

## **¿QUE HACER PARA EXPORTAR?**

### **1.- Consideraciones Iniciales**

- 1.1 Análisis de la Empresa
- 1.2 Selección del Mercado Objetivo
- 1.3 Selección del Producto o Servicio potencial a exportar

### **2. Como Exportar**

- 2.1. ¿Qué organismos o entidades intervienen en el proceso de una Exportación?
- 2.2. ¿Cuándo se justifica un envío de muestras?

### **1. Consideraciones Iniciales**

Un empresario o productor puede tomar la decisión de exportar considerando las oportunidades que ofrecen los mercados externos, o la necesidad de incursionar en mercados de mayor tamaño, o bien, debido a situaciones provocadas por la crisis económica interna.

#### **1.1. Análisis de la Empresa**

Toda Empresa que desee incursionar en el mercado externo debe realizar un análisis interno de sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas para enfrentar el mercado nacional e internacional, que debe considerar lo siguiente:

- Estado financiero de la empresa.
- Financiamientos a los cuales puede acceder, ya sea interno, como crédito para financiar exportaciones o, externo, como anticipos de compradores del exterior, entre otros.
- Disponer de la infraestructura adecuada.
- Capacidad para producir en forma estable y continua, manteniendo la calidad, sin descuidar el mercado interno para cumplir con la demanda externa.
- Ventajas que posee sobre sus competidores.
- Poder de negociación con proveedores y compradores.
- Manejo de información oportuna y fidedigna para una acertada toma de decisiones.
- El recurso humano idóneo para emprender el proceso de las exportaciones.

#### **1.2. Selección del Mercado Objetivo**

Para seleccionar el mercado objetivo, el exportador debe analizar una serie de factores, tanto cualitativos como cuantitativos, con el objetivo de evaluar la conveniencia de invertir esfuerzos y recursos para penetrar en ese mercado, las principales variables a considerar son:

Extensión, geografía, clima y población, ciudades principales con su número de habitantes, densidad demográfica, ingresos, educación y nivel de vida volúmenes transados, países importadores, países productores y exportadores.

Evolución de los precios, tendencias del mercado, calidades exigidas y canales de distribución en los mercados potenciales.

Datos macroeconómicos como el PIB, PIB per cápita, inflación, balanza de pagos, tasa de crecimiento, además del clima político existente.

Datos sobre infraestructura del transporte y de las comunicaciones: principales instalaciones portuarias, servicios de transporte marítimo, aeropuertos nacionales e internacionales y servicios de carga dentro del país.

Datos sobre los productos competidores en el mercado que se analiza: cantidad importada, monto del negocio, lugar de origen y precios de venta.

Datos sobre los destinatarios y el uso del producto a exportar: quiénes son los consumidores, qué motiva su demanda, con qué fines y dónde se utiliza el producto y qué otros productos compiten por el mismo uso.

Políticas comerciales: Barreras arancelarias y no arancelarias, Beneficios que el país concede para los productos originarios de Chile otorgados a través de: Tratados de libre Comercio o Acuerdo Comerciales.

Los precios que en el mercado de destino tienen los productos con características similares.

Canales de comercialización y medios publicitarios relevantes (diarios, revistas, estaciones de televisión), considerando costos y público objetivo.

Hábitos de compra en el país analizado, en función de la rigidez de costumbres, estratificación social y estacionalidad de la demanda.

Normas y Reglamentaciones de importación.

Datos sobre ferias y exposiciones comerciales: Fechas, lugares y requisitos para participar.

El resguardo contra barreras comerciales que puedan provenir de tratos preferenciales hacia productos similares ofrecidos por la competencia.

### **1.3. Selección del Producto o Servicio Potencial a Exportar**

Una vez analizado el entorno internacional hacia el cual tiene previsto expandir sus actividades, la empresa debe analizar sus propias capacidades para abordar los mercados externos. Solo a partir de ambos análisis, el plan de internacionalización puede orientarse a determinar las ventajas competitivas de la empresa y las oportunidades que se le ofrecen en el exterior.

El exportador debe considerar que su producto o servicio no siempre se ajusta a las exigencias de los consumidores extranjeros y por ende a veces se debe adaptar a las exigencias externas.

Algunas observaciones para determinar la factibilidad de exportación de un producto son:

Las ventajas relativas de abastecimiento del producto en sí o de las materias primas o insumos necesarios para su producción. La disponibilidad y el precio del bien exportable deben garantizar condiciones iguales o superiores de competencia con sus similares en el exterior.

La determinación de ventajas comparativas en los mercados externos. Estas ventajas pueden provenir de los costos de los productos o servicios a exportar, de sus características, del grado de satisfacción que otorga a los usuarios finales o de la combinación de estos factores.

Definición de la oferta exportable, lo cual supone determinar en la forma más exacta posible las cantidades y/o volúmenes a exportar, especificar la calidad del producto y, si es necesario, indicar su estacionalidad.

Selección de la línea de productos o servicios que se comercializarán en cada uno de los mercados.

El cumplimiento de los estándares de calidad requeridos en los mercados externos y de las exigencias establecidas por el importador.

La seguridad que el producto cumple las especificaciones técnicas ambientales, fitosanitarias (pesticidas permitidos cuando corresponda) y otras exigencias requeridas para el ingreso a cada mercado de destino.

Embalaje o presentación preferida. Calidades y surtidos más populares.

