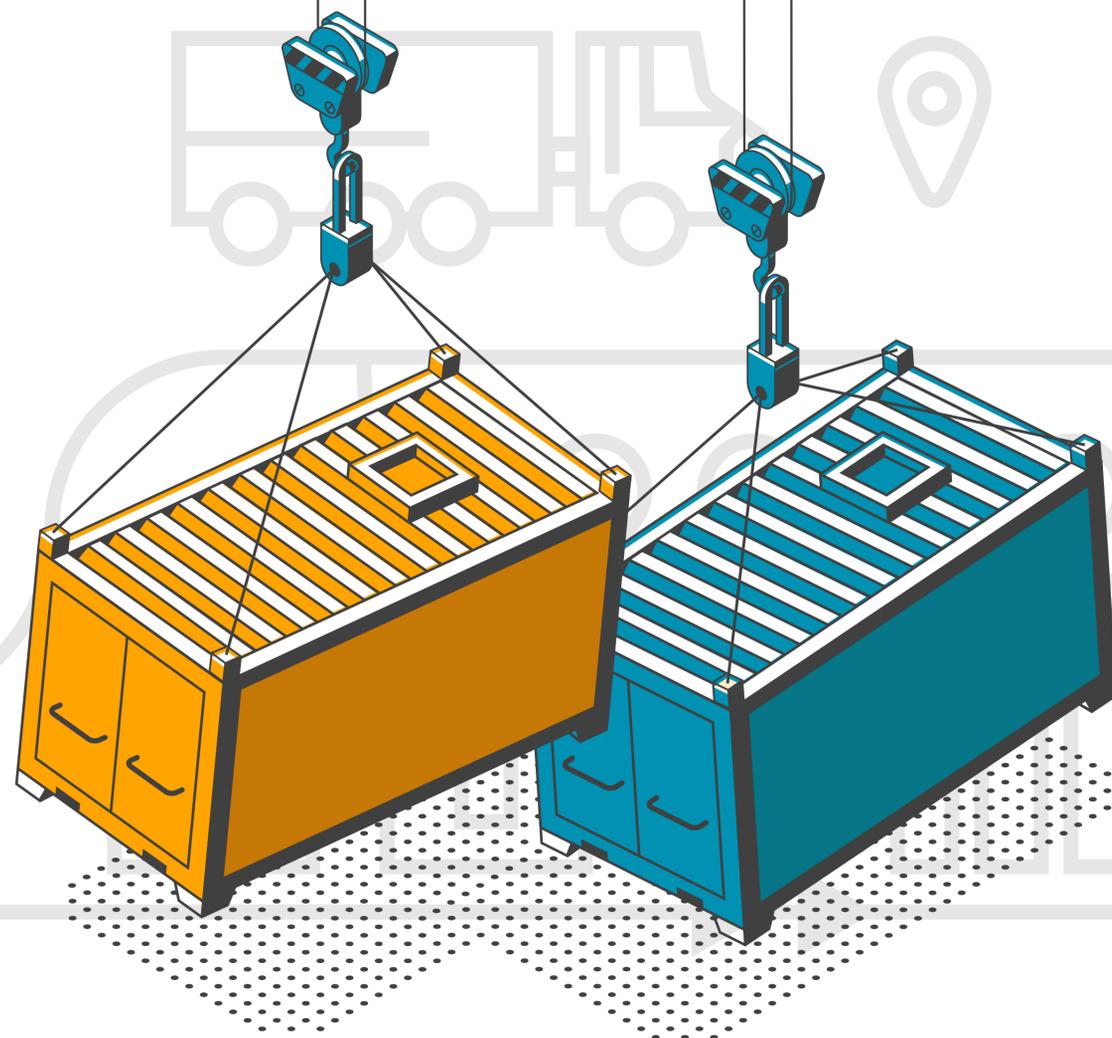


ProChile

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES



GUÍA EXPORTA

PASO a

PASO



## ¿POR QUÉ EXPORTAR?

Al ampliar la facturación de la empresa posibilita su expansión y crecimiento.

Se diversifica el riesgo. Más mercados con diferentes ciclos económicos, necesariamente disminuyen el riesgo a nivel de la empresa.

Hay un mejor aprovechamiento de los recursos de la empresa (humanos, tecnológicos, financieros, etc.)

Reduce los costos unitarios de fabricación. Se logra una mejor utilización de la capacidad instalada, permitiendo economías de escala y reducción por tanto de los costos unitarios.

Prolonga el ciclo de vida de productos y servicios que la empresa produce o entrega.

Disminuye o elimina el impacto negativo de estacionalidades en la demanda interna.



Se obtienen mejores precios, ya que si el mercado interno es muy competitivo los precios tienden a bajar, y eventualmente las condiciones podrían ser más favorables en el Mercado Internacional.

Hay un incremento de la rentabilidad y el valor económico de la empresa.

Mejora de la imagen corporativa ante clientes y proveedores.

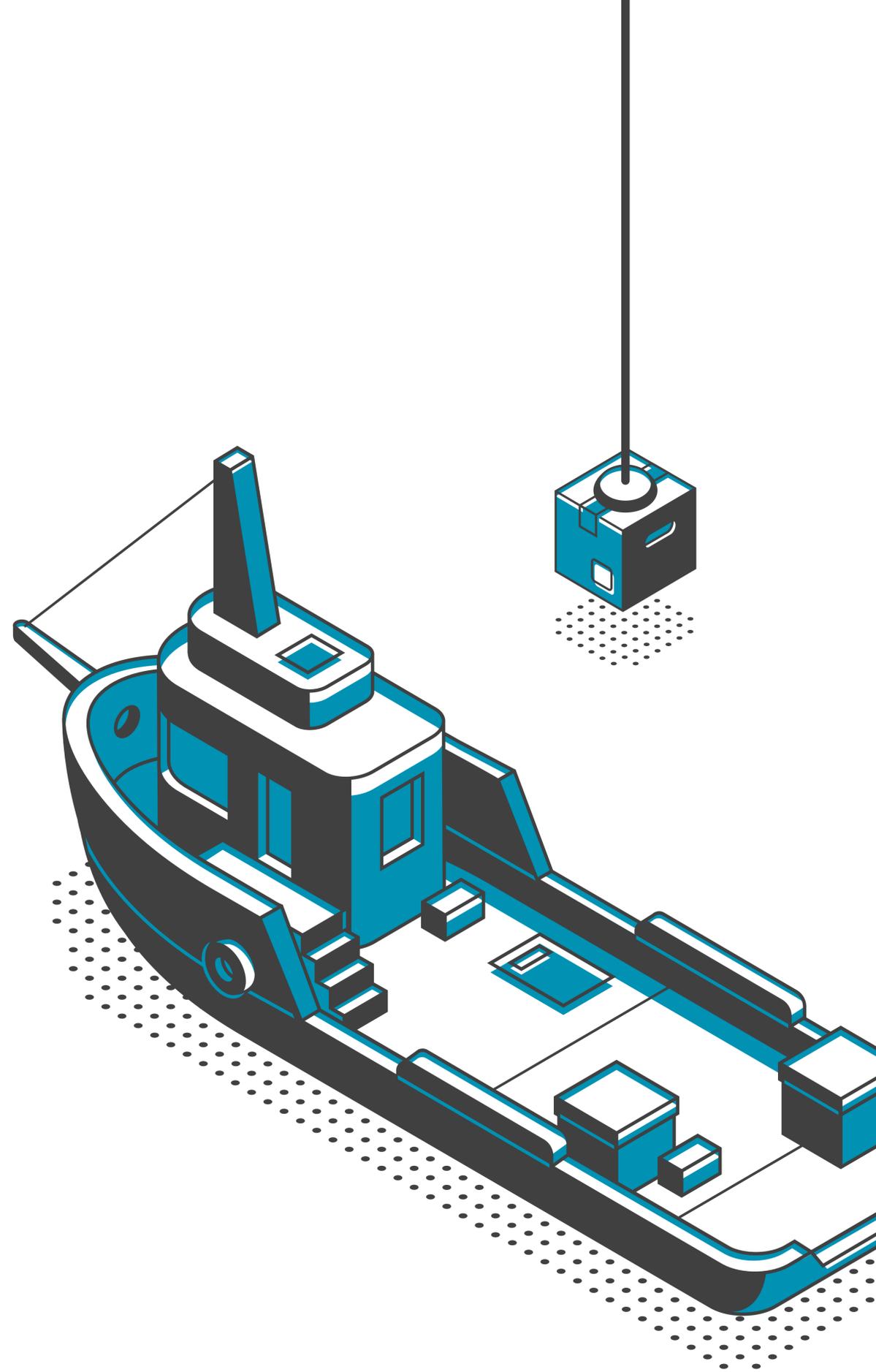
Accedes a los beneficios derivados de los Acuerdos Comerciales suscritos por Chile con el resto del mundo. El producto nacional ingresará al país del comprador con una tasa “0” o reducida, con lo cual el precio final es más competitivo.

