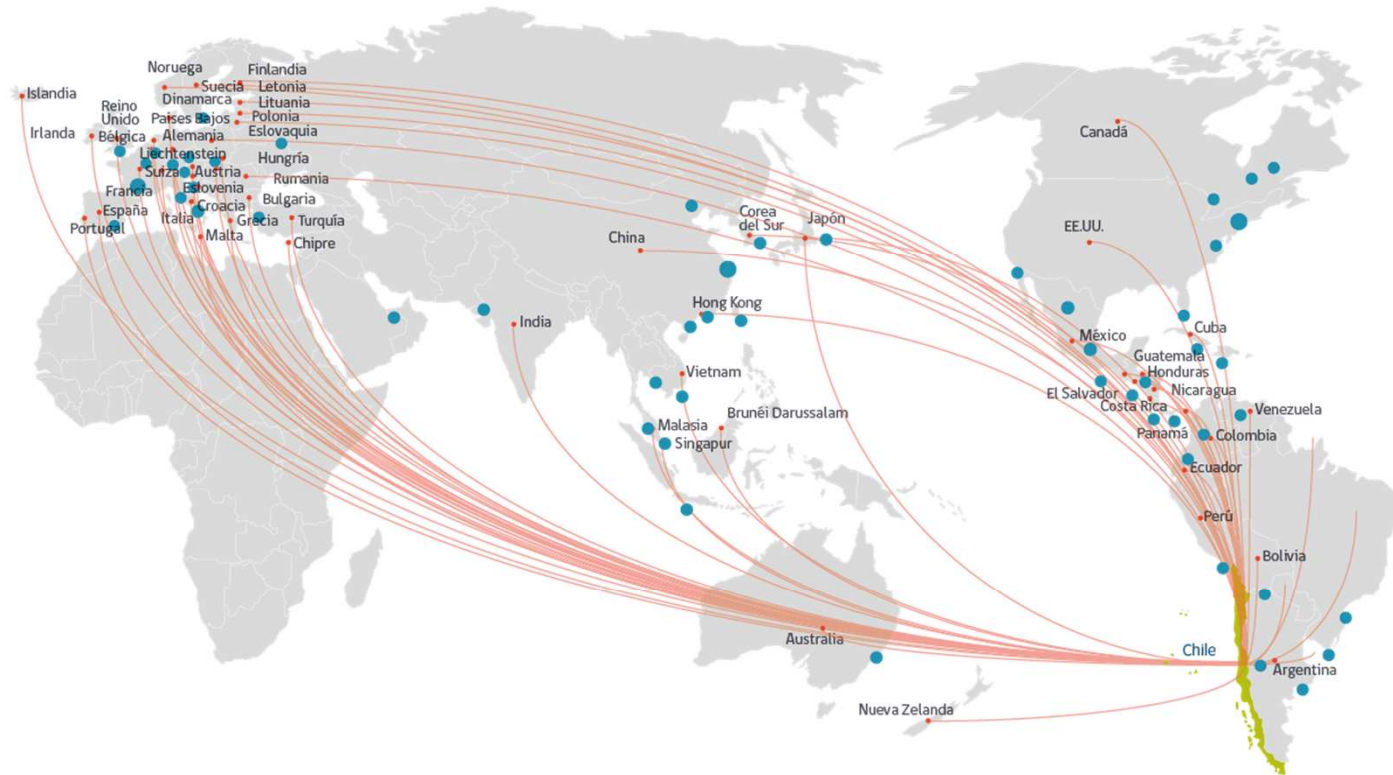




TALLER ATRÉVETE A EXPORTAR

pro|CHILE



● Acuerdos Comerciales ● 53 Oficinas Comerciales ● 15 Direcciones Regionales y Centros Pyme Exporta



I. ProChile

II. Situación actual de la PYME exportadora

III. Centros Pyme Exporta Herramientas de apoyo

IV. Consideraciones iniciales para exportar

V. Anexo: El Proceso exportador - Definiciones



PROCHILE

- Dirección de Promoción de Exportaciones de Chile.
- Su objetivo es **promover la exportación de bienes y servicios, apoyar la atracción de inversión extranjera y del turismo.**
- Depende del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile.





PROCHILE: Red de Oficinas Regionales

Hacer contacto y detectar el potencial exportador.



