

Guía para
EXPORTAR

Bienes **Paso a Paso**



ÍNDICE



01_		4-6
	5
	5
	6
02_		7-12
	8
	9
	10
	11
03_		13-41
	14
	17
	29
	32
	34
	37
	38
	40
04_		42-49
	43
	44
	46
	48
05_		50-51
06_		52-53
07_		54-59
	55
08_		60-62

*Para llegar de forma directa, haz clic sobre la página que quieras abrir.

01_ INTRODUCCIÓN A LA EXPORTACIÓN DE BIENES



¿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 DESDE CHILE?

Cualquier persona natural, jurídica, extranjeros con residencia en nuestro país, puede ser exportador, sólo debe estar al día en el pago de compromisos tributarios con el Fisco y tener iniciación de actividades como exportador ante el Servicio de Impuestos Internos (SII).

¿POR QUÉ EXPORTAR?

- ✓ Al elevar el nivel de facturación, se posibilita la **expansión y crecimiento** de tu empresa.
- ✓ El acceso a más mercados implica una **diversificación y disminución del riesgo** de tu empresa.
- ✓ Se aprovechan **mejor los recursos** de tu empresa.
- ✓ Reduce los **costos unitarios** de fabricación.
- ✓ Prolonga el **ciclo de vida** de los productos y servicios de tu empresa.
- ✓ Disminuye o elimina el impacto negativo de las **estacionalidades** en la demanda interna.
- ✓ Para obtener **mejores precios** en el mercado internacional.
- ✓ Aumenta la **rentabilidad y el valor económico** de tu empresa.
- ✓ Mejora la **imagen corporativa** ante clientes y proveedores.
- ✓ Podrás acceder a los beneficios derivados de los **Acuerdos Comerciales** suscritos por Chile con otros países.
- ✓ Tendrás mayores **oportunidades** de negocio.

02_ ANTES DE EXPORTAR



¿Cómo saber si tu empresa está preparada para exportar?

Paso 1

Haz un **diagnóstico inicial**, respondiendo a las siguientes preguntas:

- ¿La estrategia de tu empresa es clara y bien definida?
- ¿Cuentas con capacidades humanas y de liderazgo, de gestión y tecnológicas suficientes?
- ¿Cuentas con un diseño de modelo de negocios apropiado?
- ¿Puedes confiar en tus proveedores?
- ¿Tienes la capacidad estructural, humana y tecnológica de adaptarte al cambio?
- ¿Tienes la capacidad de producción suficiente?
- ¿Cuentas con los recursos financieros necesarios?

Paso 2

Define cuál es la **oferta exportable** de tu empresa:

- ¿Has determinado cuál es el producto a exportar?
- Tu producto ¿cubre una necesidad en el nuevo mercado?
- Tu producto, ¿es competitivo a nivel internacional?
- En relación a la pregunta anterior, ¿cuál es tu elemento diferenciador?
- ¿Consideras modificar la oferta de acuerdo al mercado?
- ¿Puedes enfrentar la demanda internacional a corto, mediano o largo plazo?
- ¿Puedes cumplir con las normativas de ingreso a los mercados internacionales?
- ¿Conoces el valor comercial de tu producto?
- ¿Conoces la clasificación arancelaria de tu producto?

¿Quién determina el código arancelario? El Agente de Aduana. Puedes encontrar la nómina actualizada de Agentes haciendo clic [aquí](#).



Paso 3

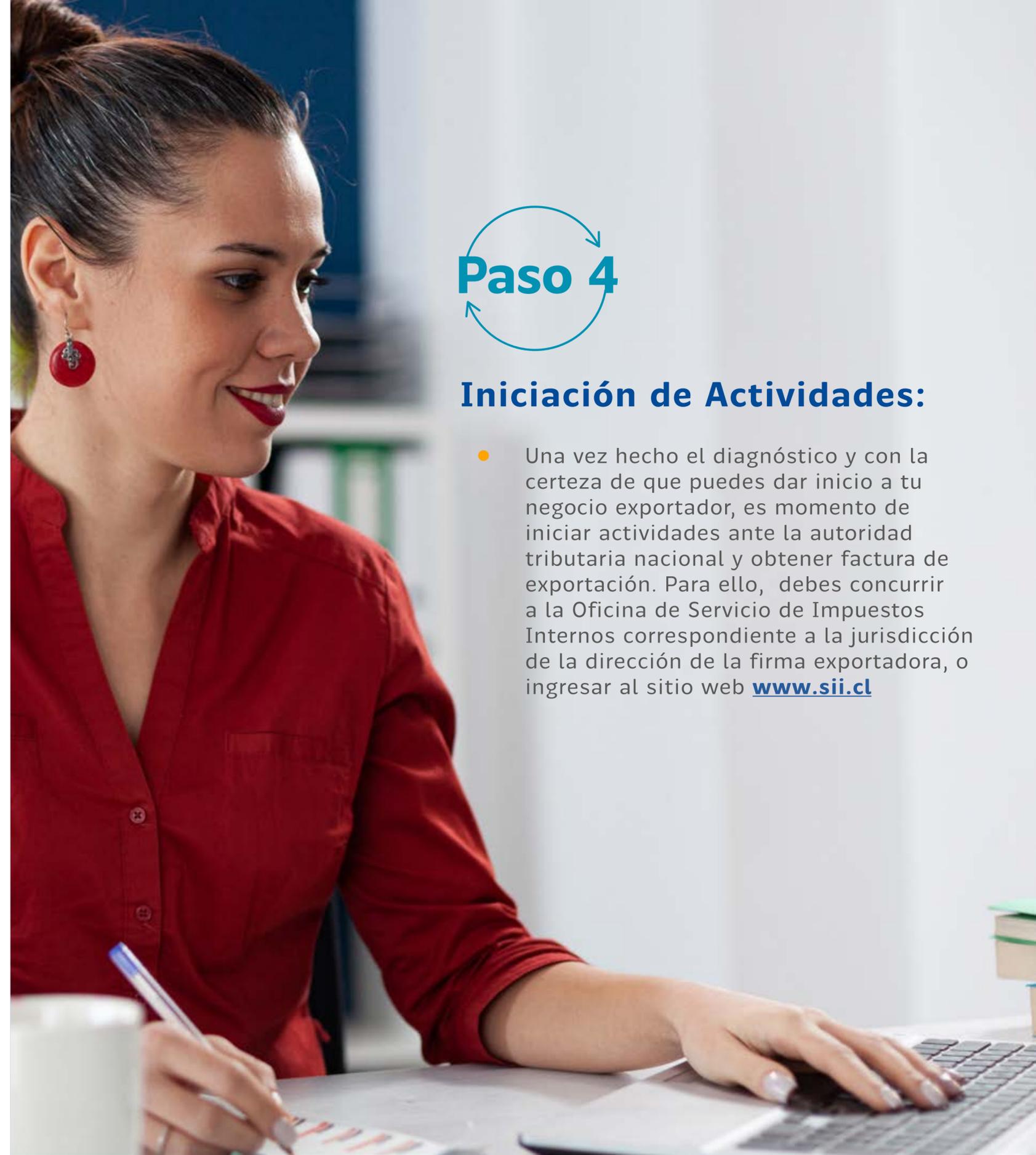
Determina el **mercado objetivo**:

- ¿Cuentas con la información necesaria de tu nuevo mercado?
- ¿Con qué estrategia lo abordarás?
- Analiza e investiga tus oportunidades.
- Define a tus potenciales clientes y los canales comerciales para abordarlos.
- Cuenta con la información adecuada para disminuir los riesgos.
- Toma decisiones basadas en datos confiables.