Aprendes de nuevos mercados y aprovechar mayores oportunidades de negocio.



## ¿QUÉ ES EXPORTAR?

Es la salida legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior y/o la prestación de servicios efectuadas bajo las condiciones que establece el Servicio Nacional de Aduanas.



## ¿QUIÉNES PUEDEN EXPORTAR?

En Chile, cualquier persona natural, jurídica, extranjeros con residencia en nuestro país, puede constituirse como exportador, sólo debe estar al día en el pago de compromisos tributarios con el Fisco y tener iniciación de actividades como exportador (o ampliación de giro) ante el Servicio de Impuestos Internos.



# ¿QUÉ DEBE CONSIDERAR PARA CONVERTIR SU EMPRESA EN EXPORTADORA?

## A. EVALUAR, SI...

- ¿Cuenta su empresa con una estrategia clara y sociabilizada?  

---
- ¿Dispone de Liderazgo, gestión, capacidades humanas y tecnológicas?  

---
- ¿Tiene diseñado un Modelo de Negocio?  

---
- ¿Sus proveedores son confiables, estables y en calidad requerida?  

---
- ¿Su Capacidad de adaptación estructural, humana y tecnológica, puede abordar posibles cambios?  

---

### **TIENE CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN**

Para exportar es preciso considerar la posibilidad de ampliar la capacidad productiva para abastecer la potencial demanda una vez que se esté operando en los mercados internacionales.

### **CUENTA CON RECURSOS HUMANOS**

Es deseable contar con un equipo calificado y dedicado que este comprometido con el proceso de internacionalización. Debe haber una cultura internacional en todos los niveles de la empresa, desde la gerencia hasta el último operario de producción.

### **TIENE CAPACIDAD FINANCIERA**

Llegar a los mercados exteriores lleva asociado un esfuerzo económico y financiero para la PYME. Para que la empresa aborde un proceso de internacionalización, es necesaria una cierta holgura financiera, se precisa fondos disponibles para asumir los costos que puede suponer la exportación o para realizar las inversiones que se vayan precisando (compra de información de mercados extranjeros, viajes a ferias, material promocional, etc.) ¿Cuenta con respaldo financiero? ¿Conoce Instrumentos de fomento productivo?, Cuenta con una red de apoyo y contactos?

## B. DEFINIR SU OFERTA EXPORTABLE

- Determinar el producto y/o Servicio de Exportación.
- Estaría dispuesto a modificar tu oferta exportable (rediseñar, adecuar o hacer una propuesta de valor que satisfaga lo que el mercado necesita.)
- ¿Tu producto o servicio cubre una necesidad en el mercado?
- ¿Tu producto o Servicios, es competitivo en el mercado internacional?
- Considerar los factores diferenciadores de tu Producto o Servicio.
- Cuenta con Capacidades Productivas o de Desarrollo Innovador.
- ¿Podría enfrentar una demanda internacional a corto, mediano o largo plazo?
- Cumples o podrías cumplir con normativas y regulaciones para el mercado internacional (certificaciones, registros, Patentes)
- Conoces el valor comercial de tu producto o Servicio.
- ¿Conoces o sabes la clasificación arancelaria de tu producto o servicio?

## ¿DÓNDE SE PUEDE OBTENER EL CÓDIGO ARANCELARIO?

La determinación del código arancelario la realiza el Agente de Aduanas, en link se encuentra la lista actualizada de Agentes de Aduanas reconocida por el Servicio Nacional de Aduanas:

[www.aduana.cl/nomina-de-agentes/aduana/2013-04-16/185505.html](http://www.aduana.cl/nomina-de-agentes/aduana/2013-04-16/185505.html)

# C.

## DETERMINAR EL MERCADO OBJETIVO O NICHO DE MERCADO

- ¿Cuentas con información de los mercados internacionales?
- ¿Conoces las Estrategias para abordarlo?
- ¿Has realizado algún análisis e investigación de tus reales oportunidades?
- Has determinado potenciales clientes y los canales comerciales en el mercado.
- Debemos contar con la información adecuada para disminuir los riesgos de la decisión, hoy en día se dispone de mucha información, la cual debe ser procesada con cuidado.
- Internet es un medio accesible en el cual podemos encontrar gran cantidad de información valiosa, pero debemos estar preparados para:  
Buscar los datos – Saber lo que precisa -Analizar los resultados -Tomar la decisión correcta respecto al mercado.

# COMPRA - VENTA INTERNACIONAL



## MODALIDADES DE VENTA

Una vez preparada la oferta para nuestro mercado objetivo bajo los parámetros del plan de negocio internacional se deberán establecer las condiciones básicas de la operación de exportación, es decir se deberá definir bajo qué modalidad de venta se desarrollará el envío de nuestros productos al exterior, en relación con precio, el plazo para el pago y el momento en el que se realizará.

Las autoridades en Chile establecen que toda exportación debe indicar la Modalidad de Venta, la que definirá posteriormente las acciones a seguir para liquidar las divisas, efectuar retornos y emitir facturas.

Cualquiera sea la Modalidad de Venta acordada, ésta debe quedar estipulada en el Documento Único de Salida – D.U.S.

**Las ventas internacionales se pueden efectuar bajo las siguientes modalidades:**

### **VENTA A FIRME**

Bajo esta modalidad el valor de la mercancía no permite variaciones después de que el exportador ha pactado un precio con el comprador.

La factura de exportación se emite a la fecha de embarque. Esta forma es válida para cualquier mercadería. Valor de mercadería no admite modificación alguna.

### **VENTA BAJO CONDICIÓN**

El valor definitivo de la mercadería queda sujeto al cumplimiento de determinadas condiciones, las que se han convenido entre el exportador y el comprador.

Los productos susceptibles de utilizar esta forma de venta internacional son la madera, las frutas, las semillas, entre otras.

Valor de mercadería, sujeto a cumplimiento de ciertas condiciones convenidas.

## **VENTA EN CONSIGNACIÓN LIBRE**

El valor de la mercancía tiene sólo un carácter referencial, ya que ésta se envía a un agente o consignatario en el extranjero para que la reciba y proceda a su venta, según las instrucciones impartidas por el consignante (exportador) o según lo que ambos hayan convenido. El precio definitivo de la mercancía se establecerá según los precios corrientes del mercado internacional al momento de concretar la operación.

La factura comercial es emitida a la fecha de recepción de la liquidación del consignatario en el exterior (comprador). Valor de las mercancías, carácter referencial.

## **VENTA EN CONSIGNACIÓN CON MINIMO A FIRME**

En esta forma de venta internacional se mantiene un mínimo del valor de la mercancía bajo la modalidad a firme. El valor definitivo se condiciona al cumplimiento de determinadas estipulaciones convenidas entre el exportador y el comprador. La emisión de la factura comercial es a la fecha de embarque por el valor mínimo a firme, una vez fijado el precio definitivo se deberá emitir una nueva factura por el mayor valor obtenido (saldo). Valor mínimo de las mercaderías es pactado bajo modalidad a firme.



# INCOTERMS

## ¿CUÁL ES LA SU FUNCIÓN DE LOS INCOTERMS?

El objetivo fundamental de los Incoterms consiste en establecer criterios definidos sobre la distribución de los gastos y la transmisión de los riesgos entre la parte compradora y la parte vendedora en un contrato de compraventa internacional.

Son de aceptación voluntaria por las partes, o sea, no son un esquema jurídico obligatorio.

Su principal ventaja consiste en haber simplificado mediante denominaciones o siglas universalmente aceptadas un cúmulo de condiciones que tienen que cumplir las dos partes contratantes.