15 oficinas y 2 antenas a lo largo de Chile.





PROCHILE: Red de Oficinas Comerciales

Inserción adecuada en los mercados.



53 oficinas en 43 países del mundo.





PRIORIDADES DE PROCHILE

**América
Latina**

Regiones

Pymes

Asociatividad





I. ProChile

II. Situación actual de la PYME exportadora

III. Centros Pyme Exporta Herramientas de apoyo

IV. Consideraciones iniciales para exportar

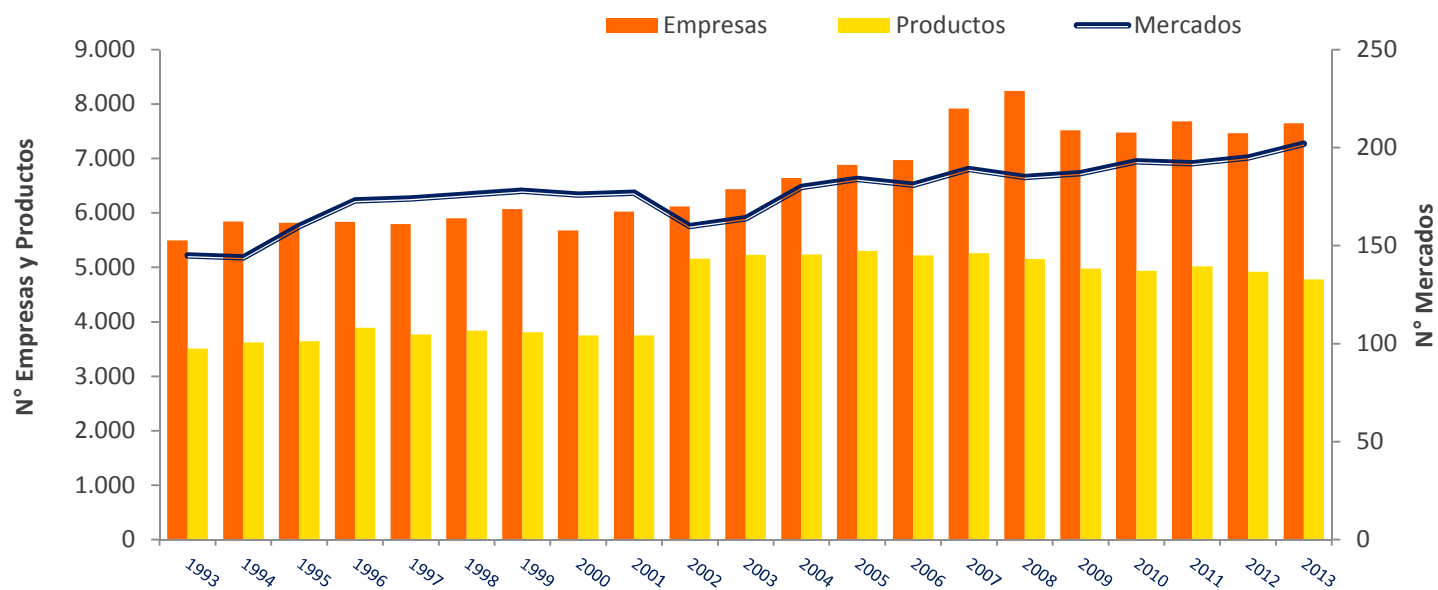
V. Anexo: El Proceso exportador - Definiciones



EXPORTACIONES TOTALES

Productos, Mercados y Empresas Exportadoras 1993 - 2013

En los últimos 20 años, las exportaciones chilenas han registrado una variación positiva en el aumento de productos, empresas y diversificación de mercados.



Fuente: Inteligencia Comercial ProChile, con cifras del Servicio Nacional de Aduanas.



EXPORTACIONES CHILENAS TOTALES



320 empresas generaron el 90% del valor exportado por Chile en 2013.