Determinación del envase, el cual debe integrar en un todo armónico el diseño estructural y el visual. Envases con buenos diseños promocionales pueden llegar en condiciones defectuosas a las plazas de mercado, producto de un mal diseño estructural. Por el contrario, el producto y su envase pueden llegar en perfectas condiciones pero no llamarán la atención de nadie debido a un diseño visual poco atractivo. De allí que los especialistas afirmen: "el envase debe proteger lo que vende y vender lo que protege".

## **2. Como Exportar**

Exportar es concretar una salida legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior y la prestación de servicios al extranjero, efectuada en determinadas condiciones, con la intención de ser usada o consumida. Para ello se deben cumplir una serie de requisitos legales y operativos establecidos por los distintos organismos involucrados en el proceso exportador.

### **2.1. ¿Qué Organismos o Entidades Intervienen en el Proceso de una Exportación?**

En una operación de exportación intervienen varios actores e instituciones los principales son:

Una vez que el empresario o productor realizó todas las evaluaciones descritas anteriormente y se siente con la capacidad de poder exportar, debe proceder a buscar un comprador para ello existen instituciones y organismos públicos y privados a los cuales puede solicitar dicha información.

Cuando el exportador ha tomado contacto con el posible comprador se le envía una carta oferta luego una cotización con la cláusula de venta (Incoterms) y condiciones de pago (Carta de crédito, cobranza o contado), la cual devuelve al exportador firmada significando su aprobación en los términos de la oferta, aceptación y acuerdo que será por escrito, este documento se transforma en factura proforma.

Ahora el exportador toma contacto con su Banco Comercial para dar instrucciones de los términos del negocio y este tome contacto con el banco extranjero, y a la vez definir un arbitro internacional en caso de discrepancias futuras (el único ente autorizado para actuar como arbitro es la Cámara de Comercio Internacional)

El exportador elige la Compañía Transportista (marítima, aérea o terrestre) y decide hacer la reserva de espacio. También deberá contratar los servicios de una Compañía de Seguros para asegurar la mercancía.

Luego lo más importante para la salida de la mercancía es contratar el Servicio de un Agente de Aduanas, El Agente de Aduana confecciona y presenta vía electrónica ante el Servicio Nacional de Aduanas el Documento Único de Salida-Aceptación a Trámite (DUS), en base a los documentos proporcionados por el exportador (Conocimiento de embarque, Guía aérea o Carta de porte, Mandato y otros).

Presentado el Documento Único de Salida ante la Unidad receptora de la Aduana respectiva del Servicio Nacional de Aduanas, este documento procederá a ser numerado y fechado, con la respectiva firma que lo legaliza.

Con la aceptación a trámite del Documento Único de Salida, se presume que las mercancías han sido presentadas a la Aduana y con ello se autoriza el ingreso de las mercancías a los recintos de depósito aduanero (Zona Primaria de Jurisdicción aduanera).

Una vez aceptado el Documento Único de Salida por el Servicio, las mercancías deberán ser embarcadas dentro del plazo de 25 días corridos contados desde la fecha de aceptación a trámite del DUS. El agente de aduanas deberá certificar el embarque de estas en caso de tráfico marítimo o aéreo y el Servicio Nacional de Aduanas si es vía terrestre.

Si el Documento Único de Salida ha sido sorteado con "Reconocido Físico" o "Aforo Físico" las mercancías serán examinadas por el Fiscalizador Aduanero, pudiendo extraer muestras de los productos.

La compañía de transporte, que efectúa el embarque emite, según corresponda, el conocimiento de embarque, carta de porte o guía aérea, con la constancia de puesta a bordo. El Agente de Aduanas remite copias al exportador, que junto a otros documentos de embarque le permitirán iniciar las gestiones de cobro de la exportación en su banco comercial.

El exportador entrega la documentación de embarque al Banco Comercial para su revisión y si no son objeto de observaciones o reparos, procede a efectuar los pagos o abonos que correspondan.

El exportador informa al Banco Central de Chile el destino de las divisas por concepto de su exportación dentro de los 30 días siguientes al vencimiento del plazo que, para el pago de la exportación, se haya convenido entre el exportador y el comprador.

El exportador solicita algunos beneficios de fomento a las exportaciones en el caso que su producto esté contemplado en alguno de los incentivos a las exportaciones.

## **2.2. ¿Cuándo se Justifica un Envío de Muestras?**

Previo a formalizar un negocio de exportación, en algunos casos el importador extranjero (comprador) requiere una muestra del producto que desea adquirir, para verificar el cumplimiento de éste en lo que se refiere a: normas de calidad, certificado de sanidad, etiquetado, embalaje, como también las exigencias requeridas por el propio comprador extranjero.

Se pueden enviar muestras sin valor comercial cuando el valor FOB de las mercancías sea de hasta USD 1.000 o su equivalente en otras monedas y no se requiera la legalización de la operación, tenga o no carácter comercial. Pudiendo tramitarse un DUS-Aceptación a Trámite (Directamente en la Aduana) mediante la operación "Salida de Mercancías Simplificado" y sin intervención de un Despachador de Aduana, se deberá contar con una copia de la factura comercial o factura proforma del proveedor o una declaración del consignante en que se señale que las mercancías que se embarcan tienen un valor máximo de USD 1.000 FOB.

