

# COMO EXPORTAR

## **PASO 1 ENVIO DE MUESTRAS**

En muchos casos, antes de comenzar los envíos al exterior, el comprador extranjero (importador) solicita al exportador (vendedor) una muestra del producto que desea adquirir para verificar la calidad de acuerdo a normas y exigencias propias impuestas por el comprador.

## **PASO 2 FORMAS DE PAGO**

El exportador deberá definir o negociar estratégicamente las condiciones y la forma de pago de sus productos, de acuerdo a los términos que previamente haya establecido en el contrato de compraventa. Algunas alternativas de pago son:

- Acreditivo (Carta de Crédito o Crédito Documentario): es la forma de pago más recomendada para quién se inicia como exportador ya que existen entidades bancarias comprometidas en la operación. Es el mecanismo de pago más difundido en el mundo.
- Cobranza Extranjera: Basado en la mutua confianza entre importador y exportador los bancos comerciales no tienen más responsabilidad que seguir las instrucciones de cobro dadas por el exportador, siempre y cuando el importador cumpla las condiciones preestablecidas.
- Pago Contado. De acuerdo al compromiso establecido entre exportador e importador, éste último efectúa el pago a través de giro bancario, transferencia de fondos, depósito en cuenta corriente.

Es importante destacar que para operar como exportador deberá formalizar iniciación de actividades antes el SII.

## **PASO 3 IDENTIFICACION DE CLAUSULAS DE COMPRA Y VENTA INTERNACIONAL (INCOTERMS)**

Los Incoterms (International Commercial Terms) tienen como finalidad delimitar la responsabilidad en términos de entrega de las mercaderías. INCOTERM permite definir con exactitud hasta que punto y momento el exportador es responsable de la mercancía y en que momento se transfiere los riesgos de pérdida o daño al comprador. A su vez INCOTERM, especifica de manera concreta lo que deberá presentar y tramitar comprador y vendedor en las distintas fases de la operación de exportación. Los INCOTERMS más utilizados son: EXW, Ex Works (Ex fábrica); FCA free carrier (libre transportista); FAS, Free Alongside Ship (libre al costado del buque); FOB, Free on Board (libre abordaje); CFR, Cost and Freight (costo y flete) y CIF, Cost, Insurance and Freight (costo, seguro y flete) DDP (ver documento detallado).

## **PASO 4 ESTABLECIMIENTO DE MODALIDAD DE VENTA**

El Banco Central de Chile establece que toda exportación debe indicar la modalidad de venta. Cualquiera sea la modalidad que se acuerde, deberá quedar estipulada en la declaración de exportación. Las ventas se pueden efectuar bajo las siguientes modalidades: Venta a Firme, Venta bajo Condición, Venta en Consignación Libre, Venta en Consignación con Mínimo a Firme. (ver documento detallado)

## **PASO 5 TRÁMITES DEL EXPORTADOR Y EMBARQUE**

El exportador, envía a su Agente de Aduanas, un detalle de los productos a exportar, con los correspondientes códigos de identificación. Luego, el Agente de Aduanas procede a la clasificación arancelaria de los productos y posteriormente, los inscribe ante el Servicio Nacional de Aduanas. El exportador elige la compañía transportista y de seguro, si corresponde. El exportador solicita al transportista una reserva de espacio. La empresa de transporte recibe la Nota de Reserva de Espacio y avisa al exportador la confirmación de dicha reserva (N° booking). El exportador, luego de recibir la confirmación de espacio, se pone en contacto con su Agente Despachador de Aduanas, para entregarle las instrucciones pertinentes y los documentos para el embarque. El despachador,

una vez que recibe las instrucciones de embarque por parte del exportador, confeccionará el **Documento Único de Salida (D.U.S.), 1º envío.**

#### **PASO 6 TRANSMISION DE DOCUMENTO UNICO DE SALIDA "ACEPTACIÓN EN TRÁMITE"**

La presentación de las mercancías ante el Servicio Nacional de aduanas se hará a través de tramitarse el Documento Único de Salida (DUS) Aceptación a Trámite, el cual deberá presentarse vía electrónica antes de solicitar el ingreso de las mercancías a Zona Primaria. El DUS se confecciona en base a una serie de documentos, tales como mandato para despachar, nota o instrucciones de embarque, planilla de calibrage (frutas), etc.(ver en documento detallado). La confirmación del Servicio Nacional de Aduana una vez hecha la transmisión es inmediata y si hubiese discrepancia en los datos se corrige en la etapa de legalidad y no en el despacho de las mercaderías.

#### **PASO 7 INGRESO DE MERCANCÍA A ZONA PRIMARIA Y AUTORIZACIÓN DE SALIDA**

Con la aceptación a trámite del DUS, se queda en condiciones de presentar las mercaderías a la Aduana (trámite que puede variar dependiendo de la vía de embarque: marítima, aérea o terrestre) y con ello se autoriza el ingreso de éstas a los recintos de depósito aduanero. Aparte del Aforo Documental (que consiste en reconocer las mercancías, verificar y estudiar la documentación, clasificarlas en la Nomenclatura Arancelaria, establecer su valor, puede darse el caso que el DUS sea sorteado con "Reconocimiento Físico" o Aforo Físico. En tal situación las mercancías serán examinadas por el Fiscalizador Aduanero, pudiendo extraer muestras de los productos. El Agente Despachador entrega a la empresa de transporte internacional, las mercancías, para proceder a su stacking. (Sólo embarques marítimos)

#### **PASO 8 RETORNO DE DIVISAS**

Una vez efectuado el embarque, el agente de aduana entrega al exportador el DUS legalizado, Número de envíos y éste ya puede negociar el pago correspondiente ante el banco comercial. Una vez conforme con las condiciones establecidas en la documentación - si la forma de pago es carta de crédito, irrevocable, el banco procede a cancelar las divisas al exportador. Los exportadores deberán informar al Banco Central sobre el resultado de las operaciones de exportación que hayan realizado siempre y cuando exporten más US\$ 5.000 al año.