⁰

“Incoterms 2000 apropiados para el transporte por mar:

FAS: Franco al costado del buque

FOB: Franco a bordo

CFR: Coste y flete

CIF: Coste, seguro y flete

DES: Entregada sobre buque

¹¹⁰ Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005, Páginas 5, 6 ,

DEQ: Entregada en muelle

CIP: Transporte y seguros pagados hasta.”¹¹¹

Transporte ferroviario:

Es un camino con dos filas de barras de hierro paralelas sobre las cuales ruedan los carruajes arrastrados, generalmente por una locomotora.¹¹²

“Aspectos positivos:

- ✓ El Ferrocarril es un modo de transporte adaptado para efectuar la movilización de grandes volúmenes dentro del territorio nacional y a grandes distancias en recorridos internacionales. Entre distancias inferiores a los 400 km es insustituible para estos grandes movimientos de mercancías, a no ser que se dé la posibilidad de realizarlos por vías fluviales.
- ✓ Un solo convoy, normalmente conducido por un maquinista con su ayudante y un jefe de tren, puede transportar 2.000 o 3.000 TM de graneles, áridos, productos siderúrgicos, etc., con unos gastos de energía medios menores que los que serías precisos para efectuar el mismo transporte a través de otro modo.

Aspectos negativos:

¹¹¹ Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005, Página 91.

¹¹² Adaptación de libro, Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005, Páginas 101-104.

- ✓ Normalmente la red ferroviaria es de una extensión menor que la red de transportes terrestres por carretera y, por esto, su penetrabilidad o acceso a los puntos generadores de tráfico es sensiblemente menor.

Se anexa ficha técnica de tipología de vagones y contenedores utilizados en el transporte ferroviario.¹¹³

“Incoterms 2000 apropiados para el transporte por ferrocarril:

EXW: En fábrica

FCA: Franco transportista

CPT: Transporte pagado hasta.

CIP: Transporte y seguros pagados hasta.

DAF: Entregada en frontera.

DDU: Entregada derechos no pagados.

DDP: Entregada derechos pagados.”¹¹⁴

Transporte por carretera:

Hoy en día, la economía del transporte internacional se logra con vehículos rápidos y de gran tamaño, empleando conjuntos de vehículo tractor y uno o dos remolques,

¹¹³ Fuente: Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005, Página 104.

¹¹⁴ Fuente: Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005, Página 148.

consiguiendo reducciones en el precio por tonelada/hora del orden del 40% y aún mayores.¹¹⁵

Aspectos positivos:

- ✓ Rapidez
- ✓ Regularidad
- ✓ Accesibilidad
- ✓ Dependencia
- ✓ Flexibilidad
- ✓ Seguridad
- ✓ Versatilidad

Aspectos negativos:

- ✓ Contingentación
- ✓ Congestionamiento de tráfico
- ✓ Accidentalidad
- ✓ Atomización empresarial

Se anexa ficha técnica sobre tipología de vehículos y góndolas.

Incoterms 2000 apropiados para el transporte por carretera:

EXW: En fábrica

¹¹⁵ Fuente: Adaptación de libro, Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005, Página 151.

FCA: Franco transportista

CPT: Transporte pagado hasta.

CIP: Transporte y seguros pagados hasta.

DAF: Entregada en frontera.

DDU: Entregada derechos no pagados.

DDP: Entregada derechos pagados. ¹¹⁶

Transporte Multimodal:

Es el que se realiza al menos, a través de dos modos distintos de transporte, como consecuencia de un contrato desde un país de origen a otro de destino, cumpliendo los requisitos del transporte combinado internacional mediante la utilización de varios modos.¹¹⁷

“Aspectos positivos:

- ✓ Menor manipulación de la mercancía
- ✓ Mayor protección por parte de los equipos de transporte
- ✓ Mayores posibilidades de conservación, integridad y menor riesgo.

Aspectos negativos:

- ✓ Problemas de normalización y financiación

¹¹⁶ Fuente: Adaptación de libro, Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005, Páginas 152, 153, 232.

¹¹⁷ Fuente: Adaptación de libro, Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005, Página 331.

- ✓ Estiba por personal especializado
- ✓ Tarifas y aduanas.”¹¹⁸

“Incoterms 2000 apropiados para el transporte multimodal:

EXW: En fábrica

FCA: Franco transportista

CPT: Transporte pagado hasta.

CIP: Transporte y seguros pagados hasta.

DAF: Entregada en frontera.

DDU: Entregada derechos no pagados.

DDP: Entregada derechos pagados.”¹¹⁹

Transporte por oleoductos:

Consisten en tubos destinados a conducir petróleo a presión, siendo un sistema mucho más rápido, cómodo y económico que su transporte por ferrocarril o carretera. Actualmente se utiliza un mismo oleoducto para el transporte, sin solución de continuidad para varios líquidos; petróleo, nafta, butano, aceites combustibles, etc.¹²⁰

Transporte aéreo:

¹¹⁸ Fuente: Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005, Página 332.

¹¹⁹ Fuente: Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005, Página 360.

¹²⁰ Fuente: Adaptación de libro, Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005, Página 364.

“El dominio del aire evoca siempre la libertad más completa y la evolución de un ingenio que domina con sus movimientos los vastos espacios dominados frente a los precursores del siglo XX”.¹²¹

“El transporte aéreo reduce al mínimo los traslados y rupturas de carga, ofreciendo las vías directas y más rápidas gracias al medio en que se desenvuelve: el aire; este gran océano navegable que llega por sí mismo a los puntos más próximos posibles a las necesidades de embarque.

Su utilización reporta unas ventajas para el transporte difíciles de mejorar:

- ✓ Más facilidad e la emisión de la documentación básica.
- ✓ Un solo medio de transporte: el avión.
- ✓ Envíos de poco peso y volumen.
- ✓ Despacho aduanero en el mismo aeropuerto.
- ✓ La compañía aérea no abona derechos aduaneros, los carga con otros gastos al destinatario de la mercancía.
- ✓ El seguro aéreo es más barato.
- ✓ El embalaje es más ligero y menos costoso. Menores manipulaciones. No sujeto a las inclemencias atmosféricas.
- ✓ Posibilidad de acceso a mercados centroafricanos.
- ✓ Aumento progresivo en la capacidad de carga.

¹²¹ Fuente: Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005, Página 235.

- ✓ Vuelos *charter*¹²² en versión exclusiva de carga.
- ✓ Transporte de superficie: para asegurar la continuación al aeropuerto de destino de las mercancías que lleguen procedentes de otros regímenes aéreos, embaladas y paletizadas.
- ✓ Animales vivos: envíos comerciales y de animales domésticos.
- ✓ Mercancías pesadas y de alta calidad.
- ✓ Animales restringidos.
- ✓ Automóviles y motocicletas.

Aspectos positivos:

Velocidad: es un modo de transporte rápido y espectacular para crear relaciones de influencia política, cultural y económica, revelándose como un medio de movilizar cargas en todo momento, como potencial industrial, generador de una reserva de modos de transporte internacional de gran rapidez.

La rapidez: especialmente indicada para mercancías perecederas, flores, animales vivos, alimentos frescos, actúa como un multiplicador de la economía y, el tiempo ganado es una fuente de aprovechamiento y con repercusiones directas sobre las inmovilizaciones de capital.

Economía: liquidez de capital, disminución y rotación de stocks, refrendo de la clientela, mejora de suministros al mercado, menores derechos aduaneros.

¹²² Son los vuelos que se realizan con aviones que se alquilan para situaciones puntuales.

Disminución en los costes totales de distribución. Mejor abastecimiento del mercado, mejora en los servicios postventa.

Seguridad: ahorro en embalaje, seguros más económicos, ausencia de robos y de roturas, menos riesgos de expedición. Mercancías siempre al abrigo de la intemperie. Averías por vías de superficie, transbordos, almacenaje, etc., eliminados en este modo de transporte.

Aeropuertos: su desarrollo y proximidad a las grandes ciudades facilita su accesibilidad tributaria con los enlaces complementarios a las vías terrestres y marítimas.

Embalajes: ligeros, con ausencia de cajas voluminosas o pesadas. En la mayoría de los casos se utilizan livianos y resistentes cartones que reducen los gastos de acondicionamiento de las cargas.

Documentación: un solo conocimiento aéreo –Air Waybill- válido para todo el trayecto recorrido por la aeronave. Formalidades aduaneras más rápidas en los terminales de carga de los aeropuertos.

Aspectos negativos:

Restricciones: el tráfico aéreo de mercancías no pretende en ningún momento resolver la remesa de grandes masas. Ciertos productos en el transporte por

superficie no son aptos para el transporte aéreo: *materias primas, cereales, hidrocarburos, graneles, etc.*

Valor de los fletes: los precios del transporte por avión son elevados y poco competitivos en relación con los que rigen para los modos de transporte por superficie, donde la velocidad es limitada y la carga de los vehículos autoriza niveles de tarifas menos altos que los que marca la aeronáutica comercial de carga.

Inclencias atmosféricas: pueden influir en la regularidad de los servicios de forma mínima. El invierno y la niebla en los aeropuertos obliga en estos casos a efectuar desviaciones con el consiguiente cambio de itinerarios y horarios, distintos a los inicialmente previstos.

Tráfico postal: por el prodigioso desarrollo de los medios de comunicación, el tráfico postal aéreo se ha reducido en gran manera, disminuyendo en consecuencia el volumen de la correspondencia universal.

Partes intervinientes:

El *agente de carga* es una persona física o jurídica que actúa en nombre del remitente o consignatario y transportista. Tiene capacidad legal para emitir conocimientos aéreos en nombre del transportista.

Estos agentes disponen de medios complementarios para proporcionar servicios especiales, recogida y entrega a domicilio. Sus servicios son facturados aparte del importe del transporte propiamente dicho y tienen la posibilidad de aglutinar varios en

uno solo para un mismo destino, lo que les permite, en algunos casos, poder ofrecer tarifas más ventajosas: consolidación de cargas.

El transportista; son las compañías aéreas, las cuales están agrupadas en su mayor parte en la IATA¹²³ y la OACI¹²⁴, que, con más amplitud, se estudian seguidamente en la normativa legal de este modo de transporte”.¹²⁵



“OACI (Organización Internacional de la Aviación Civil).

Es un organismo especializado de la ONU¹²⁶. Cuenta con 144 miembros y fue creada en el 1947 por la conferencia de Chicago.

Reglamenta las propiedades de la técnica, de la seguridad y de la explotación aérea. También lleva a efecto y prepara las conferencias sobre Derecho aéreo y, nacionalmente, interviene en el sistema tarifario.

Sus fines son elaborar los principios y la técnica de la navegación aérea internacional, además de fomentar el establecimiento y desenvolvimiento mediante las siguientes acciones:

- a) Velar por el progreso seguro y ordenado de la aviación civil internacional.

¹²³ Asociación Internacional de Transporte Aéreo.

¹²⁴ Organización Internacional de la Aviación Civil.

¹²⁵ Fuente: Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005, Página 236- 238.

¹²⁶ Organización de Naciones Unidas.

- b) Fomentar la técnica de construcción y utilización de las aeronaves.
- c) Estimular el desarrollo de aerovías, aeropuertos, instalaciones y servicios.
- d) Satisfacer las necesidades de los pueblos en lo que respecta a seguridad, eficacia y economía.
- e) Evitar el despilfarro económico producido por la competencia abusiva.
- f) Asegurar los derechos de los Estados contratantes.
- g) Promover la seguridad de vuelo en la navegación aérea internacional.
- h) Fomentar el desarrollo de la aeronáutica civil internacional.

La OACI ha utilizado las recomendaciones del Comité de Expertos para el Transporte de mercancías peligrosas de la ONU como base para preparar la reglamentación para el transporte sin riesgos de *mercancías peligrosas vía aérea*.

La reglamentación de OACI está codificada en el Anexo 18 del Convenio Internacional de la Aviación Civil y en sus instrucciones técnicas para el transporte sin riesgo de mercancías peligrosas por vía aérea.



IATA (Asociación Internacional de Transporte aéreo
Internacional, Air Transport Association).

Es una conferencia que agrupa a la mayor parte de las compañías aéreas internacionales. Fue fundada el año 1919 como Asociación de Derecho Canadiense, con sede en Montreal. Agrupa a 108 compañías de 80 países, pero no todas las compañías son miembros de IATA, especialmente las componentes de los países del Este.

Entre sus actividades está la armonización de procedimientos comerciales entre los países, reserva de plazas, carga y emisión de billetes. Como misión principal está el asegurar la cooperación en materia comercial entre las compañías de la organización, mediante conferencias de tráfico, para fijar las tarifas que son sometidas a la aprobación de los Gobiernos respectivos.

Sus funciones resumidas son las siguientes:

- a) Establecer una cámara de compensación de cargas por la que el flete de un transporte realizado sucesivamente por varias compañías, se divide proporcionalmente entre ellas.
- b) Unificar tarifas y documentación. Cualquier compañía puede fijar el precio del flete total, aun cuando tenga que sufrir transbordos a diferentes líneas aéreas antes de llegar a su destino.

La documentación es uniforme: el AWB¹²⁷ con las mismas casillas en los conocimientos aéreos.

¹²⁷ Abreviatura citada (40).

La reglamentación IATA sobre mercancías peligrosas contiene todos los requisitos de las instrucciones técnicas.

Otras actividades de la IATA comprenden los aspectos técnicos, médicos, jurídicos, facilitación, investigación y finanzas del sector, además de aquellas materias no compatibles bajo la jurisdicción de las conferencias de tráfico, como son los asuntos administrativos y de procedimiento”.¹²⁸

Aviones de pasajeros y comerciales.

Pasajeros: utilizados para el transporte de pasajeros y sus equipajes

Carga: para el transporte de mercancías, bien en pequeños paquetes o en contenedores, así como animales vivos, automóviles, etc., según la forma de su fuselaje y bodegas.

Combi: utilizados para el transporte combinado de carga y pasajeros. Normalmente admiten 400 kg de peso o 190 m³ de volumen.

Aviones comerciales de carga (Combi): se describen seguidamente los tipos y marcas más usuales que dan servicio a las rutas internacionales:

- o Airbus
- o Boeing
- o British Aerospac
- o McDonell Douglas

¹²⁸ Fuente: Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005, Página 241-242

- o Dash
- o Lockheed
- o Cei
- o Nikou Kokuki”¹²⁹

Se anexa ficha técnica de tipología de aviones, mostrando las partes de los más utilizados como el Airbus 300, MacDonell Douglas, Boeing 747 Combi, Fokker 100.

“Conceptos esenciales de vuelo:

Carga total: es el peso completo del avión en el aeródromo dispuesto para despegar.

Carga útil: el peso que puede transportar el avión como pasajeros, correspondencia, mercancías, etc. Entre esa cantidad y el procedente debe existir una relación mínima que, en los aparatos comerciales, varía de 4,5/5.

Distancia: el recorrido que tiene que hacer el avión para despegar o aterrizar.

Envergadura: distancia máxima entre los extremos de las alas.

Radio de acción: alcance de un avión que tiene que regresar a su base de partida

Autonomía: distancia o tiempo que un avión puede volar sin repostar de combustible.

Teóricamente el radio de acción es la mitad de la autonomía.

¹²⁹ Fuente: Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005, Página 249-250.

Superficie de sustentación: parte de la superficie de las alas sobre la cual se ejerce la resistencia del aire y sostiene el avión.

Techo: altura máxima a la que puede ascender el avión.

Tiempo: el que necesita el avión para alcanzar su techo.

Velocidad de crucero: la que asegura el gasto más económico de combustible con el mínimo de fatiga para el material.

Velocidad de despegue y aterrizaje: la que debe alcanzar el avión para elevarse del suelo o la que tiene al aterrizar. Teóricamente ambas son idénticas y deben ser mínimas.

Velocidad máxima: la mayor que es capaz de alcanzar el avión.

Velocidad mínima: aquella por debajo de la cual las alas ya no sustentan el aparato y este pierde altura o se precipita a tierra.”¹³⁰

“Contenedores Aéreos:

Los pequeños paquetes se transportan más rápidamente por reactor que por correo y, los que salen en el servicio “Next Flight Out” (Próximo vuelo disponible), lo hacen más rápidamente todavía. Los expedidores cuyos envíos son voluminosos para poder llenar un contenedor, comprueban que, utilizando estos grandes envases, pueden lograr unos ahorros sustanciales.

¹³⁰ Fuente: Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005, Página 262.

Los contenedores constituyen una parte integrante de la modalidad del fuselaje ancho porque las inmensas bodegas de los 747 y de los 1011, no solamente proporcionan amplio espacio para su colocación, sino que disponen también de todo el equipo necesario para manejarlos y sujetarlos.

Ventajas:

La más importante para el usuario es el hecho de que frecuentemente los gastos del flete rebasan en una tarifa fija por contenedor en lugar de tarifas por volumen, que se cargan de acuerdo con el peso de la expedición. Además, la contenerización reduce los gastos de manejo de las compañías aéreas, los cuales repercuten al expedidor: exportador o importador.

La economía es todavía más perceptible para los expedidores de mercancías de alta densidad. Evidentemente es preferible utilizar el volumen fijo de un contenedor para transportar al máximo peso posible, que pagar la tarifa aplicable según el peso de cada expedición.

Los jefes de tráfico reconocen los beneficios de los contenedores y se van ampliando las gamas de mercancías que los utilizan para su transporte a través del Atlántico y del Pacífico.

Los fabricantes de contenedores y las compañías aéreas cada vez se han sentido más dispuestos a desarrollar contenedores especiales para productos especiales. Entre estos figuran contenedores “Garment on Hanger”, que se utilizan para transportar trajes y

vestidos de alta costura desde París a Florencia, directamente a los boutiques de la costa occidental de Estados Unidos.

Contenedores para enseres domésticos, concebidos para cubrir las necesidades de las familias por traslados intercontinentales. También se usan contenedores especialmente seguros para mercancías que deben viajar a prueba de interferencias durante el transporte y, por último, se utilizan los contenedores refrigerados que, con sus paredes aisladas y suministro de hielo seco incorporado, transportan toda clase de artículos perecederos, desde las flores a los pescados. En el campo de pequeños contenedores se impone el uso de cajas ligeras de cartón con tablero impermeable y aislado.

La economía es quizá el punto más importante para la utilización de los contenedores aéreos, pero también existen otras características no menos interesantes. Para los expedidores que trabajan con unos programas de tiempo muy apremiantes, un contenedor puede aceptarse siempre mucho más tarde que los embarques que tengan que ser consolidados, y así un plazo tope de solamente una hora antes de la salida del vuelo suele ser corriente, según las condiciones locales.

De la misma forma, el contenedor estará preparado para ser recogido tan pronto como haya sido trasladado desde el avión al centro de distribución. Otra ventaja es el hecho de que cualquiera que sea el contenido el envase, todos ellos pueden registrarse en un solo conocimiento de embarque, simplificando mucho los trámites.

Seguidamente se especifican distintos tipos de contenedores IATA y otros tipos utilizados por las compañías aéreas con sus dimensiones y capacidades”.¹³¹

Se anexa ficha técnica de tipología de contenedores utilizados para el transporte aéreo, con sus características y dimensiones.

“Fijación de las tarifas:

La fijación de las tarifas en el transporte aéreo es variable, así existen diferentes tipos para los vuelos regulares y los vuelos *charter*. Es conveniente consultar siempre las tarifas de IATA que tienen establecidos tasas específicas de ciudad a ciudad, seguidamente se describen y analizan los distintos tipos de tarifas más utilizadas en el transporte aéreo de mercancías.

Tarifas aéreas más utilizadas:

- o Tarifa general GCR (General Cargo Rate): Se fija *ad valorem*; decreciente en función de los pesos comprendiendo una tasa fija, un precio por paquetes de menos de 45 kg, un sobrecargo del 25% más bajo para bultos por debajo de los 45 kg y, una tarifa menor para pesos superiores, ajustada según la naturaleza de la mercancía, su fragilidad, etc. Puede ser mínima, normal y de cantidad.
- o Tarifa específica SCR (Specific Commodity Rate. CORATES): Esta tarifa es aplicable para el transporte de ciertos productos en función del país y del

¹³¹ Fuente: Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005, Página 362-363.

trayecto, siempre que el peso del envío exceda en un mínimo prefijado. aplicando esta tarifa pueden obtenerse importantes ahorros.

- o Tarifa por unidad de carga ULD: Es una tarifa que se está imponiendo día a día para los grandes transportes vía aérea, bien en la modalidad de paletizados o en contenedores. Se fija en función de la carga unitaria, según los pesos, sin tener en cuenta la naturaleza de la mercancía. La tarifa normalmente está compuesta por:
 1. Una cantidad fija mínima que corresponde a un determinado número variable de kilogramos o pivot (*pivot Weight*)
 2. Una tarifa por exceso (*over-pivot-rate*), que aplica a los kilogramos restantes de la mercancía, hasta alcanzar el peso máximo que puede cargar el contenedor o paleta.
- o Tarifa CCR (Commodity Classification Rate): Aplicable a algunas mercancías bien con un tipo determinado de descuento (*rate-R*): prensa, publicaciones periódicas, libros, equipajes enviados como carga, o bien con un recargo (*surcharge-S*) para el transporte de objetos valiosos, metales preciosos, joyería, restos humanos, animales vivos, etc.
- o Tarifa FAK (Freigh All Kind Rate): Esta tarifa está excluida de la estructura tarifaria de la IATA y solo es de aplicación en determinadas rutas, casi todas ellas en el Atlántico Norte de los Estados Unidos. Se expresa en un porcentaje determinado por kilogramo cualquiera que sea la clase de la mercancía transportada. Existen unos límites mínimos de peso que si no se alcanzan impiden beneficiarse de esta modalidad de tarifa.

- o Tarifa de grupaje (*Consolidation Rate*): Su aplicación reporta un beneficio que las compañías aéreas conceden a los agentes de carga y transitarios que tienen reservados espacios fijos de bodega en determinadas rutas a precios reducidos en función del volumen y regularidad de los compromisos adquiridos.
- o Tarifa inferior (*Cabotaje Rate*): Son aplicables solamente a los vuelos en los que el punto de origen y de destino se hallan en un mismo país.
- o Tarifa proporcional (*Proportional Fare*): Aplicable solamente cuando no existe una tarifa internacional publicada. Se fija con una cuota adicional pero que no puede aplicarse solo como una tarifa de venta fija.
- o Tarifa para la totalidad del recorrido (*Through Fare*): Establecida por un importe único aplicable al total del recorrido, desde el punto de origen al de destino.

Elementos básicos para fijación de tarifas:

- o *Ruta directa*: Para su aplicación debe tenerse en cuenta la distancia más corta operante que se puede seguir aumentando de precio.
- o *Ruta indirecta*: La que se sigue por ruta posible entre dos puntos que pueda realizarse sin tener que pagar una tarifa mayor que la estipulada por la ruta directa.

Cargos:

- o Cargo mínimo: es la percepción mínima a cobrar por un transporte aéreo realizado.

- o Cargo por volumen: también llamado peso volumétrico, aplicable para el tráfico nacional, está establecido bajo la relación peso/volumen de 7.000 cm^3 por kilogramo.

Una vez sobrepasado este límite, el peso sujeto a cargos viene determinado por el producto de multiplicar las tres medidas máximas del envío dividido por 7000. El resultado será comparado con el peso real del envío; si es inferior, la tarifa será aplicada sobre el peso real y, si es superior, por el que resulte.

Ejemplo: sea un envío con unas dimensiones de 185 x 34x 28 cm y con un peso real total de 20 kg.

Comprobación si tiene cargo por volumen:

$$26 = \frac{185 \times 34 \times 28}{7.000}$$

El peso sujeto a cargos será de 26 kg, aplicándose la tarifa que le corresponda.