Estas operaciones se pueden realizar a través de las siguientes vías:

**Vía Postal:** el envío de muestras mediante esta vía establece que el peso máximo de cada paquete es de 20 kilos, de medida inferior a 3 metros y uno de sus lados menores de 1,2 metros. En la misma ventanilla de Correos se llenarán dos documentos con las especificaciones del envío: Declaración de Aduanas y Boletín de Expedición. Para comprobar que lo declarado corresponde al contenido del paquete, Correos - actuando como aduanas - puede realizar el aforo físico de la mercancía y emitir un Boletín de Depósito para certificar la operación.

**Vía Aérea:** la empresa aérea debe emitir una Guía Aérea, a la que se adjunta: factura comercial, factura proforma o una declaración del consignante que asegura que el valor del embarque no supera los USD 1.000, especificando los valores unitarios de las mercancías.

**Vía Marítima o Terrestre:** en este caso se requiere de una Orden de Embarque que puede ser suscrita por el consignante. Igual que en el transporte aéreo, se debe adjuntar factura comercial o Factura Proforma o declaración del consignante detallando las mercancías y su valor.

**Empresas de Correo Rápido (courier):** el envío de mercancías por esta vía se formaliza mediante una Orden de Embarque provista y suscrita por la empresa de correo rápido autorizada por el

Servicio Nacional de Aduanas. Se debe adjuntar también una copia de la factura comercial o factura proforma o declaración del proveedor aludiendo a los valores de las mercancías.

Agencia de Carga: estas empresas de servicios efectúan los trámites de aduana que correspondan y trasladan los bultos hasta el medio de transporte que el exportador haya elegido. Los envíos por este medio se entenderán ocasionales, condición que será evaluada por el Banco Central de Chile para los efectos del control de retorno.

## **PROCESO DE UNA EXPORTACION**

### **1. Acuerdo de Compra - Formas de Pago**

#### **1.1 Acuerdo de Compra**

#### **1.2 Formas de Pago a las Exportaciones**

##### **1.2.1. Acreditivo (Carta de Crédito o Crédito Documentario)**

##### **1.2.2. Cobranza Extranjera**

##### **1.2.3. Pago Contado**

#### **1.3. Recomendaciones sobre las Formas de Pago**

### **2. Presentación de Documentos a Aduana**

#### **2.1 Introducción al Documento Único de Salida (DUS)**

#### **2.2. Documento Único de Salida "Aceptación a Trámite"**

##### **2.2.1. Aceptación o rechazo del DUS**

#### **2.3 Ingreso de las mercancías a Zona Franca Primaria y autorización de salida**

#### **2.4 Embarque o salida al exterior de las mercancías**

#### **2.5 Documento Único de Salida Legalizado**

#### **2.6 Informe de Variación del Valor del Documento Único de Salida**

### **3. Presentación de la Mercancía ante el Servicio Nacional de Aduanas**

#### **3.1 Trámites Según Vía de Embarque**

##### **3.1.1. Vía Marítima**

##### **3.1.2. Vía Aérea**

##### **3.1.3. Vía Terrestre**

### **4. Retorno y Liquidación de Divisas**

#### **4.1. Modalidad "a Firme"**

#### **4.2. Modalidades de venta distintas de "a firme"**

### **5. Cláusulas de Compraventa Internacional**

#### **5.1.- Cláusulas de Compra y Venta (INCOTERM)**

##### **5.1.1. EXW, Ex Works (Libre Fábrica)**

##### **5.1.2. FCA, Free Carrier (Libre Transportista)**

##### **5.1.3. FAS, Free Alongside Ship (Libre al Costado del Buque)**

##### **5.1.4. FOB, Free On Board (Libre a bordo)**

##### **5.1.5. CFR, Cost and Freight (Costo y flete)**

##### **5.1.6. CIF, Cost, Insurance and Freight (Costo, seguro y flete)**

#### **5.2. Modalidades de Venta**

##### **5.2.1. Venta a Firme**

##### **5.2.2. Venta bajo Condición**

##### **5.2.3. Venta en Consignación Libre**

##### **5.2.4. Venta en Consignación con Mínimo a Firme**

## **1. Acuerdo de Compra - Formas de Pago**

Una vez que el potencial exportador realizó los estudios pertinentes y ha tomado la decisión de exportar, podrá comenzar las negociaciones que dan inicio al proceso exportador, proceso que deriva en la búsqueda de la mejor combinación de los términos comerciales que darán origen al contrato de Compraventa Internacional, haciendo más segura y rentable la operación.

Para un mejor entendimiento de esta etapa, los temas se encuentran ordenados de la siguiente forma:

### **1.1. Acuerdo de Compra**

El exportador se contacta con el comprador (importador) directamente o a través de su representante, haciéndole llegar muestras, listas de precios, costos de transporte, validez de la oferta y la factura proforma, en la cual se detallan todos los costos que inciden en el precio del producto. El comprador acepta las condiciones señaladas en la factura proforma, la cual devuelve al exportador firmada junto con una nota de pedido significando su aprobación a los términos de la oferta, aceptación y acuerdo que será por escrito y que posteriormente quedará detallado en el acreditativo o carta de crédito, si esa fuere la forma de pago acordada.

### **1.2. Formas de Pago a las Exportaciones**

El exportador deberá negociar estratégicamente la forma de pago de sus productos, de acuerdo a los términos del contrato de compraventa y teniendo en cuenta el grado de credibilidad que le inspire el comprador.