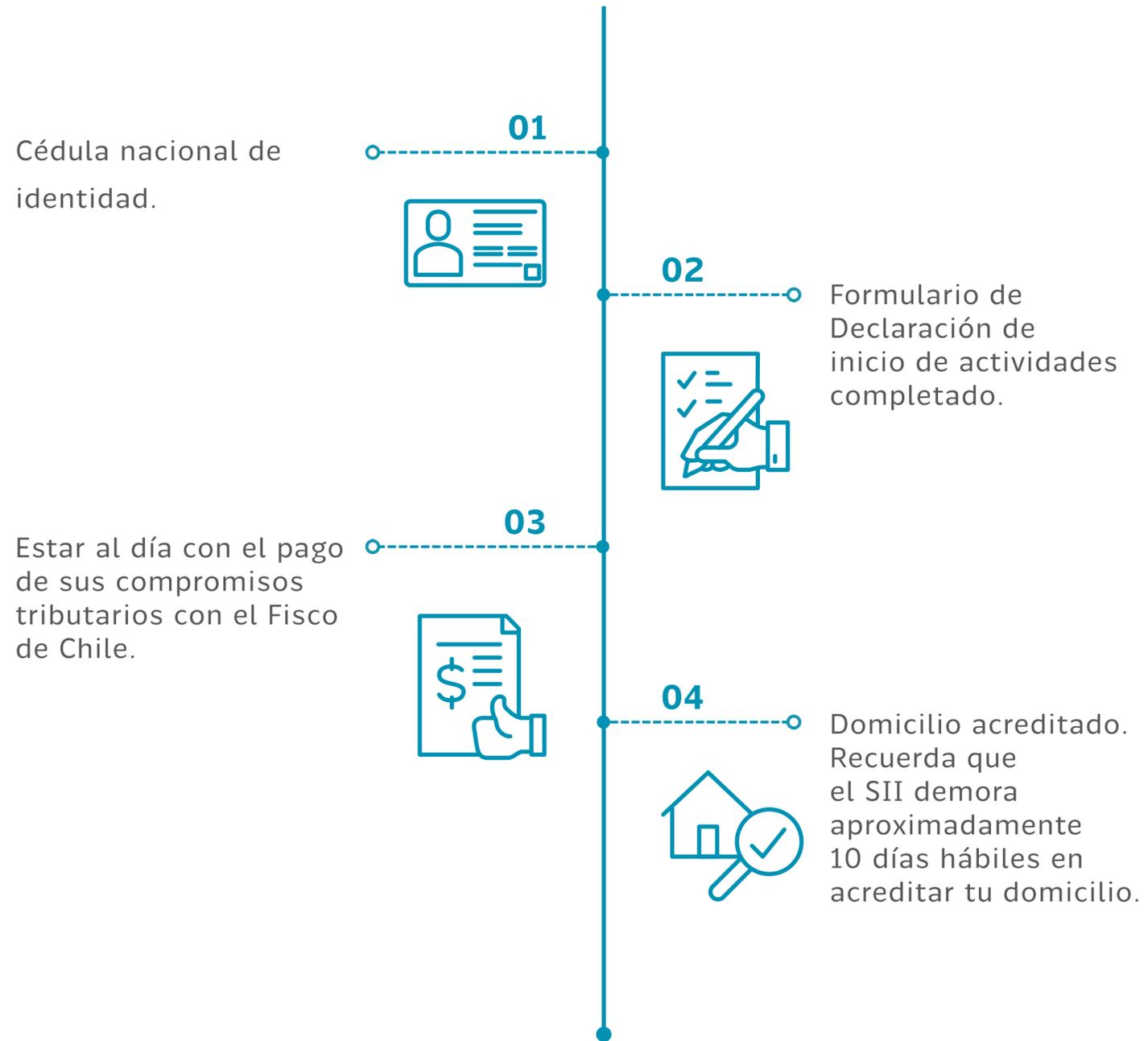
Paso 4

Iniciación de **Actividades**:

- Una vez hecho el diagnóstico y con la certeza de que puedes dar inicio a tu negocio exportador, es momento de iniciar actividades ante la autoridad tributaria nacional y obtener factura de exportación. Para ello, debes concurrir a la Oficina de Servicio de Impuestos Internos correspondiente a la jurisdicción de la dirección de la firma exportadora, o ingresar al sitio web www.sii.cl



Debes contar con lo siguiente:



03 _ PROCESO DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL

MODALIDADES DE VENTA INTERNACIONAL

Una vez preparada la **oferta**, definido el **mercado objetivo** bajo los parámetros del **plan de negocio internacional**, es momento de definir bajo qué **modalidad de venta** se desarrollará la exportación.



Modalidad de venta: las autoridades en Chile establecen que toda exportación debe indicar la modalidad de venta, que definirá las acciones a seguir para emitir facturas, liquidar las divisas, efectuar retornos, y emitir informes de variación del valor. Cualquiera sea esta, debe quedar estipulada en el documento único de salida (DUS).

Las ventas internacionales se pueden efectuar bajo las siguientes modalidades:

A. Venta 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 es emitida a la fecha del embarque. Es una modalidad válida para cualquier mercadería.



B. Venta bajo condición:

El valor de la mercadería **depende del cumplimiento de determinadas condiciones** convenidas entre el exportador y el comprador. Esta modalidad sirve para productos como madera, frutas, semillas, cobre, entre otras.



C. Venta en consignación libre:

El valor de la mercancía es referencial, ya que es enviada a un agente o consignatario en el extranjero, quien la recibe y sigue con la venta, según las instrucciones del exportador o de lo que ambos hayan convenido.



El precio definitivo de la mercancía se fijará de acuerdo a 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.

D. Venta en consignación con mínimo a firme:

Se mantiene un mínimo del valor de la mercancía. El valor definitivo depende del cumplimiento de determinadas estipulaciones convenidas entre el exportador y el comprador. La emisión de la factura comercial es a la fecha del embarque por el valor mínimo firme. Una vez fijado el precio definitivo, es necesario emitir una nueva factura por el mayor valor obtenido.





INCOTERMS

¿Qué son?

El acrónimo INCOTERMS encierra tres palabras: Términos internacionales de Comercio. En Chile suelen ser llamados como “*cláusulas de compraventa internacional*”. Básicamente se trata de abreviaturas de tres letras que actúan como herramientas para facilitar la comunicación entre exportadores e importadores.

Nacieron en 1936 al alero de la Cámara de Comercio Internacional (París, Francia) y durante todos estos años, principalmente han ido evolucionando de acuerdo con los cambios en la industria del transporte. En estricto rigor, no existe obligación de establecer un incoterm específico entre exportador e importador, (LEX MERCATORIA), no obstante su no utilización, supondría pérdida del control de la operación, riesgos innecesarios, malentendidos entre otros inconvenientes. La versión 2020 de los Incoterms plantea 11 términos comerciales: EXW - FAS - FCA - FOB- CFR - CIF - CPT - CIP - DAP - DPU - DDP.



INCOTERMS 2020 ICC / Reglas para cualquier modo o modos de transporte

- EXW
- FCA
- CPT
- CIP
- DAP
- DPU
- DDP



INCOTERMS 2020 ICC / Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores

- CFR
- FOB
- FAS
- CIF



Obligación del Vendedor
 Transferencia de Riesgo
 Obligación del Comprador

Un punto muy importante a considerar es que la versión 2020, si bien es cierto considera estas 11 cláusulas, bajo ningún punto de vista deroga a versiones anteriores.

Por ejemplo, si un exportador nacional tiene un cliente en Bolivia, no tendría problemas en acordar la cláusula DAF incluida en la versión 2000; lo importante es hacer la indicación pertinente del INCOTERM acordado y su versión en el texto del contrato de compraventa internacional. Las decisiones respecto al incoterm a utilizar sólo le competen a vendedor y comprador. La fórmula que propone la Cámara de Comercio Internacional para referir el incoterm dentro del contrato de compraventa es:



Por lo tanto, si cierto exportador nacional hace negocios con su cliente en Bolivia y utiliza la cláusula DAF, la fórmula quedaría de la siguiente forma:

DAF, Colchane, Tarapacá, Chile, INCOTERMS 1990

¿Para qué sirven los INCOTERMS?