## ¿QUÉ ASPECTOS DEL INTERCAMBIO COMERCIAL REGULAN LOS INCOTERMS?

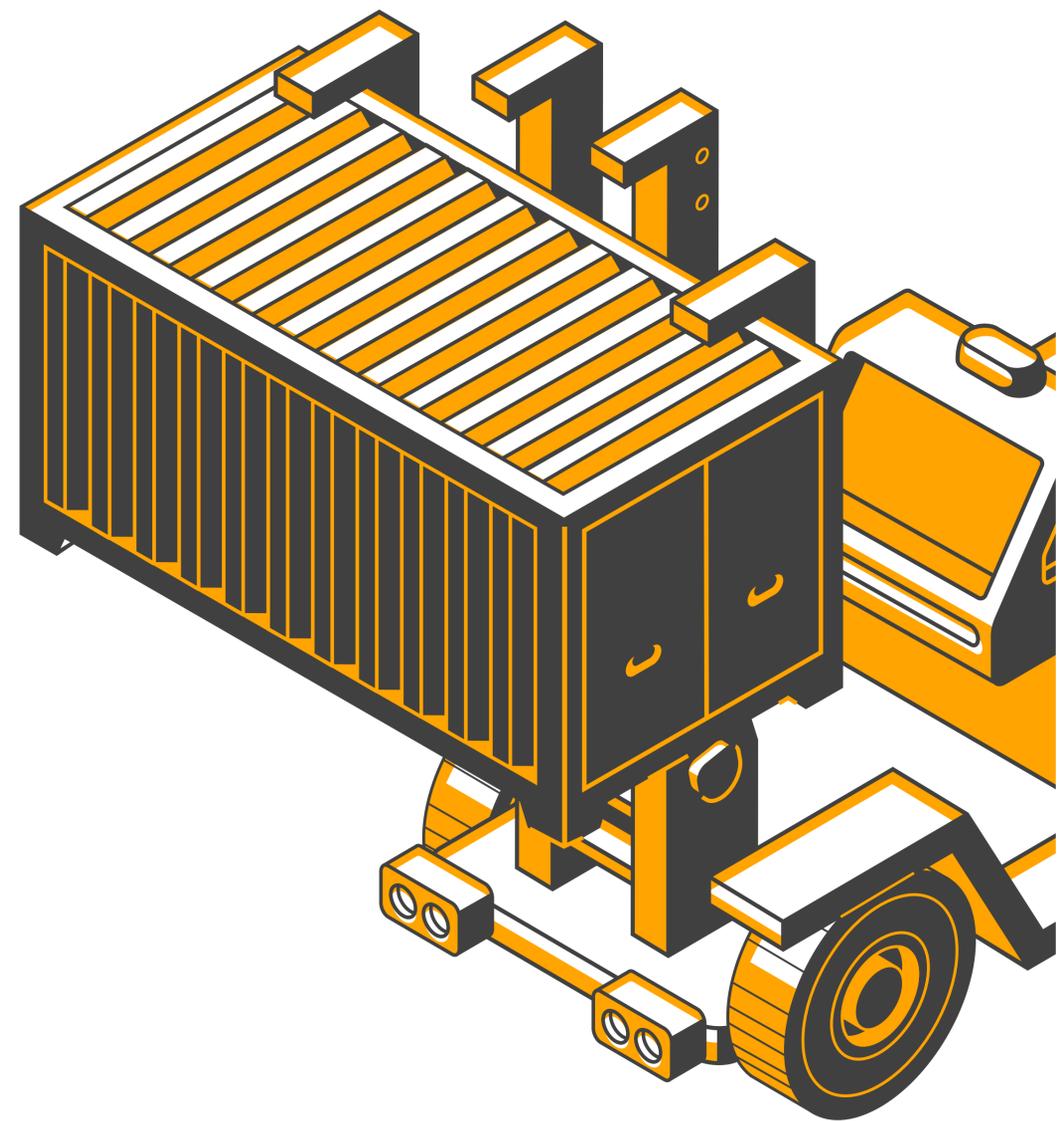
- LA ENTREGA DE MERCANCÍAS
- LA TRANSMISIÓN DE RIESGO
- LA DISTRIBUCIÓN DE GASTOS
- LOS TRÁMITES DE DOCUMENTOS ADUANEROS

## ¿CÓMO SE USAN?

Los Incoterms no se aplican automáticamente en un contrato de compraventa, sino que su uso debe ser especificado por las partes.

Estos no constituyen un set totalmente completo y exhaustivo de términos contractuales aplicables a la compraventa, sino que las partes deben tener claro que la legislación local puede, en algunos casos, preceder sobre los aspectos contractuales que incluyan a los Incoterms.

Se recomienda a las partes ser cuidadosas en la elección de estas siglas para que éstas reflejen exactamente el tipo de la transacción, especialmente porque la sigla elegida sólo se aplica si las partes especifican o acotan al máximo el lugar o puerto de destino.

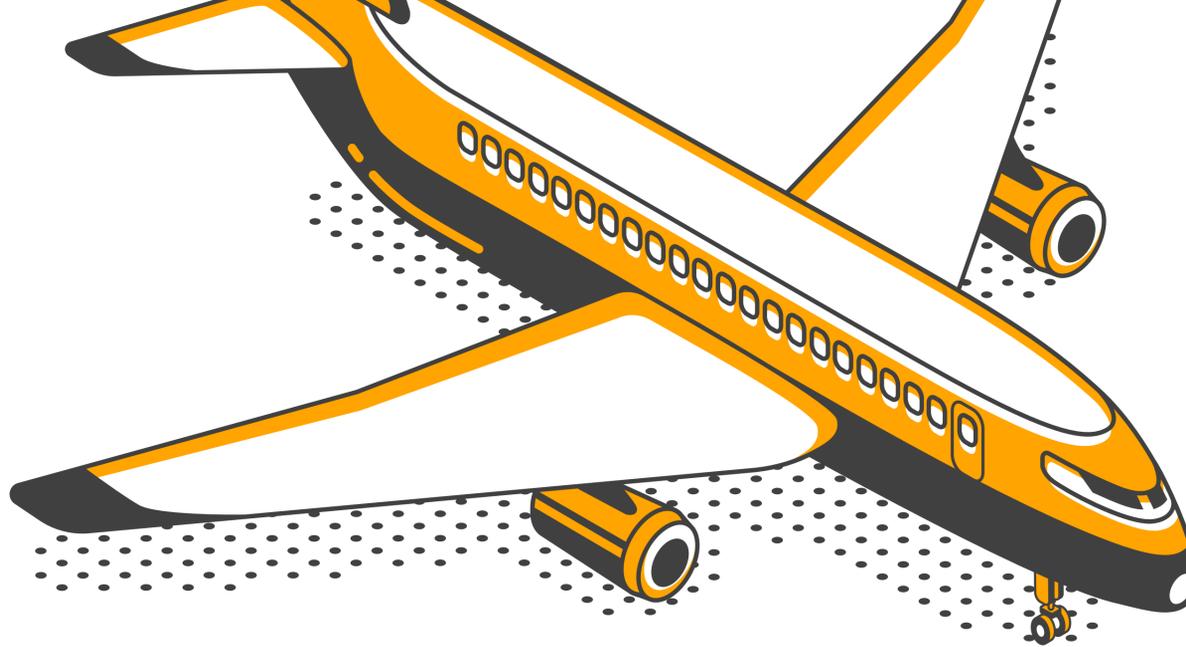


## ¿CUÁL ES LA RELACIÓN DE LA ICC CON LOS INCOTERMS?

La Cámara de Comercio Internacional – ICC – con sede en París, se ha encargado desde 1936 (con revisiones en 1953, 1980, 1990, 2000, 2010 y 2020) de la elaboración y actualización de estos términos, de acuerdo con los cambios que va experimentando el comercio internacional.

Los nuevos Incoterms 2020 ya se están empezando a redactar en el seno de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) que el organismo que los publica desde el año 1930. En las últimas décadas siempre se ha llevado una revisión de los Incoterms coincidiendo con el primer año de cada una de ellas: 1990, 2000, 2010, que es la última versión y la que está actualmente en vigor.

Los Incoterms 2020 están siendo elaborados por un Comité de Redacción (Drafting Group), que por primera vez se han incorporado representantes de China y Australia, si bien la mayor parte de los miembros son europeos. Este Comité se reúne periódicamente para tratar las diferentes cuestiones que le llegan de los 150 miembros (principalmente Cámaras de Comercio) que forman parte de la Cámara de Comercio Internacional.



Se espera que los nuevos Incoterms aparezcan en el último trimestre del año 2019, coincidiendo con el centenario de la Cámara de Comercio Internacional, y entren en vigor el 1 de enero de 2020.