Tres son las formas de pago más utilizadas: acreditativo, cobranza extranjera y contado.

#### **1.2.1.- Acreditativo (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 un compromiso de pago, razón por la cual es el mecanismo de pago más difundido en todo el mundo.

Otorga la seguridad de que las mercancías serán pagadas una vez enviadas y tan pronto el exportador cumpla las condiciones previamente establecidas. En términos simples, la forma de 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). Este pago se efectúa una vez que el exportador cumpla con lo estipulado en el acreditativo.

El contrato de compraventa entre exportador e importador puede hacerse vía factura proforma, télex o mediante un simple llamado telefónico. Al momento de la firma de este contrato, se deben acordar las precisiones que se estipularán en el acreditativo. Por ejemplo:

Clase, tipo y monto del acreditativo.

Plazos para embarcar las mercaderías, para presentar en el banco comercial los documentos exigidos en el acreditativo por el exportador y para el pago del acreditativo.

Documentos que deben presentarse, tales como: factura comercial, conocimiento de embarque (guía aérea o carta de porte), póliza de seguro cuando la venta sea CIF.

Otros documentos como: certificado de origen, certificado fitosanitario, certificado de calidad, lista de empaque, 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 y puerto de destino (lugar de despacho y lugar de recibo).

Descripción de las mercaderías y exigencias del seguro.



Precio unitario de la mercadería, si lo exige el comprador.

Posibilidad de enviar las mercancías por embarques parciales.

Términos de entrega de las mercancías (FOB, CIF, etc.).

El banco es libre de aceptar o rechazar la orden de abrir o de confirmar el acreditivo. Existen varios tipos de acreditivo, siendo el más recomendado.

Irrevocable: lo convenido de la Carta de Crédito solo podrá modificarse con el consentimiento de ambas partes.

Confirmada: significa que el Banco notificador chileno, asume el compromiso de pago, adicional al Banco Emisor de la Carta de Crédito.

A la vista: esto significa que el pago se efectuará una vez que el exportador negocie los documentos de embarque en el banco comercial chileno.

### **1.2.2.- Cobranza Extranjera**

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.

En esta modalidad, los gastos por concepto de comisiones bancarias son sustancialmente inferiores al acreditivo.

En una cobranza intervienen:

El ordenante: habitualmente el exportador, quien entrega al banco comercial chileno los documentos y las instrucciones sobre su manejo.

El remitente: banco comercial chileno, que recibe del exportador documentos de embarque e instrumentos de cobro.

El banco presentador o cobrador: 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 girado: el importador, en su calidad de receptor de los documentos, siempre que cumpla con la condición de la cobranza. (aceptación de documentos con compromiso de pago).

Los pasos a seguir son:

- a) Se firma el contrato de compraventa donde se acuerdan las condiciones de la operación y cobranza.
- b) El exportador (ordenante) efectúa el embarque de la mercadería.
- c) Reunidos los documentos de embarque, el exportador los entrega a su banco (remitente) junto con la orden de cobro que contiene las instrucciones sobre el manejo de dichos documentos.
- d) El banco remitente verifica que los documentos estén en orden y los envía a uno de sus corresponsales en el país del importador, transcribiendo las instrucciones sobre el manejo de la cobranza.
- e) El banco presentador avisa la cobranza al importador, indicando sus condiciones.
- f) El importador (girado) acepta los términos de la cobranza.
- g) El importador procede a la aceptación o al pago del valor de los documentos y
- h) El banco se los entrega.
- i) El banco presentador remesa al banco remitente el pago efectuado por el importador.

j) El banco cobrador pone a disposición del exportador el valor recibido.

### **1.2.3.- 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 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.

Los pasos a seguir son:

El exportador se contacta con el importador y elaboran un contrato de compraventa.

El exportador despacha la mercadería.

El exportador envía los documentos al importador.

El importador recibe los documentos de la exportación y envía a Chile el pago de la mercadería.

El exportador recibe el pago.

### **3.- Recomendaciones sobre las Formas de Pago**

Optar por el acreditivo irrevocable y confirmado es lo más seguro para el exportador que recién se inicia en estos negocios. El banco receptor puede tener motivos diversos para no aceptar la orden de confirmar un acreditivo, como la falta de confianza con el banco emisor. De allí que el exportador deba estudiar previamente con su banco los requisitos o condiciones mediante las cuales el acreditivo que provenga de un determinado país y banco pueda ser confirmado.

Preocuparse de que lo estipulado en la carta de crédito sea lo más simple y preciso posible.

Elegir un banco comercial en Chile con el cual se tenga algún vínculo (como cuenta corriente) para facilitar todo el proceso.

Al entregar la documentación, fijarse si se estipulan originales o no (generalmente no se aceptan fotocopias).

Preocuparse de que el acreditivo esté correctamente escrito (palabras, abreviaturas, puntuación). Cualquier error demorará el pago.

Cerciorarse de que los requisitos sean fáciles de cumplir:

No comprometerse a plazos de embarque y entrega de documentos que resulten inabordables.

No comprometerse a entregar documentos inexistentes ni a gestionar visaciones improcedentes (por ejemplo, visar algún documento en alguna institución no autorizada para ello).

En operaciones de montos significativos, establecer una cláusula de arbitraje o mediación dentro del contrato de compraventa, que permita a las partes resolver eventuales conflictos o disputas.