Básicamente los Incoterms responden a clarificar tres interrogantes:

A. ¿En qué lugar específico, el exportador entrega los bienes y transfiere el riesgo del transporte al importador?

En primer término, se diría que podría ser en el país de origen, ya sea en la planta del vendedor, en algún punto intermedio (centro de distribución, depósito de contenedores, almacén extraportuario) o en el terminal de carga internacional (puerto, aeropuerto o terrapuerto). En segundo término, se diría que podría ser en el país de destino, ya sea en el terminal de carga internacional, en un punto intermedio, o en las instalaciones del comprador.



B. ¿En qué lugar específico se produce la transmisión de costos entre exportador e importador?

En otras palabras, ¿cuáles son las operaciones logísticas que le competen al vendedor y hasta qué punto? y ¿cuáles son aquellas que le conciernen al comprador y desde qué punto? En el Incoterm EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CFR, CIP y CIP, el riesgo se transmite en el país de origen y para las cláusulas DAP, DPU y DDP, el riesgo se transmite en el país de destino.



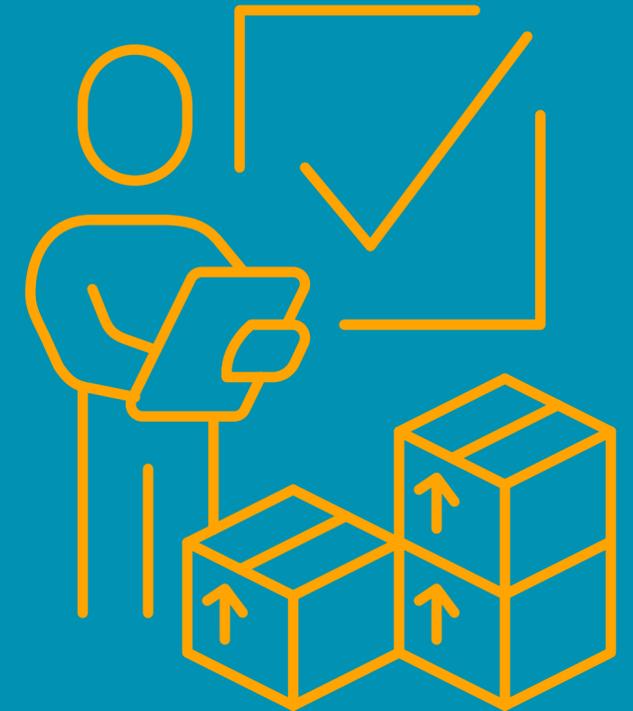
C. ¿Cuáles son los documentos y trámites que deben cumplir cada una de las partes?

EXW es el incoterm con menor gestión documental para el vendedor, por ende con mayor trabajo administrativo (trámites) para el comprador. En la medida que se avanza en los Incoterms, el vendedor aumenta su protagonismo en la obtención de documentos necesarios (licencias, certificados y otros), mientras que el importador reduce su participación en la transacción.



¿Cómo se aplican los INCOTERMS a la realidad de quien exporta bienes desde Chile?

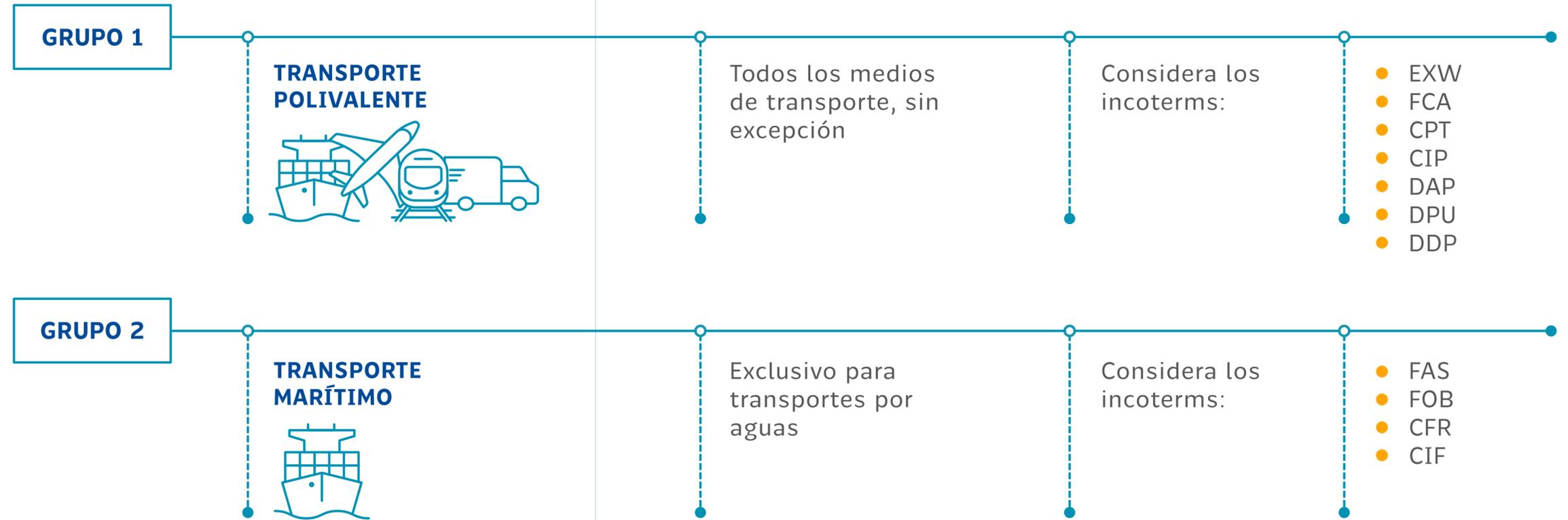
La última versión de los INCOTERMS elaborada por la Cámara de Comercio Internacional (ICC 2020), postula tres criterios para una mejor comprensión y aplicación de estas nomenclaturas internacionales.