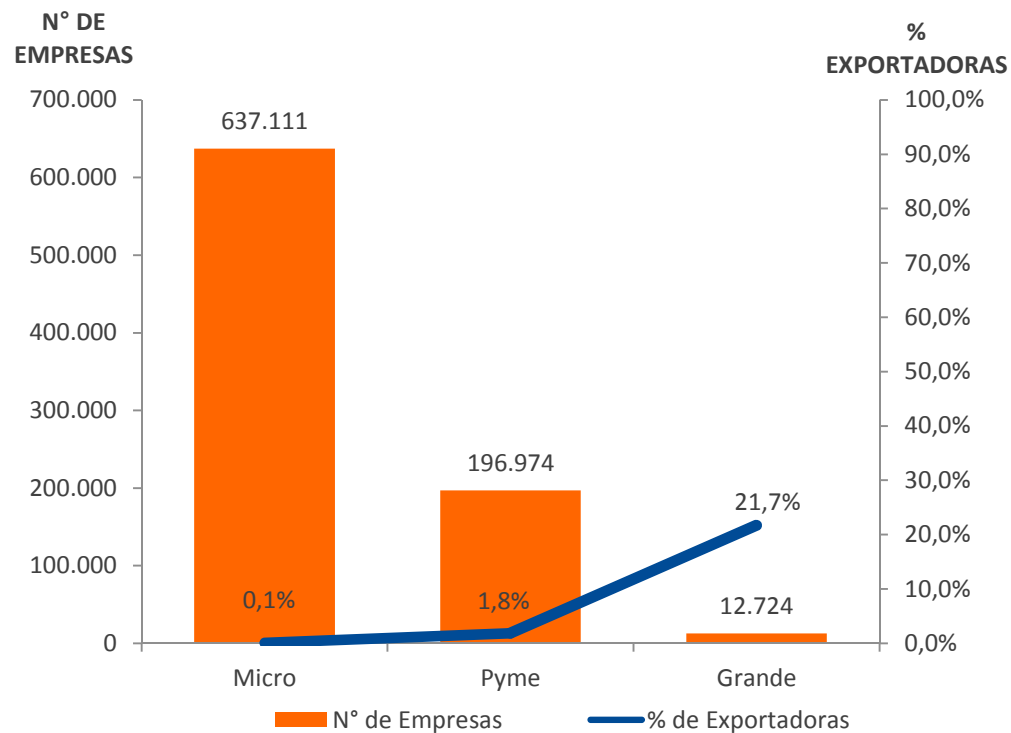
Fuente: Inteligencia Comercial ProChile, con cifras del Servicio Nacional de Aduanas y del Servicio de Impuestos Internos.

pro|CHILE



PYMES EXPORTADORAS

TRAMOS DE VENTA DE LAS EMPRESAS CHILENAS 2012:
N° de empresas por tramo V/S Porcentaje de exportadoras.



Sólo el **1,8%** de las
PYMES chilenas exporta.

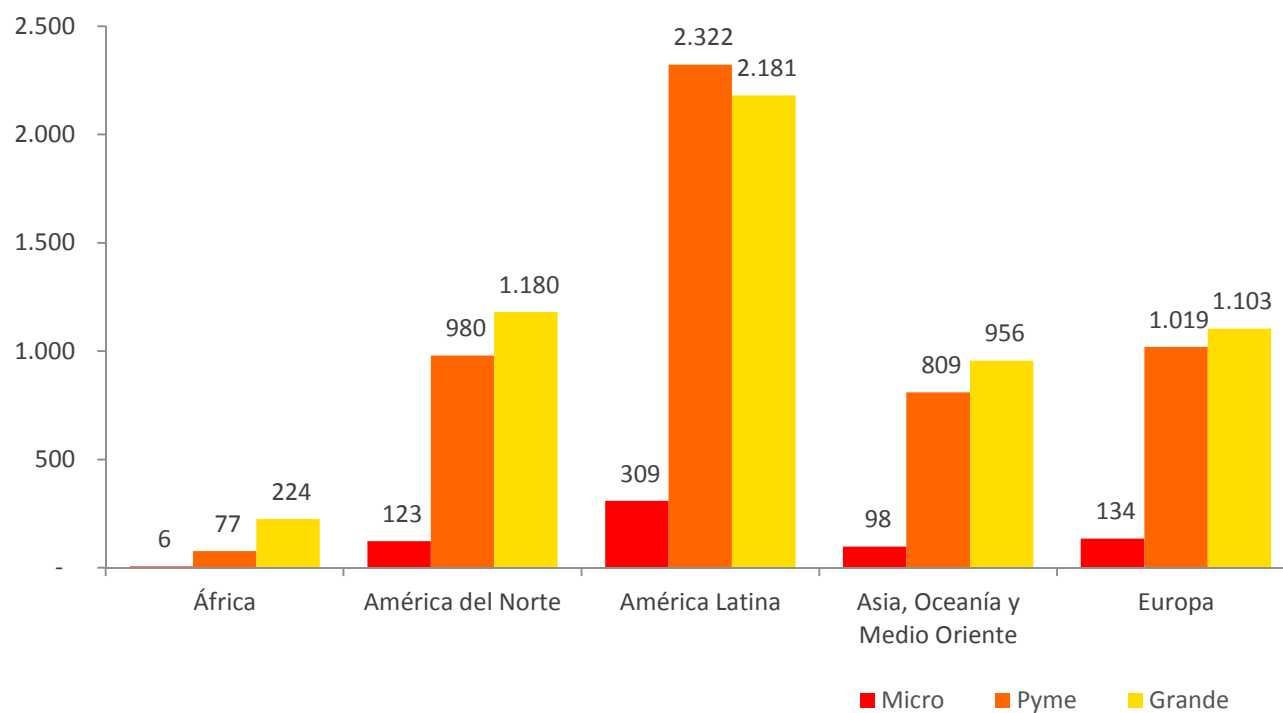
En Chile existe un total de
196.974 PYMES, de las cuales
sólo **3.623** son exportadoras.