Por esta cláusula, las partes se someterán al organismo de arbitraje establecido de común acuerdo.

## **2. Presentación de Documentos en Aduana**

### **2.1. Introducción al Documento Único de Salida (DUS)**

El Documento Único de Salida, fue creado a raíz de la fusión de 3 extintos documentos (Orden de Embarque, Informe de Exportación y Declaración de Exportación), con la finalidad de simplificar y optimizar el proceso exportador, permitiendo el ingreso de las mercaderías que se van a exportar, a la Zona primaria de Aduanas en el menor tiempo posible, en palabras simples, podemos decir que el DUS es el documento a través del cual la aduana certifica la salida legal de las mercancías al exterior. Es elaborada por el Agente de Aduanas y legalizado por el Servicio Nacional de Aduanas.

La presentación de mercancías ante el Servicio Nacional de Aduanas, mediante el DUS, se desarrolla de la siguiente forma:

### **2.2. Documento Único de Salida "Aceptación a Trámite"**

La presentación de las mercancías ante el Servicio Nacional de aduanas se hará a través del Documento Único de Salida Aceptación a Trámite, el cual deberá presentarse vía electrónica antes de solicitar el ingreso de las mercancías a Zona Primaria.

Los documentos que forman la base para la confección del Documento Único de Salida Aceptación a Trámite son los siguientes:

Mandato para despachar, El despachador de aduana deberá actuar premunido del mandato que, para cada despacho, le otorgue el dueño de las mercancías (Exportador). El mandato se constituirá mediante poder escrito.

Nota o instrucciones de embarque.

Resolución o documento que autorice la destinación, cuando proceda.

Planilla de calibrage, en caso de productos hortofrutícolas frescos, cuando proceda, autorizada por el despachador.

Carta de porte o documento que haga sus veces, en el caso de tráfico terrestre o ferroviario.

Otras visaciones, Certificaciones de análisis o de calidad, cuando corresponda.

Copia de la Factura Comercial emitida según las normas del Servicio de Impuestos Internos o de la Factura pro forma.

Por último deben registrarse las marcas y los números de bultos que conforman el embarque.

#### **2.2.1.- Aceptación o rechazo del DUS**

Si con motivo de la verificación del DUS se detectare alguna irregularidad, el documento será rechazado y devuelto al despachador.

En este caso se indicará que el documento fue rechazado y las causales del rechazo. El despachador de aduana deberá corregir los errores indicados y volver a efectuar la presentación.

El Documento Único de Salida es fechado, enumerado y aceptado a trámite por el Servicio Nacional de Aduanas verificando la descripción de las mercaderías y demás datos que contiene. Eventualmente es sometido a un aforo documental: revisión de la documentación para verificar que cada uno de los documentos esté bien extendido y que corresponda a las mercancías enviadas al exterior.

### **2.3. Ingreso de las mercancías a Zona Franca Primaria y autorización de salida**

Con la aceptación a trámite del Documento Único de Salida se entiende que las mercancías han sido presentadas al Servicio, pudiendo presentarse para su ingreso a Zona Primaria, es en esta etapa donde el despachador de aduana exige el "DUS- Aceptación a trámite" y la "guía de despacho.

Si la operación no es seleccionada para examen físico y el fiscalizador confirma esta determinación, éste otorgará a la operación la "Autorización de Salida", registrándola en el sistema computacional.

Si la operación es seleccionada para examen físico, el fiscalizador indicará al despachador o su personal autorizado, el lugar en el cual se realizará el procedimiento de Examen Físico.

### **2.4. Embarque o salida al exterior de las mercancías**

El embarque o salida al exterior de las mercancías será certificado por el despachador de aduana, en caso de tráfico marítimo y aéreo, y por el Servicio de Aduanas en caso de tráfico terrestre.

### **2.5. Documento Único de Salida Legalizado**

La legalización de la operación será solicitada a través del segundo mensaje del DUS, una vez que se ha cumplido con todos los trámites legales y reglamentarios que permiten la salida legal de las mercancías del país. En este momento es cuando se ha formalizado la destinación aduanera. Para confeccionar el DUS se debe contar con los siguientes documentos.

- Mandato constituido mediante poder escrito.
- Copia no negociable del Conocimiento de Embarque o documento que haga sus veces, debidamente valorado y fechado.
- Documento único de Salida. (DUS)
- Factura Comercial timbrada por el Servicio de Impuestos Internos, con los valores definitivos en caso de venta bajo la modalidad a " firme". La factura comercial puede ser reemplazada por una Factura Proforma cuando se trate de exportaciones bajo la modalidad de venta en "Consignación Libre".
- Copia de la respectiva Póliza de Seguro, cuando corresponda. Instrucciones de embarque proporcionadas por el exportador.

### **2.6. Informe de Variación del Valor del Documento Único de Salida**

En caso de operaciones cuya modalidad de venta es distinta de "a firme" ("en consignación libre", "bajo condición" o "consignación con mínimo a firme"), operaciones donde el precio de exportación de los productos queda establecido en un período posterior al embarque de los productos, se debe acreditar al Servicio Nacional de Aduanas el resultado definitivo de la operación de exportación, lo cual se realiza a través del Informe de Variación del Valor del Documento Único de salida.