Algunos de los nuevos temas y cambios que se están valorando en las reuniones del Comité de Redacción, para incorporar a la nueva edición de los Incoterms 2020 son:

### **Eliminación de los Incoterms EXW y DDP**

Sería un cambio muy importante ya que EXW es un Incoterm que muchas empresas con poca experiencia exportadora y DDP también es de uso común sobre todo para mercancías (por ejemplo, muestras o repuestos) que se envían a través de empresas de transporte urgente que se ocupan de toda la logística y tramitación aduanera hasta la entrega en el domicilio del comprador. La justificación para suprimir estos dos términos es que realmente se tratan de operaciones domésticas: en el caso de EXW por parte del vendedor-exportador y en DDP por el comprador-importador. Además, estos dos Incoterms contradicen, de alguna manera, el nuevo Código Aduanero de la Unión Europea ya que la responsabilidad del exportadores e importadores se produce una vez que se ha llevado a cabo el despacho de exportación e importación respectivamente.

## Eliminación del Incoterm FAS

FAS (Free Alongside Ship) es un Incoterm muy poco utilizado y, realmente, ni aporta casi nada a FCA (Free Carrier Alongside) que es el que utiliza cuando la mercancía se entrega en el puerto de salida del país del exportador. En FCA también se puede entregar la mercancía en el muelle como en FAS ya que el muelle forma parte de la terminal marítima. Por otra parte, si se utiliza este Incoterm y se produce un retraso en la llegada del buque al puerto, la mercancía tendrá que estar a disposición del comprador en el muelle durante varios días y, por el contrario, si el buque se adelanta, la mercancía no estará disponible para el embarque. Realmente, FAS sólo se utiliza en el comercio exterior de algunas commodities (minerales, cereales) y, en este sentido, el Comité de Redacción está pensando en crear un Incoterm específico para el comercio electrónico de este tipo de productos.

## Desdoblar FCA en dos Incoterms

FCA es el Incoterm más utilizado (cerca del 40% de las operaciones de comercio internacional se realizan con este Incoterm) dado que es muy versátil y posibilita la entrega de la mercancía en diferentes lugares (domicilio del vendedor, terminal de transporte terrestre, puerto, aeropuerto, etc.), casi siempre en el país del vendedor. Se está valorando crear dos Incoterms FCA, uno para entrega terrestres y otro para entregas marítimas.

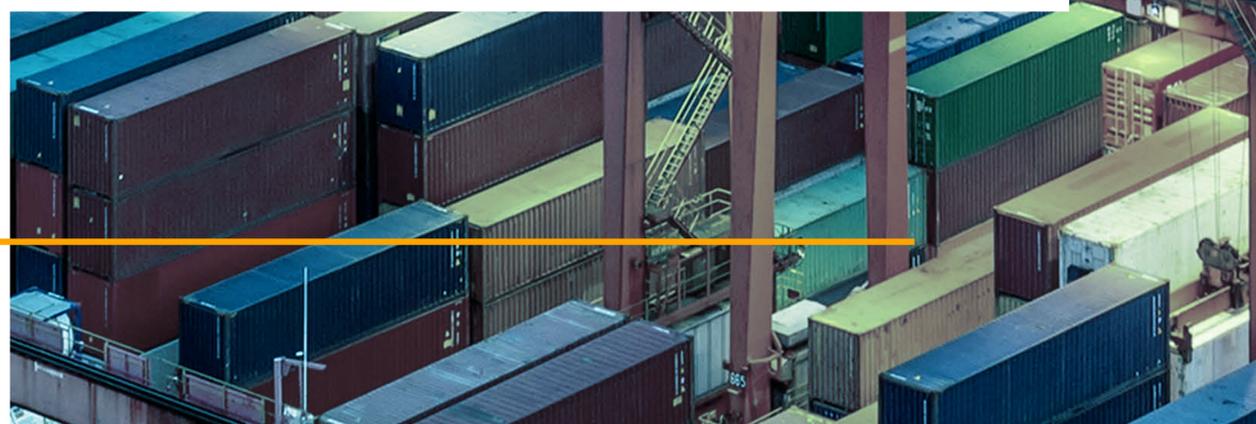


## FOB y CIF para transporte marítimo en contenedor

La modificación que se hizo en la edición de los Incoterms 2010 acerca de que cuando la mercancía no viaja en contenedor no se deben utilizar los Incoterms FOB y CIF, sino sus homólogos FCA y CIP, no se están aplicando por la gran mayoría de las empresas exportadoras e importadoras, ni tampoco por los agentes que intervienen en el comercio internacional (transitarios, operadores logísticos, bancos, etc.). Este hecho se debe a que FOB y CIF son dos Incoterms muy antiguos (FOB ya se utilizaba en Inglaterra al final del siglo XVIII) y tampoco se ha hecho el esfuerzo por parte de la Cámara de Comercio Internacional de transmitir adecuadamente este cambio, que es muy importante, ya que aproximadamente el 80% del comercio mundial se realiza en contenedor. En los Incoterms 2020 es posible que FOB y CIF se puedan utilizar para transporte en contenedor tal y como ocurría en las versiones de los Incoterms 2000 y anteriores.

## Creación de un nuevo Incoterm: CNI

El nuevo Incoterm se denominaría CNI (Cost and Insurance) y vendría a cubrir un hueco entre FCA y CFR/CIF. A diferencia de FCA incluiría el coste del seguro internacional por cuenta del vendedor-exportador y en contraposición a CFR/CIF no incluiría el flete. Al igual que en los otros Incoterms en “C” sería un Incoterm de llegada, es decir, el riesgo de transporte se transmitiría del vendedor al comprador en el puerto de salida.



## Desdoble del Incoterm DDP en dos Incoterms

Al igual que sucede con FCA, DDP también genera algunos problemas por el hecho de que los aranceles y gastos en la aduana del país de importación los paga el vendedor, independientemente del lugar de entrega de la mercancía. Por ello, el Comité de Redacción está valorando crear dos Incoterms con base en DDP:

DTP (Delivered at Terminal Paid): cuando la mercancía se entrega en una terminal (puerto, aeropuerto, central de transportes, etc.) en el país del comprador y es el vendedor quien asume el pago de los derechos aduaneros.

DPP (Delivered at Place Paid): cuando la mercancía se entrega en cualquier lugar que no sea una terminal de transportes (por ejemplo, en el domicilio del comprador) y es el vendedor el que asume el pago de los derechos aduaneros.

Además de la eliminación y creación de algunos Incoterms, el Comité de Redacción está analizando otros temas para incluirlos en la nueva versión de los Incoterms 2020. Entre ellos:

- La seguridad en el transporte.
- Normativa sobre tipos de seguro de transporte.
- La Relación entre los Incoterms y el Contrato de Compraventa Internacional

# ¿QUÉ FORMAS DE PAGO DEBO CONSIDERAR?

## **ACREDITIVO (Carta de Crédito o Crédito Documentario)**

Es, sin duda, la forma de pago más recomendada para el exportador que recién se inicia, ya que, al contar con entidades bancarias comprometidas en la operación, la carta de crédito se transforma en una Orden de Pago, razón por la cual es el mecanismo que mejor garantiza el pago al exportador.

## **COBRANZA BANCARIA**

Se basa en la mutua confianza entre importador y exportador (comprador y vendedor). Los bancos comerciales no tienen más responsabilidad que seguir las instrucciones de cobro dadas por el exportador (ordenante) al momento de presentar los documentos de embarque para ser entregados al importador (girador), siempre y cuando este último cumpla las condiciones preestablecidas.

## **PAGO CONTADO (ANTICIPADO)**

Esta modalidad implica que el comprador extranjero, previo al embarque de las mercaderías, efectúa el pago de la operación normalmente a través de una transferencia bancaria. Solamente cuando el monto de la compraventa ha sido recepcionado por el exportador, éste realiza el embarque de las mercaderías.

# INFORMACIÓN RETORNO DIVISAS

Una vez concretada la exportación, como obligación y de acuerdo con lo dispuesto en el Capítulo IV del Compendio de Cambios Internacionales, debemos informar sobre las divisas recibidas, pero sólo los exportadores que durante el año calendario anterior hayan realizado exportaciones por un valor FOB de US\$ 50 millones anuales.

El Banco Central de Chile comunicará durante el primer trimestre de cada año la lista de los exportadores que tienen que cumplir dicha obligación – año vencido.

Cuando deba cumplir esta obligación de informar, debe tener presente las modalidades de venta convenidas por el exportador e informar:

- La totalidad de las divisas obtenidas
- Los pagos de Anticipos de Comprador
- Los saldos de las exportaciones y de los anticipos de comprador pendientes de pago

Las operaciones distintas de A FIRME, el exportador deberá informar al Servicios Nacional de Aduanas el resultado final de la operación de las divisas a través de un I.V.V. (Informe de Variación del Valor).