Fuente: : Inteligencia Comercial ProChile, con cifras del Servicio Nacional de Aduanas y del Servicio de Impuestos Internos.



EXPORTACIONES PYMES, SEGÚN ZONA GEOGRÁFICA. Número de exportadoras 2012

N° EXPORTADORAS



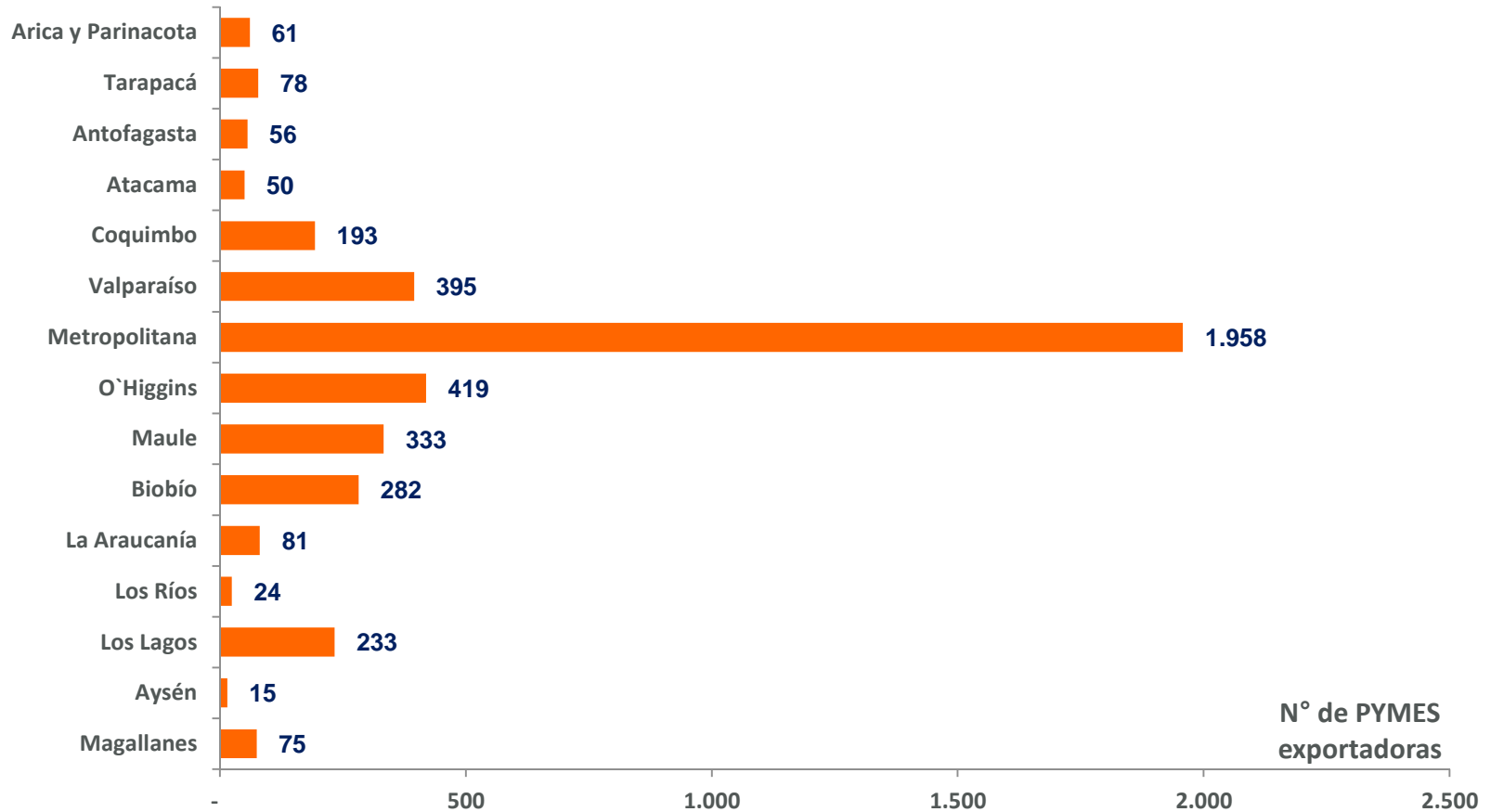
64%
de las Pymes
Exporta a
América Latina.