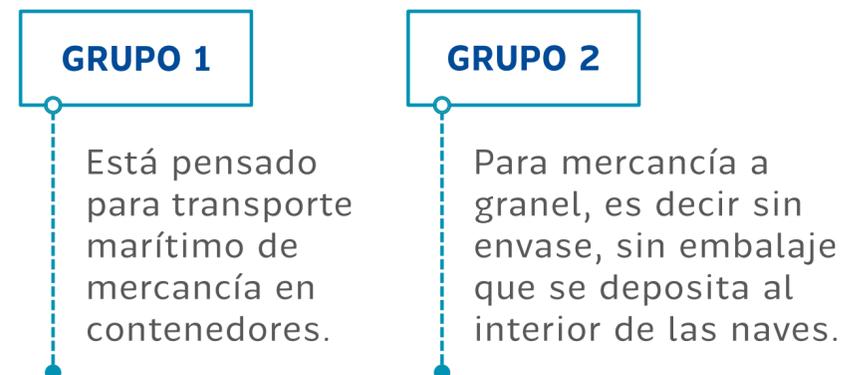
CRITERIO 1

TIPO DE TRANSPORTE

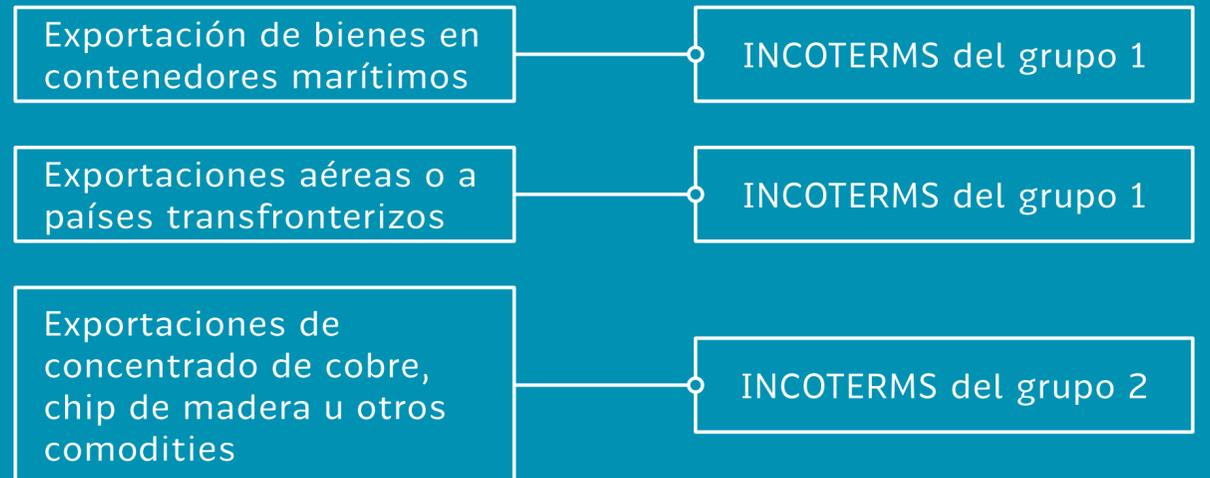
Bajo este indicador tenemos:



Como puede observarse el transporte marítimo pertenece a ambos grupos. La diferencia radica en que:



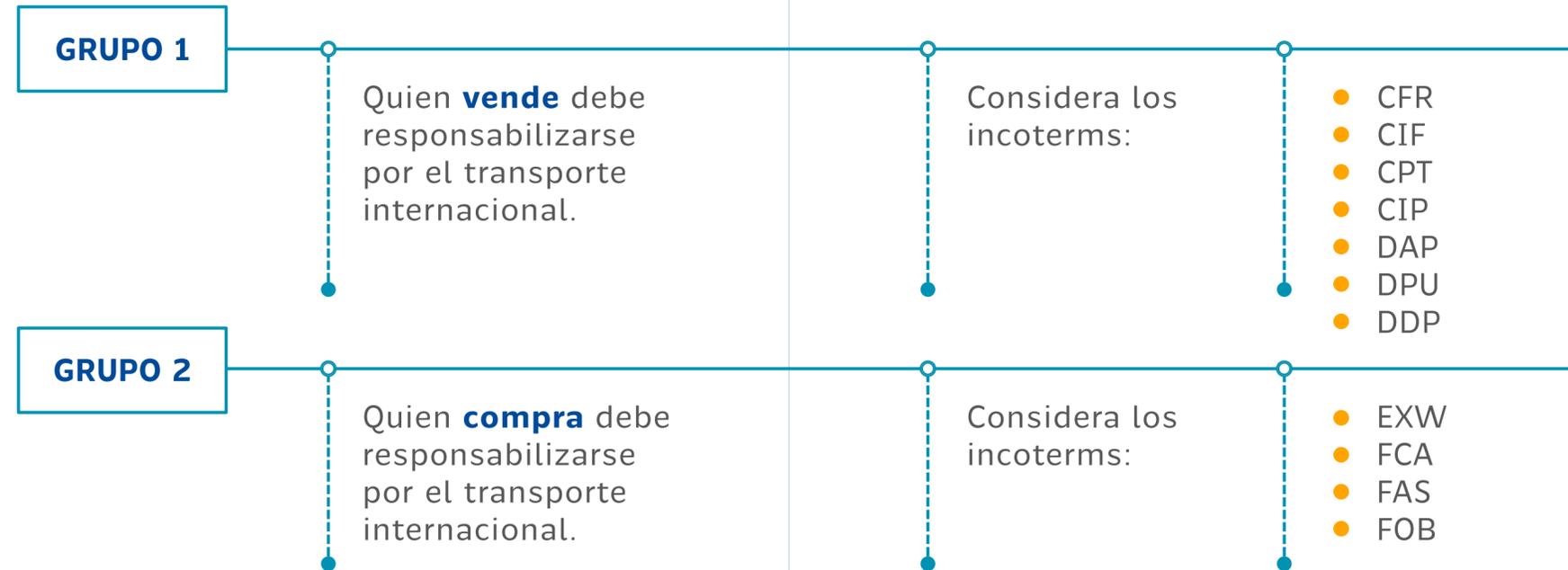
En concreto,



CRITERIO 2

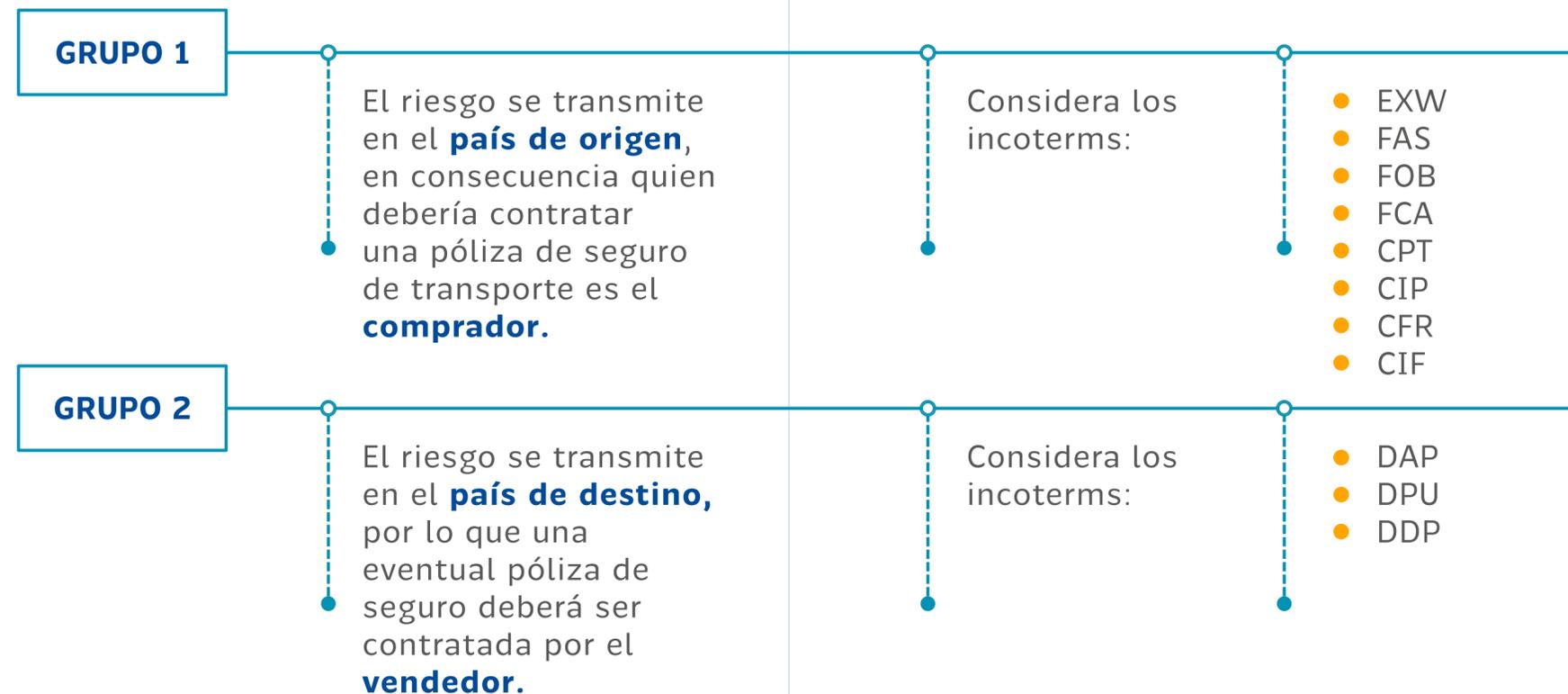
PAGO DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL

Este criterio apunta a quien debe asumir la responsabilidad de gestionar y contratar los servicios de transporte internacional.