# LA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DEL PRODUCTO

La posición arancelaria es un código único del Sistema Armonizado de Codificación y Designación de Mercancías, más conocido como Sistema Armonizado, que permite clasificar todas las mercancías y es utilizada para cuantificar las transacciones de comercio internacional y asignar los impuestos de importación a un país para cada producto. Dicho código consta de 6 dígitos.

Esta clasificación la entrega el Servicio Nacional de Aduanas y su Agente De Aduana.

El Sistema Armonizado está organizado en secciones, capítulos, partidas y subpartidas.

Para poder entender un poco mejor el Sistema Armonizado ilustraremos con un ejemplo:

**15.15** Las demás grasas y aceites vegetales fijos (incluido el aceite de jojoba), y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente.

Aceite de lino (de linaza) y sus fracciones

**1515.1100** – Aceite en bruto KB 6 KN-06

**1515.1900** – Los demás KB 6 KN-06

Aceite de maíz y sus fracciones

**1515.2100** – Aceite en bruto KB 6 KN-06

**1515.2900** – Los demás KB 6 KN-06

**1515.3000** – Aceite de ricino y sus fracciones KB 6 KN-06

**1515.5000** – Aceite de sésamo (ajonjolí) y sus fracciones KB 6 KN-06

**1515.90** – Los demás:

Aceite de rosa mosqueta

**1515.9011** – De rosa mosqueta orgánica KB 6 KN-06

**1515.9019** – Los demás KB 6 KN-06

Aceite de palta

**1515.9021** – De paltas orgánicas KB 6 KN-06

**1515.9029** – De las demás paltas KB 6 KN-06

**1515.9090** – Los demás

# ¿QUÉ DEBO CONSIDERAR PARA ESTABLECER MI PRECIO DE EXPORTACIÓN?

¿Tiene clara su estructura de costos?

¿Conoce la cadena comercial, para que su producto o servicio llegue a destino final?

¿Considera costos comerciales (promoción) por ejemplo, en la determinación del precio de venta?

“La estimación del precio resulta problemática cuando la empresa tiene que hacerlo por primera vez.

El precio debe considerar todos aquellos costos involucrados no sólo en la producción sino también en la comercialización del producto o los servicios (cadena comercial, promoción); el posicionamiento que se quiere dar al producto o Servicio, su competencia, el margen requerido o esperado.”

Un precio nacional **NO** es un precio internacional

# ¿CÓMO OBTENER MI PRECIO DE EXPORTACIÓN?

## Cuando es un producto:

- Elaboración, Arriendo, Compra
- Embalajes, Envases y Etiquetado
- Registros, Inspecciones, Certificaciones, Autorizaciones
- Almacenaje
- Seguro de almacenaje
- Transporte Interno + seguro (fábrica – aeropuerto o puerto)
- Promoción
- Cadena Comercial
- Posicionamiento que se quiere dar al producto
- Comisión del agente de aduanas
- Margen de utilidad de la exportación
- Incoterms EX FABRICA –FOB-CIF:
  - Carga y estiba en el muelle o buque
  - Flete (transporte internacional)
  - Descarga en el puerto (lugar) de destino
  - Seguro internacional de las mercaderías

## ¿Cómo realizar su envío de muestras?

Previo a formalizar un negocio de exportación, El importador requerirá una muestra de su producto para verificar el cumplimiento de:

- Normas de calidad
- Certificado de sanidad
- Etiquetado
- Embalaje

## Se justifica un envío de muestras

Cuando las mercancías tienen un valor de hasta US\$ 2.000 o su equivalente en otras monedas y no se requiera la legalización de la operación y sin intervención de un Despachador de Aduana.

**Estas operaciones se pueden realizar por de las siguientes vías:**

- Aérea
- Marítima o Terrestre
- Empresas de Correo Rápido (**\*courrier**)

**Documentación:**

- Factura proforma (formato)
- Certificado de origen (formato)

### **\*Courrier Internacional Servicio Expreso**

(prestado a través de los principales operadores internacionales)

Para entrega paquetes hasta 30 kg por pieza y máximo 500 kilos por guía (pueden ser varias de 30 kilos)

- Cobertura 192 países entrega en domicilio urbano.
- Tiempos de entrega de 2 a 6 días hábiles, servicio con trazabilidad.
- No contempla devolución a país origen.
- 1° intento de Entrega.
- En caso de NO entrega en destino (salvo se solicite devolución a origen):
- Al 3er día, envío queda en abandono Al 7mo día (en promedio), envío es destruido
- Todo retorno tiene costo adicional (debe ser aprobado por cliente) retornos pueden involucrar pagos de impuestos en el país de destino y en Chile.

## Recomendaciones de embalaje

Proteja sus envíos con el adecuado embalaje que le asegure ante posibles deterioros ocasionados por condiciones normales de transporte y manipulación.

Los objetos de vidrio u otros frágiles deberán embalarse en cartón corrugado resistente, relleno en su interior con material protector adecuado que aisle el contenido del envío.

Debe impedirse cualquier roce o golpe de los objetos contenidos dentro de la caja, sea entre estos o contra las paredes de la caja.

Los líquidos y materiales fácilmente licuables deberán colocarse en envases perfectamente herméticos.

Cada envase deberá colocarse en una caja resistente, rellena de material protector en cantidad suficiente para absorber el líquido en caso de rotura del envase.

La tapa de la caja se asegurará de modo que no pueda separarse fácilmente.

Las materias grasas difícilmente licuables, tales como ungüento, jabón blando, resinas, etc., deberán colocarse en un primer embalaje (caja, saca de tela, material plástico, etc.)

# PROCESO EXPORTADOR

# ¿QUIÉNES INTERVIENEN EN EL PROCESO?

## **1 IMPORTADOR:** Empresa compradora, ubicada en el exterior

El importador cierra el contrato de compra aceptando la factura Pro-Forma, y de esta manera se da inicio al proceso.

Si la transacción se realiza utilizando cartas de crédito, el importador se conoce como Ordenante.

Si el pago se efectúa mediante cobranza documentaria, el importador se conoce como Girado.

## **2 EXPORTADOR:** Es la persona natural o jurídica que actúa como vendedor

Si la transacción se realiza por medio de carta de crédito, el exportador es el Beneficiario y si se utiliza cobranza documentaria, el exportador se conoce como Girador.

## **3 BANCO CENTRAL DE CHILE**

Organismo autónomo, de rango constitucional, de carácter técnico y normativo, que tiene como objetivo velar por la estabilidad de la moneda y el normal funcionamiento de los pagos internos y externos.

En lo que respecta a las exportaciones, el Banco Central de Chile se encarga en forma específica de controlar el RETORNO de las divisas.

## **4** SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS

Tienen como fin aplicar la legislación relativa a las importaciones y exportaciones de mercancías; controlar y percibir los aranceles o impuestos aplicados al ingreso de las mercancías al país, además de vigilar y fiscalizar el paso de las mercancías por costas, fronteras y aeropuertos de la República.

En la actualidad, es quien otorga un carácter legal a la salida de las mercancías a través de la emisión del DUS (Declaración Única de Salida). Para que un exportador compruebe ante el Banco Central de Chile y el Servicio Nacional de Aduanas, que ha enviado mercadería al exterior tienen que presentar el documento Único de Salida.

## **5** AGENTE DESPACHADOR DE ADUANAS

Son personas naturales o jurídicas que desempeñan una función profesional auxiliar de la función pública aduanera, cuya licencia lo habilita ante la Aduana para presentar servicios a terceros como gestor en la internación o el despacho de mercaderías.

Pueden desempeñar sus funciones ante cualquier aduana del país y tienen el carácter de Ministros de fe, por cuanto la Aduana da por cierto los datos que se registran en las Declaraciones de Importación y Exportación que ellos gestionan.

## **6 BANCO EMISOR**

Es el banco ubicado en el país del Importador (ordenante-Comprador). Este banco emite la carta de crédito, transcribiendo los términos que deberá cumplir el Beneficiario o exportador chileno para recibir el pago.

## **7 BANCO DESIGNADO**

Es el banco Corresponsal o Receptor, ubicado en el país del exportador. Es el encargado de avisar, confirmar y/o pagar al Beneficiario (exportador chileno), en base al fiel cumplimiento de los términos de la carta de crédito.