Fuente: : Inteligencia Comercial ProChile, con cifras del Servicio Nacional de Aduanas y del Servicio de Impuestos Internos (2012)

pro|CHILE



PYMES EXPORTADORAS, Año 2012



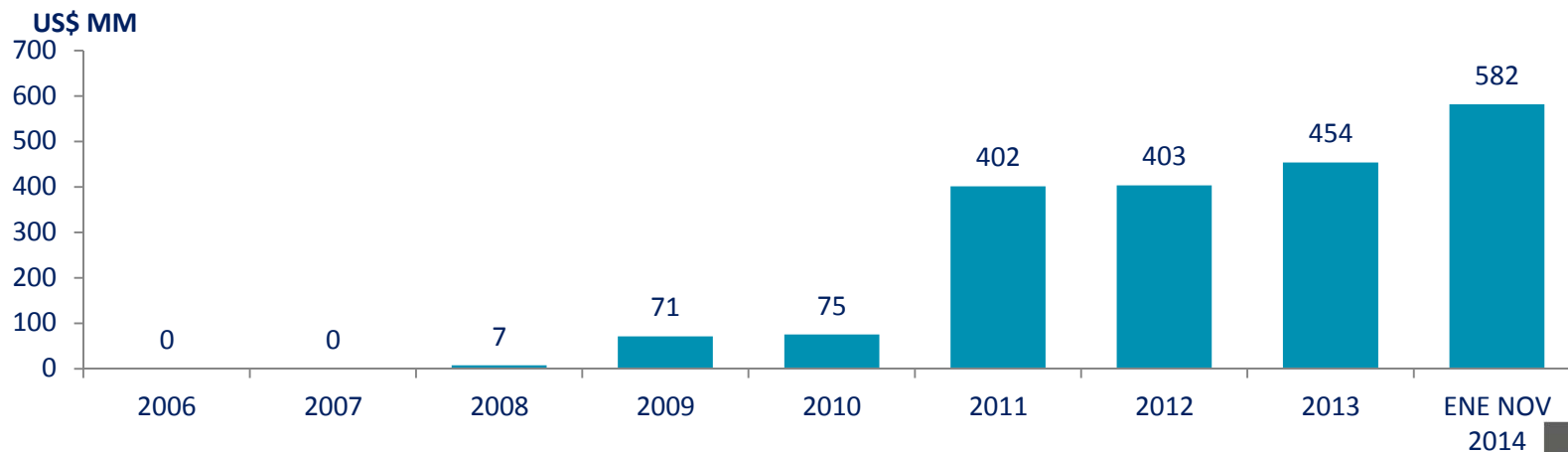
Fuente: : Inteligencia Comercial ProChile, con cifras del Servicio Nacional de Aduanas y del Servicio de Impuestos Internos.