Servicios:

Regulares:

El tráfico regular ha experimentado un crecimiento excepcional durante los últimos años, con una tasa anual de desarrollo del 13% superior a la conseguida a través de cualquier otro modo de transporte. Sin embargo, el desarrollo de este tráfico es variable de una a otra zona geográfica.

Charter:

Es el alquiler de la bodega del avión para un recorrido determinado *Spot Charter*, o para una serie de viajes *Contract Charter*. La contratación de esta última modalidad ofrece una tarifa de favor concebida por la compañía aérea a un agrupador de carga, lo cual asegura una rebaja en los precios a cambio de una cantidad de mercancías fija para embarque por unos periodos de tiempo convenidos.

El *charter* representa el 25% del tráfico mundial de carga de mercancías vía aérea y las tarifas son negociables, rigiéndose por la ley de la oferta y la demanda.

Groupage aéreo, cargo:

Esta modalidad de servicio dispone de flotas de aviones provistos de compartimentos aptos para paletizado y contenerización, citando como más idóneos por su capacidad de carga y flexibilidad los siguientes:

- o Boeing 747 Cargo.
- o Boeing 747 Combi.
- o Boeing 747 Mixto.
- o Airbus 92.
- o DC-10

Productos perecederos:

Por su rapidez y eficacia el transporte aéreo ha contribuido en gran manera al progreso de los tráficos de productos agroalimentarios o perecederos como son: flores, frutas, legumbres, pescados, mariscos, carnes, productos lácteos, productos congelados, los

cuales son transportados diariamente por avión a través del mundo y sobre todas las latitudes.

Productos perecederos y países de origen:

Flores y plantas:

- o Orquídeas y Bangkok y Singapur.
- o Rosas de Marruecos y Colombia.
- o Flores varias de la Costa Azul, Holanda y Valencia.
- o Claveles de Colombia, Kenya y España.

Pescados y Mariscos:

- o Atún rojo y Salmón de Escandinavia y España.
- o Langostas de Santiago de Chile.
- o Pescados y mariscos de Guinea, Marruecos, Túnez, Senegal y Mauritania.
- o Bogavantes y langostas de Canadá.
- o Pescados y mariscos del Atlántico y España.

Frutas y Verduras:

- o Tomates y pimientos de Bélgica.
- o Fresas, mangos, limones, papayas y pomelos de México.
- o Fresas, naranjas, limones, aguacates, chirimoyas y kiwis de Canarias.

- o Espárragos, ciruelas y nectarinas de Chile.
- o Ananás de Costa de Marfil y Guinea.
- o Aguacates y piñas de África del Sur y Brasil.
- o Naranjas de Brasil, Marruecos y España.
- o Calabacines, chiles, berenjenas y quimbombós de España y Las Antillas.
- o Mangos de Bali y Brasil.
- o Melones y sandías de Las Antillas, África del Sur y España.

Productos lácteos:

- o Derivados lácteos de América del Norte y Japón.

Productos cárnicos y de charcutería:

- o Carnes de caballo de América del Norte.
- o Carnes de vaca y de buey de Argentina.
- o Charcutería de Francia y España.

Especialidades gastronómicas:

- o Huevos de Amsterdam
- o Alimentos de hostelería de Singapur.
- o *Foi grass* de Francia y España.

Automóviles:

Este servicio aéreo permite transferir el producto con la intervención de poco personal y en un periodo mínimo de tiempo, ofreciendo además las siguientes ventajas:

- o Rapidez: permite disponer del automóvil tan pronto llega el avión a su destino, quedando anuladas las esperas y retrasos.
- o Seguridad: es el objetivo primordial de este servicio, disponiendo de especialistas que cuidan de que el material viaje y llegue a su destino en perfectas condiciones. Como complemento, pueden viajar con los vehículos aquellas cargas complementarias que se precisen para su puesta a punto, uso inmediato y acondicionamiento en paletas y contenedores especiales que anulan todo riesgo.
- o Simplicidad: cajas de poco peso. Formalidades aduaneras con la intervención de transitarios especializados. Solo un documento, el AWP, para la aduana, flete, seguro y reservas. Manejo y disposición de cargas sin intermediarios y con servicio “puerta a puerta” a elección del usuario.

Animales vivos:

Este transporte aéreo requiere recursos, tecnología y *know how* ¹³²para poder garantizar el viaje bajo unas condiciones óptimas de confort e higiene.

Los vuelos no solo ofrecen el servicio para caballos, sino también de cerdos, polluelos, ovejas y vacas de raza, con gran seguridad y velocidad.

Restos humano:

Se considera así el cuerpo humano durante los cinco años siguientes a la muerte real.

Restos cadavéricos:

Es lo que queda del cuerpo humano terminados los fenómenos de destrucción de la materia orgánica una vez transcurridos los cinco años siguientes a la muerte real.

Estos restos se transportan en cajas forradas de cinc con gran hermeticidad.

Cargas valiosas:

Comprenden los envíos que contengan uno o más de los siguientes artículos:

- o Lingotes de oro, muestras de oro y oro en grano, lámina, papel metálico, polvos, alambres, esponja, tubos, aros y molduras de este metal.
- o Platino, metales de plástico –paladio, iridio, osmio y rodio-, así como mezclas que tengan la consideración de artículos restringidos.
- o Billetes de banco, cupones, acciones, cheque de viaje, sellos de filatelia.
- o Diamantes, rubíes, esmeraldas, zafiros, ópalos y perlas.

¹³² Conocimiento Fundamental es una forma de transferencia de tecnología.

o Joyas que están engarzadas con algunos de los artículos especificados anteriormente.

Aeropuerto:

Definición:

Es el punto de la superficie terrestre donde concurren las rutas del cielo para enlazarse con las de tierra. Especialmente está destinado al servicio de líneas aéreas comerciales y provistas de instalaciones y servicios para el embarque y desembarque de pasajeros y descarga de mercancías.

El aeropuerto está dotado de elementos de señalización ópticos, balizamientos, señales, mástiles, torres de control, así como de instalaciones precisas para poder desarrollar su específica función. Suele estar ubicado en zonas cercanas a las grandes capitales, disponiendo de aéreas anexas de construcciones, terminales y almacenes de todo orden.

Inversiones aeroportuarias:

Suponen una concentración de intereses para la creación de las infraestructuras necesarias como pistas y terminales de pasajeros.

Para una buena planificación del modo de transporte aéreo a emplear en una determinada operación comercial, es preciso estudiar los aeropuertos en servicio en el mundo o, al menos, los más importantes en cuanto al tráfico de fletes por transporte de mercancías y viajeros.

Tráfico aéreo:

Últimamente se ha podido constatar un descenso del tráfico aéreo, llegando a pensar en una saturación del espacio aéreo y de la congestión de algunos aeropuertos. Los grandes recintos aeroportuarios mundiales, con excepción de París y de las Placas Giratorias de Asia, Tokyo, Singapur y Seúl, han registrado tasas muy reducidas de crecimiento, siendo prácticamente negativas en Nueva York y Atlanta, como ejemplos más significativos.

Evolución de los aeropuertos mundiales:

Europa: Los cuatro aeropuertos londinenses: Heathrow, GatWick, Luton y Staused se están viendo ya desbordados por lo que al tráfico de pasajeros se refiere, superando con creces los 100 millones anuales.

España tiene planteada la nueva instalación del nuevo aeropuerto de Madrid, pese a las ampliaciones realizadas en Barajas.

Asia: Singapur tiene prevista la instalación inmediata en Changi de un nuevo aeropuerto, ante la insuficiencia de sus instalaciones actuales.

América del Norte: Los tres aeropuertos de Nueva York; Kennedy International, Newark y la Guardia han sufrido grandes pérdidas por los retrasos en sus horarios e itinerarios debido a la saturación de vuelos.

Brasil: En funcionamiento el aeropuerto internacional de la Isla del Gobernador en Río de Janeiro.

Canadá: En funcionamiento al aeropuerto de Mirabel a 40 km de Montreal.

Tokyo: Nuevas instalaciones aeroportuarias en Narita, a 66 km de Tokyo por la saturación creciente del aeropuerto de Haneda.

Se anexa ficha técnica de los principales aeropuertos internacionales del Chile, la Unión Europea y el mundo.

Es necesario reconocer los agentes u operadores logísticos como intermediarios en las operaciones de distribución física internacional”.¹³³

❖ Agente Logístico o Freight Forwarder:

“Es un agente que presta sus servicios expertos a los exportadores e importadores, gracias a su conocimiento cabal sobre las reglas y regulaciones en materia de comercio exterior, tanto del país de origen como de los países de destino, así como de los métodos y de los documentos relacionados. Además pueden impulsar el intercambio comercial entre economías en etapas muy diferentes de desarrollo, ya que pueden evitar barreras artificiales que retrasan la entrega y aumentan el costo para el cliente final”¹³⁴. Con el incremento en el comercio internacional surge la necesidad de contar con personal capacitado y especializado, apto para elegir medios, diseñar rutas, seleccionar líneas, coordinar itinerarios, recopilar documentación, manejar despachos aduanales, efectuar

¹³³ Fuente: Adaptación de libro, Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005, Página 280-290.

¹³⁴ Fuente: Adaptación de PDF extraído de página web. Asociación Logística Chile ALOG, *Freight Forwarder página 3*, <http://www.alog.cl/qsomos.php>, Mayo 23, 2012, 13:00 hrs.

pagos y otros servicios complementarios de acuerdo a la clase de las mercancías. Así mismo, dar cumplimiento a requisitos y necesidades específicas de la operación, todo dentro de presupuestos de tiempo y dinero muy restringidos. Por lo que el Agente Logístico u Operador Logístico es tan importante y necesario, por lo general el personal de ventas de las agencias de carga, ofrece rapidez y seguridad en el transporte de los embarques, aunque la importancia reside en los servicios agregados conexos, que al integrarlos conforman la logística de la operación.

“Las funciones de un Freight Forwarder o Agente logístico:

- Actúa por mandato del dueño de la carga.
- Es un agente facilitador para el comercio internacional.
- Es un intermediario y eslabón en la cadena de comercialización de los servicios de transporte.
- Es un agente consolidador de carga.
- Asesorar al exportador/ importador acerca de los medios más rápidos y/o económicos, según el tipo de carga y el destino requerido.
- Cotizar, coordinar y supervisar por mandato del usuario el medio más adecuado para el transporte de su carga.

- Preparación de la documentación necesaria: Emisión de Conocimientos de Embarque (HAWB/BL), facturas consulares¹³⁵, Certificados de origen, Documentos SAG, Declaraciones de Aduana¹³⁶, etc.
- Consolidación y desconsolidación de cualquier tipo y volumen de carga.
- Bodegaje y/o distribución de la carga transportada.
- Emisión y entrega de documentos de transporte.”¹³⁷

“Ventajas en la utilización de un Freight Forwarder;

Ventajas económicas; consolidación de varios embarques en uno, se obtienen mejores tarifas y ahorro de tiempo.

- Excelentes itinerarios; basados en la experiencia en el mercado del transporte, se ofrece la mejor ruta de embarque.
- Reducción riesgo de daño; elección del medio de transporte más adecuado y el mejor equipo y manejo del embarque a transportar.
- Disponibilidad; el embarcador siempre estará disponible para aconsejar a sus clientes sobre los servicios y tarifas más adecuadas.

¹³⁵ Documento que emite el que vende una mercancía en una transacción comercial internacional.

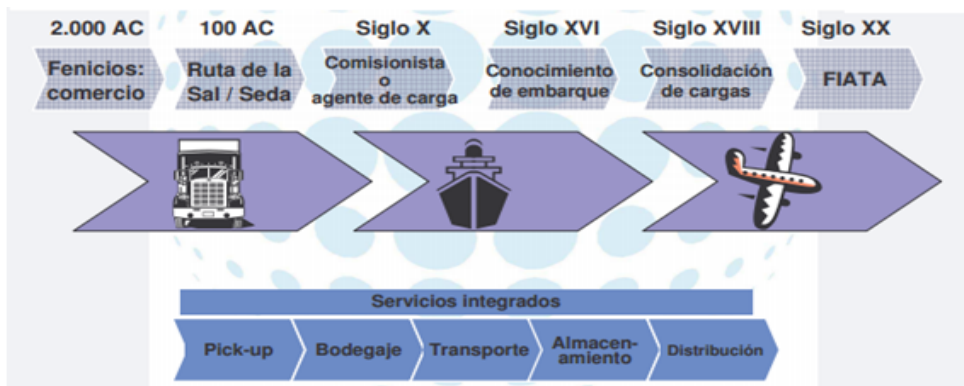
¹³⁶ Tales como declaraciones de salida o de ingreso de mercancías explicados más adelante.

¹³⁷ Fuente: Adaptación de PDF extraído de página web. Asociación Logística Chile ALOG, *Freight Forwarder* página 4-5, <http://www.alog.cl/qsomos.php>, Mayo 23, 2012, 13:00 hrs.

- Nuevos negocios; el embarcador estará siempre dispuesto a establecer nuevos contactos de negocio e iniciar nuevos mercados favorables a sus clientes.”¹³⁸

Se presenta a continuación en la imagen número 11, la evolución que ha tenido a lo largo de los años el rubro de intermediarios logísticos, como a través del aumento de la necesidad de realizar comercio se ha podido establecer grupos asociados, comisiones y hasta hoy en día una Federación internacional de embarcadores asociados. Se anexa ficha de presentación de los Organismos Internacionales a los cuales pertenecen los Freight Forwarder.

Imagen número 11: Evolución del Freight Forwarder.



Fuente: Fuente: Adaptación de PDF extraído de página web. Asociación Logística Chile ALOG, *Freight Forwarder* página 7, <http://www.alog.cl/qsomos.php>, Mayo 23, 2012, 13:00 hrs.

¹³⁸ Fuente: Adaptación de PDF extraído de página web. Asociación Logística Chile ALOG, *Freight Forwarder* página 6, <http://www.alog.cl/qsomos.php>, Mayo 23, 2012, 13:00 hrs.

Para elegir un buen Agente de Logística u Operador Logístico es conveniente evaluar los siguientes puntos:

- I. Buscar quien proporcione servicio personalizado y calificado, ya que este deberá complementarse con información profesional de mayor utilidad y asesoría altamente especializada. Además de dar mayor confianza, por lo general proporcionan servicios de mejor calidad.
- II. Disponibilidad, el agente de logística responsable procura estar siempre accesible para casos de emergencia o decisiones eventuales que se requieran tomar. Tener en cuenta que el trato directo proveedor-cliente cuida los intereses de ambos para conservar una buena relación comercial que beneficie a las partes involucradas.
- III. Que el agente se encuentre legalmente constituido y debidamente instalado; con experiencia en el campo del comercio internacional para proporcionar servicios eficientes y confiables.
- IV. Tener presente que el agente de logística busca siempre varias opciones para ofrecer la que mejor responda a las necesidades que su experiencia recomiende en cada caso. Su imparcialidad y honestidad al decidir, desprovista de egoísmos e intereses particulares, es garantía de buenos resultados.
- V. Comparar entre agentes del mismo nivel los servicios que ofrecen, es una forma efectiva de evaluación inmediata de la calidad del servicio que se está recibiendo.
- VI. El agente de logística como todo profesional respetable, debe estar debidamente capacitado y actualizado en su información, bien relacionado con su entorno

profesional para obtener y ofrecer las mejores conexiones, ofertas y servicios que el mercado ofrece.

Para el Servicio Nacional de Aduanas, entidad encargada legalmente de las operaciones de los FF, Agente de Carga es la persona natural o jurídica, chilena o extranjera, que por cuenta del consignante o consignatario de la mercancía y contra el pago de una remuneración, gestiona las operaciones de carga o descarga en el embarque o desembarque internacional de la misma. Por su parte distingue como Transitario o Freight Forwarder a la persona natural o jurídica, nacional o extranjera, que sin ser porteador efectivo en los términos previstos en el artículo 975 N° 2, del Código de Comercio, ha celebrado un contrato de transporte de mercancías por el pago de un flete, subcontratando servicios de transporte marítimo, aéreo o terrestre, emitiendo conocimientos de embarque, guías aéreas y cartas de porte, hijos o nietos, según el caso, por la carga transportada a su nombre. ¹³⁹

❖ Contratos y documentos para el transporte internacional de carga:

El “contrato de compraventa internacional” constituye el marco legal que gobierna la relación entre vendedor y comprador. La materialización de esta relación, está determinada, y algunas veces condicionada, por el tipo de cadena de distribución física internacional utilizada para la importación o exportación de mercancías. ¹⁴⁰

¹³⁹ Fuente: Entrevista a Matías Fuentes, Gerente de operaciones aéreas de Europartners América Ltda., Diciembre 22,2012, Práctica profesional.

¹⁴⁰ Fuente: Adaptación de libro, Alberto Ruibal Handabaka, *Gestión Logística de la Distribución Física Internacional*, Edición Norma, 1997, página 181.

- I. Contrato de transporte: Es un documento jurídico que gestiona la relación entre el usuario de un modo de transporte y el proveedor de servicios o propietarios del vehículo bien sea éste, una empresa de transporte carretero, una línea naviera, aun ador, una aerolínea comercial o un operador de transporte multimodal. (OTM).

El contrato de transporte consta de tres elementos principales:

- o El transporte de bienes desde el punto de origen, donde el transportador toma a su cargo la mercancía hasta el de destino final donde se realiza la entrega.
- o La gestión comercial y técnica de la operación de transporte
- o El porteador profesional que presenta el servicio a cambio del pago de una suma denominada flete.¹⁴¹

El contrato de transporte aéreo:

Los aspectos contractuales del transporte aéreo internacional están contenidos en el “Convenio de Varsovia” y en los protocolos de La Haya, Guatemala y Montreal, explicados anteriormente.

¹⁴¹ Fuente: Adaptación de libro, Alberto Ruibal Handabaka, *Gestión Logística de la Distribución Física Internacional*, Edición Norma, 1997, página 185.

Este contrato involucra al embarcador (propietario de la carga) que expide la carta de porte aéreo. (AWB) o, alternativamente, al agente transitario que lo representa (quien, en la mayoría de los casos, posee una licencia de la IATA) y a una aerolínea comercial.¹⁴²

II. Facturas y certificados: Dentro de los cuales se encuentran¹⁴³:

o Factura comercial:

Es un documento que se elabora siempre que una persona vende un bien a otra. Se trata de un documento fundamental que sirve de base para la elaboración de cualquier otro documento necesario para el transporte internacional, puesto que contiene toda la información básica sobre la transacción.

o Factura consular:

Muchos países exigen todavía facturas consulares por diferentes razones, pero sobre todo por las dificultades que plantean los idiomas; por consiguiente el país en cuestión generalmente pide tres copias de la factura elaborada en su propia lengua. La necesidad de ejercer control sobre las divisas constituye otra de las razones para exigir una factura consular o para verificar que sólo se importen bienes autorizados.

o Certificado de origen:

¹⁴² Fuente: Adaptación de libro, Alberto Ruibal Handabaka, *Gestión Logística de la Distribución Física Internacional*, Edición Norma, 1997, página 188.

¹⁴³ Fuente: Adaptación de libro, Alberto Ruibal Handabaka, *Gestión Logística de la Distribución Física Internacional*, Edición Norma, 1997, página 188-191.

Este documento de expide como prueba de que producto exportado se ha producido en el país exportador e incorpora un porcentaje de valor agregado, lo que constituye un requisito solicitado para beneficiarse de acuerdos sobre tarifas preferenciales. Generalmente, las organizaciones del sector privado, como cámara de comercio o asociaciones de productores o de exportadores, son las encargadas de su expedición. No obstante, en otros países las entidades encargadas del comercio exterior (organizaciones de promoción comercial, ministerios e institutos de comercio exterior, direcciones de comercio exterior, etc.), son las que cumplen con esta función.

o Certificado de seguro:

La póliza de seguro de carga puede ser expedida únicamente por el asegurador y tiene una forma estándar que cubre los riesgos previstos para toda clase de mercancía transportada por cualquiera de los diferentes modos de transporte. Es frecuente que se expidan certificados de seguro amparados por la póliza general para cada despacho en particular. El certificado de seguro debe contener los mismos detalles de la póliza, con la diferencia de que se trata de un resumen de las disposiciones de la póliza que lo ampara y que debe llevar la firma del portador de la póliza. Tanto la póliza como el certificado de seguro deben contener la siguiente información:

Nombre y firma del asegurador.

Nombre del asegurado.

Endoso del asegurado, cuando se requiera de tal forma para que se puedan transferir los derechos de reclamación.

Descripción de los riesgos cubiertos.

Descripción del embarque.

Monto o montos asegurados.

Lugar donde se efectúan los pagos de reclamos por las sumas aseguradas, junto con el nombre del agente ante quien se deben presentar.

o Certificado de sanidad:

Certifica el estado de los productos con relación a las normas sanitarias, veterinarias, zoosanitarias, fitosanitarias, de desinfección, farmacéuticas, químicas, etc., del país de destino.

o Declaración de Aduana:

Es un formulario que exigen las autoridades de aduana de los distintos países para cumplir con las formalidades aduaneras. Se trata de una fuente de información destinada a los registros estadísticos sobre comercio exterior y el movimiento de las exportaciones y las importaciones, o bien como control de cambios cuando éste existe.

Cartas de porte:

Se adjunta cuadro resumen (3) sobre los Documentos de Transporte Internacional de Carga, con sus respectivas características para cada modo de transporte.

Carta de Porte Ferroviario Internacional (CIM)

Carta de Porte Carretero Internacional (CMR)

Conocimiento de Embarque (B/L)

Carta de porte Aéreo (AWB)

Documento de Transporte Multimodal (MTD)

Se define a fondo la Carta de Porte Aéreo (AWB) ya que es el requerido para el transporte aéreo el cual se requiere para el tema a desarrollar.

Cuadro número 3: Documentos de Transporte Internacional de Carga.

Modo Características	Ferrovionario	Carretero	Marítimo
Documento Oficial	Carta de Porte Ferrovionario Internacional (CIM)	Carta de Porte Carretero Internacional (CMR)	Conocimiento de embarque
Número De Copias	<ol style="list-style-type: none"> 1. Original. 2. Factura 3. Nota de llegada 4. Duplicado 5. Duplicado de la factura 6. Copia suplementaria (embarcador) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Original (embarcador) 2. Original (acompaña al embarque) 3. Original (transportador) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Original (embarcador) 2. Original (consignatario) 3. Original (enviado con la carga)
Firma	Embarcador	Embarcador y Transportador	Capitán del buque o su agente
Emitido por	Agente Embarcador y Compañía Ferrovionaria	Embarcador y transportista	Embarcador o su agente

<p>Modo</p> <p>Características</p>	Aéreo	Multimodal
Documento Oficial	Carta de Porte Aéreo (AWB)	Documento de transporte Multimodal (MTD)
Número De Copias	<ol style="list-style-type: none"> 1. Original. (transportador) 2. Original (Consignatario) 3. Original (Embarcador) 4. Varias copias 	No definido por la Convención de las Naciones Unidas sobre Transporte Multimodal Internacional (Art. 6 y 7)
Firma	Embarcador y transportador	Operador de Transporte Multimodal (OTM)
Emitido por	Embarcador o su agente	Operador de Transporte Multimodal (OTM)

Los siguientes MTD están en uso: BIMCO (1971), CDT-ICC (1973), FIATA (1975) y COMBIDOC-INSA / BIMCO/ICC (1977). Un formato estándar negociable/no negociable del DTM ha sido preparado por el secretariado de la UNCTAD (TD/B/C.4/269,30 de agosto de 1984). En 1991 la CCI y la UNCTAD elaboraron las reglas UNCTAD/CCI relativas a los documentos de transporte multimodal que regirán hasta la entrada en vigencia del “Convenio sobre Transporte Multimodal Internacional de Mercancías”.¹⁴⁴

Carta de Porte Aéreo (Air WayBill AWB)¹⁴⁵:

¹⁴⁴ Fuente: Alberto Ruibal Handabaka, *Gestión Logística de la Distribución Física Internacional*, Edición Norma, 1997, Cuadro resumen de página 194 Capítulo II.