## **8 COMPAÑÍA DE SEGUROS**

Nacionales o Extranjeras, CONTRATADAS POR EL EXPORTADOR O IMPORTADOR, para asegurar una determinada mercadería desde el punto de partida (bodega del vendedor) a otro punto de llegada (bodega del comprador) por los riesgos propios del transporte internacional y otros anexos, como guerra o huelga u otros imprevistos no asociados directamente al transporte, pero que ciertamente agregan riesgos a la operación.

## 9 EMBARCADOR

Es una empresa de transporte nacional que se encarga, por cuenta del exportador, de transportar las mercaderías a puerto, así como también de hacer las gestiones necesarias previo al embarque y de embarcarlas sobre la nave o medio de transporte.

## 10 EMPRESA DE TRANSPORTE INTERNACIONAL

Son empresas Internacionales, marítimas, aéreas o terrestres que son contratadas por el comprador o vendedor y se hacen responsables del traslado de las mercaderías a su destino en el exterior emitiendo, según sea el medio de transporte, el documento de transporte internacional.

## 11 ORGANISMOS CERTIFICADORES

Estos organismos apoyan a los exportadores emitiendo certificaciones especiales que podrían ser solicitadas por los compradores de acuerdo con las disposiciones internas de cada país.

Los organismos que pueden emitir certificaciones son los siguientes:

- Servicio Nacional de Pesca (**SERNAPESCA**)
- Servicio Agrícola y Ganadero (**SAG**)
- Sociedad de Fomento Fabril (**SOFOFA**)
- Corporación Nacional Forestal (**CONAF**)
- Corporación Chilena de Cobre (**COCHILCO**)

# ¿CÓMO SE HACE LA INICIACIÓN DE ACTIVIDADES PARA OBTENER FACTURA DE EXPORTACIÓN?

Debe concurrir a la Oficina del Servicio de Impuestos Internos correspondiente a la jurisdicción de la dirección de la firma exportadora y/o también a través del sitio web [www.sii.cl](http://www.sii.cl), solicitar el Giro de Exportador o ampliar el giro de su empresa, contando con:

- **Su Cédula Nacional de Identidad**
- **Estar al día con el pago de sus compromisos tributarios con el Fisco de Chile**
- **Llenar el formulario de Declaración de Inicio de Actividades**
- **Y acreditar domicilio**

Se debe tener presente que, para el timbraje de Facturas de Exportación, el Servicio de Impuestos Internos deberá verificar domicilio, lo que tiene un tiempo de demora de diez (10) días hábiles aproximadamente.

# ACUERDO DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL

El Contrato o Acuerdo de Compra Venta es el factor central de toda transacción comercial, constituyéndose en el punto de partida del Comercio Internacional.

El Contrato o Acuerdo de Compra Venta es un acuerdo de voluntades entre dos o más personas físicas o morales domiciliadas en diferentes países, mediante el cual se crean o transfieren derechos y obligaciones entre sí.

Se debe tener en cuenta que el Contrato o Acuerdo de Compra Venta Internacional es el documento formal y jurídico que regirá toda la operación comercial además de los aspectos relativos al objeto del Contrato, el precio de las mercancías, etcétera.

Es de gran importancia que la empresa antes de iniciar operaciones de Comercio Exterior obtenga informes de su contraparte para investigar referencias comerciales y bancarias, así como la solvencia económica de la empresa extranjera, con el fin que cuente con elementos suficientes que le permitan conocerla y evitar controversias comerciales internacionales.

El exportador se contacta con el comprador (importador) por diversos medios, puede ser a través de su representante para hacerle llegar su Oferta.

Cuando la Oferta Internacional (cotización) es aceptada, se inicia la conformación del Contrato de Compra Venta Internacional.

# PRESENTACIÓN DE LA OFERTA

La operativa de la compraventa internacional se inicia con la Oferta Internacional que es originada por el Vendedor (exportador) a un potencial Comprador (importador).

La oferta debe contener toda la información necesaria o requerida sobre un determinado producto y mediante la aceptación de las condiciones y características descritas en ella por parte del potencial comprador, se concretaría la venta internacional.

La Oferta Internacional puede ser emitida por cualquiera de los medios usuales en la práctica comercial, es decir, mediante una factura proforma o mediante una carta oferta o mediante fax o personalmente en un viaje personal de negocios.

Los datos fundamentales que debe contener una oferta son los siguientes:

- Descripción detallada de la mercancía, tipo, variedad, calidad, cantidad, modelo, marca, forma de acondicionamiento y clasificación arancelaria.
- Precio unitario de venta.
- Cláusulas de Compraventas (**INCOTERMS**).
- Plazos de entrega, si se permiten entregas parciales, inicio de los plazos.
- Medio de transporte.
- Modalidad de venta.

# FORMAS DE PAGO

Se refiere a la forma y el medio en que el importador pagará su operación comercial a un exportador, conforme a lo estipulado en el contrato de compraventa internacional.

Estas Formas de Pago pueden ser: a plazo, a la vista (contra documentos) o al contado.

En el comercio exterior es muy importante evaluar el instrumento de pago (contado, cobranza, crédito, acreditivo) y está directamente relacionado con las siguientes variables:

- La confianza existente entre ambas partes
- La rapidez con la cual se necesita determinada mercadería
- Capacidad y modo de financiamiento

## **En cualquiera forma de pago participan 4 Entidades:**

- Banco Comercial del Importador (extranjero)
- Banco Comercial del Exportador (nacional)
- El Importador
- El Exportador

## **Las tres formas de pago más utilizadas son:**

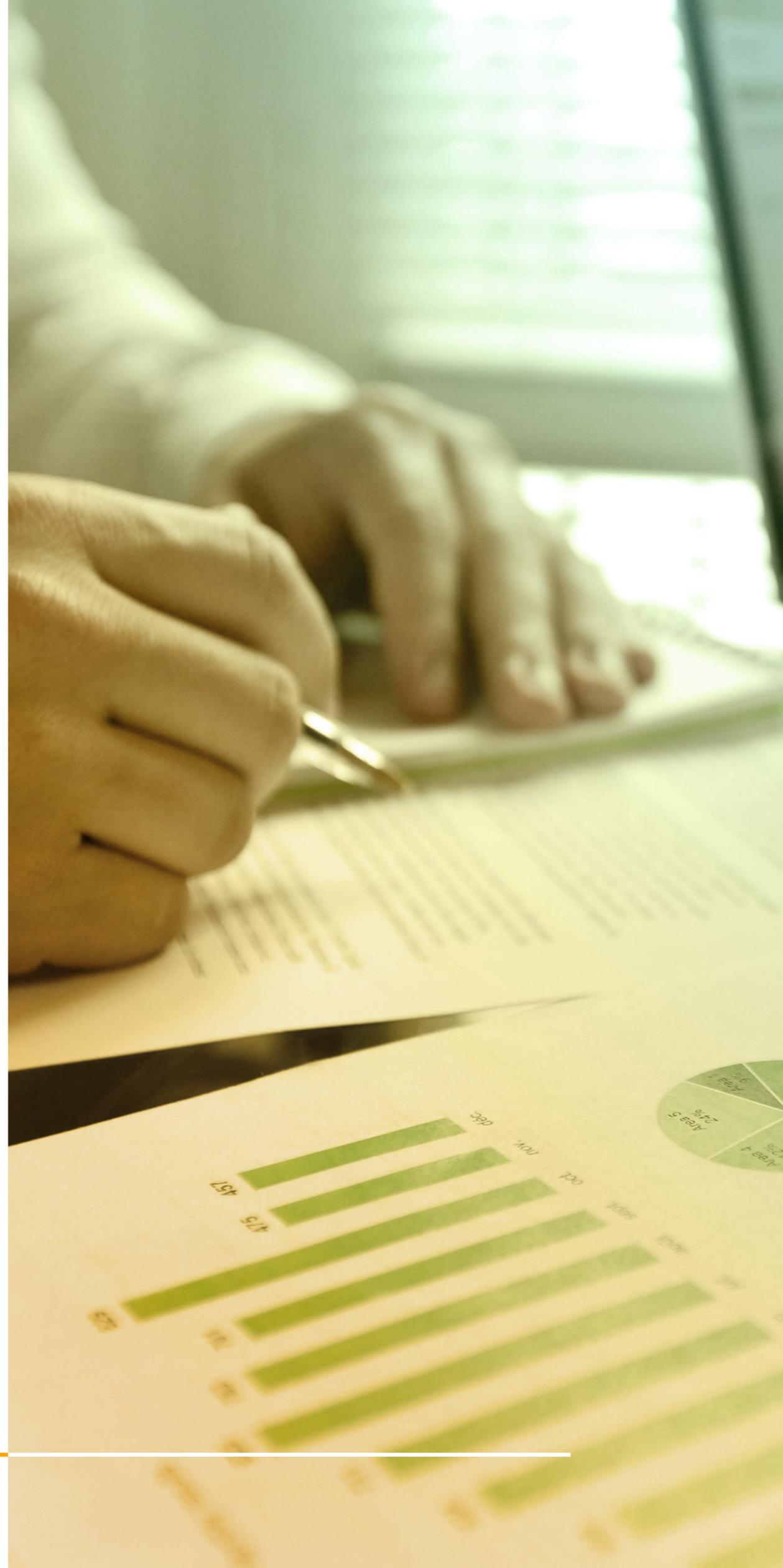
- Acreditivo
- Cobranza Extranjera
- Contado
- Flujo de una exportación
- Acreditivo (Carta de Crédito o Crédito Documentario)

Es la forma de pago más recomendada para el exportador que recién se inicia, ya que otorga la seguridad de que la exportación será pagada una vez enviada las mercancías y habiendo cumplido el exportador las condiciones previamente establecidas en el acreditativo.