EXPORTACIONES REGIÓN DE LOS RÍOS BIENES, Año 2014



MACROSECTOR	2006 US\$ MM	2007 US\$ MM	2008 US\$ MM	2009 US\$ MM	2010 US\$ MM	2011 US\$ MM	2012 US\$ MM	2013 US\$ MM	ENE NOV 2014 US\$ MM
Industria Forestal	0,0	0,2	4,0	17,3	12,4	323,2	316,5	331,4	387,6
Manufacturas	0,0	0,1	1,2	52,0	57,1	1,8	1,7	14,8	84,8
Minerales	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,0	0,0	0,0
No Comercio	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Productos									
Agropecuarios	0,0	0,0	0,5	0,3	5,7	73,7	80,2	100,9	106,7
Productos del Mar	0,0	0,0	1,7	1,4	0,1	2,3	2,8	6,5	2,6
Vinos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,3	0,0	0,1
Total Región	0,0	0,3	7,4	71,1	75,3	401,5	403,5	453,7	581,9

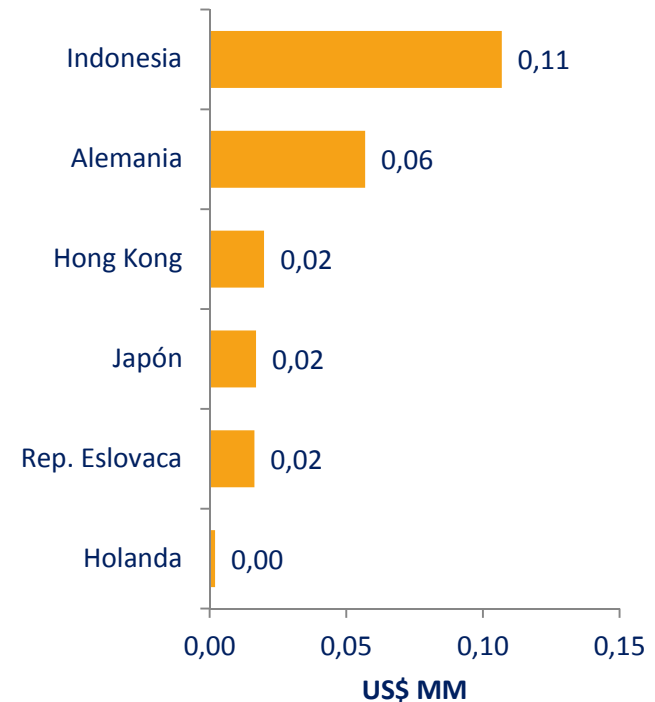


Fuente: : Inteligencia Comercial ProChile, con cifras del Servicio Nacional de Aduanas y del Servicio de Impuestos Internos.



EXPORTACIONES REGIÓN DE LOS RÍOS SERVICIOS, Año 2014

N° Destino	Ene-Nov US\$ MM 2013	Ene-Nov US\$ MM 2014	% Var Ene-Nov '14/'13	US MM dif. Ene- Nov '14/'13	% Part. Ene-Nov 2014
1 Indonesia	0,00	0,11		0,1	48,74%
2 Alemania	0,12	0,06	-52%	-0,1	25,96%
3 Hong Kong	0,00	0,02		0,0	9,12%
4 Japón	0,00	0,02		0,0	7,75%
5 Rep. Eslovaca	0,01	0,02	70%	0,0	7,49%
6 Holanda	0,00	0,00		0,0	0,94%
Total	0,1	0,2	69%	0,1	100,00%



...Sólo AIWARE exporta formalmente

Fuente: : Inteligencia Comercial ProChile, con cifras del Servicio Nacional de Aduanas y del Servicio de Impuestos Internos.

pro|CHILE



I. ProChile

II. Situación actual de la PYME exportadora

III. Centros Pyme Exporta Herramientas de apoyo

IV. Consideraciones iniciales para exportar

V. Anexo: El Proceso exportador - Definiciones



TRABAJO CON PYMES – AGENDA DE PRODUCTIVIDAD, INNOVACION Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

Nuevos lineamientos gubernamentales, PYMES, como un valor central para el crecimiento económico del país, en línea con los desafíos de la Agenda de Productividad, Innovación y Crecimiento Económico, del Ministerio de Economía.