¹⁴⁵ Fuente: Adaptación de libro, Alberto Ruibal Handabaka, *Gestión Logística de la Distribución Física Internacional*, Edición Norma, 1997, página 201-204

Este documento de transporte aéreo fue establecido por primera vez por el “Convenio de Varsovia” de 1929 y enmendado por el “Protocolo de La Haya” en 1955, el cual entró en vigor en 1983. La carta de porte aéreo es el contrato de transporte de una carga determinada, concluido entre un embarcador y un porteador. El contrato es elaborado por el embarcador o el agente transitario a nombre del embarcados, y ampara el transporte entre el aeropuerto de partida y el de destino, independientemente del número de aerolíneas comerciales que intervengan. En la mayoría de los casos, el agente transitario elabora la carta de porte aéreo y está autorizado a firmar por ambas partes (embarcador y transportador).después de firmado, el contrato de transporte evidenciado por dicha carta adquiere validez jurídica. El contrato concluye con la entrega de la mercancía al consignatario en el destino final. La información que debe contener este documento proviene de la llamada nota de instrucciones suministrada por las aerolíneas comerciales al embarcador, para que éste pueda llenarla debidamente con los datos completos sobre la carga que se va a transportar.

Desde hace ya cierto tiempo se utiliza la transmisión electrónica de documentos en lugar de formatos de papel, para la transmisión de datos sobre el transporte. La Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA), viene trabajando en el desarrollo de un sistema que permita sustituir los documentos escritos para el transporte aéreo. Todas las aerolíneas comerciales utilizan un nuevo tipo de carta de porte aéreo desde abril de 1984. La OACI, conjuntamente con la IATA, ha diseñado un formato fácilmente transmittible por fax que se ajusta a los formularios de las Naciones Unidas.

La carta de porte aéreo cumple una serie de funciones tales como:

- o Ser el contrato de transporte entre embarcador y el porteador.
- o Constituir el recibo de la mercancía a transportar.
- o Ser una nota de despacho en la cual se enumeran los documentos que acompañan la carga y, cuando es necesario, las instrucciones especiales del embarcador.
- o Constituir la factura de cargos por transporte.
- o Constituir un certificado de seguro, cuando éste ha sido tomado por intermedio del transportador.
- o Ser un documento que satisface los requisitos de exportación, tránsito e importación para la aduana.
- o Servir como certificado de entrega de la mercancía.

Una característica importante de esta carta es que no es negociable con terceros. La transferencia de este documento de un transportador a otro, no implica la transferencia de los derechos de posesión por parte del dueño de la carga. Este documento en principio puede no expedirse “a la orden de...” y por consiguiente deberá contener el nombre completo del consignatario y su dirección. Aunque el Artículo del “Protocolo de La Haya” estipula que, bajo los auspicios del “Convenio de Varsovia”, es posible expedir una carta de porte aéreo negociable, esta práctica se efectúa excepcionalmente.

La carta de porte aéreo debe contener la siguiente información:

- o El lugar y la fecha de su expedición.
- o Los nombres de los aeropuertos de origen y destino.

- o Los nombres y las direcciones del consignatario, del primer consignatario y del transportador (aerolínea).
- o Una descripción de la mercancía.
- o El número de piezas y el método de embalaje, marcas, peso, cantidad, volumen o dimensión.
- o El estado aparente de la carga.
- o El total del flete prepagado y/o por pagar, y la tarifa, deben estar especificados con exactitud.
- o El valor declarado con fines aduaneros, de transporte y de cambio de moneda.
- o La fecha del vuelo.
- o Información sobre la ruta si se va a utilizar una especial.
- o La firma del embarcador o su agente.
- o La firma del transportador que la expide (la aerolínea o agente).
- o Declaración expresa sobre la aceptación de las condiciones establecidas por el “Convenio de Varsovia”.

Cuando la carga comprende más de una pieza, el porteador puede solicitar al consignatario se elaboren cartas de porte separadas. Dicho documento debe elaborarse en uno de los idiomas oficiales del país de origen. No se permiten borrones, pero las alteraciones están permitidas siempre y cuando vayan autorizadas por la firma del consignador o sus iniciales. Cuando se cambia el peso, el valor o la cantidad de la carga las correcciones deben aparecer tanto en números como en letras.

Este documento consiste en un juego de formularios con varias copias cada uno. Las primeras tres páginas sirven como original y se marcan como tal. En el reverso se encuentran especificadas las condiciones del contrato las cuales están sujetas a las normas internacionales que regulan el transporte de carga por vía aérea.

Los formularios se distribuyen de la siguiente manera:

- o Original 1 (verde): Firmado por el embarcador o su representante, se entrega al porteador que la expide.
- o Original 2 (rosado): Se destina al consignatario, y acompaña la mercancía.
- o Original 3 (azul) Firmado por el porteador, se entrega al embarcador (después de que la mercancía ha sido aceptada).
- o Copias adicionales que se distribuyen y sirven como: Recibo de entrega (amarilla); aeropuerto de destino; aeropuerto de origen; segundo, tercero o cada uno de los porteadores participantes; recibo de entrega y factura.
- o No todas las copias se utilizan siempre, sino a medida que las circunstancias lo requieran.

❖ Reglas de Origen¹⁴⁶:

¹⁴⁶ Fuente: Adaptación de PDF extraído de página web. SOFOFA, *Normas de Origen Acuerdo de Asociación Económica Chile-Unión Europea*, http://web.sofofa.cl/wp-content/uploads/2010/10/Origen_UE.pdf, Junio 4,2012, 14:00 hrs.

Se detalla a continuación las disposiciones específicas aplicadas por los países para determinar el origen de las mercaderías, recurriendo a los principios establecidos por la legislación nacional o por acuerdos internacionales (criterios de origen).

Es en el Anexo número III del Tratado de Libre Comercio Chile-Unión Europea donde se expresa lo siguiente:

Son productos originarios los obtenidos enteramente en el territorio como los siguientes:

- a) Minerales, extraídos de su suelo o fondos marinos.
- b) Vegetales o frutas, cosechados en la comunidad o en Chile.
- c) Animales, vivos, nacidos y criados en la comunidad o en Chile.
- d) Productos procedentes de animales vivos, criados en la comunidad o en Chile.
- e) Productos de la caza practicada en la comunidad o en Chile.
- f) Productos de la pesca y caza marítima y otros productos extraídos del mar por sus buques.
- g) Productos elaborados en sus buques factoría a partir exclusivamente de los productos mencionados en la letra F.
- h) Artículos usados recogidos en la comunidad o en Chile, aptos únicamente para la recuperación de las materias primas o para su utilización como desecho.
- i) Desperdicios y desechos procedentes de fabricación realizadas en la comunidad o en Chile.

- j) Productos extraídos del suelo o del subsuelo marino fuera de sus aguas territoriales siempre que tengan derechos exclusivos para explotar dicho suelo y subsuelo.
- k) Mercancías producidas en la comunidad o en Chile exclusivamente con los productos mencionados en las letras A) a J).

Como se explica en la letra B del Anexo III del TLC Chile-Unión Europea, los vegetales o frutas extraídos del suelo chileno son originarios para efecto de preferencias arancelarias, en las reglas de origen.¹⁴⁷

Siendo el código arancelario de las cerezas el 0809200, el cual debe quedar especificado en la certificación para poder optar a la preferencia arancelaria.

❖ Organismos Nacionales Requeridos para transporte de carga perecedera vía aérea:

Servicio Agrícola Ganadero:

Es un organismo oficial del Estado de Chile. Se encarga de apoyar el desarrollo de la agricultura, silvicultura y ganadería. Como Chile es un gran exportador de frutas,

¹⁴⁷ Fuente: Biblioteca del Congreso Nacional, *Decreto N° 28, Tratado de Libre Comercio Chile-Unión Europea*, http://www.bcn.cl/lc/tinterna/tratados_pdf/tratado_dani875.pdf Junio 4,2012, 14:00 hrs.

maderas, salmones y vinos es responsabilidad del SAG realizar un trabajo importante al impedir el ingreso de plagas y enfermedades que afecten estas producciones.

En el Aeropuerto cumple una gran función al analizar cada producto perecible o vivo que entre o salga del país, para mantener un control sanitario, ambiental y genético. Cada productor o exportador debe contactarse con el Servicio Agrícola Ganadero para que éste le de la autorización y el certificado correspondiente para poder liberar la mercancía.

Servicio Nacional de Aduana¹⁴⁸:

Resguarda el cumplimiento de las normas que regulan el comercio exterior chileno, protegiendo al país del tráfico ilícito de mercancías y de la evasión tributaria aduanera por medio de la aplicación sistemática de un modelo de gestión de riesgos.

Principales funciones de Aduanas:

- o Vigila y controla el paso de mercancías a través de las fronteras para que no ingrese droga, productos prohibidos, mercancías piratas o falsificadas, tráfico ilícito de obras de arte o arqueológicas.
- o Determina los tributos, aranceles y otros impuestos, que pagan las mercancías al ingresar al territorio nacional.

¹⁴⁸ Fuente: Adaptación de Página Web, *Servicio Nacional De Aduanas, Quienes somos*, http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/edic/base/port/quienes_somos.html, Junio 24, 2012, 14:00 hrs.

- o Genera las estadísticas del comercio internacional.
- o Desarrolla mecanismos o instrumentos que ayuden a que los procesos de exportación e importación sean más seguros y rápidos
- o Difunde la normativa y los procedimientos de manera de garantizar la información y conocimiento por parte de todos los usuarios

Frigorífico:

Instalación industrial estatal o privada en la cual se almacenan cargas de origen animal o vegetal, en el cual es pesada y preparada (etiquetada) para el vuelo.

En la siguiente imagen (12) se muestra los pasos a seguir cuando un camión con carga hace su entrada al aeropuerto.

- 1° El camión ingresa directamente al SAG Aeropuerto.
- 2° El camión pasa a ser fiscalizado en Aduana.
- 3° El camión ingresa al frigorífico para su descarga, pesaje y preparación de vuelo.
- 4° La carga es llevada al sector de pasajeros para su carguío en el avión.

Imagen número 12: Operativa Física del Aeropuerto de Santiago.



Fuente: Documento entregado por la empresa en realización de práctica profesional.

❖ Certificación según norma ISO 9001, Chile GAP y la Asociación de Exportadores A.G. (ASOEX).

Una empresa productora y exportadora debe contar con la certificación de gestión de calidad según la norma ISO 9001.

ISO 9001: Es una norma internacional de gestión de la calidad aplicable a cualquier tipo de organización de cualquier sector o actividad. Está basada en los principios de gestión de calidad, fundamentales para una buena gestión empresarial, se detallan a continuación los beneficios de contar con ésta certificación de calidad:

- ✓ Demuestra el compromiso con la calidad y la satisfacción del cliente.

- ✓ Asegura que sus productos y servicios, cumplen tanto los requisitos del cliente como los legales aplicables.
- ✓ Permite medir su progreso hacia la mejora continua del desempeño de la organización.
- ✓ Ayuda a la mejora del desempeño de la organización.

Además la empresa debe estar dentro del programa de certificación predial de la industria hortofrutícola chilena, el Chile GAP¹⁴⁹, el cual es un programa para la certificación de las Buenas prácticas agrícolas explicadas anteriormente. Chile GAP, acredita a Bureau Veritas (certificador de la norma ISO 9001) para poder verificar la calidad de las frutas producidas.

La productora y exportadora debe pertenecer a la Asociación de Exportadores de Frutas de Chile A.G. (ASOEX), la cual es la entidad gremial privada que representa a los exportadores de frutas y hortalizas frescas de Chile. Fomenta, promueve y defiende el comercio de las exportaciones hortofrutícolas, la apertura de nuevos mercados e incentiva el perfeccionamiento profesional de sus asociados. Asimismo, cumple la labor de difundir información de carácter técnico y comercial y entregar apoyo a la investigación para el desarrollo del sector.¹⁵⁰

¹⁴⁹ Fuente: Adaptación de Página Web, *CHILEGAP*, <http://www.chilegap.com/> Junio 4, 2012, 14:00 hrs.

¹⁵⁰ Fuente: Adaptación de Página Web, *ASOEX*, http://www.asoex.cl/AsoexWeb/Menu.asp?Id_Menu=67, Junio 4, 2012, 14:00 hrs.

Contando con la participación dentro de la ASOEX, y teniendo certificación por parte de la norma ISO 9001 y Chile GAP, la empresa está en perfectas condiciones para poder emprender en la exportación de las cerezas, como siguiente paso se pueden tomar dos opciones, primeramente llevar a cabo el negocio mediante especialistas dentro de la misma empresa, o contactar a externos como un operador logístico o Freight Forwarder. Ésta segunda opción será la estudiada en este informe, se explicará además cada paso que sigue el agente logístico para poder exportar la mercancía.

❖ Las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) para la inocuidad de los productos:

“Las BPA consideran los principios y prácticas más apropiadas en la producción de productos frescos, comprendiendo medidas dirigidas a minimizar los riesgos de contaminación de los alimentos garantizando su inocuidad. Estos protocolos realizados a campo contienen medidas o practicas en pos de reducir la contaminación microbiológica, química y física.

A dichos protocolos o normas además se le introducen especificaciones relativas al uso de los recursos naturales con el fin de preservar el ambiente y especificaciones vinculadas a la seguridad sanitaria de los trabajadores rurales involucrados en la producción de alimentos a nivel predial. En una palabra, se reconoce que al igual que el proceso industrial, la producción agropecuaria, genera algunas “externalidades o costos” (productos dañinos para la salud, contaminación del medio ambiente, etc.) que afectan de una manera u otra al resto de la sociedad y por lo tanto deben ser asumidos por las

respectivas cadenas agroalimentarias y particularmente por los productores agropecuarios.

Las BPA en la actualidad más que un atributo, son un componente de competitividad, que permite al productor rural diferenciar su producto de los demás oferentes, con todas las implicancias económicas que ello hoy supone (mejores precios, acceso a nuevos mercados, consolidación de los actuales, etc.). Las BPA constituyen una herramienta cuyo uso persigue la sustentabilidad ambiental, económica y social de las explotaciones agropecuarias, especialmente la de los pequeños productores, lo cual debe traducirse en la obtención de productos alimenticios y no alimenticios más inocuos y saludables para el autoconsumo y el consumidor. Por otra parte, para los países de Latinoamérica y el Caribe (LAC), las BPA constituyen un desafío y una oportunidad ya que de su cumplimiento dependerá la entrada de sus productos agropecuarios a los mercados de creciente exigencia en calidad, ya sean éstos externos o locales”.¹⁵¹

Es con éste análisis conceptual que se abordará el desarrollo de la investigación explicada a continuación.

¹⁵¹ Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos Subsecretaría de Agroindustria y Mercados Dirección Nacional de Alimentos Guía básica para exportar frutas frescas, <http://www.alimentos.gov.ar/contenido/publicaciones/calidad/Guias/GT-Frutas-Frescas.pdf>, Junio 4,2012, 14:00hrs.

II.3. Metodología de Trabajo.

- Recopilación de la Información
 - Información entregada por Europartners
 - Entrevista a ejecutivos de Europartners
 - Entrevista a ASOEX
 - Cotización en Aerolíneas
 - Revisión Bibliográfica

- Procesamiento de la Información
 - Descripción de empresa
 - Descripción de labores
 - Marco Teórico
 - Manual para exportación

- Finalización
 - Conclusiones
 - Anexos

II.4. Desarrollo de la Investigación.

Manual para la exportación de cerezas (*Prunus avium* L.) chilenas variedad Bing, al mercado de la Unión Europea, mediante transporte aéreo, utilizando un intermediario logístico (Freight Forwarder).

2.4.1. Alcances de la Investigación:

En el siguiente manual se detallará todo lo necesario para realizar una exportación completa de cerezas chilenas al mercado de la Unión Europea, se explicará paso a paso cómo debe proceder un productor de ésta mercancía para introducirla en los países europeos, cumpliendo las normativas legales y sanitarias tanto para producir como para exportar, utilizando además un operador logístico o Freight Forwarder como intermediario.

Tomando en cuenta la información entregada por la empresa donde la autora desarrolló la práctica profesional, y el contacto que tuvo con productores y exportadores de cerezas chilenas, tales como CHILFRESH y AMS Family, además de los datos extraídos de consultas a Aerolíneas como QANTAS e IBERIA, se ha de mostrar los pasos a seguir para completar el negocio de exportación de ésta carga.

II.4.2. Detalle de procedimiento de exportación de cerezas:

A continuación se presenta detalladamente paso a paso el procedimiento de exportación de las cerezas chilenas, desde su producción hasta la llegada al destino.

II.4.2.2. Producción de cerezas:

Años atrás el cultivo del cerezo era poco relevante en la producción frutícola Chilena, en el año 1999 la superficie plantada presentaba sólo un 25% de la superficie frutícola del país y en las exportaciones de frutas frescas, la que no superaba el 0,6% del total exportado. Ya en el año 2002 la plantación llegó a 7200 hectáreas (há), concentrándose la superficie de huertos industriales de cerezos entre las regiones VI y VII (5.739 há), esto debido ampliamente a la apertura del mercado Japonés y a las bajas arancelarias tras los TLC con la Unión Europea y Estados Unidos. Incluso en la Actualidad Chile se ha posicionado como el principal país exportador de cerezas de contraestación del hemisferio sur.¹⁵²

“Según el último estudio de la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias, en el año 2004 en Chile existían alrededor de 7.200 ha de cerezo, las cuales se encuentran distribuidas entre la IV y X región (IV- V 80 ha, RM 490 ha, VI 2.554 ha, VII 3.185, VIII - X región 891 ha) siendo la zona centro - sur en donde se concentra el 70 % de la superficie total.

La adaptación climática es esencial en el cultivo de una especie, de ahí que es necesario conocer la interrelación entre el clima y la planta al momento de realizar un cultivo en zonas diferentes a su origen. La capacidad productiva del cultivo está condicionada, por una vía genética a sus posibilidades de adaptación a una determinada condición

¹⁵² Elaboración propia con datos entregados por el Gobierno de Chile en el servicio de Información para la agricultura familiar campesina. Análisis del Mercado Nacional e Internacional de Cerezas. Elaborado por SITEC IV Región en base a las siguientes fuentes: Mercado de Cerezas y Damascos 2003/2004. María Eugenia Gámez Bastén. ODEPA.

ecológica, de tal manera que cada uno de los diferentes factores de clima y suelo que constituyen el medio ecológico de una localización concreta, pueden limitar o condicionar el cultivo, por ello que el estudio del medio y su influencia sobre el cultivar se convierte en un paso previo imprescindible en cualquier planteamiento frutícola

Los requerimientos de frío para esta especie son altos. Dependiendo de la variedad, el cerezo requiere entre 400 a 1.500 horas de temperatura bajo 7°C. ”¹⁵³.

La variedad que se tomará en cuenta en este estudio es la llamada Bing; originada del cultivar Republican en 1875 en Estados Unidos.

Es un árbol de vigor alto con un hábito de crecimiento semi abierto. La época de floración es de media estación¹⁵⁴. El fruto es de color rojo púrpura con un calibre de 24 mm y de forma redonda, la pulpa es roja oscura, dulce, firme y crujiente. Sensible al cracking.¹⁵⁵ Esta variedad es la ampliamente producida en Chile y exportada al mercado extranjero por sus altos estándares de calidad y dulzura.

¹⁵³ Fuente: Iván Zepeda. Taller de Licenciatura “Producción de cerezas (*Prunus avium* L.) en una localidad de baja acumulación de frío invernal, Quillota” Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. 2004.

¹⁵⁴ CLAVERIE, J. 2002. Mejoramiento genético varietal del cerezo en Francia, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. Seminario “Cultivo del Cerezo en la zona centro norte de Chile”. Quillota. Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, 25 de Noviembre de 2002. pp. 1- 15.

¹⁵⁵ BARGIONI, G. 1996. Sweet cherry scions: characteristics of the principal commercial cultivars breeding objectives and methods. In: A.D. Webster y N.E. Looney. Cherries: eds. Crop physiology, production and uses. Wallingford, Cab International. pp. 73-112.

Cuando la fruta ha sido cosechada se introduce en hidrocoolers¹⁵⁶ por 15 minutos aproximados, lo que permite disminuir la temperatura de campo de la fruta previo a su embalaje. Luego se procede a embalar a granel en cajas plásticas o bolsas plásticas selladas con poros de ventilación (alrededor de 2 kilogramos cada una), de inmediato se sitúan en cajas de exportación conteniendo 30 cajas plásticas aproximadamente por caja. Estas se guardan en cámaras frigoríficas a 0°C durante 10-20 días donde esperan su comercialización.¹⁵⁷

II.4.2.3. Iniciación de actividades para la exportación:

La empresa productora debe realizar iniciación de actividades recurriendo a las Oficinas del Servicio de Impuestos Internos más cercana a su domicilio o a través del sitio web (<http://www.sii.cl>) y solicitar el giro Exportaciones o ampliar el giro de la empresa que ya posee.

II.4.2.4. Analizar y planificar:

La empresa productora debe analizar el mercado al cual desee ingresar (Unión Europea). Debe planificar las actividades a mediano y a largo plazo, teniendo en cuenta las temporadas de cosecha y de compra más ardua, debe cumplir con los plazos de entrega y con los ofrecimientos establecidos en el contrato con el importador, para así lograr obtener una cartera de clientes. Debe además analizar los medios de comercialización y distribución que va a utilizar.

¹⁵⁶ es un sistema de enfriamiento a través de agua, se utiliza para un rápido y eficiente enfriamiento post-cosecha por lluvia de agua helada.

¹⁵⁷ Datos entregados por Productora y Comercializadora de Frutas CHILFRESH.

II.4.2.4.1. Investigación de mercado:

Una vez que la empresa ya ha reducido el número de potenciales mercados objetivo deberá elegir en cual o cuales se va a realizar un esfuerzo comercial. La decisión se puede tomar siguiendo una pauta de 6 criterios básicos:

1. Tamaño del mercado: Se justifica la concentración de los esfuerzos de la empresa por el elevado potencial de compra, puede tratarse de un país cercano ya sea geográficamente o desde el punto de vista sociocultural.

2. Perspectivas de crecimiento: Elección de mercados que indiquen que la demanda tendrá un comportamiento con tendencia creciente en el mediano plazo.

3. Precio de aceptación: A pesar de que es un criterio de elección de mercados muy volátil, ya que siempre pueden aparecer competidores que vendan más barato, el o los mercados objetivos pueden seleccionarse dependiendo si estos presentan un precio de aceptación que permitan tener un margen comercial suficiente.

4. Ventaja competitiva: Elección de mercados objetivo en los que el producto tenga una ventaja competitiva en relación a la oferta que se está comercializando y siempre que esta ventaja sea sostenible a mediano plazo. Por ejemplo: calidad, certificaciones, reputación de la compañía, etc.

5. Colaborador o socio idóneo: Por lo general, en el proceso de exportación se requiere la participación de intermediarios (distribuidores o agentes) para colocar los productos en los mercados exteriores. Si en la investigación previa se ha encontrado

una empresa idónea que pueda realizar esta tarea este puede ser un criterio para seleccionar el mercado objetivo.

6. Costo / Rentabilidad: Se deben evaluar los costos de acceso a los mercados y la rentabilidad que pueden obtener a medio plazo.