Al contar con entidades bancarias comprometidas en la operación, la Carta de Crédito se transforma en un compromiso de pago.

En términos simples, el pago con acreditativo consiste en que el importador ordena a su banco comercial ubicado en el país de importación (banco emisor) pagar a un tercero (exportador) por intermedio de un banco comercial en Chile (banco receptor).

El banco receptor es quien le avisa al vendedor la apertura de esta carta de crédito a su favor y pasa a ser el banco avisador.



Al momento de la firma del Contrato de Compraventa Internacional se deben acordar todas las condiciones que se estipularan en el acreditativo; por ejemplo:

- Tipo y monto del acreditativo
- Plazos para embarques de las mercancías
- Documentos que se deben presentar, tales como factura comercial, conocimiento de embarque, póliza de seguro cuando corresponda **(Cláusulas de Compraventa - INCOTERMS)**
- Otros documentos como: Certificado de origen, certificado fitosanitario, certificado de calidad, lista de embarque, nota de gastos, visaciones consulares cuando corresponda y cualquier otra documentación dependiendo de la carga, del medio de transporte y del país de destino
- Puerto de embarque **(de despacho)** y puerto de destino **(de recibo)**
- Precio unitario de la mercadería, si lo pide el comprador
- Posibilidad de enviar las mercancías por parcialidades
- Términos de entrega de las mercancías **(INCOTERMS)**
- Los bancos son libres de aceptar o rechazar la orden de apertura de una Carta de Crédito como también la condición de acreditativo confirmado

### **LOS ACREDITIVOS PUEDEN SER:**

- **Irrevocable:** que lo establecido en la Carta de Crédito sólo podrá modificarse con el consentimiento de ambas partes e informado a las entidades bancarias.
- **Confirmado:** que el Banco Notificador o Banco Avisador de Chile asume el compromiso de pago, adicional al Banco Emisor de la Carta de Crédito.
- **A la Vista:** que el pago de la Carta de Crédito se efectuará una vez que el exportador “negocie” los documentos de embarque en el banco comercial de Chile.
- **Cobranza Extranjera**

Se basa en la mutua confianza entre importador y exportador. Los bancos comerciales (extranjero y chileno) no tienen mayor responsabilidad que seguir las instrucciones de cobro dadas por el exportador (ordenante) al momento de presentar los documentos de embarque para ser entregados al importador (girador), siempre y cuando este último cumpla con las condiciones preestablecidas.

En esta modalidad, los gastos por concepto de comisiones bancarias son muy inferiores a los costos del Acreditivo.

## EN UNA COBRANZA EXTRANJERA INTERVIENEN:

- **EL ORDENANTE:** habitualmente es el exportador, quien entrega al banco comercial chileno los documentos y las instrucciones sobre su manejo.
- **EL REMITENTE:** el banco comercial chileno, que recibe del exportador documentos de embarque e instrumentos de cobro.
- **EL BANCO PRESENTADOR O COBRADOR:** es el corresponsal del banco remitente, habitualmente en el país del comprador, encargado de la entrega física de los documentos enviados por el banco del exportador.
- **EL GIRADOR:** el importador, en su calidad de receptor de los documentos, siempre que cumpla con la condición de la cobranza.

# PAGO CONTADO

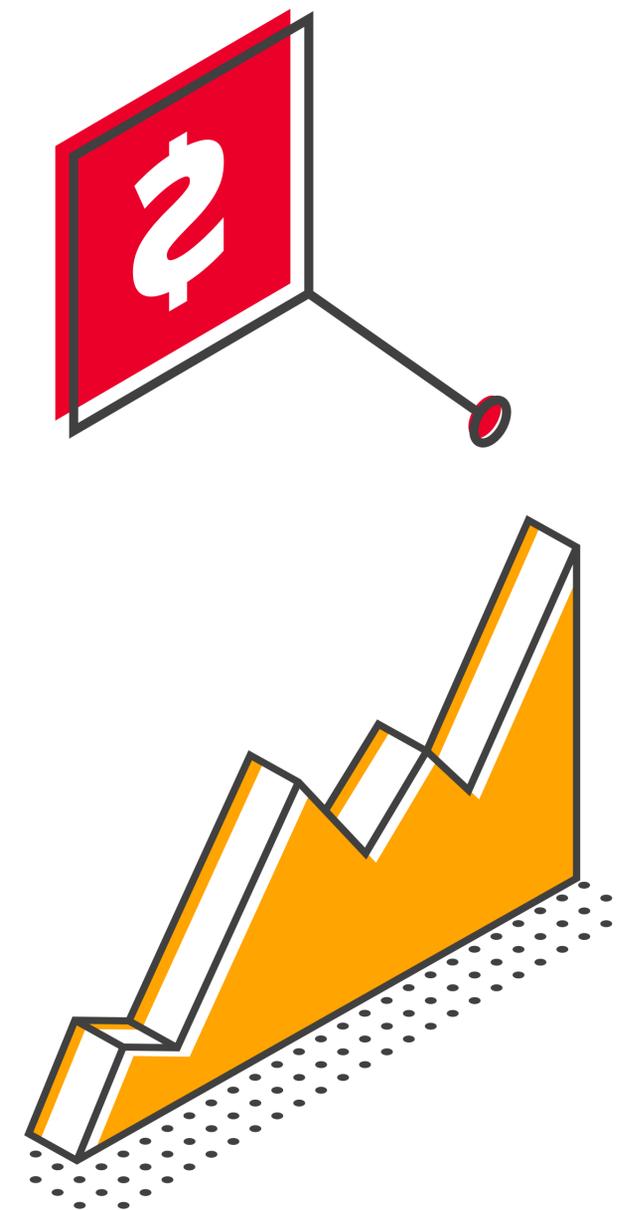
El exportador envía las mercancías al extranjero bajo el compromiso de que el importador pagará en el momento de recibirlas o en un plazo previamente acordado.

El proceso de pago se efectúa a través de giros bancarios, transferencias de fondos, abonos en la cuenta corriente del exportador (cuenta abierta) u otras modalidades.

Se emplea esta forma de pago cuando existe plena confianza entre el exportador e importador.

Si el exportador no conoce al cliente, esta forma de pago implica un alto riesgo.

Se utiliza en el caso de exportaciones de bienes altamente perecibles, como animales e insectos vivos y cuando el importador no acepta una carta de crédito.