CRITERIO 3

LUGAR DE TRANSMISIÓN DE RIESGOS



La CCI, en su última versión de los incoterms, plantea la importancia de considerar exclusivamente “incoterms polivalentes” a mercancías en contenedores y no considerar “incoterms marítimos”, aunque la entrega se realice en un puerto. La justificación es que los contenedores se entregan en los terminales de los puertos, es decir, antes de colocarse a bordo del buque; en estos casos no debe usarse FOB - CFR - CIF, sino sus equivalentes para transporte polivalente que son, respectivamente, FCA, CPT y CIP.



No obstante, la adaptación a este cambio introducido desde la versión 2010, ha sido muy lenta por parte de los exportadores, importadores, transportistas, forwarders, etc., por lo que es de prever que se sigan utilizando los tradicionales incoterms marítimos, sobre todo FOB y CIF, cuando la mercancía se transporta en contenedor.

PRESENTACIÓN DE LA OFERTA

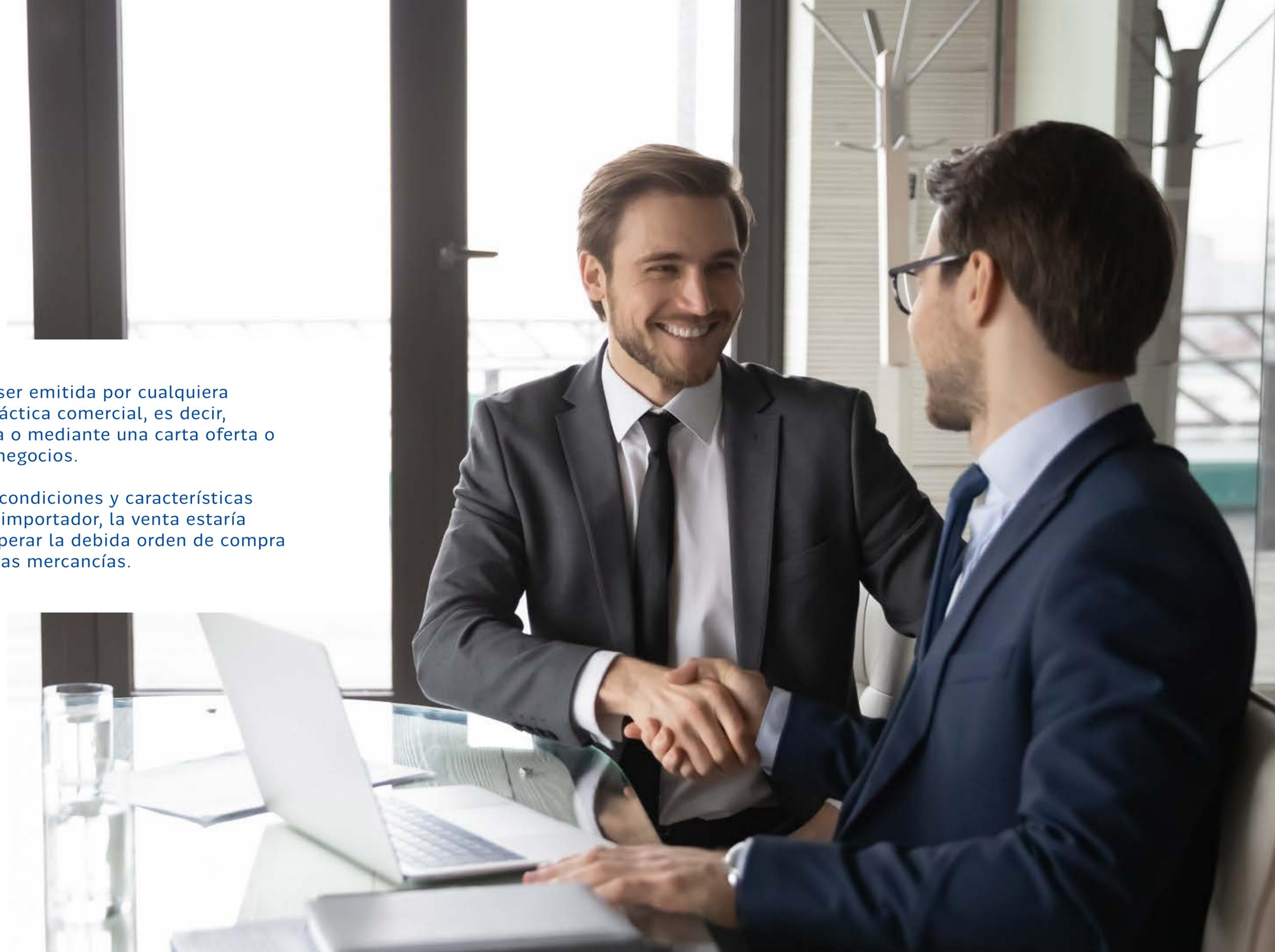
Las operaciones de compraventa internacional se inician con la oferta internacional, que es originada por el exportador hacia su un potencial cliente importador.

La oferta debe contener toda la información requerida sobre un determinado producto. 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 indicando claramente a qué versión se refiere (INCOTERMS).
- Plazos de entrega, si se permiten entregas parciales, inicio de los plazos.
- Medio de transporte.
- Modalidad de venta.

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 personalmente en un viaje de negocios.

Mediante la aceptación de las condiciones y características descritas en ella por parte del importador, la venta estaría cerrada. El exportador debe esperar la debida orden de compra para proceder al despacho de las mercancías.





ACUERDO DE COMPRAVENTA

Cuando has definido la modalidad de venta más apropiada, es momento de pasar al ACUERDO DE COMPRAVENTA.

Este es un acuerdo de voluntades entre dos o más personas físicas o jurídicas domiciliadas en diferentes países, mediante el cual se crean o transfieren derechos y obligaciones entre sí. 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, etc.

Si bien es cierto, no existe obligación de establecer un contrato de compraventa internacional, no es menos cierto que, a falta de esta declaración escrita de derechos, obligaciones y cláusulas, se corre un alto riesgo en caso de incumplimiento por parte del vendedor o el comprador. Se suele creer que las facturas comerciales, proformas u órdenes de compra, podrían reemplazar el rol clave que cumplen los contratos: Mostrar un camino a seguir en caso de controversia entre las partes. Los documentos mencionados no indican el curso a seguir en caso de incumplimientos.

Es de gran importancia que antes de empezar tus operaciones en el exterior, obtengas informes de tu contraparte para investigar referencias comerciales y bancarias, así como la solvencia económica de la empresa extranjera, con el fin que cuentes con elementos suficientes que te permitan conocerla y evitar controversias comerciales internacionales.

El exportador se contacta con el importador por diversos medios, puede ser a través de su representante para hacerle llegar su oferta, o a través de un correo electrónico. En el momento que la oferta internacional ha sido aceptada, se inicia la conformación del Contrato de Compra Venta Internacional.

FORMAS DE PAGO

Cuando hablamos de formas de pago nos referimos a la forma y el medio en que el importador pagará su operación comercial al exportador, de acuerdo al contrato de compraventa internacional. Las 4 entidades que participan en el proceso de pago son:



Estas son las formas de pago que debes considerar si vas a exportar:

A. Acreditivo (carta de crédito o crédito documentario):

Es 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, por lo tanto, la retribución económica al exportador está garantizada. Si bien es cierto que se trata de un mecanismo que asegura el pago al vendedor, al mismo tiempo implica una gran ventaja para el comprador, toda vez que el vendedor debe cumplir a cabalidad con todos los términos y condiciones estipuladas en la carta de crédito, de acuerdo con lo instruido por el comprador al momento de la apertura de la carta de crédito.