En esta investigación de los mercados objetivo que realizará la empresa, también deberá realizar un análisis de los conceptos básicos para comercializar un producto en el exterior:

- ✓ Demanda: Subsectores y áreas geográficas, Segmentos/Nichos de mercado, Motivaciones y hábitos de compra, Adaptación del producto, Valoración del *Made In*.
- ✓ Competencia: Fabricantes locales, Productos de importación, Cuotas de Mercado, Características de la oferta, Imagen de posicionamiento de la competencia.
- ✓ Canales de distribución: Importancia de los distintos canales, Tipos de intermediarios, Exigencias y servicios de la distribución, Aspectos logísticos.
- ✓ Precios: Precios de los competidores, Márgenes comerciales, Condiciones de venta.¹⁵⁸

¹⁵⁸ Fuente: Exportar paso a paso, Investigación de Mercados, Pro Chile, <http://rc.prochile.gob.cl/exportar/20216/Investigaci%C3%B3n%20de%20Mercados>, Junio 21, 2012, 14:00 hrs.

II.4.2.4.2. Selección de la forma de entrada del mercado objetivo:

La empresa elegirá la forma más adecuada de modalidades de exportación y vías posibles de entrada en el mercado, en función de una serie de factores tanto internos como externos, considerando la naturaleza del producto, así como también las características propias del mercado y su marco regulatorio (legislación).¹⁵⁹

Cuadro Número 4: Selección de entrada en mercado:

Variables Internas	Variables Externas
Objetivos generales de la empresa y de la internacionalización que condicionan la forma de entrada.	La competencia, en mercados muy competitivos el acceso estará limitado a opciones de cooperación o de implantación.
Recursos y capacidad de gestionarlos. Las pequeñas y medianas empresas optan generalmente optan por la exportación directa.	Gobierno, barreras o incentivos al comercio de productos o al movimiento de capitales, tanto del país de la empresa exportadora como del país de destino.
Nivel de internacionalización de la empresa, su experiencia internacional y su propio conocimiento de los mercados	Características del mercado, tamaño y perspectivas de evolución, estructura de sus canales de distribución, infraestructura

¹⁵⁹ Fuente: Selección de la forma de entrada en el mercado objetivo., Pro Chile, <http://rc.prochile.gob.cl/exportar/20215/Investigaci%C3%B3n%20de%20Mercados>, Junio 21, 2012, 14:00 hrs.

exteriores. En un comienzo cuando la empresa tenga un limitado mapeo del mercado exterior tardará de limitar el riesgo eligiendo formas de entrada que impliquen también un menor compromiso.	logística y el tipo de intermediarios existentes.
Tipo de producto o servicio, ya que hay algunos casos que la comercialización de estos requiere la intervención de un mayor número de intermediarios.	Riesgo del mercado, se deberá evaluar el riesgo comercial para las exportaciones y el riesgo-país para las inversiones en el exterior,

Fuente: Elaboración propia, con información recabada de Pro Chile.

La empresa deberá elegir la que más se acomode a sus características y a sus intereses.

Acceso directo: La empresa vende directamente desde su mercado de origen a los clientes en los mercados de destino. Dentro de esta modalidad existen varias alternativas, por ejemplo:

- Vendedores propios o equipo comercial
- Agentes comerciales
- Comercio electrónico de exportación

Implantación en destino: Se trata de realizar las ventas en el propio mercado de destino y realizar desde allí una actividad comercial o productiva. Por ejemplo:

- Sucursales y filiales comerciales (implantación comercial en destino)
- Fabricación en los mercados exteriores o filiales de producción (implantación productiva en destino)

Acceso indirecto: En esta modalidad está implicada la participación de algún tipo de intermediario que revenda la mercadería a detallistas, por ejemplo.

- Trading companies
- Importadores, distribuidores o mayoristas
- Cesión de tecnología o conocimiento¹⁶⁰

II.4.2.5. Marketing y promoción internacional para la búsqueda de cliente:

Cuando una empresa productora quiere adentrarse en el negocio de la exportación, puede recurrir a distintas entidades para la búsqueda de clientes compradores en el mercado internacional.

Pro Chile: La Dirección de promoción de Exportaciones (Pro Chile) es un organismo dependiente de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores. Su Misión consiste en contribuir al desarrollo

¹⁶⁰ Fuente: Selección de la forma de entrada en el mercado objetivo., Pro Chile, <http://rc.prochile.gob.cl/exportar/20215/Investigaci%C3%B3n%20de%20Mercados>, Junio 21, 2012, 14:00 hrs.

económico de Chile a través de su promoción en el exterior, y de la internacionalización sostenible de sus empresas¹⁶¹.

Pro Chile debe confeccionar programas anuales de participación en ferias internacionales, difundiendo los mismos a través de sus propias oficinas y de los medios de información.

Ferias Internacionales: La participación en una feria internacional es una oportunidad única para quienes deseen conocer un mercado en forma rápida y eficiente, pues las ferias concentran en un solo lugar a los potenciales compradores sean ellos importadores directos, mayoristas o distribuidores, sin dejar de lado que se trata de una ocasión para estudiar a nuestra competencia y sus productos.

Por todas las razones señaladas la participación en ferias es un paso importante y debe ser preparado de la mejor forma posible. Por lo tanto, es muy importante para la empresa saber seleccionar la feria en la cual se participara y los costos implicados, tales como: pasajes, estadía, traslados del personal que viajará, arriendo de stand, personal de atención y montaje del stand, traslado de muestras, preparación del material publicitario de calidad, contratación de interpretes y las tarjetas de presentación en el idioma local e inglés.

¹⁶¹ Fuente: Félix de Vicente Mingo, Director de Pro Chile, http://rc.prochile.gob.cl/quienes_somos, Junio 21, 2012, 14:00 hrs.

Además se debe tener en consideración el costeo de participar en ferias internacionales, como los gastos administrativos, de personal, reglamento de importación que rige en el país donde se realiza la feria, aranceles aduaneros que afectan a los productos de la empresa exportadora, su monto y forma de cálculo. Tributación para arancelaria y extra arancelaria que castiga al producto y su forma de cálculo, ingreso de mercancías y sus tarifas operativas, formas de pago y sistemas reglamentarios nacionales, paridad cambiaria en relación a la moneda nacional y el dólar estadounidense, tarifas de fletes internacionales hacia el país en donde se realiza la feria, tanto desde nuestro país, como de terceros países que sean proveedores habituales del producto, dominio del idioma donde se realiza la feria y de inglés comercial. Al final de la participación se debe realizar un balance, el cual debe incorporar los resultados directos o inmediatos, que son medibles en el mediano plazo. Además para determinar con mayor certeza el éxito de la participación, es preciso considerar, el valor y la importancia de los contactos.¹⁶²

La información sobre las ferias internacionales actuales se puede encontrar en el sitio web: http://rc.prochile.gob.cl/servicios/ferias_internacionales, ahí se encontrará toda la información necesaria para que la empresa pueda participar y ofrecer su producto.

Sitio Web de la empresa: Al ser Chile un país ubicado a miles de kilómetros de distancia de los principales centros económicos del mundo tales como China, Japón, India, Europa

¹⁶² Fuente: Adaptación de clase de; Andrés Bernal, *Marketing Internacional*, Universidad de Valparaíso, año 2011.

y Estados Unidos, el Internet es un verdadero aliado de las empresas ya que permite romper las barreras de la distancia, el idioma, los tiempos de consulta y respuesta, y, los gastos en publicidad.

Teniendo ya interesados en importar el producto, la empresa debe realizar una investigación de éste, saber si es confiable, si goza de una buena reputación en el mercado, y si es conveniente o no para la exportadora proceder a realizar la negociación.

II.4.2.6. Potenciales importadores de cerezas en La Unión Europea:

Según fuentes de Pro Chile los principales países donde se importa a mayor cantidad las cerezas chilenas son El Reino Unido y España. Por lo que en este informe se define a uno de los mayores importadores y productores de frutas frescas del Reino Unido, Berry Gardens, y una importante empresa productora y comercializadora de cerezas en España, Viyefruit SA.

Berry Gardens: El mayor productor y comercializador de cerezas frescas en el Reino Unido, ofrece ésta fruta durante todo el año, realizando importaciones desde Chile y Sudáfrica para poder satisfacer la demanda. Ha logrado superar la competencia basándose en la calidad de la fruta que comercializa, a pesar de estar en un precio elevado comparado con los demás productores. Berry Gardens ofrece un tipo de cereza con los más altos estándares de calidad, en el momento en que se demande.

Viyefruit SA: Gran productor de frutas frescas en España, abastece a gran parte de Europa occidental, sus principales abastecedores en temporada de baja producción provienen de Argentina.

Teniendo en cuenta que para la empresa Berry Garderns el principal productor de cerezas es Chile, en este informe la autora se limitará a realizar el manual basándose en éste importador.

II.4.2.7. Contactar a un agente de aduana.

El encargado de exportaciones en la planta productora, es quien debe contactar a un agente de aduana, el cual los guíe para proceder con las negociaciones internacionales. Pudiendo éste prestar sus servicios ante cualquier Aduana del país al ser considerado un profesional auxiliar de la función pública aduanera, tienen el carácter de ministros de fe, en cuanto a que la Aduana podrá tener por cierto los datos que registren en sus declaraciones al momento de prestar servicios a terceros como gestor en el despacho de las mercancías.

II.4.2.8. Determinación del precio de venta internacional en el mercado de destino:

Primeramente para poder determinar el precio del producto la empresa debe analizar todos los factores tanto internos como externos.

Estos factores internos se resumen en todos los costos de todas las áreas utilizadas para la producción y comercialización de las cerezas, considerando remuneraciones, gastos en negociación, costos de producción, embalaje, y todos los aspectos relativos a la distribución física.

Además existen factores externos a la empresa para determinar el precio del producto; como la demanda y oferta en el mercado de destino. Cómo la empresa productora espera

ingresar en el mercado de la Unión Europea, más específico aún en el Reino Unido, se debe tener en consideración los precios locales.

En el Reino Unido las cerezas se producen los meses de Abril, Mayo y Junio, por lo que el precio de éstas aumenta en los meses que no existe producción por el hecho de importar.

Con fuentes extraídas de la Revista Directo Al Paladar se puede considerar un precio de 10£ el kilo de cerezas en temporada de producción. Siendo éste al menos 5 veces mayor en temporada baja. Llegando así hasta 50£ el kilo de cerezas de alta calidad. Teniendo en cuenta que en Chile el kilo de cerezas variedad Bing no sobrepasa los \$1.500 en temporada alta y en temporada baja está entre \$2.500 y \$4.000. Llega a ser un mercado muy atractivo para la exportación de productores chilenos.

Para la determinación del precio de venta se debe considerar a priori todos los aspectos de la distribución física, para incluirlos en el precio. Como lo son costos de envasado, empaquetado, pallets, contenedores si fueren necesarios. Además considerar los gastos en flete tanto terrestre como aéreo, los costos de manipulación de la carga, y de mantenimiento. Para proceder se estima que el productor considera estos aspectos en su precio de venta en el país de origen, por lo tanto fija el precio de venta dependiendo de su precio local y del precio de venta en destino de la competencia, del flete aéreo y de gastos en intermediario logístico, ya que los de producción serían relativamente los mismos. Considerando que en temporada baja la venta de cerezas en el mercado local, se estima en 4,00USD el kilogramo, y teniendo en cuenta además los gastos explicados

más adelante como pago del intermediario (flete aéreo, certificación y manipulación de carga), alrededor de 3,40USD por kilo y un aumento de 0,58USD en embalaje y empaque especial para la exportación, por kilogramo, se puede proceder a tomar en cuenta los precios en destino.

Por lo tanto el precio determinado puede estar dentro de las 10£, contando con una paridad cambiaria de \$1= 796£, sería alrededor de \$7.900 casi cinco veces el precio de venta en el país de origen. Ya que los contratos y facturas se encuentran en dólar estadounidense se estima $11,03\text{USD} + 3,39\text{USD} + 0,58\text{USD} = 15\text{USD}$ CIF Chile por kilogramo de cerezas, considerando un tipo de cambio de \$508,8 (\$7.632).

II.4.2.9. Negociación para la compra-venta internacional:

Cuando ya se ha optado por un cliente importador, la empresa debe proceder a la negociación, para esto, es el gerente comercial el que debe realizar las averiguaciones correspondientes para obtener un buen negocio, ya que a mayor información tanto del mercado como del cliente, es mejor lo que se puede llegar a obtener.

Para ello el gerente comercial debe analizar un “minimax”, es decir tener claros cuales son los puntos más favorables para la empresa, que es lo que realmente quieren obtener con la comercialización y que están dispuestos a modificar.

En esta negociación las partes proceden a debatir los siguientes temas:

- Tipo de producto a comercializar.
- Cantidad.

- Precio (Moneda e INCOTERM).
- Fecha y lugar de entrega.
- Muestras del producto a enviar.
- Utilización de agente intermediario.
- Medio de transporte.
- Seguro.
- Forma de pago (carta de crédito, efectivo, contra entrega, anticipado).
- Garantías.
- Control de calidad a realizar.
- Multas por atrasos tanto en entrega como en el pago.
- Controversias (arbitraje, mediación).
- Vigencia y renovación del contrato.

Además se debe estipular un envío de muestras de la mercancía antes de la compra-venta, estos envíos se realizan al momento de la aprobación del contrato.

Cuando ya se ha obtenido aprobación de lo solicitado por ambas partes se procede a la realización del contrato de compra venta internacional.

II.4.2.10. Contrato de compra-venta internacional:

Simulando que la empresa productora de Cerezas chilenas variedad Bing, quiera comercializar con el cliente importador en Londres, se analizará un contrato tipo, para el mayor entendimiento de éste manual:

“En Santiago, Chile con fecha 05 de Noviembre del año 2011, las partes; Productora de Cerezas chilenas domiciliada en Curicó Chile, representada por el Gerente Comercial don Federico Alonso, y Berry Gardens, domiciliada en Londres, Inglaterra, representada por el Commercial Manager Sawyer Ford, acordaron lo siguiente: La compra-venta internacional de acuerdo al producto Cerezas (*Prunus avium* L.) Chilenas variedad Bing en cajas plásticas de 2 Kg cada una. Comprometiéndose la Productora de Cerezas chilenas a entregar la cantidad de 1800 kilogramos de cereza embasada en cajas plásticas de 2 kilogramos cada una, dispuestas éstas en 30 cajas de cartón que contienen 30 cajas plásticas cada una, dentro de un plazo de 5 días a contar de la fecha del contrato. El valor por kilogramos será de 15USD por lo tanto cada caja plástica tendrá un valor de 30USD CIF Chile (Tipo de cambio \$508,8).

Con las condiciones siguientes:

- Fecha y lugar de entrega: Productora de Cerezas Chilenas se compromete a entregar 1800 kilogramos de cereza embasada en cajas plásticas de 2 kilogramos cada una en un plazo de dos días desde la fecha de firma del contrato, de manera semanal renovando el contrato con firma digital. El lugar de entrega de la mercancía es en el Aeropuerto de Londres Heatrow, Inglaterra.
- Las muestras están en manos de la Importadora de Cerezas Chilenas en el momento del acuerdo, éstas fueron enviadas por Productora de Cerezas Chilenas durante la negociación. Un total de 3 cajas plásticas con 2 kilogramos cada una de Cerezas Chilenas variedad Bing.

- Se realizará un embarque semanal siendo éste entre lunes y martes de la semana correspondiente. Todas las entregas son de las mismas condiciones, durante la vigencia del contrato.
- Se utilizará medio de transporte aéreo desde el Aeropuerto Internacional Arturo Merino Benítez, Santiago Chile, hasta el Aeropuerto de Londres Heatrow, Inglaterra.
- Ambas partes acuerdan utilizar el INCOTERM CIF; es decir la Productora de Cerezas Chilenas, se compromete al pago del flete aéreo y el seguro hasta el Aeropuerto de Londres Heatrow, quedando el traslado de la mercancía hasta la bodega del importador por cuenta de éste.
- Ambas partes acuerdan utilizar un intermediario logístico Freight Forwarder, a elección de la Productora de Cerezas Chilenas, éste será remunerado por la empresa contratante.
- Se realizará el pago mediante una carta de crédito a la vista, intransferible y rotativa, efectuada por Berry Gardens en Barclays Bank PLC. en Londres, Inglaterra, a beneficio del exportador en el Banco Estado de Chile.
- La Productora de Cerezas Chilenas se compromete a enviar a un encargado que visitará las dependencias de la Importadora de Cerezas en Londres, para realizar un control de calidad, dentro de un plazo de un mes, previo acuerdo entre las partes.

- Las partes acuerdan pagar una multa del 10% del valor del embarque total, por atrasos tanto en pagos como en envíos con un plazo de 5 días antes de hacer efectiva la multa.
- Cualquier controversia o interpretación del contrato será resuelta bajo la jurisdicción de los tribunales de justicia de Santiago, Chile.
- El contrato tiene una vigencia de tres meses donde será renovado semanalmente, previo negociación si es requerida.
- El término del contrato se puede dar por el no cumplimiento de cualquiera de los puntos del contrato.

Firma, nombre e identificación de los representantes.”

Cuando ya está oficializado el contrato de compra venta internacional, el exportador procede a contactar a intermediario logístico que llevará a cabo la exportación.

II.4.2.11. Utilización de un Freight Forwarder; contactar a un intermediario logístico para el desarrollo de la exportación:

Un Freight Forwarder como ya fue mencionado es un intermediario logístico, no cuenta con medios de transporte, ni bodegas o frigoríficos, el negocio está centrado en tener contactos en aerolíneas o navieras donde puedan comprar espacios a un menor precio que si fuera una empresa exportadora, por lo que después ofrece el servicio completo, teniendo rentabilidad.

Es idóneo que se realice un contrato formal entre la empresa exportadora y el intermediario logístico ya que en la mayoría de los casos sólo se remite a ser un acuerdo de palabra.

A continuación se muestra un ejemplo de cómo debiera ser el contrato de servicio de agente intermediario suponiendo la información entregada en la negociación entre el exportador y el importador.

“En Santiago, Chile con fecha 07 de Noviembre del año 2011, las partes; Productora de Cerezas chilenas domiciliada en Curicó Chile, representada por el Gerente Comercial don Federico Alonso y el Freight Forwarder Europartners América Ltda. Ubicada en Providencia, Chile, representada por su Gerente Comercial el señor Hidalgo acordaron lo siguiente:

La empresa Productora de Cerezas Chilenas hará entrega de 30 cajas de cartón con 30 cajas plásticas cada una que contienen 2 kilogramos de cereza chilena variedad Bing. Un total de 1800 kilogramos transportados en un camión refrigerado. El lugar de entrega será en las dependencias del Aeropuerto Internacional Arturo Merino Benítez de Santiago el día 09 de Noviembre del año 2011. Donde estará un encargado de la empresa logística para recibirlo y disponerse a realizar el servicio.

Europartners América Ltda., se obliga a transportar la carga mediante transporte aéreo, manipulándola debidamente como se especifique en las facturas comerciales, realizar la certificación de origen de la carga, efectuar la carta de porte aéreo, el certificado Fitosanitario, realizar el contrato con la aerolínea a consideración de éste, y enviar los

documentos necesario tanto al importador que indique la empresa Productora de Cerezas Chilenas como a ésta misma vía física y correo electrónico.

Las partes acuerdan el pago de US\$45,00 +IVA, por realización de carta de porte aérea, más un cobro de manejo de carga de US\$70,00, más el flete de exportación aérea de US\$3,19 por KG. (Se estima en el precio de venta un total de 3,39USD por kilogramo el total del pago al FF, Con un tipo de cambio de \$508.8)

Europartners América Ltda., se compromete a facturar los últimos dos días hábiles del mes. Teniendo como plazo la Productora de Cerezas Chilenas de pago los cinco días hábiles siguientes a la facturación mediante cheque o depósito en cuenta bancaria a nombre de la empres Europartners América Ltda.

Se estipula una multa del 10% del valor total del servicio en caso de no cumplimiento del contrato.

El contrato será renovado semanalmente por el período de tres meses a contar de la fecha de aprobación. Pudiendo haber variaciones con una previa negociación.

Firma, nombre y RUT de ambas partes.”

Durante la negociación entre ambas partes el Intermediario logístico debe paralelamente negociar con las aerolíneas el precio del espacio, para poder ofrecerlo al exportador.

Este proceso es por parte de la labor comercial del Freight Forwarder, éste encargado debe contactar a las aerolíneas para poder obtener un buen precio en la fecha requerida.

Éste debe entregar toda la información para que la aerolínea pueda fijar una tarifa, teniendo en cuenta los cargos explicados anteriormente en la descripción del transporte aéreo.

Las tarifas se cobran tanto por peso como por densidad, es decir, las aerolíneas comparan el peso físico bruto versus el volumen de carga, para así tomar en cuenta el mayor para su cobro.

Cuadro Número 5: Tarifas Aerolíneas Iberia y Qantas.

Tarifa Iberia
US\$2,6
Tarifa Qantas
US\$3,1

Elaboración Propia con datos cotizados en Aerolíneas.

Teniendo en cuenta estas tarifas se calcula el flete utilizando el peso neto de la carga como muestra el siguiente cuadro:

Cuadro Número 6: Determinación de flete aéreo:

Cálculo de flete aéreo:					
		Kilogramos	Cantidad	Total	
Peso de cerezas:		2	*90 Cajas	1800	kilos bruto
Peso de envase		0,2	*90 Cajas	1,8	kilos
Peso de embalaje:		1,5	*30 Cajas	45	kilos
Peso/Peso				1846,8	Kilos neto
Dimensiones de caja de cartón:					
0,4x0,3x0,3 M.	M. ³	1Mt. ³ =167Kilogramos			
	0,036	*167	6,012		
Peso/Volumen		6,012	kilos/volumen		
Por lo tanto se utiliza el más alto en este caso, peso/peso multiplicando por la tarifa					
Kilos neto	Tarifa Iberia	Flete aéreo US\$			
1846,8	US\$2,6	4801,68			
	Tarifa Qantas				
1846,8	US\$3,1	5725,08			

Elaboración propia con datos entregados en clase del Docente Mauricio Candia, *Taller del Comercio Exterior*, Universidad de Valparaíso, año 2011.

Además del cobro del flete, generalmente las aerolíneas realizan recargos sobre el flete, como los siguientes:

- **THC:** Pago realizado por el manipuleo de contenedores, solo forma parte del valor en aduana el pago realizado por el servicio de manipuleo efectuado en el país de embarque.
- **BAF:** Pago realizado por concepto de ajuste del flete como consecuencia de un incremento del precio del combustible.
- **HANDLING:** Pago realizado por recibir los documentos de transporte en destino.

En el siguiente cuadro se muestran los recargos utilizados por las aerolíneas nombradas y el total que se cobra al Freight Forwarder:

Cuadro Número 7: Recargos y total de flete:

Aerolínea	Flete USD	THC 7%	BAF5%	Hand 2%	Total USD	Cada/KG USD
IBERIA	4801,68	336,12	240,08	96,03	5473,92	3,04
	Flete	THC 12%	BAF 7%	Hand 3%	Total	Cada/KG
QANTAS	5725,08	687,01	400,76	171,75	6984,60	3,88

Elaboración Propia con datos cotizados en Aerolíneas.

Por lo tanto el Freight Forwarder al negociar con la aerolínea recibe la siguiente información:

Cuadro Número 8: Información recibida por el Freight Forwarder.