## FORMAS DE PAGO RECOMENDADAS

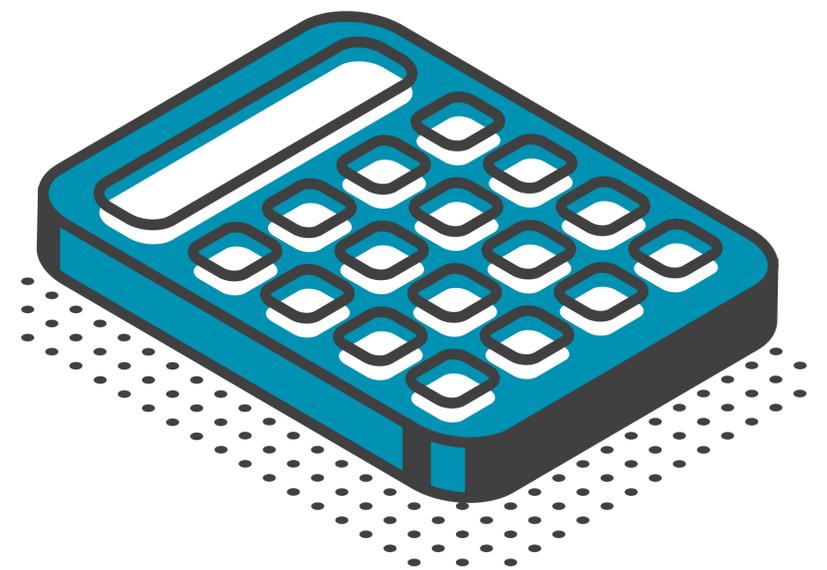
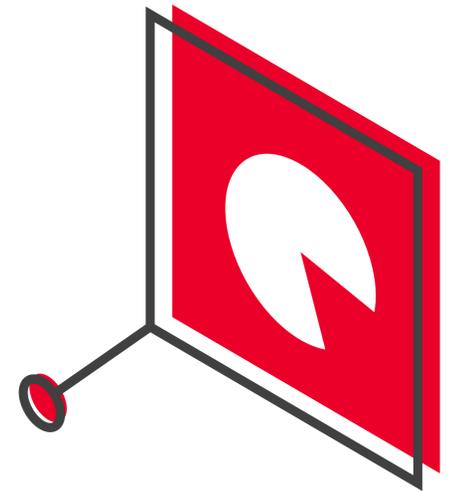
Negociar un acreditativo confirmado e irrevocable, ya que el banco receptor acepta la orden de confirmar un acreditativo y con esto está confiando en el banco emisor y las condiciones del acreditativo.

El exportador debe asegurarse de que lo estipulado en la Carta de Crédito sea lo más claro, sencillo y detallado posible para que no quede nada al azar y señalar si los documentos que se deben entregar serán copias u originales.

Asegurarse que lo estipulado en el acreditativo sea factible de cumplir, como por ejemplo cumplir con los plazos, poder entregar los documentos que sea necesario y posible de obtener.

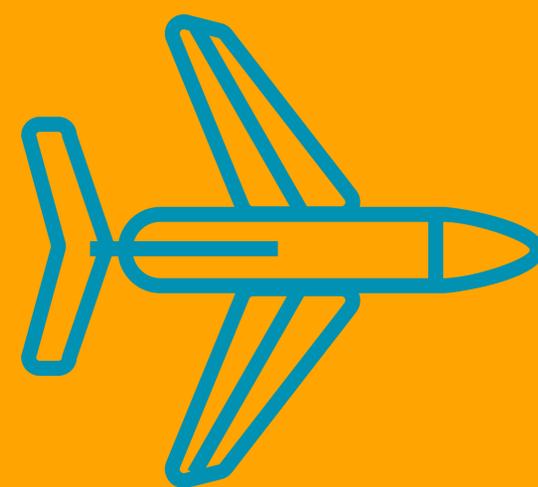
En algunas operaciones de mayor monto es necesario establecer una cláusula de arbitraje para resolver eventuales conflictos o disputas.

El exportador debe trabajar con el banco comercial en Chile (poseer cuenta corriente) y de este modo el proceso será más rápido.



PROCESO  
DE EXPORTACIÓN

# PASO a PASO





## INICIO DEL PROCESO **FACTURA PROFORMA APROBADA**

Posterior a la negociación, el comprador y el vendedor eventualmente llegan a acuerdo en la forma de una factura proforma aprobada por ambas partes.  
En esta instancia también se define la forma de pago.

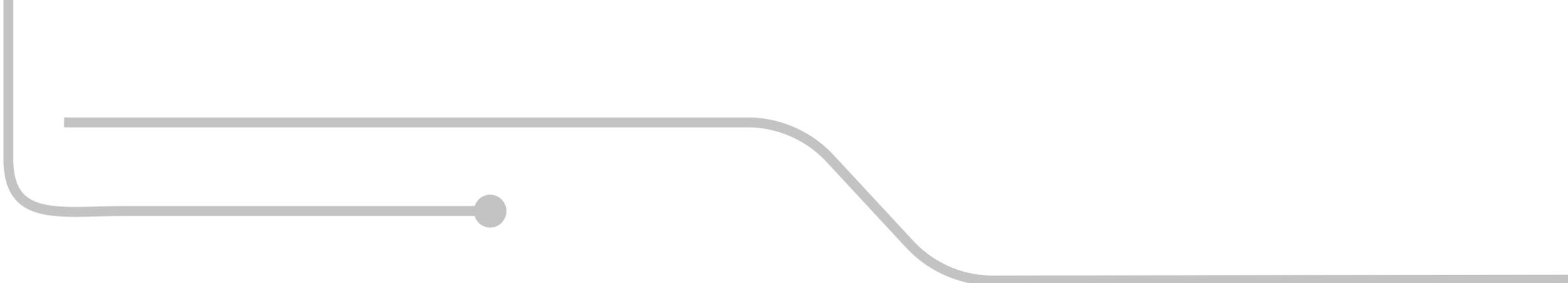
## **PROCESO DE FORMALIZACIÓN Y PAGO**

Para simplificar, asumamos que el pago se efectúa por medio de una carta de crédito:

Se firma un contrato de compra venta internacional, en el que se establecen los derechos y responsabilidades del exportador y del importador.

El Importador (comprador extranjero) solicita a su (Banco Emisor), la emisión de una carta de crédito a favor del Exportador.

El pago al Exportador lo realiza el Banco Emisor (en nombre del importador) a un banco comercial en Chile (banco receptor o corresponsal) y solo cuando se cumplen a cabalidad las especificaciones estipuladas en la carta de crédito.



## PROCESO DE ENVÍO FÍSICO

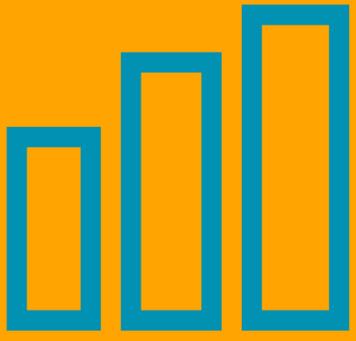
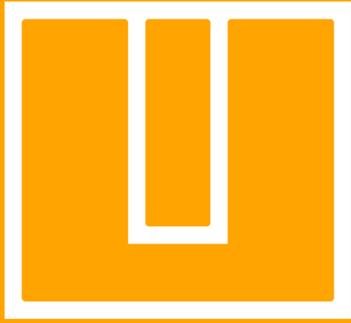
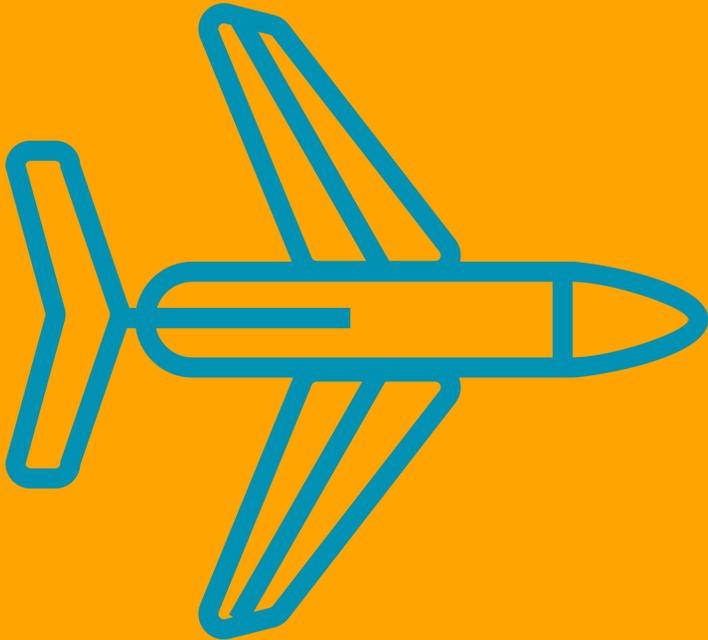
Cuando los procesos relacionados con el pago están ya formalizados, el exportador debe efectuar las gestiones para el envío de los productos al mercado internacional de destino.

### **PARA ELLO:**

El exportador contrata los servicios de un Agente de Aduana, le entrega un mandato para actuar en su nombre y toda la documentación requerida por el Agente para el correcto desempeño de su gestión.

El Agente de Aduana, prepara la documentación legal a ser presentada al Servicio de Aduanas.

Si se cumplen los requisitos exigidos por la Aduana, se autoriza la salida y los productos se envían al “puerto de embarque” para su despacho a destino.



GUÍA EXPORTA  
PASO a  
PASO



---

[WWW.PROCHILE.GOB.CL](http://WWW.PROCHILE.GOB.CL)