### **3. Presentación de las Mercancías ante el Servicio Nacional de Aduanas**

#### **3. 1. Trámite ante el Servicio Nacional de Aduana según Vía de Embarque**

##### **3.1.1. Vía Marítima**

Una vez que el DUS haya sido Aceptado a Trámite por el Servicio, éste podrá solicitar el ingreso de las mercancías a zona primaria ante la Unidad encargada en dicho lugar, correspondiente a la Aduana consignada en el DUS para otorgar la "Autorización de Salida" de las mercancías del país, para su posterior embarque y/o salida al exterior. En el caso de transporte marítimo, se deberá contar además con la confirmación de la Reserva de Espacio en la nave que transportará las mercancías al exterior.

##### **Embarque**

Una vez aceptado el Documento Único de Salida por el Servicio, las mercancías deberán ser embarcadas dentro del plazo de 25 días corridos contados desde la fecha de aceptación a trámite del DUS.

El documento que certifica el embarque de las mercancías es el Conocimiento de Embarque (B/L), o documento que haga sus veces, con la constancia de puesta a bordo. A través de este documento la compañía transportadora reconoce el embarque de las mercancías bajo ciertas condiciones.

La compañía de transportes, que efectúa el embarque, emite el documento denominado Conocimiento de Embarque (B/L), suscrito por el capitán de la nave. Las copias no negociables de este documento son enviadas al Agente de Aduanas. El Agente de Aduanas, remite estas copias al exportador junto a otros documentos de embarque que le permitirán iniciar las gestiones de cobro de la exportación en su banco comercial.

La presentación del segundo mensaje del DUS deberá realizarse dentro del plazo de 25 días contados desde la fecha de aceptación a trámite del documento.

Con la legalización del Documento Único de Salida se entiende que se ha formalizado la destinación aduanera y se ha cumplido con todos los trámites legales y reglamentarios que permiten la salida legal de las mercancías del país, constituyéndose en este momento en una Declaración.

Una vez legalizado el Documento Único de Salida, el Servicio Nacional de Aduanas avisa electrónicamente al Banco Central de Chile para que tome nota de la exportación realizada, y del plazo del retorno que está expresado en días en el recuadro "Plazo máximo de Retorno", que corresponderá al plazo que, para el pago de la exportación, se haya convenido entre el exportador y el importador extranjero. El Agente de Aduanas hará llegar una copia al interesado. El exportador debe presentar el documento en el banco comercial al momento de liquidar la exportación (informar destino de las divisas del retorno de la exportación efectuada).

##### **3.1.2. Vía Aérea**

Las mercancías embarcadas por vía aérea requieren de la Guía Aérea, (emitida por la misma compañía aérea), que opera como el Conocimiento de Embarque. Este documento también debe ser firmado por un representante de la compañía de transporte aéreo y por el Agente de Aduanas.

Lo único que cambia en relación al trámite marítimo es que la misma guía Aérea ampara mercancías embarcadas parcialmente en diferentes aeronaves, siempre y cuando el último embarque no exceda los 10 días después de haberse efectuado el primer embarque.

Pero tratándose de mercancías transportadas por vía marítima o aérea, un Documento Único de Salida sólo podrá autorizar el embarque de mercancías en un solo vehículo, aún cuando las mercancías pueden ingresar a zona primaria en forma parcializada para su embarque.

### 3.1.3. Vía Terrestre

El despachador o su personal auxiliar solicitará el ingreso de las mercancías a zona primaria, presentando el "DUS-Aceptación a Trámite" y la "Guía de Despacho" de las mercancías transportadas. En el transporte terrestre se deberá contar además con el Manifiesto de Carga.

En aquellas aduanas, con tráfico internacional terrestre, donde no se den las condiciones de ingreso a zona primaria, una vez comunicada la selección a examen, no se aceptará el retraso en el tiempo de presentación de las mercancías en el lugar habilitado para examen.

En el caso de las exportaciones por camión o ferrocarril hacia los países vecinos, El Documento Único de Salida, admite embarques parciales de las mercancías indicados en una misma factura comercial o en un mismo Informe de Exportación. El Agente de Aduanas está facultado para embarcar las mercancías en diferentes vehículos. En este caso la autorización de salida será otorgada por cada embarque de mercancías, por la Aduana de salida en el lugar habilitado para ello, después de haber cumplido con todos los tramites pertinentes.

El total de embarques debe completarse a más tardar a los 25 días contados desde la fecha de aceptación a trámite del DUS.

En caso de salida de mercancías en forma parcial, se llevará el arrastre de dichas salidas en el sistema de información de aduana. Sin embargo, el despachador deberá llevar una relación detallada de los embarques efectuados con cargo a un determinado DUS, la que deberá permanecer en la carpeta de despacho de la operación a disposición del Servicio.

El control de salidas de las mercancías es practicado por los funcionarios de la avanzada fronteriza de la aduana. Ellos se encargan de cerrar y cumplir la Orden de Embarque, vencidos los 30 días corridos desde la salida del primer vehículo. En este caso el "cumplido" no lo efectúa la empresa transportista - como en los envíos vía marítima y aérea- sino que es llevado a cabo por los funcionarios de la avanzada fronteriza de la aduana, quienes dejan constancia de lo efectivamente despachado con cargo a la Orden de Embarque.

En el caso de mercancías transportadas por vía terrestre o ferroviaria, la certificación de la fecha y la cantidad de bultos efectivamente salidos del país, lo otorgará la aduana en el control fronterizo correspondiente.