Fecha	Exportador	AWB	Aerolínea	Origen	Destino	Peso	Ruta	Tarifa en USD
Nov. 2011	Productora de Cerezas Chilenas	081-x xxxx	QANTAS	SCL ¹⁶³	LHR ¹⁶⁴	1800 Kilos en 30 cajas	SCL/ LHR	USD3,88 X KG ALL IN
	Productora de Cerezas Chilena	075-x xxxx	IBERIA	SCL	LHR	1800 Kilos en 30 cajas	SCL/ LHR	USD3,04 X KG ALL IN

Elaboración propia, con datos cotizados en las aerolíneas nombradas

Habiendo cotizado, el Freight Forwarder opta por la que le genera un menor gasto, por lo tanto procede a analizar su margen de utilidad con la aerolínea IBERIA, con las comisiones correspondientes. Suponiendo que la empresa cuente con un margen de utilidad del 5% total contando con todos los gastos considerados en el margen, sería de 273,7USD por embarcar 30 cajas de cartón con 30 cajas plásticas conteniendo 2 kilos de

¹⁶³ Aeropuerto Internacional de Santiago de Chile, Arturo Merino Benítez SCL. Código IATA

¹⁶⁴ Aeropuerto de Londres Heatrow LHR, Código IATA

cereza chilena variedad Bing al aeropuerto de Londres Heatrow, como lo detalla el siguiente cuadro.

Cuadro Número 9: Margen de utilidad del Freight Forwarder.

Aerolíneas	Costo de flete	MG de Utilidad del 5%	Cobro a la productora	Cada/KG USD
IBERIA	5.473,92	273,70	5.747,61	3,19

Elaboración propia.

Habiendo ya informado en la negociación con la Productora de Cerezas Chilenas, se procede a la firma del contrato y autorización del embarque.

Además el Freight Forwarder contrata un seguro de transporte aéreo directamente en la aerolínea. Éste tiene un costo de 1,2% del valor de la carga, por lo tanto, si la carga esta avaluada en 15,00USD X Kilo y son 1800Kilos es un total de 27.000USD, siendo el costo del seguro de 324,00USD. el seguro que ofrece la aerolínea IBERIA garantiza los riesgos propios de la navegación que afecten a la aeronave, mercancía y flete, así como las responsabilidades derivadas de los daños causados a terceros por la aeronave en tierra, agua o vuelo.

El Freight Forwarder debe solicitar los instructivos de embarque, además de las facturas toda la información relevante a la carga. El encargado de tramitación en aduana del Freight Forwarder es quien debe tomar contacto con el agente de aduanas del exportador para que provea vía física o email copia de la declaración única de salida como lo muestra el documento número 2. Es completamente necesario para un intermediario

logístico tener una excelente relación con el agente de aduana del exportador, ya que es quién juzga el trabajo realizado, puede hablarle bien o mal al cliente exportador sobre las funciones de éste, sirve como puente para mantener la confiabilidad, y así contar con una cartera fija de clientes.

II.4.2.11.1. Preparación de la carga para exportar:

Los países de la Unión Europea otorgan cada día mayor importancia a las regulaciones ambientales que norman el tipo de envase, de embalaje y de etiquetado de los productos que se producen e intercambian dentro de ella, así como de los productos provenientes de terceros países. Los países europeos condicionan la compra no sólo a las características del mismo producto, sino también a las de las materias primas utilizadas en el embalaje, y ello tanto por el menor costo ambiental de su eliminación como por el valor que se asigna al envase como materia prima secundaria (reutilización, reciclaje o desecho).

Es permitido el embalaje de frutas en cajas plásticas, estas deben tener estampado el nombre de la empresa exportadora, dirección, razón social, lugar de origen y procedencia, condiciones especiales de conservación y utilización.¹⁶⁵

Según el Servicio Agrícola y Ganadero, los productores chilenos envían las cerezas en dos tipos de envase, bolsas plásticas blancas de medio kilogramo cada una aproximadamente, detallando logo de exportador o en cajas plásticas del mismo peso, el

¹⁶⁵Fuente: *Síntesis de la Legislación de la Unión Europea*, http://europa.eu/legislation_summaries/consumers/product_labelling_and_packaging/121090_es.htm, Junio 2, 2012, 13:00 hrs.

cual es más utilizado por la seguridad y resistencia que entrega, como lo muestra la siguiente imagen.

Imagen número 13: Envase para frutas en el mercado Europeo.



Fuente; Servicio Agrícola y Ganadero de Chile.

El embalaje utilizado para la exportación de cerezas o cualquier otra fruta al mercado de la Unión Europea, son cajas de cartón de mediana dimensión, la cual protege las cajas plásticas o bolsas que son el embalaje primario de las frutas, como lo muestra la imagen número 14.

Imagen número 14: Embalaje de cerezas para exportación.



Fuente: Servicio Agrícola y Ganadero de Chile.

Dentro de éstas cajas de cartón se debe posicionar las cajas plásticas que van a unitarizar las cerezas. Teniendo ya las cajas de exportación se debe proceder a apilar en pallets como muestra la imagen número 15, para poder manipular la carga de mejor manera.

Imagen Número 15: Cajas de exportación apiladas en Pallets.



Fuente: Europartners América Ltda.

Es entonces cuando la carga se encuentra preparada para su manipulación y transporte.

Para certificar éstas frutas se detalla el peso neto de la carga, el número de la factura y la fecha. Éste certificado debe ser firmado y timbrado por el responsable de la carga (exportador o Freight Forwarder), y la autoridad gubernamental competente sea DIRECON, ASOEX o Cámara de Comercio. Se entrega un documento original más 3 copias originales en tamaño oficio, donde el que firma se deja una copia original. Éste documento debe estar en excelente estado, y las mercancías deben estar descritas de conformidad con la práctica comercial y de manera suficientemente detallada para permitir que sean identificadas y puedan hacer uso de la preferencia arancelaria y entrar a la Comunidad Europea con un 0% de arancel efectivo.

En el documento número 6 se explica cómo se realiza un Certificado Eur1 a posteriori, para cuando las facturas o instructivos de embarque no están en manos del Freight.

II.4.2.11.2. Llegada del camión al Aeropuerto:

Ya teniendo el contacto con el transportista terrestre, se procede a coordinar la llegada del camión con la carga al Aeropuerto, durante el tránsito el Freight Forwarder puede realizar la documentación para así trabajar de manera eficiente.

Con la factura comercial se procede a realizar la Certificación de Origen en la Cámara de Comercio o ASOEX, donde se especifique la naturaleza de la carga, la cantidad, precio, fecha de embarque y código arancelario, como se detalló anteriormente en el documento número 6. Además debe emitir una Declaración para la Certificación de origen que abale dicho certificado. En éste para poder optar a la rebaja arancelaria de preferencia acorde al Tratado de Libre Comercio entre Chile-Unión Europea se debe

especificar el sistema armonizado del producto. Siendo el de las cerezas para la Unión Europea el siguiente: 08092000.

Las aerolíneas exigen contar con diferentes cartas de seguridad para los embarques y así dejar estipulado quien es el responsable de la carga y que no es de naturaleza peligrosa.

La Aerolínea nombrada anteriormente IBERIA requiere dos cartas e seguridad que acompañen los documentos, una que declare la responsabilidad del Freight Forwarder, y otra donde se estipule que la carga despachada proviene de clientes exportadores de los cuales el Freight Forwarder no duda de su seriedad, como se muestra en los documentos 7 y 8.

Además se procede a realizar las etiquetas para cuando esté la carga en el frigorífico. El Freight Forwarder se destaca por su eficiencia, por lo tanto se debe tener todos los documentos y requerimientos lo más rápido posible.

Mientras tanto el intermediario logístico mantiene una constante información con el transportista terrestre. Cuando éste ha ingresado en las dependencias del Aeropuerto, es recibido por un agente de la empresa logística. El cual lo acompaña a la supervisión del Servicio Agrícola Ganadero.

II.4.2.11.3. Recepción en Servicio Agrícola Ganadero:

Los encargados del Servicio Agrícola Ganadero proceden a la revisión al azar de la carga, para comprobar que no está malograda o contaminada. Cuando ya ha sido aprobada la naturaleza de la carga, el agente de la empresa logística procede a emitir el

Certificado Fitosanitario como lo muestra el documento número 10, éste certificado es entregado rápidamente al agente encargado de recabar la documentación.

II.4.2.11.4. Paso del camión en Aduana:

Es en éste momento cuando el transportista entrega la identificación correspondiente tanto de la empresa exportadora como propia, para poder ingresar a la zona de carga.

II.4.2.11.5. Descarga en Frigorífico:

Cuando ya ha sido autorizado a su entrada por Aduana, el transportista debe llevar la carga al frigorífico contratado por el Freight Forwarder.

En éste frigorífico se procede a descargar la mercancía, y es terminada la labor del transportista terrestre.

La carga es llevada por personal del frigorífico a la zona de Tara y medición como muestra la imagen número 16, donde el agente de la empresa logística presiona y supervisa al personal. Mientras espera para pesaje, el agente procede a etiquetar la carga, pegando tantas etiquetas pueda en las cajas paletizadas, además confirma las dimensiones de las cajas al agente encargado de documentación. Cuando ya es pesada la carga se le informa al agente que procederá a la emisión de Guía aérea.

Imagen Número 16: Carga en proceso de Tara en Frigorífico.



Fuente: Europartners América Ltda.

II.4.2.11.6. Emisión de Guía Aérea:

La Guía aérea es el último documento emitido por el Freight Forwarder, ya que para esto debe contar con toda la información recabada de los anteriores documentos. La carta de porte aérea es el más importante documento, por lo que debe ser cuidadosamente emitida.

El Freight Forwarder tiene licencia para emitir dos guías aéreas, una para la aerolínea con los datos y valores entregados por ésta llamada guía aérea de compra, y otra que se llama guía aérea de venta, la cual es entregada al exportador e importador, con los valores anunciados en la negociación. Como muestra la siguiente imagen.

Imagen Número 17: Comparación de Guía Aérea de Compra y Venta.

075SCLXXXXXX	075-XXXXXXXXXX	075SCLXXXXXX	075-XXXXXXXXXX
Productora de cerezas chilenas RUT. Xx.xxx.xxx-x Lote A 2 Acceso Planta Iansa, Curico Chile Fono-Fax 56-75-xxxxxx.	IBERIA	Productora de cerezas chilenas RUT. Xx.xxx.xxx-x Lote A 2 Acceso Planta Iansa, Curico Chile Fono-Fax 56-75-xxxxxx.	IBERIA
Berry Gardens EORI NUMBER:GB880192811000 TATLINGBURY OAST FIVE OAK GREEN TONDRIDGE KENT TN12 6RG		Berry Gardens EORI NUMBER:GB880192811000 TATLINGBURY OAST FIVE OAK GREEN TONDRIDGE KENT TN12 6RG	
EUROPARTNERS AMERICA LTDA. 76.031.758-6 ANTONIO VARAS 175 OF 709 PROVIDENCIA SANTIAGO	NOTIFY: Berry Gardens EORI NUMBER:GB880192811000 TATLINGBURY OAST FIVE OAK GREEN TONDRIDGE KENT TN12 6RG	EUROPARTNERS AMERICA LTDA. 76.031.758-6 ANTONIO VARAS 175 OF 709 PROVIDENCIA SANTIAGO	NOTIFY: Berry Gardens EORI NUMBER:GB880192811000 TATLINGBURY OAST FIVE OAK GREEN TONDRIDGE KENT TN12 6RG
7519055/0013		7519055/0013	
SANTIAGO (SCL-LHR)		SANTIAGO (SCL-LHR)	
LHR IBERIA LONDRES AC093/13 NOV	USD pp x NDV NCV x	LHR IBERIA LONDRES AC093/13 NOV	USD pp x NDV NCV x
KEEP COLD // HIGH PERISHABLE // no goods from yemen or somalia contained *** EXI ***		KEEP COLD // HIGH PERISHABLE // no goods from yemen or somalia contained *** EXI ***	
1800 κ 1800 3,04 5472,00		1800 κ 1800 3,19 5742,00	
	DIMS: 0,4X0,3X0,3		DIMS: 0,4X0,3X0,3
0 1800 κ 5472,0		0 1800 κ 5742,0	
	EUROPARTNERS AMERICA LTDA.		EUROPARTNERS AMERICA LTDA.
5472,0		5742,0	
	NOV 12 2011 SANTIAGO CHILE YANIRA VIDAL		NOV 12 2011 SANTIAGO CHILE YANIRA VIDAL

Elaboración Propia.

II.4.2.11.7. Entrega de documentos en Aerolínea:

Cuando ya ha sido emitida la Guía aérea, el Freight Forwarder procede a hacer entrega de la documentación en la oficina de carga de la aerolínea en el Aeropuerto. Deben estar dentro de un sobre sellado con la misma etiqueta que ha sido pegada en la carga, este sobre viaja con la carga, por lo que debe contener la Guía aérea de venta.

Este sobre debe contener los documentos originales de:

- Certificado de Origen.
- Copia original firmada de Certificado de Origen.
- Certificado Fitosanitario¹⁶⁶.
- Air Waybill Venta (AWB).
- Documento Único de Salida.
- Cartas de seguridad.

La guía aérea de compra se le entrega a la aerolínea por separado. Estos documentos deben ser presentados con anticipación al embarque de la carga, aproximadamente la mayoría de las aerolíneas dan un plazo de 2 horas previas a la hora de vuelo.

II.4.2.12. Notificar al Importador:

Cuando ya ha sido embarcada la carga, el Freight Forwarder debe notificar tanto al exportador como al importador, dando aviso de toda la información respectiva al vuelo.

El Freight Forwarder debe notificar al importador de la carga que éste se hará responsable de su embarque vía aérea y del envío de los documentos al finalizar. Además el intermediario puede ofrecer sus servicios para futuras negociaciones al importador.

II.4.2.13. Envío de documentos:

El Freight Forwarder debe enviar los documentos vía física y por correo electrónico al finalizar el embarque, dentro de los enviados se encuentran:

¹⁶⁶ Certificado oficial expedido por una autoridad sanitaria competente del país de origen, en el que se hace constar que el material vegetal inspeccionado se considera exento de plagas.

- Copia original firmada de Certificado de Origen.
- Factura comercial.
- Copia del Certificado Fitosanitario
- Air Waybill Venta (AWB).

II.4.2.14. Carta de crédito:

Suponiendo que el exportador e importador toman la decisión de realizar el pago de la comercialización mediante una carta de crédito irrevocable, intransferible, a la vista y rotativa, ya que se estima realizar más de un embarque entre ellos. Se detallará los pasos que ambos deben seguir para el perfeccionamiento de ésta:

1º Ambos acuerdan y definen los términos del contrato como el producto, el medio de transporte, el Incoterm, el precio.

2º El exportador debe enviar una factura proforma física, la cual lleve información importante como cantidad, precio, peso, entre otra.

3º Ambos aceptan las condiciones de la factura proforma y se oficializa la Carta de Crédito y es asignado un número de identificación (ID#) para ésta.

4º El banco del importador genera un vale vista en beneficio del banco del exportador, el cual lo verifica y envía al exportador, como se mencionó anteriormente es una carta de crédito reiterada por lo que se utiliza la misma carta de crédito para los embarques, siendo posible modificar la fecha.

5° El exportador entrega los documentos de facturas y cobros a su banco, el cual los envía directamente al banco del importador.

6° El banco del importador debe notificarle que acuda a la recepción de los documentos con el dinero del pago de la carta de crédito.

7° Para poder recibir los documentos de finalización del negocio, el importador debe cancelar la carta de crédito a su banco, ya que en el supuesto se estima una carta de crédito a la vista.

Habiendo terminado así el negocio el exportador debe proceder al pago del Freight Forwarder, teniendo en cuenta la suposición de clausula de pago de éste en el contrato.

II.4.2.15. Pago al Freight Forwarder:

Cuando el Freight Forwarder ha realizado la facturación, llega vía correo electrónico la información sobre la deuda del exportador al intermediario logístico, teniendo que proceder al pago del servicio.

II.4.2.16. Cierre del negocio:

La empresa productora de cerezas al haber concluido el negocio debe anexar los documentos por posibles contingencias. Teniendo ya la información por parte del importador de la llegada de la carga, está perfeccionado el negocio, y en condiciones de

volver a negociar con el mismo cliente, para embarques futuros y así crecer en conjunto logrando un posicionamiento de la empresa como un buen abastecedor de cerezas en el mercado europeo, como de la carga en destino.

III Tercer Capítulo: Conclusiones.

La práctica profesional realizada por la autora posibilitó el desarrollo de la investigación. Considerando el crecimiento del desarrollo comercial de Chile y la gran cantidad de carga exportada desde el país a la Unión Europea, particularmente carga perecedera, resultó una motivación poder ampliar los conocimientos de los productores

poniéndose a su disposición este manual. Se logró demostrar la diferencia en la rapidez y seguridad de la utilización del transporte aéreo, considerando la naturaleza de la carga estudiada. Además se evidenció las diferencias de la utilización de un Intermediario Logístico, tanto en costos como en responsabilidades delegadas por el exportador.

En el aspecto legal y normativo se entregaron los requisitos y la documentación exigida tanto en el país de origen como en el de destino. Se entregaron sugerencias y suposiciones tanto en la forma de comercializar, como en la forma de pago y cómo llegar a cabo el perfeccionamiento del negocio.

El desarrollo de la investigación fue posible gracias a la labor cumplida por la autora en la empresa definida, ya que pudo estar in situ en gran parte del procedimiento indicado.

En conclusión gracias a la información entregada por los distintos agentes participantes en el proceso, se puede estimar el beneficio entregado por la realización del negocio siguiendo el procedimiento evaluado.

Bibliografía

Referencias Bibliográficas

Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005.

Ronald H. Ballou, *Logística administración de la cadena de suministro*, Editorial Pearson, Quinta edición.

Alberto Ruibal Handabaka, *Gestión Logística de la Distribución Física Internacional*, Edición Norma, 1997.

Entrevistas.

Matías Fuentes, Gerente de operaciones aéreas de Europartners América Ltda., Diciembre 22, 2012, Práctica profesional.

Fernando Mahncke, Encargado de recepción y validación de Certificado de Origen ASOEX. SCL Office.

Artículos.

Iván Zepeda. Taller de Licenciatura “*Producción de cerezas (Prunus avium L.) en una localidad de baja acumulación de frío invernal, Quillota*” Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. 2004.

Referencias Electrónicas.

Asociación Logística Chile ALOG, *Freight Forwarder*, <http://www.alog.cl/qsomos.php>, Mayo 23, 2012, 13:00 hrs.

SOFOFA, *Normas de Origen Acuerdo de Asociación Económica Chile-Unión Europea*, http://web.sofofa.cl/wp-content/uploads/2010/10/Origen_UE.pdf, Junio 4,2012, 14:00 hrs.

Biblioteca del Congreso Nacional, *Decreto N° 28, Tratado de Libre Comercio Chile-Unión Europea*, http://www.bcn.cl/lc/tinterna/tratados_pdf/tratado_dani875.pdf Junio 4,2012, 14:00 hrs.

Servicio Nacional De Aduanas, *Quienes somos*, http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/edic/base/port/quienes_somos.html, Junio 24, 2012, 14:00 hrs.

Dirección General de Relaciones Exteriores
http://www.direcon.gob.cl/sites/www.direcon.gob.cl/files/bibliotecas/Acuerdos_Comerciales_y_TLC.pdf, Junio 24, 2012,14:30 hrs.

Contenedores Reefer, <http://grevuruguay.com/contenedores/reeferaereo.html>, Junio 25, 2012,13:00hrs.

Cátedras de utilización puntual.

Determinación de precio de flete aéreo: Mauricio Candia, *Taller de Comercio Exterior*, Universidad de Valparaíso, 2011.

Determinación del proceso de distribución física: Daniella de Luca, *Distribución Física Internacional*, Universidad de Valparaíso, 2011.

Procedimiento de negociación y contratación internacional: John Reynolds, *Negociación Internacional*, Universidad de Valparaíso, 2011.

Especificación de carta de crédito: Teresa Pino, *English Critical 1*, Universidad de Valparaíso, 2011.

Búsqueda de cliente y marketing internacional: Andrés Bernal, *Marketing Internacional*, Universidad de Valparaíso, 2011.

Anexos.

Anexo A: Acuerdos Comerciales de Chile 2012. INCOTERMS

Anexo B: Tipos de Embalaje.

Anexo C: Tipos de Aviones.

Anexo D: Aeropuertos Internacionales de Chile y la Comunidad Europea.

Anexo E: Tipos de Container para transporte aéreo y carga perecedera.

Anexo F: Camiones para carga perecedera. Pallets.

Anexo G: Documentación.

Anexo H: Información sobre Cerezas variedad Bing.

Anexo I: Entrevistas realizadas a agentes relacionados con la investigación.

Anexo A

Acuerdos Comerciales Chile 2012.