Recuerda que el comprador debe estipular en el acreditivo, entre otros:

- Tipo y monto del acreditivo.
- Plazos para embarques de las mercancías.
- Documentos a presentar (tanto comerciales como certificaciones y otros).
- Puerto de embarque y puerto de destino.
- Precio unitario de la mercadería, si lo pide el comprador.
- Posibilidad de enviar las mercancías por parcialidades.
- INCOTERMS.



Los bancos son libres de aceptar o rechazar la orden de apertura de una Carta de Crédito, como también la condición de acreditivo confirmado.

B. Cobranza Bancaria:

Es una forma de pago basada en la mutua confianza entre el importador y exportador. Tanto el banco remitente, que recibe los documentos de embarque e instrumentos de cobro, como el banco cobrador, ubicado habitualmente en el país del comprador y quien se encarga de la entrega física de los documentos, actúan como intermediarios y no tienen más responsabilidad que seguir las instrucciones de cobro dadas por el exportador, siempre y cuando el importador cumpla con las condiciones preestablecidas.

C. Pago Contado (anticipado):

Esta modalidad implica que el comprador extranjero, previo al embarque de las mercaderías, efectúa el pago de la operación a través de una transferencia bancaria. Solamente cuando el monto de la compraventa ha sido recibido por el exportador, éste realiza el embarque de las mercaderías. En la medida que el comprador vaya ganando confianza con el vendedor, es posible utilizar un anticipo parcial, por ejemplo, un 50%, al momento de la emisión de la orden de compra, y el saldo según el tiempo convenido entre las partes.



INFORMACIÓN SOBRE RETORNO DE DIVISAS

A diferencia de lo que ocurría años atrás, desde el 1 de enero de 2020, según la Circular Nro. 983 del 5 de diciembre de 2019, el Banco Central de Chile derogó los Capítulos IV, V, VII y XI, del Compendio de Normas de Cambios Internacionales y los respectivos Capítulos del Manual de Procedimientos y Formularios. Lo anterior significa que actualmente, las empresas exportadoras no se encuentran obligadas a informar sus retornos de exportación al instituto emisor.

En el caso de operaciones de retorno de exportación que se realicen a través de organismos pertenecientes al Mercado Cambiario Formal, dichas instituciones deberán indicar al BCCh, el código de operación de acuerdo a un diccionario establecido por la autoridad monetaria para tales efectos.

POSICIÓN ARANCELARIA DEL PRODUCTO

La posición arancelaria del producto es un código único del Arancel Aduanero Chileno, inspirado en el Sistema de Codificación y Designación de Mercancías, más conocido como “Sistema Armonizado”, elaborado por la Organización Mundial de Aduanas OMA. Este nomenclador arancelario tiene por propósito clasificar todas las mercancías a fin de cuantificar las transacciones de comercio internacional y asignar los impuestos de importación a un país para cada producto. Dicha partida o posición arancelaria consta de 6 dígitos a nivel internacional y de 8 dígitos a nivel nacional.



Veamos un ejemplo partida arancelaria nacional:

La partida arancelaria **15.15** corresponde a “Las demás grasas y aceites vegetales fijos (incluido el aceite de jojoba), y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente”

Derivada de esta partida arancelaria, tenemos, entre otros:

Aceite de lino (de linaza y sus fracciones)

1515.1100 - Aceite en bruto

1515.1900 - Los demás

Aceite de palta

1515.9021 - De palta orgánicas

1515.9029 - De las demás paltas

1515 9090 - Los demás

Todos los productos tienen un código arancelario asignado, el que será consultado por un profesional especializado de la Agencia de Aduana. Tal lista de posiciones o partidas arancelarias se encuentran en el Arancel Aduanero de Chile, el que a su vez se encuentra disponible en el sitio web del [Servicio Nacional de Aduanas](#).

ACUERDOS COMERCIALES

Los procesos de integración llevados a cabo por nuestro país en los últimos 30 años, se han caracterizado por la proliferación de distintos acuerdos comerciales con los más diversos y heterogéneos mercados de destino. A continuación respondamos la pregunta:

¿Qué tipos de Acuerdos Comerciales existen?

A. Acuerdos de Alcance Parcial:

Es el tipo de acuerdo bilateral más básico en materias arancelarias que persigue liberar parcialmente el comercio de listados acotados de productos. Normalmente se le concibe como una primera etapa en un proceso de apertura mayor a largo plazo.



B. Acuerdos de Complementación Económica (ACE):

Es la denominación que usan los países latinoamericanos en los acuerdos bilaterales que contraen entre sí para abrir recíprocamente sus mercados de mercancías, los que se inscriben en el marco jurídico de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Los ACE apuntan a objetivos integradores de apertura de mercados mayores que los acuerdos de alcance parcial. También es el nombre que reciben los acuerdos comerciales suscritos entre un país y un bloque económico como es el caso del ACE Nro.35 Chile/Mercosur.



C. Acuerdos de Asociación Estratégica:

Es un acuerdo bilateral de alcance intermedio entre un tratado de libre comercio y un acuerdo de alcance parcial, ya que además de abrir arancelariamente mercados puede abordar temáticas no necesariamente comerciales, tales como cooperación en materias científicas, tecnológicas, sociales y educacionales.



D. Acuerdos o Tratados de Libre Comercio:

Es un acuerdo bilateral cuyo propósito es 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.).



Puedes revisar todos los acuerdos comerciales vigentes suscritos por Chile en la Subsecretaría de Relaciones Internacionales haciendo clic [aquí](#).



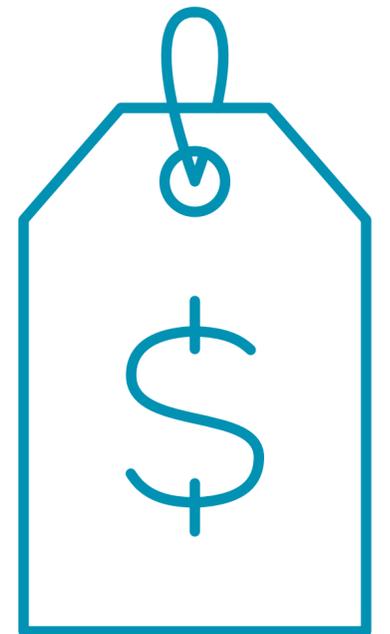
04 _ FIJACIÓN DE PRECIO DE EXPORTACIÓN



¿QUÉ ES EL PRECIO?

El precio es la **cantidad de dinero** que permite la adquisición de un bien, y está determinado tanto por factores internos y externos de la empresa. El precio es un elemento central que determina su **ingreso**, y, a la vez, debe ser considerado como un **medio de comunicación** con el comprador que, a partir de esta información, evalúa la oferta.

El precio se presenta como una variable controlable de la empresa, por lo tanto es completamente **negociable**.



DIAGNÓSTICO INICIAL

Para fijar el precio de exportación debes realizar un diagnóstico inicial, considerando los siguientes aspectos:

A. Una estructura definida de costos

Implica conocer cuáles son los costos y gastos operacionales, qué rentabilidad esperas y cuántas unidades pretendes vender para obtener las ganancias esperadas.



B. Administrar tu cadena de distribución

Debes saber quiénes participaron del proceso para que tu producto llegue a destino final y de qué forma.



C. Conocer los costos comerciales

Muchos productos, aún cuando llegan a destino, fracasan por falta de visibilidad. Debes considerar gastos, por ejemplo, de promoción, especialmente cuando estás posicionándote en el mercado.