#### **4. Retorno y Liquidación de Divisas**

De acuerdo a las disposiciones del Compendio de Normas de Cambio Internacionales, los exportadores se encuentran en plena libertad de retornar o no las divisas correspondientes a una operación de exportación, así como también, pueden liquidar o no las divisas retornadas al país producto de una exportación.

La autonomía para retornar y liquidar las divisas se encuentra condicionada a la obligación de todo exportador de informar al Banco Central de Chile, sobre el resultado de las operaciones de exportación, como asimismo, del destino dado a las correspondientes divisas, directamente al Banco Central de Chile.

##### **4.1. Modalidad "a Firme"**

Una vez efectuado el embarque, el agente de aduana entrega al exportador los documentos oficializados y éste ya puede negociar el pago correspondiente ante el banco comercial.

Sí estos documentos se encuentran en regla con las condiciones establecidas en la documentación, y la forma de pago es carta de crédito, irrevocable, confirmada y pagadera a la vista, el banco procede a cancelar las divisas al exportador.

Cuando el importe de la exportación, es superior a USD 10.000 FOB, el exportador esta en obligación de informar al Banco Central sobre el resultado y destino de estas divisas de la forma siguiente:

Cuando las divisas, total o parcialmente, sean retornadas y liquidadas en el Mercado Cambiario Formal (MCF) o ingresadas a través de éste (transferencia), la entidad constitutiva del MCF que interviene deberá confeccionar la correspondiente "Planilla" y enviarla al Banco central al día siguiente hábil bancario de efectuada la liquidación o el ingreso, según corresponda, conjuntamente con el "Informe Diario de Posición y Operaciones de Cambios Internacionales".

En caso que las divisas no sean retornadas a través del Mercado Cambiario Formal, total o parcialmente, la información deberá ser proporcionada por el exportador dentro de los 30 días siguientes al vencimiento del plazo que, para el pago de la exportación, se haya convenido entre el exportador y el comprador.

Además si Usted no retorna las divisas al país, igualmente debe dar aviso al Banco Central durante el período de tiempo establecido en el párrafo anterior.

##### **4.2. Modalidades de venta distintas de "a firme"**

Modalidades de venta distintas de "a firme", entiéndanse, "en consignación libre", "bajo condición" o en "consignación con mínimo a firme

Para las exportaciones realizadas con modalidades de venta distintas de "a firme", incluidas las operaciones de "Consignación Libre a Deposito Franco ", la obligación de informar el destino dado a las divisas, lo cual deberá cumplirse conforme a las mismas disposiciones para la modalidad "a firme" y por los mismos montos señalados, es decir para operaciones de exportación que posean un valor FOB superior a USD 10.000.

La diferencia radica en que estos valores deberán ser declarados ante el Banco Central en base, a los montos señalados en el "Informe de Variación de Valor del Documento Único de Salida".

Para acreditar lo consignado en el IVV del DUS, deberán acompañarse los antecedentes que correspondan, tales como: rendición de cuenta del exterior, facturas comerciales, acta de

liquidación de remate, certificados de organismos internacionales de control, entre otros, según corresponda en cada caso en particular.

En resumen las formas de informar el destino de las divisas de operaciones de exportación son las siguientes:

Las divisas que sean retornadas a través del Mercado Cambiario Formal, sean o no liquidadas simultáneamente, serán informadas por la institución interviniente.

Las divisas retornadas fuera del MCF o no retornadas deben ser informadas al Banco Central directamente por los exportadores.



## **5. Cláusulas de Compraventa Internacional**

### **5.1. Cláusulas de Compra y Venta (INCOTERM)**

INCOTERMS (INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS)

Los Incoterms tienen como finalidad definir con precisión los gastos que el exportador deberá asumir permitiendo su identificación y consecuente incorporación en el precio de exportación de la mercancía.

El INCOTERM permite definir con exactitud hasta que punto y momento el exportador es responsable de la mercancía y en que momento se transfieren los riesgos de pérdida o daño al comprador.

A su vez el INCOTERM, especifica de manera concreta los documentos que deberán presentar y tramitar comprador y vendedor en las distintas fases de la operación de exportación.

Al momento de elegir cualquier INCOTERMS, el exportador se obliga a entregar la mercancía en el plazo y lugar convenido, en el contrato de compraventa, como también tiene la obligación de enviar con la debida anticipación y con los documentos correspondientes

A continuación se señalan los INCOTERMS más utilizados, detallando las obligaciones del exportador como también los factores que influyen en el precio del producto exportado.

#### **5.1.1. EXW, Ex Works (Ex Fábrica)**

Significa que el exportador entrega sus responsabilidades cuando pone las mercancías a disposición del comprador en el establecimiento de venta, bodega o cualquier otro lugar convenido (es decir, fábrica, factoría, etc.).

Las obligaciones del exportador son las siguientes:

- Entregar las mercancías en el lugar y fecha convenidos.
- Suministrar la mercancía en fábrica de conformidad con el contrato.
- Precio de exportación

Valor de compra del producto o costo de elaboración (materias primas, nacionales o importadas, remuneraciones, etc.).

Embalajes y envases.

Marcas y rótulos exteriores.

Inspección o certificación previa, en caso que el comprador lo solicite.

Seguro de almacenaje (sólo si el exportador lo desea).

Utilidad de exportación.