ACUERDOS COMERCIALES DE CHILE				
País o Grupo de Países	Tipo de Acuerdo	Fecha Firma	Entrada en Vigencia	Otros Acuerdos
Venezuela	Acuerdo de Complementación Económica N° 23	02 de abril de 1993	01 de julio de 1993 Publicación Diario Oficial: 30 de junio de 1993	
Bolivia	Acuerdo de Complementación Económica N° 22	06 de abril de 1993	30 junio de 1993 Publicación Diario Oficial: 30 de junio de 1993	
Mercosur (1)	Acuerdo de Complementación Económica N° 35	25 de junio de 1996	01 de octubre de 1996 Publicación Diario Oficial: 04 de octubre de 1996	
Canadá	Tratado de Libre Comercio	05 de diciembre de 1996	05 de julio de 1997 Publicación Diario Oficial: 05 de julio de 1997	Capítulo de Contratación Pública Vigencia internacional: 10 de enero 2009
México	Tratado de Libre Comercio	17 de abril de 1998	31 de julio de 1999 Publicación Diario Oficial: 31 de julio de 1999	Capítulo de Contratación Pública Vigencia internacional: 02 de noviembre 2008
Costa Rica (TLC Chile-Centroamérica)	Protocolo Bilateral Tratado de Libre Comercio	18 de octubre de 1999	14 de febrero de 2002 Publicación Diario Oficial: 14 de febrero de 2002	Capítulo de Contratación Pública Vigencia internacional: 14 de febrero 2002
El Salvador (TLC Chile-Centroamérica)	Protocolo Bilateral Tratado de Libre Comercio	30 de noviembre de 2000	01 de junio de 2002 Publicación Diario Oficial: 01 de junio de 2002	Capítulo de Contratación Pública Vigencia internacional: 14 de febrero 2002
Unión Europea (2)	Acuerdo de Asociación Económica	18 de noviembre de 2002	01 de febrero de 2003 Publicación Diario Oficial: 01 de febrero de 2003	Capítulo de Contratación Pública Vigencia internacional: 01 de febrero 2003
Estados Unidos	Tratado de Libre Comercio	06 de junio de 2003	01 de enero de 2004 Publicación Diario Oficial: 31 de diciembre de 2003	Capítulo de Contratación Pública Vigencia internacional: 12 de diciembre 2008
Corea	Tratado de Libre Comercio	15 de febrero de 2003	01 de abril de 2004 Publicación Diario Oficial: 01 de abril de 2004	Capítulo de Contratación Pública Vigencia internacional: 02 de abril 2004
EFTA (3)	Tratado de Libre Comercio	26 de junio de 2003	01 de diciembre de 2004 Publicación Diario Oficial: 01 de diciembre de 2004	Capítulo de Contratación Pública Vigencia internacional: 01 de diciembre 2004

China	Tratado de Libre Comercio	18 de noviembre de 2005	01 de octubre de 2006 Publicación Diario Oficial: 23 de septiembre de 2006	01 de diciembre 2004
P-4 (4)	Acuerdo de Asociación Económica	18 de julio de 2005	08 de noviembre 2006 Publicación Diario Oficial: 08 de noviembre 2006	Capítulo de Contratación Pública Vigencia internacional: 08 de noviembre 2006
India	Acuerdo de Alcance Parcial	8 de marzo de 2006	17 de agosto 2007 Publicación Diario Oficial: 18 de agosto de 2007	
Japón	Acuerdo de Asociación Económica	27 de marzo 2007	03 de septiembre 2007 Publicación Diario Oficial: 3 de septiembre 2007	Capítulo de Contratación Pública Vigencia internacional: 03 de septiembre 2007
Panamá	Tratado de Libre Comercio	27 de junio de 2006	07 de Marzo 2008 Publicación Diario Oficial: 07 de Marzo 2008	
Cuba	Acuerdo de Alcance Parcial	20 diciembre 1999	27 de junio de 2008 Publicación Diario Oficial: 28 de agosto de 2008	
Honduras (TLC Chile-Centroamérica)	Protocolo Bilateral Tratado de Libre Comercio	22 de noviembre de 2005	19 de julio de 2008 Publicación Diario Oficial: 28 de agosto de 2008	Capítulo de Contratación Pública Vigencia internacional: 14 de febrero 2002
Perú	Tratado de Libre Comercio	22 de agosto de 2006	01 de marzo de 2009 Publicación Diario Oficial: 28 de febrero de 2009	
Australia	Tratado de Libre Comercio	30 de Julio 2008	6 de marzo de 2009 Publicación Diario Oficial: 6 de marzo de 2009	Capítulo de Contratación Pública Vigencia internacional: 06 de marzo 2009
Colombia	Tratado de Libre Comercio	27 de noviembre de 2006	08 de mayo 2009 Publicación Diario Oficial: 08 de mayo 2009	Capítulo de Contratación Pública Vigencia internacional: 08 de mayo 2009
Ecuador	Acuerdo de Complementación Económica N° 65	10 de marzo 2008	25 de enero de 2010 Publicación Diario Oficial: 16 de febrero de 2010	
Guatemala (TLC Chile-Centroamérica)	Protocolo Bilateral Tratado de Libre Comercio	07 de diciembre de 2007	23 de marzo de 2010 Publicación Diario Oficial:	Capítulo de Contratación Pública Vigencia internacional: 14 de febrero 2002

Turquía	Tratado de Libre Comercio	14 de Julio 2009	01 de marzo 2011 Publicación Diario Oficial: 01 de marzo 2011	
Malasia	Tratado de Libre Comercio	13 de noviembre 2010	18 de abril de 2012 Publicación Diario Oficial: 18 de abril 2012	
ACUERDOS CONCLUIDOS				
Nicaragua (TLC Chile-Centroamérica)	Protocolo Bilateral Tratado de Libre Comercio	22 de febrero 2011	En Trámite Administrativo	
Vietnam	Tratado de Libre Comercio	12 de noviembre 2011	Negociación concluida	
ACUERDOS EN NEGOCIACIÓN				
Tailandia	Tratado de Libre Comercio			
Trans Pacific Partnership (TPP) (5)	Tratado de Libre Comercio			
China Inversiones	Capítulo Inversiones de TLC			
Profundización India	Acuerdo de Alcance Parcial			
<p>(1) El Mercado Común del Sur está integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Chile participa como país asociado.</p> <p>(2) Los países miembros de la Unión Europea son: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Italia, Irlanda, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa, Rumania y Bulgaria.</p> <p>(3) La Asociación Europea De Libre Comercio (EFTA) Está integrada por: Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.</p> <p>(4) Pacífico-4, integrado por Chile, Nueva Zelanda, Singapur y Brunei Darussalam.</p> <p>(5) La negociación del Acuerdo Transpacífico (TPP) está compuesta por los siguientes países: Australia, Brunei, Chile, Estados Unidos, Malasia, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam.</p>				

167

INCOTERMS.

INCOTERMS

	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FCA Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FAS Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FOB Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CPT Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CFR Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CFI Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAT Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DDP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

© 2010 Cámara de Comercio Internacional ICC

■ Vendedor ■ Comprador ■ Vendedor / Comprador

168

¹⁶⁷ Fuente: Adaptación de Página Web, *Dirección General de Relaciones Exteriores* http://www.direcon.gob.cl/sites/www.direcon.gob.cl/files/bibliotecas/Acuerdos_Comerciales_y_TLC.pdf, Junio 24, 2012, 14:30 hrs.

¹⁶⁸ Cámara de Comercio Internacional ICC.

Anexo B

Tipos de Embalajes

Embalajes de cartón. Terminología

Definiciones generales

1. Objeto

Esta norma tiene por objeto definir los términos generalmente usados en el empleo de los embalajes de cartón.

2. Definiciones

2.1. Embalaje. Objeto destinado a envolver o a contener, temporalmente, un producto o un conjunto de productos durante su manipulación, transporte, almacenamiento o presentación a la venta, a fin de protegerlos y de facilitar dichas operaciones.

2.1.1. Embalaje de cartón. Embalaje constituido esencialmente de uno a varios elementos de cartón.

2.1.2. Embalaje mixto. Embalaje constituido de varios elementos de naturalezas diversas (tales como cartón ondulado, cartón compacto, papel, madera, metal, materias plásticas, etc.).

2.1.3. Caja de cartón. Embalaje rígido, generalmente de grandes dimensiones, de cartón compacto u ondulado, destinado a la protección de las mercancías durante la manipulación, el transporte y el almacenamiento.

— 389 —

Manual del maxiponista

2.1.4. Cajita de cartón. Embalaje de cartón generalmente de pequeñas dimensiones, que sirve esencialmente para la presentación de las mercancías, contribuyendo también a su protección durante la manipulación, el transporte y el almacenamiento.

2.1.5. Bandeja de cartón. Embalaje en cartón liso, ondulado o compacto, de sección rectangular y de poca altura, generalmente utilizado sin cubierta.

2.2. Dimensiones. Las dimensiones de los embalajes de cartón expresan las medidas exteriores o interiores en milímetros, enumeradas en el orden siguiente: longitud, anchura, altura. Salvo indicación expresa, las medidas designadas serán las exteriores.

2.3. Elementos o partes del embalaje.

2.3.1. Lados. Paredes laterales del embalaje.
En los embalajes de forma paralelepípedica, los lados menores se denominan *testeros* y los mayores *caras*.

2.3.2. Cubierta o tapa. Elementos móviles o articulados que forman la parte superior del embalaje.

2.3.3. Fondo. Parte inferior del embalaje.

2.3.4. Solapas. Aletas recortadas en la hoja de cartón que constituye el embalaje y que pueden asegurar el cierre por plegado (fondo y/o cubierta).
En las cajas de solapas, se distinguen las solapas interiores (o solapas pequeñas) que se articulan sobre los testeros y las solapas exteriores (o solapas grandes) que se articulan sobre las caras o lados (véase la Figura 8.7).

2.3.5. Patilla. Prolongamiento de uno de los lados, plegado, para permitir el montaje.

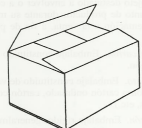


Figura 8.7.

— 390 —

Exceso-embalaje




Figura 8.8.




Figura 8.9.

2.3.6. Perforaciones y ranuras. Aberturas practicadas en las paredes del embalaje con fines diversos tales como facilitar la aireación del contenido, servir de ranuras para la manipulación, recibir la lengüeta o patilla para el montaje, etcétera. En algunos tipos de cajas se consigue la aireación mediante solapas no tangenciales (véase las Figuras 8.8 y 8.9).

2.4. Montaje y unión de elementos. Ciertos embalajes pueden ser montados directamente por el utilizador a partir de la hoja de cartón y recortada y con los pliegues marcados, expedida en forma plana.

Otros embalajes necesitan un montaje previo efectuado por el fabricante. Se distinguen esencialmente los siguientes modos de unión de los elementos:

2.4.1. Unión por patilla engrapada. La patilla recubre el interior o el exterior del lado adyacente fijándose sobre este por medio de grapas metálicas (véase la Figura 8.10).

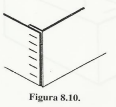


Figura 8.10.

2.4.2. Unión por patilla encolada. Difiere de la anterior en que la patilla va encolada al lado adyacente en vez de ir engrapada (véase la Figura 8.11).




Figura 8.11.

2.4.3. Unión por banda engomada. Los bordes de dos lados adyacentes son unidos por medio de una banda engomada de papel, tela o mixta (véase la Figura 8.12).




Figura 8.12.

— 391 —

Manual del maxiponista

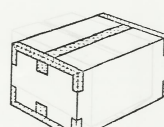


Figura 8.13.

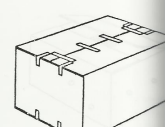


Figura 8.14.

2.5. Sistemas de cierre de los embalajes de cartón. Ciertos embalajes llevan en sí mismos el dispositivo de cierre, pero lo más frecuente es que este se realice por uno u otro (o varios simultáneamente) de los métodos siguientes:

2.5.1. Cierre por encolado de las solapas. La cara exterior de las solapas interiores queda encolada a la cara exterior de las solapas exteriores.

2.5.2. Cierre por bandas engomadas. Las bandas engomadas se aplican recubriendo las juntas y aristas de cierre (véase la Figura 8.13).

2.5.3. Cierre por cintas armadas adhesivas. El cierre se efectúa mediante trozos de cintas adhesivas colocados perpendicularmente a las aristas o juntas de cierre (véase la Figura 8.14).

2.5.4. Cierre por engrapado. Las solapas exteriores se fijan a las interiores por medio de grapas metálicas (véase la Figura 8.15).

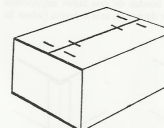


Figura 8.15.

— 392 —

Ecuase-embalaje

SÍMBOLOS PARA EL MARCADO DEL EMBALAJE

INDICACIONES SOBRE TRANSPORTES, FRECUENTES EN LOS EMBALAJES

English	Español	Français	Deutsch
Do not store in a damp place	Almacén en lugar seco	Ne pas emmagasiner en lieu humide	Lagern in trockenem Raum stellen
Do not remove protective cardboard	No quitar el cartón al quitárselo	Ne pas enlever le carton qu'on démonte	Die Verpackung nicht entfernen
Do not drop	No volcar	Ne pas laisser tomber	Nicht stürzen
Fragile	Fragil	Fragile	Zerbrechlich
Handle with care	Cuidado	Attention	Glas
Lift here	Levantar aquí	Soulever par ici	Hier anheben
Lift with chains not with hooks	Levantar con cadenas, no con ganchos	Soulever au moyen de chaînes et non avec des grappes	Nicht mit Haken, sondern mit Ketten anheben
Keep dry	Mantener seco	A préserver de l'humidité	Vor Nässe zu schützen
Keep upright	No dar vuelta a la caja	Ne pas renverser	Nicht umzingeln
Open here	Abrir aquí	Ouvrir ici	Hier öffnen
To be rolled not tipped	Conducir rodando, no volcar	Rouler, ne pas coïtuber	Nicht kippen, sondern rollen
Top	Arriba	Dehors	Oben
Use rollers	Transportar sobre rodillos	Rouler	Auf Rollen transportieren
Weight, net, legal gross tare	Peso, neto, legal, bruto, tara	Poids, net, légal, brut, tare	Gewicht, netto, gesetzlich, brutto, tara

— 395 —

169

Etiquetas de riesgo y manipulación para el Transporte aéreo de carga peligrosa.

ETIQUETAS DE RIESGO Y MANIPULACIÓN

TRANSPORTE AÉREO DE MERCANCIAS PELIGROSAS

El transporte por vía aérea de mercancías peligrosas está sujeto a regulaciones internacionales y nacionales. Los envíos de carga conteniendo mercancías peligrosas deben ser declarados adecuadamente y estar claramente identificados.

ETIQUETAS DE RIESGO Y MANIPULACIÓN OACI / IATA

PROHIBIDO	PERMITIDO SOLO EN AERONAVES DE CARGA	PERMITIDO EN AERONAVES DE PASAJEROS Y DE CARGA
<p>Clase 1 - Explosivos</p> <p>Este transporte prohibido en su totalidad por vía aérea en aeronaves de transporte I.C. 1.2, 1.1 (Buen momento).</p> <p>También están prohibidos los 1.1, 1.2, 1.3, 1.4 y 1.5.</p> <p>UN 0001, UN 0002, UN 0003, UN 0004, UN 0005, UN 0006, UN 0007, UN 0008, UN 0009, UN 0010, UN 0011, UN 0012, UN 0013, UN 0014, UN 0015, UN 0016, UN 0017, UN 0018, UN 0019, UN 0020, UN 0021, UN 0022, UN 0023, UN 0024, UN 0025, UN 0026, UN 0027, UN 0028, UN 0029, UN 0030, UN 0031, UN 0032, UN 0033, UN 0034, UN 0035, UN 0036, UN 0037, UN 0038, UN 0039, UN 0040, UN 0041, UN 0042, UN 0043, UN 0044, UN 0045, UN 0046, UN 0047, UN 0048, UN 0049, UN 0050, UN 0051, UN 0052, UN 0053, UN 0054, UN 0055, UN 0056, UN 0057, UN 0058, UN 0059, UN 0060, UN 0061, UN 0062, UN 0063, UN 0064, UN 0065, UN 0066, UN 0067, UN 0068, UN 0069, UN 0070, UN 0071, UN 0072, UN 0073, UN 0074, UN 0075, UN 0076, UN 0077, UN 0078, UN 0079, UN 0080, UN 0081, UN 0082, UN 0083, UN 0084, UN 0085, UN 0086, UN 0087, UN 0088, UN 0089, UN 0090, UN 0091, UN 0092, UN 0093, UN 0094, UN 0095, UN 0096, UN 0097, UN 0098, UN 0099, UN 0100, UN 0101, UN 0102, UN 0103, UN 0104, UN 0105, UN 0106, UN 0107, UN 0108, UN 0109, UN 0110, UN 0111, UN 0112, UN 0113, UN 0114, UN 0115, UN 0116, UN 0117, UN 0118, UN 0119, UN 0120, UN 0121, UN 0122, UN 0123, UN 0124, UN 0125, UN 0126, UN 0127, UN 0128, UN 0129, UN 0130, UN 0131, UN 0132, UN 0133, UN 0134, UN 0135, UN 0136, UN 0137, UN 0138, UN 0139, UN 0140, UN 0141, UN 0142, UN 0143, UN 0144, UN 0145, UN 0146, UN 0147, UN 0148, UN 0149, UN 0150, UN 0151, UN 0152, UN 0153, UN 0154, UN 0155, UN 0156, UN 0157, UN 0158, UN 0159, UN 0160, UN 0161, UN 0162, UN 0163, UN 0164, UN 0165, UN 0166, UN 0167, UN 0168, UN 0169, UN 0170, UN 0171, UN 0172, UN 0173, UN 0174, UN 0175, UN 0176, UN 0177, UN 0178, UN 0179, UN 0180, UN 0181, UN 0182, UN 0183, UN 0184, UN 0185, UN 0186, UN 0187, UN 0188, UN 0189, UN 0190, UN 0191, UN 0192, UN 0193, UN 0194, UN 0195, UN 0196, UN 0197, UN 0198, UN 0199, UN 0200, UN 0201, UN 0202, UN 0203, UN 0204, UN 0205, UN 0206, UN 0207, UN 0208, UN 0209, UN 0210, UN 0211, UN 0212, UN 0213, UN 0214, UN 0215, UN 0216, UN 0217, UN 0218, UN 0219, UN 0220, UN 0221, UN 0222, UN 0223, UN 0224, UN 0225, UN 0226, UN 0227, UN 0228, UN 0229, UN 0230, UN 0231, UN 0232, UN 0233, UN 0234, UN 0235, UN 0236, UN 0237, UN 0238, UN 0239, UN 0240, UN 0241, UN 0242, UN 0243, UN 0244, UN 0245, UN 0246, UN 0247, UN 0248, UN 0249, UN 0250, UN 0251, UN 0252, UN 0253, UN 0254, UN 0255, UN 0256, UN 0257, UN 0258, UN 0259, UN 0260, UN 0261, UN 0262, UN 0263, UN 0264, UN 0265, UN 0266, UN 0267, UN 0268, UN 0269, UN 0270, UN 0271, UN 0272, UN 0273, UN 0274, UN 0275, UN 0276, UN 0277, UN 0278, UN 0279, UN 0280, UN 0281, UN 0282, UN 0283, UN 0284, UN 0285, UN 0286, UN 0287, UN 0288, UN 0289, UN 0290, UN 0291, UN 0292, UN 0293, UN 0294, UN 0295, UN 0296, UN 0297, UN 0298, UN 0299, UN 0300, UN 0301, UN 0302, UN 0303, UN 0304, UN 0305, UN 0306, UN 0307, UN 0308, UN 0309, UN 0310, UN 0311, UN 0312, UN 0313, UN 0314, UN 0315, UN 0316, UN 0317, UN 0318, UN 0319, UN 0320, UN 0321, UN 0322, UN 0323, UN 0324, UN 0325, UN 0326, UN 0327, UN 0328, UN 0329, UN 0330, UN 0331, UN 0332, UN 0333, UN 0334, UN 0335, UN 0336, UN 0337, UN 0338, UN 0339, UN 0340, UN 0341, UN 0342, UN 0343, UN 0344, UN 0345, UN 0346, UN 0347, UN 0348, UN 0349, UN 0350, UN 0351, UN 0352, UN 0353, UN 0354, UN 0355, UN 0356, UN 0357, UN 0358, UN 0359, UN 0360, UN 0361, UN 0362, UN 0363, UN 0364, UN 0365, UN 0366, UN 0367, UN 0368, UN 0369, UN 0370, UN 0371, UN 0372, UN 0373, UN 0374, UN 0375, UN 0376, UN 0377, UN 0378, UN 0379, UN 0380, UN 0381, UN 0382, UN 0383, UN 0384, UN 0385, UN 0386, UN 0387, UN 0388, UN 0389, UN 0390, UN 0391, UN 0392, UN 0393, UN 0394, UN 0395, UN 0396, UN 0397, UN 0398, UN 0399, UN 0400, UN 0401, UN 0402, UN 0403, UN 0404, UN 0405, UN 0406, UN 0407, UN 0408, UN 0409, UN 0410, UN 0411, UN 0412, UN 0413, UN 0414, UN 0415, UN 0416, UN 0417, UN 0418, UN 0419, UN 0420, UN 0421, UN 0422, UN 0423, UN 0424, UN 0425, UN 0426, UN 0427, UN 0428, UN 0429, UN 0430, UN 0431, UN 0432, UN 0433, UN 0434, UN 0435, UN 0436, UN 0437, UN 0438, UN 0439, UN 0440, UN 0441, UN 0442, UN 0443, UN 0444, UN 0445, UN 0446, UN 0447, UN 0448, UN 0449, UN 0450, UN 0451, UN 0452, UN 0453, UN 0454, UN 0455, UN 0456, UN 0457, UN 0458, UN 0459, UN 0460, UN 0461, UN 0462, UN 0463, UN 0464, UN 0465, UN 0466, UN 0467, UN 0468, UN 0469, UN 0470, UN 0471, UN 0472, UN 0473, UN 0474, UN 0475, UN 0476, UN 0477, UN 0478, UN 0479, UN 0480, UN 0481, UN 0482, UN 0483, UN 0484, UN 0485, UN 0486, UN 0487, UN 0488, UN 0489, UN 0490, UN 0491, UN 0492, UN 0493, UN 0494, UN 0495, UN 0496, UN 0497, UN 0498, UN 0499, UN 0500, UN 0501, UN 0502, UN 0503, UN 0504, UN 0505, UN 0506, UN 0507, UN 0508, UN 0509, UN 0510, UN 0511, UN 0512, UN 0513, UN 0514, UN 0515, UN 0516, UN 0517, UN 0518, UN 0519, UN 0520, UN 0521, UN 0522, UN 0523, UN 0524, UN 0525, UN 0526, UN 0527, UN 0528, UN 0529, UN 0530, UN 0531, UN 0532, UN 0533, UN 0534, UN 0535, UN 0536, UN 0537, UN 0538, UN 0539, UN 0540, UN 0541, UN 0542, UN 0543, UN 0544, UN 0545, UN 0546, UN 0547, UN 0548, UN 0549, UN 0550, UN 0551, UN 0552, UN 0553, UN 0554, UN 0555, UN 0556, UN 0557, UN 0558, UN 0559, UN 0560, UN 0561, UN 0562, UN 0563, UN 0564, UN 0565, UN 0566, UN 0567, UN 0568, UN 0569, UN 0570, UN 0571, UN 0572, UN 0573, UN 0574, UN 0575, UN 0576, UN 0577, UN 0578, UN 0579, UN 0580, UN 0581, UN 0582, UN 0583, UN 0584, UN 0585, UN 0586, UN 0587, UN 0588, UN 0589, UN 0590, UN 0591, UN 0592, UN 0593, UN 0594, UN 0595, UN 0596, UN 0597, UN 0598, UN 0599, UN 0600, UN 0601, UN 0602, UN 0603, UN 0604, UN 0605, UN 0606, UN 0607, UN 0608, UN 0609, UN 0610, UN 0611, UN 0612, UN 0613, UN 0614, UN 0615, UN 0616, UN 0617, UN 0618, UN 0619, UN 0620, UN 0621, UN 0622, UN 0623, UN 0624, UN 0625, UN 0626, UN 0627, UN 0628, UN 0629, UN 0630, UN 0631, UN 0632, UN 0633, UN 0634, UN 0635, UN 0636, UN 0637, UN 0638, UN 0639, UN 0640, UN 0641, UN 0642, UN 0643, UN 0644, UN 0645, UN 0646, UN 0647, UN 0648, UN 0649, UN 0650, UN 0651, UN 0652, UN 0653, UN 0654, UN 0655, UN 0656, UN 0657, UN 0658, UN 0659, UN 0660, UN 0661, UN 0662, UN 0663, UN 0664, UN 0665, UN 0666, UN 0667, UN 0668, UN 0669, UN 0670, UN 0671, UN 0672, UN 0673, UN 0674, UN 0675, UN 0676, UN 0677, UN 0678, UN 0679, UN 0680, UN 0681, UN 0682, UN 0683, UN 0684, UN 0685, UN 0686, UN 0687, UN 0688, UN 0689, UN 0690, UN 0691, UN 0692, UN 0693, UN 0694, UN 0695, UN 0696, UN 0697, UN 0698, UN 0699, UN 0700, UN 0701, UN 0702, UN 0703, UN 0704, UN 0705, UN 0706, UN 0707, UN 0708, UN 0709, UN 0710, UN 0711, UN 0712, UN 0713, UN 0714, UN 0715, UN 0716, UN 0717, UN 0718, UN 0719, UN 0720, UN 0721, UN 0722, UN 0723, UN 0724, UN 0725, UN 0726, UN 0727, UN 0728, UN 0729, UN 0730, UN 0731, UN 0732, UN 0733, UN 0734, UN 0735, UN 0736, UN 0737, UN 0738, UN 0739, UN 0740, UN 0741, UN 0742, UN 0743, UN 0744, UN 0745, UN 0746, UN 0747, UN 0748, UN 0749, UN 0750, UN 0751, UN 0752, UN 0753, UN 0754, UN 0755, UN 0756, UN 0757, UN 0758, UN 0759, UN 0760, UN 0761, UN 0762, UN 0763, UN 0764, UN 0765, UN 0766, UN 0767, UN 0768, UN 0769, UN 0770, UN 0771, UN 0772, UN 0773, UN 0774, UN 0775, UN 0776, UN 0777, UN 0778, UN 0779, UN 0780, UN 0781, UN 0782, UN 0783, UN 0784, UN 0785, UN 0786, UN 0787, UN 0788, UN 0789, UN 0790, UN 0791, UN 0792, UN 0793, UN 0794, UN 0795, UN 0796, UN 0797, UN 0798, UN 0799, UN 0800, UN 0801, UN 0802, UN 0803, UN 0804, UN 0805, UN 0806, UN 0807, UN 0808, UN 0809, UN 0810, UN 0811, UN 0812, UN 0813, UN 0814, UN 0815, UN 0816, UN 0817, UN 0818, UN 0819, UN 0820, UN 0821, UN 0822, UN 0823, UN 0824, UN 0825, UN 0826, UN 0827, UN 0828, UN 0829, UN 0830, UN 0831, UN 0832, UN 0833, UN 0834, UN 0835, UN 0836, UN 0837, UN 0838, UN 0839, UN 0840, UN 0841, UN 0842, UN 0843, UN 0844, UN 0845, UN 0846, UN 0847, UN 0848, UN 0849, UN 0850, UN 0851, UN 0852, UN 0853, UN 0854, UN 0855, UN 0856, UN 0857, UN 0858, UN 0859, UN 0860, UN 0861, UN 0862, UN 0863, UN 0864, UN 0865, UN 0866, UN 0867, UN 0868, UN 0869, UN 0870, UN 0871, UN 0872, UN 0873, UN 0874, UN 0875, UN 0876, UN 0877, UN 0878, UN 0879, UN 0880, UN 0881, UN 0882, UN 0883, UN 0884, UN 0885, UN 0886, UN 0887, UN 0888, UN 0889, UN 0890, UN 0891, UN 0892, UN 0893, UN 0894, UN 0895, UN 0896, UN 0897, UN 0898, UN 0899, UN 0900, UN 0901, UN 0902, UN 0903, UN 0904, UN 0905, UN 0906, UN 0907, UN 0908, UN 0909, UN 0910, UN 0911, UN 0912, UN 0913, UN 0914, UN 0915, UN 0916, UN 0917, UN 0918, UN 0919, UN 0920, UN 0921, UN 0922, UN 0923, UN 0924, UN 0925, UN 0926, UN 0927, UN 0928, UN 0929, UN 0930, UN 0931, UN 0932, UN 0933, UN 0934, UN 0935, UN 0936, UN 0937, UN 0938, UN 0939, UN 0940, UN 0941, UN 0942, UN 0943, UN 0944, UN 0945, UN 0946, UN 0947, UN 0948, UN 0949, UN 0950, UN 0951, UN 0952, UN 0953, UN 0954, UN 0955, UN 0956, UN 0957, UN 0958, UN 0959, UN 0960, UN 0961, UN 0962, UN 0963, UN 0964, UN 0965, UN 0966, UN 0967, UN 0968, UN 0969, UN 0970, UN 0971, UN 0972, UN 0973, UN 0974, UN 0975, UN 0976, UN 0977, UN 0978, UN 0979, UN 0980, UN 0981, UN 0982, UN 0983, UN 0984, UN 0985, UN 0986, UN 0987, UN 0988, UN 0989, UN 0990, UN 0991, UN 0992, UN 0993, UN 0994, UN 0995, UN 0996, UN 0997, UN 0998, UN 0999, UN 1000, UN 1001, UN 1002, UN 1003, UN 1004, UN 1005, UN 1006, UN 1007, UN 1008, UN 1009, UN 1010, UN 1011, UN 1012, UN 1013, UN 1014, UN 1015, UN 1016, UN 1017, UN 1018, UN 1019, UN 1020, UN 1021, UN 1022, UN 1023, UN 1024, UN 1025, UN 1026, UN 1027, UN 1028, UN 1029, UN 1030, UN 1031, UN 1032, UN 1033, UN 1034, UN 1035, UN 1036, UN 1037, UN 1038, UN 1039, UN 1040, UN 1041, UN 1042, UN 1043, UN 1044, UN 1045, UN 1046, UN 1047, UN 1048, UN 1049, UN 1050, UN 1051, UN 1052, UN 1053, UN 1054, UN 1055, UN 1056, UN 1057, UN 1058, UN 1059, UN 1060, UN 1061, UN 1062, UN 1063, UN 1064, UN 1065, UN 1066, UN 1067, UN 1068, UN 1069, UN 1070, UN 1071, UN 1072, UN 1073, UN 1074, UN 1075, UN 1076, UN 1077, UN 1078, UN 1079, UN 1080, UN 1081, UN 1082, UN 1083, UN 1084, UN 1085, UN 1086, UN 1087, UN 1088, UN 1089, UN 1090, UN 1091, UN 1092, UN 1093, UN 1094, UN 1095, UN 1096, UN 1097, UN 1098, UN 1099, UN 1100, UN 1101, UN 1102, UN 1103, UN 1104, UN 1105, UN 1106, UN 1107, UN 1108, UN 1109, UN 1110, UN 1111, UN 1112, UN 1113, UN 1114, UN 1115, UN 1116, UN 1117, UN 1118, UN 1119, UN 1120, UN 1121, UN 1122, UN 1123, UN 1124, UN 1125, UN 1126, UN 1127, UN 1128, UN 1129, UN 1130, UN 1131, UN 1132, UN 1133, UN 1134, UN 1135, UN 1136, UN 1137, UN 1138, UN 1139, UN 1140, UN 1141, UN 1142, UN 1143, UN 1144, UN 1145, UN 1146, UN 1147, UN 1148, UN 1149, UN 1150, UN 1151, UN 1152, UN 1153, UN 1154, UN 1155, UN 1156, UN 1157, UN 1158, UN 1159, UN 1160, UN 1161, UN 1162, UN 1163, UN 1164, UN 1165, UN 1166, UN 1167, UN 1168, UN 1169, UN 1170, UN 1171, UN 1172, UN 1173, UN 1174, UN 1175, UN 1176, UN 1177, UN 1178, UN 1179, UN 1180, UN 1181, UN 1182, UN 1183, UN 1184, UN 1185, UN 1186, UN 1187, UN 1188, UN 1189, UN 1190, UN 1191, UN 1192, UN 1193, UN 1194, UN 1195, UN 1196, UN 1197, UN 1198, UN 1199, UN 1200, UN 1201, UN 1202, UN 1203, UN 1204, UN 1205, UN 1206, UN 1207, UN 1208, UN 1209, UN 1210, UN 1211, UN 1212, UN 1213, UN 1214, UN 1215, UN 1216, UN 1217, UN 1218, UN 1219, UN 1220, UN 1221, UN 1222, UN 1223, UN 1224, UN 1225, UN 1226, UN 1227, UN 1228, UN 1229, UN 1230, UN 1231, UN 1232, UN 1233, UN 1234, UN 1235, UN 1236, UN 1237, UN 1238, UN 1239, UN 1240, UN 1241, UN 1242, UN 1243, UN 1244, UN 1245, UN 1246, UN 1247, UN 1248, UN 1249, UN 1250, UN 1251, UN 1252, UN 1253, UN 1254, UN 1255, UN 1256, UN 1257, UN 1258, UN 1259, UN 1260, UN 1261, UN 1262, UN 1263, UN 1264, UN 1265, UN 1266, UN 1267, UN 1268, UN 1269, UN 1270, UN 1271, UN 1272, UN 1273, UN 1274, UN 1275, UN 1276, UN 1277, UN 1278, UN 1279, UN 1280, UN 1281, UN 1282, UN 1283, UN 1284, UN 1285, UN 1286, UN 1287, UN 1288, UN 1289, UN 1290, UN 1291, UN 1292, UN 1293, UN 1294, UN 1295, UN 1296, UN 1297, UN 1298, UN 1299, UN 1300, UN 1301, UN 1302, UN 1303, UN 1304, UN 1305, UN 1306, UN 1307, UN 1308, UN 1309, UN 1310, UN 1311, UN 1312, UN 1313, UN 1314, UN 1315, UN 1316, UN 1317, UN 1318, UN 1319, UN 1320, UN 1321, UN 1322, UN 1323, UN 1324, UN 1325, UN 1326, UN 1327, UN 1328, UN 1329, UN 1330, UN 1331, UN 1332, UN 1333, UN 1334, UN 1335, UN 1336, UN 1337, UN 1338, UN 1339, UN 1340, UN 1341, UN 1342, UN 1343, UN 1344, UN 1345, UN 1346, UN 1347, UN 1348, UN 1349, UN 1350, UN 1351, UN 1352, UN 1353, UN 1354, UN 1355, UN 1356, UN 1357, UN 1358, UN 1359, UN 1360, UN 1361, UN 1362, UN 1363, UN 1364, UN 1365, UN 1366, UN 1367, UN 1368, UN 1369, UN 1370, UN 1371, UN 1372, UN 1373, UN 1374, UN 1375, UN 1376, UN 1377, UN 1378, UN 1379, UN 1380, UN 1381, UN 1382, UN 1383, UN 1384, UN 1385, UN 1386, UN 1387, UN 1388, UN 1389, UN 1390, UN 1391, UN 1392, UN 1393, UN 1394, UN 1395, UN 1396, UN 1397, UN 1398, UN 1399, UN 1400, UN 1401, UN 1402, UN 1403, UN 1404, UN 1405, UN 1406, UN 1407, UN 1408, UN 1409, UN 1410, UN 1411, UN 1412, UN 1413, UN 1414, UN 1415, UN 1416, UN 1417, UN 1418, UN 1419, UN 1420, UN 1421, UN 1422, UN 1423, UN 1424, UN 1425, UN 1426, UN 1427, UN 1428, UN 1429, UN 1430, UN 1431, UN 1432, UN 1433, UN 1434, UN 1435, UN 1436, UN 1437, UN 1438, UN 1439, UN 1440, UN 1441, UN 1442, UN 1443, UN 1444, UN 1445, UN 1446, UN 1447, UN 1448, UN 1449, UN 1450, UN 1451, UN 1452, UN 1453, UN 1454, UN 1455, UN 1456, UN 1457, UN 1458, UN 1459, UN 1460, UN 1461, UN 1462, UN 1463, UN 1464, UN 1465, UN 1466, UN 1467, UN 1468, UN 1469, UN 1470, UN 1471, UN 1472, UN 1473, UN 1474, UN 1475, UN 1476, UN 1477, UN 1478, UN 1479, UN 1480, UN 1481, UN 1482, UN 1483, UN 1484, UN 1485, UN 1486, UN 1487, UN 1488, UN 1489, UN 1490, UN 1491, UN 1492, UN 1493, UN 1494, UN 1495, UN 1496, UN 1497, UN 1498, UN 1499, UN 1500, UN 1501, UN 1502, UN 1503, UN 1504, UN 1505, UN 1506, UN 1507, UN 1508, UN 1509, UN 1510, UN 1511, UN 1512, UN 1513, UN 1514, UN 1515, UN 1516, UN 1517, UN 1518, UN 1519, UN 1520, UN 1521, UN 1522, UN 1523, UN 1524, UN 1525, UN 1526, UN 1527, UN 1528, UN 1529, UN 1530, UN 1531, UN 1532, UN 1533, UN 1534, UN 1535, UN 1536, UN 1537, UN 1538, UN 1539, UN 1540, UN 1541, UN 1542, UN 1543, UN 1544, UN 1545, UN 1546, UN 1547, UN 1548, UN 1549, UN 1550, UN 1551, UN 1552, UN 1553, UN 1554, UN 1555, UN 1556, UN 1557, UN 1558, UN 1559, UN 1560, UN 1561, UN 1562, UN 156</p>		