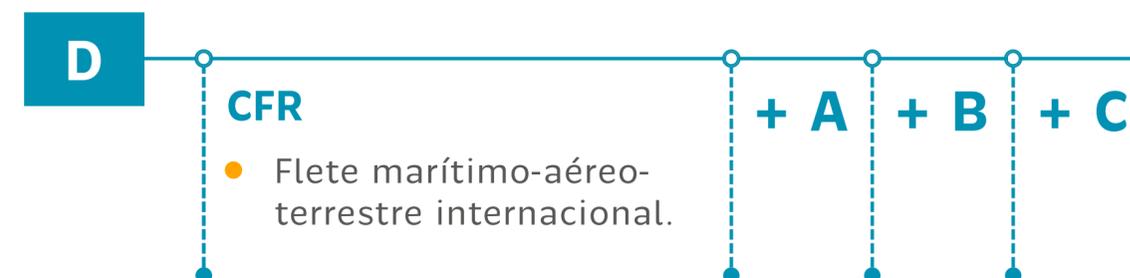
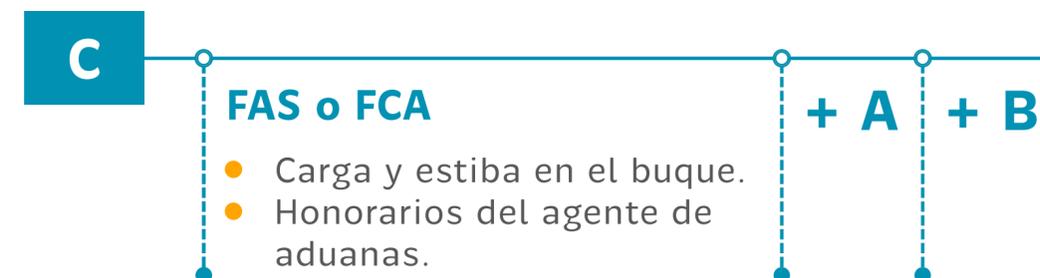
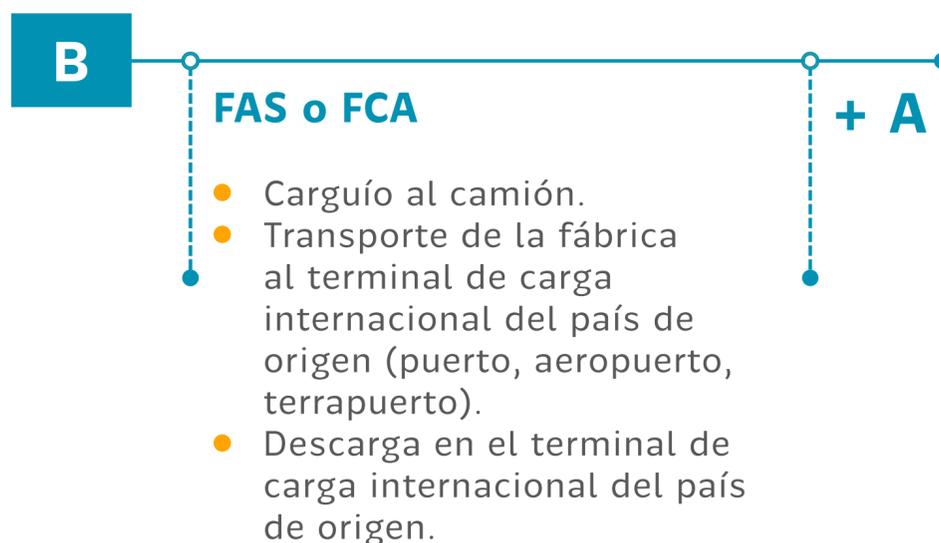
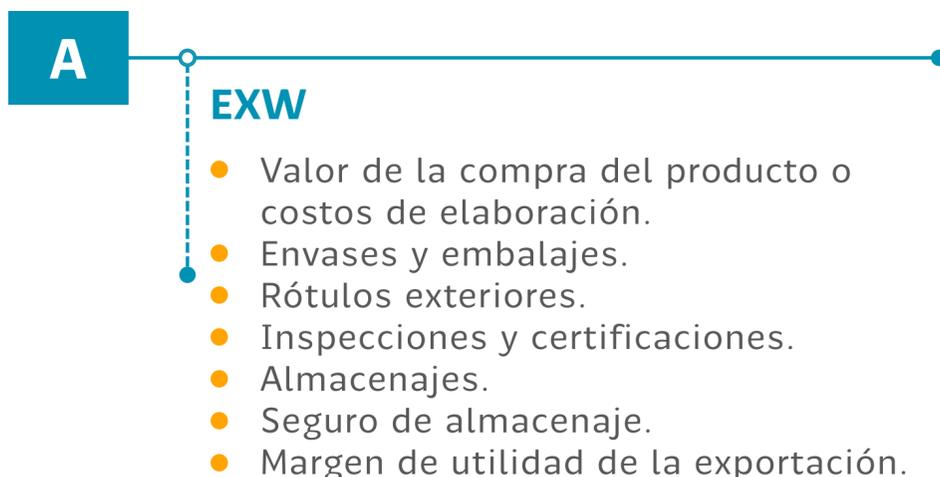


¿CÓMO OBTENER EL PRECIO DE EXPORTACIÓN?

Fijar el precio de exportación no tiene una fórmula establecida, sin embargo, desde ProChile te sugerimos tener en cuenta los siguientes puntos, presentes en los INCOTERMS:



Los precios de exportación deben ser **valores netos**, es decir, **no deben incluir el IVA**.



ELEMENTOS FUNDAMENTALES VINCULADOS AL PRECIO

El precio de exportación que fijarás está vinculado entonces a **4 elementos fundamentales**:

1. La Empresa:

Costos de producción gastos, embalajes, envases y etiquetado.



2. El Mercado:

Precios de la competencia de productos similares, la demanda, estructura del mercado y clientes potenciales.



3. La logística:

Gastos asociados a la exportación que incluye fletes, almacenaje interno, almacenaje externo y los gastos aduaneros.



4. Los Acuerdos Comerciales existentes:

Al 2022, Chile tiene acuerdos comerciales con 68 economías mundiales, lo que equivale al 88% del PIB mundial. Por eso, revisa los tratados comerciales vigentes entre nuestro país y el de destino.



Además, puedes revisar una referencia de los aranceles que aplicarán sobre tu exportación [aquí](#).

Recuerda que el precio de exportación debe considerar todos los costos involucrados, no sólo en la producción sino también en la comercialización del producto, así como el margen de utilidad requerido o esperado.

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



05_ ENVÍO DE MUESTRAS

Si bien el envío de muestras no forma parte formal del proceso de exportación, es una forma de estrechar lazos de confianza y cooperación con el posible comprador, ya que podrá verificar el cumplimiento de Normas de calidad, Certificado de sanidad, Etiquetado y Embalaje.

Es importante consignar que 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:



y en ProChile contamos con diversos convenios con empresas de transporte, que puedes revisar [aquí](#).

Cada forma de transporte tiene establecidas la documentación necesaria para realizar el envío de la muestra; revisa con ellos las especificaciones.



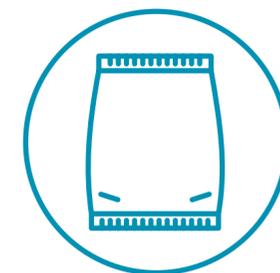
06 _ RECOMENDACIONES DE EMBALAJE

Como sabes, proteger tus envíos con embalaje adecuado prevendrá posibles deterioros ocasionados por condiciones normales de transporte y manipulación.

Cumple con que tu embalaje tenga 3 capas:

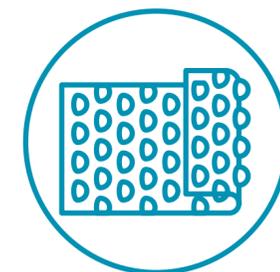
1. Embalaje Interno:

La primera cobertura que tendrá tu producto para evitar que sufra algún deterioro, se moje o rompa.