Implementación de la medida N° 24 y 25 de la referida Agenda:

- **MEDIDA 24:** Creación de una red de 50 Centros de Desarrollo Empresarial para apoyar con mayor efectividad a los emprendedores en el logro de sus planes de negocios. Estos se constituirán en base a los centro de apoyo a las MIPYMES existentes bajo el alero de SERCOTEC.
- **MEDIDA 25:** Establece la creación de 15 centros Pyme Exporta que funcionarán como una sección dentro de nuestras oficinas regionales. ProChile dará entonces un énfasis prioritario al trabajo destinado a aumentar las empresas pymes exportadoras.





CENTROS PYME EXPORTA

15 Centros:

- En las oficinas regionales de ProChile.
- Con asesoría especializados de profesionales expertos, en comercio exterior.
- Apoyo a las empresas PYMES NO EXPORTADORAS de los sectores Industrias No Alimentaria y de Comercio de Servicios, con potencial para internacionalizarse, acompañándolas durante este proceso.
- Coordinados con los futuros Centros de Desarrollo Empresarial de SERCOTEC y CORFO, integrándose de esta manera a los otros servicios del Estado y a sus capacidades de gestión.
- Se organizan en base a los programas y recursos de ProChile.





CENTROS PYME EXPORTA / BENEFICIOS

ASESORIA ESPECIALIZADA

INFORMACIÓN DE MERCADO

CAPACITACIÓN

PLANES SECTORIALES



pro|CHILE



CENTROS PYME EXPORTA

“TEST DE POTENCIALIDAD EXPORTADORA, Primer paso para participar del Centro Pyme Exporta”





PROGRAMA DE DESARROLLO DE CAPACIDAD EXPORTADORA





PLANES SECTORIALES PARA PYMES NO EXPORTADORAS

Consideran los siguientes componentes:

- Análisis y diagnóstico del sector
- Priorización: Foco tipo de empresas y mercados
- Actividades de promoción

En el sector de industrias y manufacturas se han priorizado 12 planes sectoriales: 7 del sector Industrias & Manufacturas y 5 de Comercio de Servicios.





I. ProChile

II. Situación actual de la PYME exportadora

III. Centros Pyme Exporta Herramientas de apoyo

IV. Consideraciones iniciales para exportar

V. Anexo: El Proceso exportador - Definiciones



CONSIDERACIONES INICIALES PARA EXPORTAR

¿QUÉ ES EXPORTAR?

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

¿QUIÉNES PUEDEN EXPORTAR?

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





CONSIDERACIONES INICIALES PARA EXPORTAR

¿QUIENES PUEDEN PRESTAR UN SERVICIO DE EXPORTACIÓN?

“Toda persona natural o jurídica que cumpla con los requisitos establecidos en la Resolución N° 2511/2007 y efectúe una prestación a personas sin domicilio ni residencia en Chile.”





BENEFICIOS DE EXPORTAR

- **Ampliar la facturación** de la empresa posibilitando su expansión y crecimiento.
- **Diversificación del riesgo.** Más mercados con diferentes ciclos económicos, necesariamente disminuyen el riesgo a nivel de la empresa.
- **Mejor aprovechamiento de los recursos de la empresa** (humanos, tecnológicos, financieros, etc).
- **Reduce los costos unitarios de fabricación.** Se logra una mejor utilización de la capacidad instalada, permitiendo economías de escala y reducción por tanto de los costos unitarios.
- **Prolongación del ciclo de vida de productos y servicios** que la empresa produce o entrega.
- **Disminución o eliminación del impacto negativo de estacionalidades** en la demanda interna.



BENEFICIOS DE EXPORTAR

- **Obtención de mejores precios**, ya que si el mercado interno es muy competitivo los precios tienden a bajar, y eventualmente las condiciones podrían ser más favorables en el Mercado Internacional.
- **Incremento de la rentabilidad y el valor económico** de la empresa.
- **Mejora de la imagen corporativa** ante clientes y proveedores.
- **Acceder a los beneficios** derivados de los Acuerdos Comerciales suscritos por Chile con el resto del mundo. El producto nacional ingresará al país del comprador con una tasa “0” o reducida, con lo cual el precio final es más competitivo.
- **Aprender de nuevos mercados** y aprovechar mayores oportunidades de negocio.