Manual del transportista

CLASE 4 - LÍQUIDOS INFLAMABLES, SUSTANCIAS CON RIESGO DE COMBUSTIÓN ESPONTÁNEA, SUSTANCIAS QUE EN CONTACTO CON EL AGUA EMITEN GASES INFLAMABLES			
<p>División 4.1 - Líquidos inflamables; sustancias inflamables y explosivos inestabilizados RIF</p> <p>Por ejemplo: Gasolina Gasóleo Alcohol Metano etc.</p>	<p>División 4.2 - Sustancias que presentan riesgo de combustión espontánea RSC</p> <p>Por ejemplo: Líquidos pirrofóricos Zincos pirrofóricos Fosfóro Carbón activo Cloruro de potasio seco etc.</p>	<p>División 4.3 - Sustancias que en contacto con el agua emiten gases inflamables RFP</p> <p>Por ejemplo: Cianuro de potasio Magnesio Calcio Fosfóro etc.</p>	
<p>CLASE 5 - SUSTANCIAS COMBURENTES Y PEROXÍDOS ORGÁNICOS</p>			
<p>Div. 5.1 - Sustancias comburentes (oxidantes) OX</p> <p>Por ejemplo: Nitrato amónico Clorato de boroque Clorato Perclorato Peróxido de hidrógeno etc.</p>	<p>Div. 5.2 - Peroxidos orgánicos POD</p> <p>Por ejemplo: Peroxido orgánico oxidante Peroxido orgánico explosivo Peroxido orgánico inestable etc.</p>	<p>CLASE 6 - SUSTANCIAS TÓXICAS E INFECTIOSAS</p>	
		<p>Div. 6.1 - Sustancias tóxicas T</p> <p>Por ejemplo: Insecticidas Fungicidas Herbicidas Cianuro Turberas etc.</p>	<p>Div. 6.2 - Sustancias infecciosas INF</p> <p>Por ejemplo: Microbios patógenos Parásitos zoonóticos Materiales para diagnóstico Pulsantes Infectivos etc.</p>

RESPONSABLES: PERIEN EN ESPAÑA Y EN LOS PAÍSES ADJACENTES

Manual del transportista











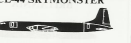



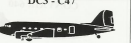
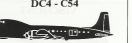
CLASE 7 - MATERIALES RADIOACTIVOS			
<p>Categoría I - Blanca RIB</p> <p>Índice de transporte 0</p>	<p>Categoría II - Amarilla RII</p> <p>Índice de transporte entre 0 y 1</p>	<p>Categoría III - Anaranjada RIII</p> <p>Índice de transporte más de 1 pero no más de 10</p>	<p>CLASE 8 - CORROSIVOS RCM</p> <p>Por ejemplo: Líquidos corrosivos Líquido oxidante Baterías Acido nítrico Níquel etc.</p>
<p>CLASE 9 - VARIAS RIB - RIB - ICE</p> <p>Por ejemplo: Sustancias volátiles Hielos y cristales Hielo seco Vidrios Materiales Piezas de repuesto Juegos de partes etc.</p>	<p>ETIQUETAS DE MANIPULACIÓN</p>		
<p>Sólo envío de carga GAO</p>			
<p>Líquido orgánico RCL</p>			
<p>Materiales magnéticos MMD</p>			
<p>Orientación del bulto</p>			





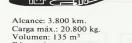
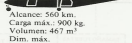
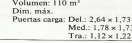
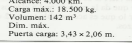
RESPONSABLES: PERIEN EN ESPAÑA Y EN LOS PAÍSES ADJACENTES

170 Fuente: Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005, página 245.

Anexo C.

Tipos de Aviones.

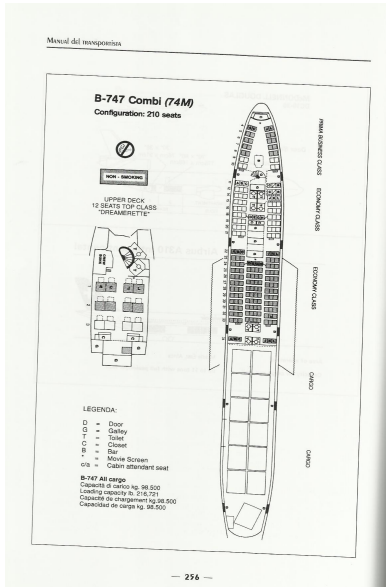
Transporte aéreo		Mensual del transporte	
<p>DC 8/63</p>  <p>Alcance: 4.400 km. Carga máx.: 44.000 kg. Volumen: 354 m³. Dim. máx.: 3,56 x 2,13 m. Puerta carga: 3,56 x 2,13 m.</p>	<p>AIRBUS 300</p>  <p>Alcance: 4.500 km. Carga máx.: 33.200 kg. Volumen: 138 m³. Dim. máx.: 2,44 x 1,70 m. Med.: 1,80 x 1,70 m. Tra.: 0,57 x 0,90 m.</p>	<p>B 737-QC</p>  <p>Alcance: 1.600 km. Carga máx.: 14.000 kg. Volumen: 72 m³. Dim. máx.: 3,56 x 2,13 m.</p>	<p>B 727-C</p>  <p>Alcance: 2.240 km. Carga máx.: 17.900 kg. Volumen: 108 m³. Dim. máx.: Carga: 2,18 x 3,40 m. Puerta carga: Del.: 1,06 x 1,39 m. Tra.: 1,11 x 1,39 m.</p>
<p>FOKKER F-27</p>  <p>Alcance: 2.000 km. Carga máx.: 5.600 kg. Volumen: 56 m³. Dim. máx.: 2,34 x 1,78 m.</p>	<p>B 707 - 320 C</p>  <p>Alcance: 8.000 km. Carga máx.: 40.000 kg. Volumen: 180 m³ (Poleizado) Dim. máx.: 3,40 x 2,18 m.</p>	<p>B 747 (COMBI)</p>  <p>Alcance: 5.000 km. Carga máx.: 95.000 kg. Volumen: 334 m³ (Poleizado) Dim. máx.: 3,40 x 3,03 m.</p>	<p>B 747-F</p>  <p>Alcance: 5.000 km. Carga máx.: 108.864 kg. Volumen: 672 m³. Dim. máx.: 3,64 x 2,60 m.</p>
<p>PIPER</p>  <p>Alcance: 1.050 km. Carga máx.: 320 kg. Volumen: 3,40 m³. Dim. máx.: 0,79 x 0,99 m.</p>	<p>BRITANNIA</p>  <p>Alcance: 5.600 km. Carga máx.: 18.600 kg. Volumen: 127 m³. Dim. máx.: 3,11 x 1,93 m. Puerta carga: 3,11 x 1,93 m.</p>	<p>CL-44 SKYMONSTER</p>  <p>Alcance: 4.030 km. Carga máx.: 35.400 kg. Volumen: 368 m³. Dim. máx.: 3,25 x 3,45 m. #Falso suelo: 4,27 x 2,49 m.</p>	<p>CL-44 STRETCHED</p>  <p>Alcance: 4.020 km. Carga máx.: 23.500 kg. Volumen: 269 m³. Dim. máx.: 3,25 x 3,05 m.</p>
<p>VISCOUNT</p>  <p>Alcance: 1.900 km. Carga máx.: 7.000 kg. Volumen: 16 m³. Dim. máx.: 1,70 x 1,37 m.</p>	<p>CONVAIR 640</p>  <p>Alcance: 1.040 km. Carga máx.: 8.100 kg. Volumen: 70 m³. Dim. máx.: 2,74 x 1,83 m.</p>	<p>DC3 - C47</p>  <p>Alcance: 1.370 km. Carga máx.: 3.000 kg. Volumen: 224 m³. Dim. máx.: 1,12 x 1,22 m. Puerta carga (dobles): 2,13 x 1,78 m.</p>	<p>DC4 - C54</p>  <p>Alcance: 4.240 km. Carga máx.: 10.300 kg. Volumen: 104 m³. Dim. máx.: 2,44 x 1,67 m.</p>

Transporte aéreo	
AVIONES COMERCIALES DE CARGA	
<p>DC-6</p>  <p>Alcance: 3.680 km. Carga máx.: 11.500 kg. Volumen: 75 m³. Dim. máx.: 2,30 x 1,70 m. Puerta carga: Del.: 2,30 x 1,70 m. Tra.: 1,14 x 1,98 m.</p>	<p>DC8/55/F</p>  <p>Alcance: 4.200 km. Carga máx.: 18.000 kg. Volumen: 216 m³. Dim. máx.: 3,55 x 2,16 m.</p>
<p>DC9-33</p>  <p>Alcance: 2.400 km. Carga máx.: 11.200 kg. Volumen: 105 m³. Dim. máx.: 3,45 x 2,05 m.</p>	<p>DC-10</p>  <p>Alcance: 10.300 km. Carga máx.: 69.000 kg. Volumen: 339 m³. Dim. máx.: 3,55 x 2,59 m.</p>
<p>HÉRCULES L100-30</p>  <p>Alcance: 3.800 km. Carga máx.: 20.000 kg. Volumen: 135 m³. Dim. máx.: 3,04 x 2,74 m.</p>	<p>ISLANDER</p>  <p>Alcance: 560 km. Carga máx.: 900 kg. Volumen: 467 m³. Dim. máx.: 0,89 x 1,09 m. Puerta Sup.: 0,89 x 1,09 m. Inf.: 1,19 x 1,09 m.</p>
<p>TRISTAR</p>  <p>Alcance: 3.720 km. Carga máx.: 20.460 kg. Volumen: 110 m³. Dim. máx.: 2,64 x 1,73 m. Puerta carga: Del.: 2,64 x 1,73 m. Med.: 1,78 x 1,23 m. Tra.: 1,12 x 1,22 m.</p>	<p>VICKERS MERCHANTMAN</p>  <p>Alcance: 4.080 km. Carga máx.: 18.500 kg. Volumen: 142 m³. Dim. máx.: 3,43 x 2,06 m.</p>

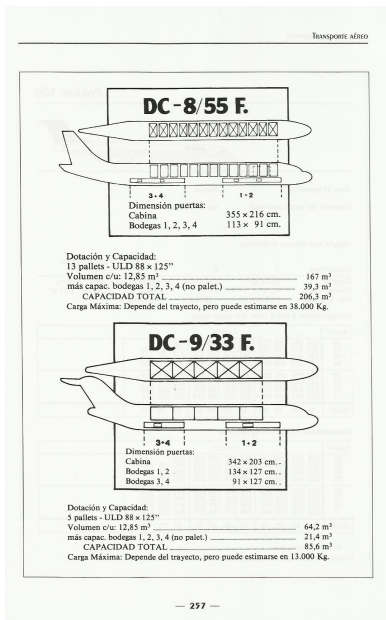
171

¹⁷¹ Fuente: Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005, páginas 251-253.

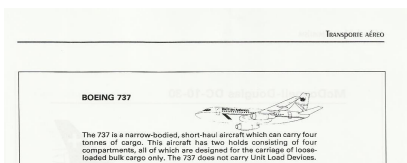
Partes de Avión B-747 Combi



Dotación y capacidad de Aviones de Carga.




Partes de Avión Boeing 737, Boeing 747-400



Avión McDonnell- Douglas DC-10-30, Boeing 747-357

Manual del navegante

McDonnell-Douglas DC-10-30

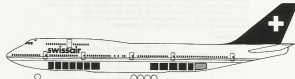


Area of operation: North and South Atlantic, Africa, Middle and Far East
 Capacity for cargo and mail: up to 18 tons with full passenger load

Weight and volume limitations

Compartiment	1	2	3	4	Security locker
Capacity	4 containers and 2 pallets	2 pallets	10 containers	Bulk	48 kg
Volume	37.6 m ³	20.8 m ³	42.0 m ³	10.9 m ³	0.06 m ³

Boeing 747-357



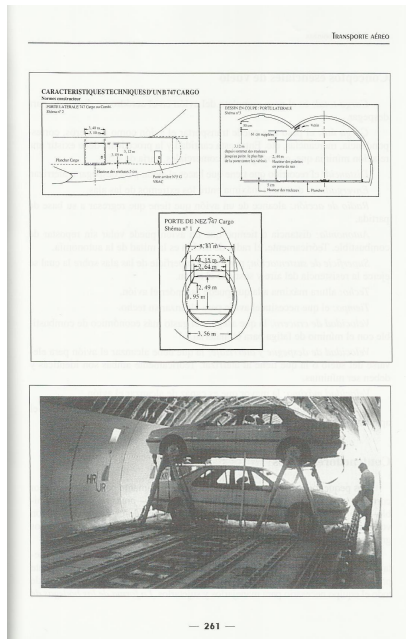
Area of operation: North Atlantic
 Capacity for cargo and mail: up to 17 tons with full passenger load

Weight and volume limitations

Compartiment	1	2	3	4	Security locker
Capacity	6 containers	6 containers and 1 pallet	2 containers and 4 pallets	Bulk	100 kg
Volume	25.2 m ³	35.7 m ³	50.4 m ³	27.3 m ³	0.34 m ³

— 260 —

Características técnicas Boeing B747 Cargo.