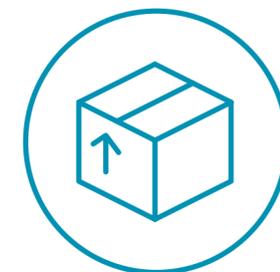
2. Embalaje de protección o revestimiento:

Su función es servir de protección extra como primera capa del producto. Dependiendo de la fragilidad de tu producto, puede ser cartón corrugado, plástico de burbujas, espuma o viruta.



3. Embalaje Externo:

Es el revestimiento final y, por lo tanto, debe estar correctamente etiquetado y sellado para el transporte internacional. Este es el embalaje que sufrirá más daño durante el transporte, por lo tanto, es recomendable enfocar el diseño en el embalaje interno, que estará más protegido.



07 _ ECOSISTEMA DE LAS EXPORTACIONES NACIONALES

QUIÉNES COMPONEN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE BIENES:

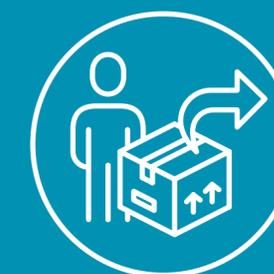
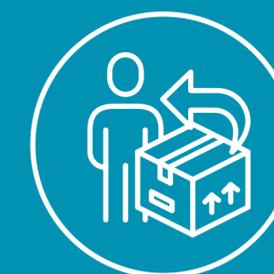
Importador:

Es la empresa compradora en el exterior. Es quien cierra el contrato aceptando la factura pro-forma, iniciando el proceso.

Exportador:

Es la persona jurídica (empresa) que actúa como vendedor de mercancías nacionales o nacionalizadas. Recordemos que, de acuerdo con la definición de exportación, las mercancías objeto de exportación podrán ser nacionales o nacionalizadas.

Por lo general, exportador y vendedor son la misma persona que envía bienes a un comprador (expedición directa), no obstante, no siempre es así. En algunas ocasiones (triangulación), el vendedor actúa como intermediario y envía la factura comercial a su cliente, no necesariamente siendo el dueño de las mercancías. Respecto del rol operativo en una operación de exportación, debe suministrar a su agente de aduanas la documentación necesaria para la confección del Documento único de Salida.





Bancos Comerciales:

Las tres formas de pago tradicionales que se utilizan en esta práctica requieren del concurso de la banca privada o estatal. Así, por ejemplo, Banco Estado o cualquier otra entidad privada, puede participar en una operación de transferencia (contado), cobranza extranjera y carta de crédito (conforme a lo indicado por las publicaciones 522 y 600 de la Cámara de Comercio Internacional).

Tendremos entonces **bancos emisores**, ubicados en el país del importador y quien emite la carta de crédito y **bancos designados** que son banco corresponsal o receptor, ubicado en el país exportador. Está a cargo de avisar, confirmar y/o pagar al exportador.

Servicio Nacional de Aduanas:

Es la autoridad aduanera cuyo objetivo es 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. Es quien otorga la Declaración Única de Salida (DUS), necesaria para poder comprobar ante el Servicio Nacional de Aduanas y el Banco Central de Chile el envío de mercancía al exterior.



Agentes de Aduanas:

Son empresas privadas con personalidad jurídica, habilitadas ante la Aduana para prestar servicios a terceros como gestores en la internación o el despacho de mercaderías. Su rol se sitúa entre los intereses del sector público y privado. Son responsables de la correcta clasificación arancelaria y valoración de las mercancías en aduana, de cara a la determinación de la carga tributaria que se debe enterar en arcas fiscales. Por otro lado, son contratados por empresas privadas y por tanto, están expuestos a las leyes del mercado (tarifas competitivas), por consiguiente, deben cautelar los intereses de sus clientes.

Según la norma vigente, la contratación de un agente de aduanas será obligatoria cuando el valor FOB de la mercancía sea igual o superior a USD 2001.

Compañías de Seguros:

Compañías de seguros: Son empresas que, pudiendo ser nacionales o extranjeras, son contratadas por el exportador o importador para asegurar una determinada mercadería desde el punto de partida a otro punto de llegada por los riesgos propios del transporte internacional.





Embarcador:

Un embarcador o freight forwarder, son personas o empresas que se encargan de hacer las gestiones necesarias para el transporte previo al embarque y de embarcarlas sobre la nave o medio de transporte elegido. En este sentido, son una especie de intermediarios entre el exportador y el transportista final, pues se encargan de hacer la carga de proyecto y muchas veces tienen acuerdos con alguna naviera, lo que permite que la mercancía se vaya directo o se salte puertos. Por ello, es fundamental que el embarcador tenga conocimiento sobre las normativas del mercado de destino, así como los contactos necesarios.



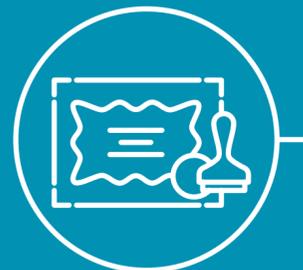
Operadores Logísticos:

Gestionan algunas o todas las fases de la cadena logística del producto que se encamina a ser exportado, teniendo un importante rol en la trazabilidad del producto, bien en los envíos internos, packaging, gestionando servicios de bodegaje, carga, entre otros.

Organismos Certificadores:

Apoyan a los exportadores emitiendo certificaciones especiales que podrían ser solicitadas por los compradores según las disposiciones internas de cada país. En Chile, quienes pueden emitir certificaciones son:

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



08 FLUJO DE UNA EXPORTACIÓN



1. Exportador

Es el punto de partida del proceso exportador.

2. Agentes de Aduanas:

Son los profesionales auxiliares de la gestión pública aduanera, encargados de gestionar por cuenta del exportador el despacho aduanero de exportación ante el Servicio Nacional de Aduanas. En concreto, los agentes de Aduana deben emitir el Documento único de Salida DUS y transmitirlo al Servicio de Aduanas utilizando las tecnologías disponibles orientadas a una mayor facilitación del comercio exterior chileno, como es el caso del Sistema Integrado de Comercio Exterior SICEX. Esta plataforma digital funciona como una ventanilla única para todos los trámites del proceso exportador. Conócela visitando el [sitio web](#).

3. SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS (SNA):

Una vez recepcionado el DUS, el SNA debe autorizar el ingreso físico de los bienes a zona primaria, su posterior embarque al exterior y de la legalización de la operación.

4. Empresas de Transporte Terrestre:

Las compañías de camiones deben retirar las unidades vacías (contenedores) desde el depósito, y trasladarlas a la planta del proveedor para su posterior carguío dentro de los vehículos y despacho al terminal de carga internacional (puerto o aeropuerto).

5. Empresas Portuarias-Aeroportuarias:

Son las responsables de la gestión y administración de los servicios prestados en los terminales de carga internacional (puertos, aeropuertos y terrapuertos).

6. Bancos Comerciales:

Dependiendo de la forma de pago negociada entre las partes, estas entidades financieras participan activamente en las operaciones asociadas a la transferencia de documentos y dinero.

7. Compañías de Seguro:

A efectos de minimizar las implicancias asociadas a siniestros ocurridos durante la operación, estas compañías ofrecerán pólizas de seguro ajustadas a las necesidades de sus clientes, atendida el monto y la naturaleza de la mercancía.

Este manual ha sido elaborado para ser una guía simple y comprensible del proceso de exportación de bienes, y esperamos que te dé un entendimiento general del proceso, para que lleves con éxito tus productos a mercados internacionales.

Si necesitas profundizar sobre áreas específicas del proceso de exportación de Bienes, revisa el [Centro Digital de Conocimiento](#) o acércate a [nuestras oficinas](#).

2023

Guía para
EXPORTAR

Bienes **Paso a Paso**