#### **5.1.2. FCA, Free Carrier (Libre Transportista)**

Significa que el vendedor entrega las mercancías, despachadas para la exportación, al transportista propuesto por el comprador en el lugar acordado.

Obligaciones del exportador:

Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor, el vendedor es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la carga.

Tiene la obligación de realizar los trámites en la aduana de exportación.

Precio de exportación

Además de los señalados en el EXW, anterior, debe considerar los siguientes costos.

Gastos hasta la entrega al transportista

Gastos de los trámites de aduana como también los derechos de aduana, impuestos y demás gastos oficiales pagaderos al momento de la exportación.

### **5.1.3. FAS, Free Alongside Ship (Libre al Costado del Buque)**

Significa que el vendedor entrega cuando las mercancías son colocadas al costado del buque en el puerto de embarque convenido.

Obligaciones del exportador:

El vendedor debe despachar las mercancías para la exportación.

El exportador ha de asumir todos los riesgos de pérdida o daño de las mercancías hasta aquel momento en que son colocadas al costado del buque en el puerto de embarque convenido.

Notificar al comprador con la debida anticipación que la mercancía ha sido depositada al costado del buque en el puerto convenido así como entregar la prueba documental de ello.

Precio de exportación:

Además de los señalados en FCA, debe considerar lo siguiente:

Transporte de la fábrica a la estación o al camión.

Carga del camión.

Flete interno de la fábrica al puerto (o aeropuerto, o estación de trenes).

Descarga en el puerto (o aeropuerto, o estación de trenes), con las mercaderías puestas en bodega.

Gastos del despacho de la aduana de exportación.

### **5.1.4. FOB, Free On Board (Libre a bordo)**

Significa que el vendedor queda libre de obligaciones cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Obligaciones del exportador

El exportador debe soportar todos los riesgos de la pérdida y el daño de las mercancías hasta el momento en que la mercancía es depositada a bordo del buque, proceso que debe realizar dentro del plazo estipulado en el contrato.

Notificar al comprador con la debida anticipación la entrega de la mercancía a bordo

Debe realizar las gestiones, trámites y demás operaciones que se efectúen ante el Servicio Nacional de Aduanas para la correcta exportación de las mercancías.

Precio de exportación

Además de los señalados en FAS, debe considerar lo siguiente.

Carga / estiba en el muelle o buque (o avión o tren).

Comisión del agente de aduanas.

### **5.1.5. CFR, Cost and Freight (Costo y flete)**

Significa que el vendedor queda libre de obligaciones cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

Obligaciones del exportador

El exportador esta obligado a despachar las mercancías para su exportación.

El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las mercancías al puerto de destino convenido, pero, el riesgo de pérdida o daño de las mercancías, así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador.

Precio de exportación

Además de los gastos contemplados en FOB

Flete/transporte internacional.

Descarga en el puerto (lugar) de destino.

### **5.1.6. CIF, Cost, Insurance and Freight (Costo, Seguro y Flete)**

Significa que el vendedor queda libre de obligaciones cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

Obligaciones de exportador

El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para conducir las mercancías al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de las mercancías, así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. No obstante, en condiciones CIF el vendedor debe también procurar un seguro marítimo para los riesgos del comprador de pérdida o daño de las mercancías durante el transporte.

Consecuentemente, el vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El comprador ha de observar que, bajo el término CIF, el vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura, necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.

El término CIF exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación.

Precio de exportación

A los costos señalados en los puntos anteriores se agrega:

Seguro de la mercadería.

## **5.2. Modalidades de Venta**

El Banco Central de Chile establece que toda exportación debe indicar la modalidad de venta, lo que definirá posteriormente las acciones a seguir para liquidar las divisas, efectuar retornos y emitir facturas. Cualquiera sea la modalidad que se acuerde, deberá quedar estipulada en el Documento Único de Salida (DUS), detallando las respectivas condiciones.

Las ventas se pueden efectuar bajo las siguientes modalidades:

### **5.2.1. Venta a Firme**

Es aquella en la cual el valor de la mercadería no admite modificación alguna, luego que el exportador ha pactado con el comprador un precio por la mercadería que será adquirida por este último en el extranjero. La factura de exportación se emite a la fecha de embarque. Esta modalidad es válida para cualquier mercadería.

### **5.2.2. Venta bajo Condición**

Es aquella en la cual el valor definitivo de la mercadería queda sujeto al cumplimiento de las condiciones que se convengan entre el exportador y su comprador en el exterior. Los productos que se comercializan bajo esta modalidad son los que pueden sufrir alguna alteración durante su traslado (madera, frutas, semillas, etc.).

### **5.2.3. Venta en Consignación Libre**

Es aquella en la cual el valor de la mercadería tiene un carácter meramente referencial ya que ésta se envía a un agente o consignatario en el exterior para que proceda a su recepción y venta conforme a las instrucciones impartidas por el consignante o a lo convenido entre ambos. El precio definitivo de la mercadería dependerá de los precios corrientes del mercado internacional al momento de su comercialización. La factura comercial es emitida a la fecha de recepción de la liquidación del consignatario en el exterior.

### **5.2.4. Venta en Consignación con Mínimo a Firme**

Es aquella en la cual un mínimo del valor de la mercadería es pactado bajo la modalidad de venta a firme. El valor definitivo de la mercadería queda sujeto al cumplimiento de las demás condiciones que se convengan entre el exportador y su comprador en el exterior. Se emite la factura comercial 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).