172

Anexo D.

¹⁷² Fuente: Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005, páginas 256-261.

Aeropuertos Internacionales de Chile¹⁷³:

Aeropuerto Internacional Chacalluta (ARI) Arica.

Aeropuerto Internacional Chacalluta		
IATA: ARI - OACI: SCAR		
Sumario		
Tipo	Público	
Operador	AZVI Chile S.A.	
Ciudad	Arica, Chile	
Ubicación	Chacalluta, Chile	
Elevación	49 m / 166 pies (manm)	
Coordenadas	18°20'55"S 70°20'19"O	
Pistas		
Dirección	Largo	Superficie
	metros	pies
02/20	2.170	7.119
Asfalto		
Estadísticas (2010)		
Pasajeros	366.312	
Fuentes: World Aero Data		

Aeropuerto Internacional Diego de Aracena (IQQ) Iquique.

Aeropuerto Internacional Diego Aracena		
		
IATA: IQQ - OACI: SCDA		
Sumario		
Tipo	Público y militar.	
Operador	Chucumata S.A.	
Ciudad	Iquique, Chile	
Elevación	47 m / 155 pies (manm)	
Coordenadas	20°32'09"S 70°10'42"O	
Pistas		
Dirección	Largo	Superficie
	metros	pies
19/01	3.350	11.892
Asfalto		
Estadísticas (2010)		
Pasajeros	847.212	
Fuentes: World Aero Data		

Aeropuerto Cerro Moreno (ANF) Antofagasta.

¹⁷³ Fuente: Cuadros extraídos de página web:

http://es.wikipedia.org/wiki/Categor%C3%ADa:Aeropuertos_de_Chile con datos extraídos de ChileContact; <http://www.chilecontact.com/es/informacion/vias.php>, Junio 25, 2012, 15:00 hrs.

Aeropuerto Cerro Moreno



IATA: ANF - OACI: SCFA

Sumario

Tipo Público y Militar.

Operador Aeropuerto Cerro Moreno Sociedad Concesionaria S.A.

Ciudad Antofagasta, Chile

Elevación 139 m / 455 pies (msnm)

Coordenadas 23°26'40"S
70°26'42"O

Pistas

Dirección	Largo		Superficie
	metros	pies	
01/19	2.599	8.527	Asfalto

Estadísticas (2010)

Pasajeros 1.169.666

Fuentes: [World Aero Data](#)

Aeropuerto Internacional Arturo Marino Benítez (SCL) Santiago.

Aeropuerto Internacional Arturo Merino Benítez

Aeropuerto de Pudahuel



IATA: SCL - OACI: SCEL

Sumario

Tipo Público

Operador SCL Terminal Aéreo Santiago S.A.

Ciudad Santiago de Chile, Chile

Ubicación Pudahuel, Santiago de Chile

Elevación 474 m / 1555 pies (msnm)

Coordenadas 33°23'34,71"S
070°47'08,89"O

Página web www.aeropuertosiatico.cl

Pistas

Dirección	Largo		Superficie
	metros	pies	
17L/35R	3748	12 298	Asfalto
17R/35L	3800	12 467	Asfalto

Estadísticas (2011¹)

Movimiento de pasajeros 11 805 524

Pasajeros nacionales 6 232 113

Pasajeros internacionales 5 573 411

Fuentes: [SCL Terminal Aéreo Santiago S.A.](#)

Aeropuerto Internacional El Tepual (PMC) Puerto Montt.

Aeropuerto Internacional El Tepual



IATA: PMC - OACI: SCTE

Sumario

Tipo Público, Militar

Operador Sociedad Concesionaria
Aeropuerto Puerto Montt S.A.

Ciudad Puerto Montt, Chile

Elevación 90 m / 294 pies (msnm)

Coordenadas 41°26'19.99"S
73°05'38.23"O

Página web www.aeropuertopuertomontt.cl

Pistas

Dirección	Largo		Superficie
	metros	pies	
17/35	2650	8694	Concreto

Estadísticas (2010)

Movimiento de Pasajeros 822.581

Fuentes: [World Aero Data](#)

Principales Aeropuertos Internacionales de la Comunidad Europea¹⁷⁴:

Aeropuerto Heathrow (LHR) de Londres.

Aeropuerto Heathrow de Londres
London Heathrow Airport



IATA: LHR - OACI: EGLL

Sumario

Tipo: Público
Operador: BAA Limited
Ciudad: Londres
Elevación: 25 m / 82 pies (msnm)
Coordenadas: 51°28'15"N 000°27'38"O

Pistas

Dirección	Largo		Superficie
	metros	pies	
09L/27R	3.901	12.799	Asfalto
09R/27L	3.660	12.008	Asfalto

Aeropuerto Internacional de Madrid Barajas (MAD)

Aeropuerto de Madrid-Barajas



Vista del aeropuerto.

IATA: MAD - OACI: LEMD

Sumario

Construcción: 22 de abril de 1931¹
Propietario/Operador: AENA
Ciudad: Madrid
Ubicación: Madrid, Paracuellos de Jarama, Alcobendas y San Sebastián de los Reyes.
Transporte Público:  Aeropuerto T1-T2-T3 y Aeropuerto T4
 Aeropuerto T4
Elevación: 611 m / 2.000 pies (msnm)
Coordenadas: 40°29'36.80"N 3°34'0.035"O
Página web: www.aena.es

Aeropuerto Internacional de Paris Charles de Gaulle. (CDG)

¹⁷⁴ Fuente: Cuadros extraídos de página web:

http://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Aeropuertos_importantes_de_la_Uni%C3%B3n_Europea, Junio 25, 2012, 15:00 hrs.

Aeropuerto de París-Charles de Gaulle
Aéroport de Paris-Charles-de-Gaulle



IATA: CDG - OACI: LFPG

Sumario

Tipo Público
Operador Aéroports de Paris
Ciudad París
Ubicación seis municipios, Francia
Elevación 119 m / 392 pies (msnm)
Coordenadas 49°00'48"N 02°33'00"E

Pistas

Dirección	Largo		Superficie
	metros	pies	
08L/26R	4.215	13.829	Asfalto
08R/26L	2.700	8.858	Conglomerado
09L/27R	2.700	8.858	Asfalto
09R/27L	4.200	13.780	Asfalto

Aeropuerto Internacional de Amsterdam Schiphol (AMS)

Aeropuerto de Schiphol
Luchthaven Schiphol



IATA: AMS - OACI: EHAM

Sumario

Tipo Público
Operador Schiphol Group
Ciudad Ámsterdam
Elevación -3 m / -11 pies (msnm)
Coordenadas 52°18'31"N 004°45'50"E

Pistas

Dirección	Largo		Superficie
	metros	pies	
18L/36R	3.400	11.155	Asfalto
18C/36C	3.300	10.826	Asfalto
18R/36L	3.800	12.467	Asfalto
04/22	2.014	6.608	Asfalto
06/24	3.500	11.483	Asfalto
09/27	3.453	11.329	Asfalto

Aeropuerto Internacional de Roma, Leonardo Da Vinci (FCO)

Aeroporto Internazionale Leonardo da Vinci
 Aeroporto Internazionale Leonardo da Vinci



IATA: FCO - OACI: LIRF

Sumario

Tipo Público

Operador Aeroporti di Roma, S.p.A.

Ciudad  Roma, Lazio, Italia

Elevación 5 m / 16 pies (msnm)

Coordenadas  41°48'18"N 12°15'03"E [g](#)

Pistas

Dirección	Largo		Superficie
	metros	pies	
07/25	3.309 x	10.858 x	Asfalto
	45	148	
16R/34L	3.900 x	12.795 x	Asfalto
	60	197	
16C/34C	3.600 x	11.811 x	Asfalto
	60	197	
16L/34R	3.900 x	12.795 x	Asfalto
	44	144	

Aeropuerto Internacional de Barcelona El Prat (BCN)

Aeropuerto de Barcelona-El Prat
 Aeroport de Barcelona-El Prat




Localización del Aeropuerto de Barcelona en Cataluña

IATA: BCN - OACI: LEBL

Sumario

Tipo Público

Operador Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea (AENA)

Ciudad Barcelona

Ubicación El Prat de Llobregat

Elevación 3,8 m / 12 pies (msnm)

Coordenadas  41°17'49"N 2°4'2"E [g](#)


Anexo E¹⁷⁵

Tipos de Container para Transporte Aéreo utilizados para carga perecedera.

125x88- inch lowerdeck Container/ Container de cubierta baja

Manual del transportista

125 x 88-inch lowerdeck container



Aircraft	Component	Kg	lbs.
B747	Fulldeck	5,035	11,100
B 747	Altdeck	4,626	10,200
B747D	maindeck	6,033	13,300
DC10	Fulldeck	4,670	10,300
DC10	Altdeck	-	-
A310	Fulldeck	4,626	10,200
A310	Altdeck	-	-
737 242J	maindeck	-	-
tare weight		230	507
max. gross weight		6,033	13,300

ATA Code	AAP
ATA Classification Technical Rating	A 64 5
USA Rating	L 7/9/12 - A 1/2/3
Usable Volume	10 cu.m. 353 cu.ft.
Pivot Weight	see page 28


centimeters	inches
length	125 L x 224 W x 88 H
width	125 L x 88 W x 88 H
height	221 L x 213 W x 88 H

— 264 —

Half size lowerdeck Container/ Container de cubierta baja medio tamaño.

Transportista clásico

Half-size lowerdeck container



Aircraft	Component	Kg	lbs.
B747	Fulldeck	1,568	3,500
B 747	Altdeck	1,568	3,500
B747D	maindeck	-	-
DC10	Fulldeck	1,568	3,500
DC10	Altdeck	1,568	3,500
A310	Fulldeck	1,568	3,500
A310	Altdeck	1,568	3,500
737 242J	maindeck	-	-
tare weight		90	199
max. gross weight		1,568	3,500

ATA code	AKE
ATA Classification Technical Rating	V 64 8
USA Rating	LD 3
Usable Volume	4.3 cu.m. 153 cu.ft.
Pivot Weight	see page 28

centimeters	inches
length	125 L x 126 L x 88 W x 88 H
width	78 L x 69 L x 88 W x 88 H
height	125 L x 120 L x 77 L x 69 L x 88 W x 88 H

— 265 —

¹⁷⁵ Fuente: Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005, páginas 264-275.

Dimensiones, capacidad y descripción general de container para transporte aéreo.

Transporte aéreo

Manual del transportista

AAU/RAU
Wide body aircraft. Full width lower deck container. Suitable for the following aircraft: ■ Boeing 747

AAU (Load Container)	
Volume	486 cu. ft. (13.8 cu.m.) 390 cu. ft. (11.1 cu. m.)
Tare weight	245 kgs/539 lbs 490 kgs/1080 lbs
Max Gross	6000
Weight	6033 kgs/13300 lbs

Dimensions in parentheses refer to RAU.

LD8
AKE
Wide body aircraft. Half width lower deck container. Suitable for following aircraft: ■ Boeing 747 ■ DC10

LD8	
Volume	190 cu. ft. (5.4 cu.m.)
Tare weight	72 kgs/158 lbs
Max Gross	1588 kgs/3493 lbs

This is the weight of the latest type units, to allow for the mix with older units, use 84 kg for load planning purposes.

RATE CLASS 8

— 272 —

Transporte aéreo

LD6
ALF
Suitable for the following aircraft: ■ 747 ■ DC10

LD6	
Volume	310 cu. ft. (8.8 cu. m.)
Tare weight	172 kgs/378 lbs
Max Gross	747/DC10 3175 kgs
Weight	

AKH
A320 Lower deck container.

AKH	
Volume	120 cu. ft. (3.4 cu. m.)
Tare weight	76 kgs/167 lbs
Max Gross	1134 kgs/2499 lbs
Weight	

— 273 —

Transporte aéreo

Manual del transportista

LD1
AKC
RATE CLASS 8
Wide body aircraft. Half width lower deck container. Suitable for following aircraft: ■ Boeing 747 & 767

LD1	
Volume	170 cu. ft. (4.8 cu.m.)
Tare weight	80 kgs/176 lbs
Max Gross	1588 kgs/3493 lbs
Weight	

LD9
AAP
RATE CLASS 5
Wide body aircraft. Full width lower deck container. Suitable for following aircraft: ■ Boeing 747 & 767 ■ DC10

LD9	
Volume	350 cu. ft. (10.0 cu.m.)
Tare weight	200 kgs/440 lbs
Max Gross	747/767/DC10
Weight	6033 kgs/13300 lbs

— 274 —

Transporte aéreo

96 x 125 inch pallet
Interchangeability:
74D main deck / selected truck routes
= Usable volume: 20.5 m³ / 726 cu.ft.
74D lower deck / 743 / M11 / 312 / 313
= max. height: 160 cm / 49"
= Usable volume: 11.4 m³ / 403 cu.ft.
4,516 - 6,694 kg / 9,958 - 14,760 lbs*
2

Max. net weight capacity:
IATA rate class:

88 x 125 inch (LD-7) pallet
Interchangeability:
74D / 743 / M11 / D10 / 312 / 313 / truck
10.5 m³ / 370 cu.ft.
4,516 - 6,694 kg / 9,958 - 14,760 lbs*
5

Max. net weight capacity:
IATA rate class:

88 x 125 inch LD-9 igloo
Interchangeability:
74D / 743 / M11 / D10 / 312 / 313 / truck
9.5 m³ / 335 cu.ft.
4,460 - 6,584 kg / 12,017 - 14,518 lbs*
5

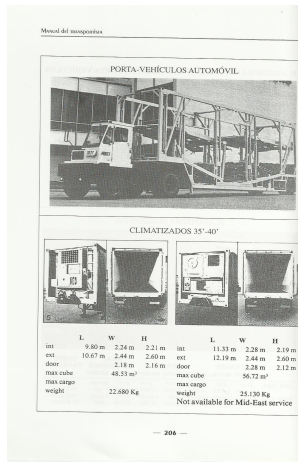
Max. net weight capacity:
IATA rate class:

* These weights depend on the structural weight limitations of the different pallet / igloo positions in the aircraft.

— 275 —

Anexo F.

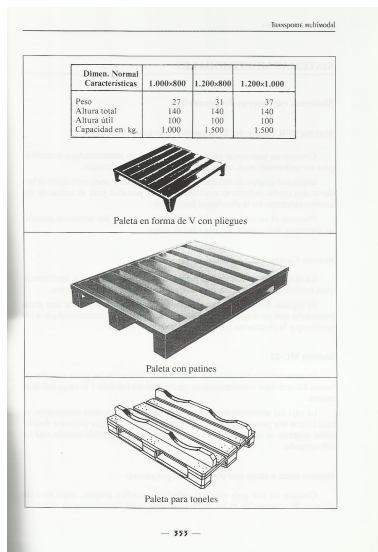
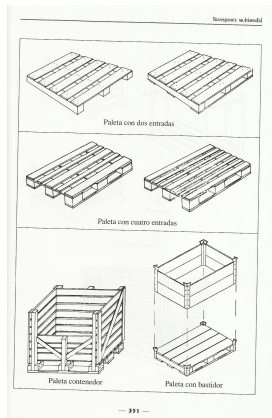
Tipos de camiones utilizados en carga perecedera.¹⁷⁶



Pallets para transporte multimodal.¹⁷⁷




¹⁷⁶ Fuente: Elaboración propia, con datos obtenidos de la siguiente fuente, Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005, página 206.

¹⁷⁷ Fuente: Elaboración propia, con datos obtenidos de la siguiente fuente, Francisco Carmona Pastor, *Manual Del Transportista*, Ediciones Díaz de Santos S.A., 2005, páginas 351-353.



Contenedor refrigerado¹⁷⁸:

¹⁷⁸ Fuente: Datos extraídos de página web: *Contenedores Reefer*, <http://grevuruguay.com/contenedores/reeferaereo.html>, Junio 25, 2012, 13:00hrs.

Contenedor RRN					
					
Tipo de Avion	Peso	Carga Máxima	Dimensiones	Volúmen	Código IATA
B747, A340, A330, B777	267 kgs	1588 kgs	1560-1535-1600 mm	3 m3	LD 3
Contenedor RAP					
					
Tipo de Avion	Peso	Carga Máxima	Dimensiones	Volúmen	Código IATA
B747, A340, A330, B777	483 kgs	6800 kgs	3170-2230-1620 mm	8,3 m3	RAP
Contenedor RMP					
					
Tipo de Avion	Peso	Carga Máxima	Dimensiones	Volúmen	Código IATA
B747, A340, A330, B777	600 kgs	4200 kgs	3170-2230-1620 mm	10 m3	RMP

Anexo G.

Documentación¹⁷⁹:

Documento		Quién lo emite	Cuando	Función	✓
Español	Inglés				
Factura Comercial	Commercial Invoice	El vendedor	Al despachar la mercancía.	Contiene la información esencial de la negociación como datos del exportador e importador, la descripción de los artículos, precios, información de pago y términos de negociación. Es necesaria para el cálculo de los impuestos y aranceles por parte de la Aduana.	<input type="checkbox"/>
Lista de empaque	Packing List	El vendedor	Al despachar la mercancía.	Describe detalladamente el contenido de la carga y su peso y medidas.	<input type="checkbox"/>
Conocimiento de embarque	Bill of lading (B/L)	La naviera o su representante (Freight forwarder).	Al entregar la carga a bordo del buque.	Solo para embarques marítimos, tiene 2 funciones básicas: 1) Es el recibo de consignación y entrega de la carga a la naviera o su representante. 2) Es el contrato de transporte de la carga.	<input type="checkbox"/>
Guía aérea	Airway bill	La aerolínea o su representante (Freight forwarder).	Al entregar la carga para embarque aéreo.	Solo para embarques aéreos, tiene 2 funciones básicas: 1) Es el recibo de consignación y entrega de la carga a la aerolínea o su representante. 2) Es el contrato de transporte de la carga.	<input type="checkbox"/>
Carta porte	Consignment note	El transportador para embarques terrestres, por carretera o por tren.	Al entregar la carga.	Solo para embarques terrestres, tiene 2 funciones básicas: 1) Es el recibo de consignación y entrega de la carga al transportador. 2) Es el contrato de transporte de la carga.	<input type="checkbox"/>
Carta porte OTM	Consignment note MTO	El operador de transporte multimodal OTM.	Al entregar la carga.	Solo para embarques que requieren de transporte multimodal o combinación de diferentes tipos de transporte. 1) Es el recibo de consignación y entrega de la carga al operador. 2) Es el contrato de transporte de la carga.	<input type="checkbox"/>
Póliza de seguro	Insurance policy	El corredor de seguros	Antes de embarcar.	Es el certificado de que la carga se aseguro durante el transporte.	<input type="checkbox"/>
Certificado de origen	Certificate of origin	Existe entidades oficiales en cada país o en algunos casos al vendedor.	Al despachar la mercancía.	Certifica el origen de los productos o sus materias primas y es requerido para obtener los beneficios preferenciales de los acuerdos comerciales en el país de destino.	<input type="checkbox"/>
Licencia de exportación	Export license	Entidades oficiales de cada país.	Antes de realizar la exportación.	Algunos países requieren que los exportadores obtengan un permiso previo a la exportación de productos que son sensibles a sus mercados internos.	<input type="checkbox"/>

Anexo H.¹⁸⁰

Información sobre Cereza variedad Bing (Prunus Avium L).

¹⁸⁰ Fuente: Bing Cherries, Produce Oasis,
http://www.produceoasis.com/Items_folder/Fruits/Bing.html, Junio 3, 2012, 12:00 hrs.

Bing Cherry Información Nutricional

Información Nutricional	
Tamaño de la porción: 1 taza (140g)	
Cantidad por porción	
Calorías 90	Calorías de la Grasa 1
% Valor Diario *	
Grasa total 0.5g	1%
Grasa Saturada 0g	0%
Grasas Trans	
Colesterol 0 mg	0%
Sodio 1mg	0%
Carbohidratos totales 22g	7%
Fibra dietética 3g	12%
Azúcares 19g	
2 g de proteínas	
La vitamina A 2%	Vitamina C 15%
Calcio 2%	2% Hierro

* Porcentaje de Valores Diarios están basados en una dieta de 2,000 calorías. Sus valores diarios pueden ser mayores o menores dependiendo de sus necesidades calóricas.
Fuente: Datos de etiquetado de PMA

Las cerezas de Bing son muy bajas en grasas saturadas, colesterol y sodio. También son una buena fuente de fibra dietética y vitamina C.

Imagen Cerezas Variedad Bing.



Anexo I: Entrevistas realizadas a agentes relacionados con la investigación.

Preguntas:

- 1.- ¿Cree usted que ha aumentado en los últimos años la exportación de cerezas a Europa?
- 2.- ¿Recomendaría a productores chilenos, expandir su negocio exportando a Europa?
- 3.- ¿Cuáles cree que son los países más consumidores de cerezas en Europa?

Respuestas de Matías Fuentes, Air Operations/SCL Office. Europartners América Ltda.

Email de contacto: matias.fuentes@europartners.cl

- 1.- Considerablemente, ya que los últimos dos años hemos enviado la mitad de carga en comparación con la temporada Noviembre 2011-Enero 2012. Se ha podido ingresar fruta chilena a gran parte de Europa, a mercados que años atrás era casi imposible.
- 2.- De todas maneras, es un gran negocio para los productores chilenos expandir sus áreas al mercado europeo, es completamente recomendable poder insertarse en éste.
- 3.- Teniendo como fuente, los negocios realizados por la empresa, me atrevería a decir que el Reino Unido, España e Italia. Ya que era a éstos países donde se exportaba la mayor cantidad de fruta.

Respuestas de Edgardo Ayala, SAG Coordinator/SCL Office. Europartners América Ltda. Email de contacto: edgardo.ayala@europartners.cl

1.-Sin lugar a dudas, por mi trabajo en la parte de certificación de calidad en el SAG, puedo decir que además de aumentar en la cantidad de cerezas exportadas, los productores chilenos han incrementado sus estándares de calidad, he ahí el porqué de la alta demanda del mercado europeo.

2.- Completamente, y recomendaría además hacer mas campaña en ferias o publicidad, para poder posicionar la cereza chilena, ya que los consumidores finales muchas veces no saben de dónde sale la fruta.

3.-Yo no cuento con esa información, pero me atrevería a decir que la mayor parte de carga va a Londres y Milán.

Respuestas de Fernando Mahncke, Encargado de recepción y validación de Certificado de Origen ASOEX. SCL Office. Email de contacto: fmahncke@asoex.cl

1.- Podría afirmar que si, ya que en los últimos años no había validado tanta certificación como en la temporada pasada, además han aumentado las cantidades, los productores se están atreviendo a enviar más carga y de manera más recurrente.

2.-Mayoritariamente el contacto que tengo yo es con los intermediarios logísticos, ya que son pocas las empresas que trabajan solas, por lo que además a los productores que expandan su negocio al mercado europeo, recomendaría la utilización de un Freight Forwarder, ya que les facilita todo el proceso.

3.- La mayor parte de la certificación en EUR1, se realiza hacia España, Italia, Inglaterra, aunque Francia es un mercado emergente. Esta temporada se ha enviado además gran parte al mercado Asiático, y Chile es un gran abastecedor de éstos.