¿ES DIFÍCIL EXPORTAR?



El proceso de exportación no es difícil, si se cuenta con un Producto o Servicio adecuado y se cuenta con la preparación previa adecuada para lograr el éxito en la internacionalización.

Lo más difícil es la decisión de Exportar, decisión que debe ser tomada en forma cuidadosa. Se trata de un proceso gradual y progresivo para reducir al máximo los riesgos.





ORGANISMOS QUE INTERVIENE EN EL PROCESO EXPORTADOR





I. ProChile

II. Situación actual de la PYME exportadora

III. Centros Pyme Exporta Herramientas de apoyo

IV. Consideraciones iniciales para exportar

V. Anexo:

El Proceso exportador - Definiciones



ANEXOS

- A) EMPRESA, PRODUCTO/SERVICIO, MERCADO Y PRECIO DE EXPORTACIÓN**
- B) PROCESO EXPORTADOR
- C) DEFINICIONES



EMPRESA / EMPRESA, PRODUCTO O SERVICIO, MERCADO y PRECIO DE EXPORTACION

- Diagnóstico de los objetivos definidos, claros y comunicados?
- Existencia de desarrollo de una estrategia clara y sociabilizada?
- Liderazgo, gestión, capacidades humanas y tecnológicas?
- Cuenta con un Modelo de Negocio? Cuenta con proveedores confiables, estables y en calidad requerida? Capacidad de adaptación estructural: humana y tecnológica, ante posibles cambios?
- **Capacidad de producción** : Para exportar es preciso considerar la posibilidad de ampliar la capacidad productiva para abastecer la potencial demanda una vez que se esté operando en los mercados internacionales.
- **Recursos Humanos**: Es deseable contar con un equipo calificado y dedicado que este comprometido con el proceso de internacionalización. Debe haber una cultura internacional en todos los niveles de la empresa, desde la gerencia hasta el último operario de producción.
- **Capacidad Financiera**: Llegar a los mercados exteriores lleva asociado un esfuerzo económico y financiero para la PYME.

Para que la empresa aborde un proceso de internacionalización, es necesaria una cierta holgura financiera, se precisa fondos disponibles para asumir los costos que puede suponer la exportación o para realizar las inversiones que se vayan precisando (compra de información de mercados extranjeros, viajes a ferias, material promocional, etc)

Cuenta con respaldos financieros?

Conoce Instrumentos de fomento productivo?

Cuenta con una red de apoyo y contactos?



PRODUCTO O SERVICIO / EMPRESA, PRODUCTO O SERVICIO Y MERCADO



- Tienen definido su producto/servicio para el mercado nacional?
Podría determinar su oferta exportable.
- El empresario debe abrir su mente y no enamorarse de su producto o servicio. No todo lo que la empresa produce es necesariamente exportable y puede que se requiera por ejemplo, rediseñar el producto o hacer una propuesta de valor que satisfaga lo que el mercado necesita.
Mi producto o servicio cubre una necesidad en el mercado?
Es mi producto o Servicios, es competitivo en el mercado internacional?
- Cuento con Capacidades Productivas o de Desarrollo Innovador.
- Considerar los factores diferenciadores de su Producto o Servicio. Tomar en cuenta la capacidad de innovación sobre los mismos.
- Podría enfrentar una demanda internacional a corto, mediano o largo plazo?
- Cumple o podría cumplir, con normativas y Regulaciones para el mercado nacional?
- Cumple o podría cumplir con normativa y regulaciones para el mercado internacional (certificaciones, registros, Patentes)
- Conoce el valor comercial de su producto o Servicio.
- Conoce o sabe la clasificación arancelaria de su producto o servicio?

Oferta nacional ... no es necesariamente igual a ... Oferta exportable



MERCADO/ EMPRESA, PRODUCTO O SERVICIO Y MERCADO



- Cuenta con información de los mercados internacionales?
- Tiene definido su mercado objetivo?: (mercado objetivo o nicho de mercado).
- Conoce las Estrategias para abordarlo?
- Ha realizado algún análisis e investigación de sus reales oportunidades?
- Ha determinado potenciales clientes y los canales comerciales en el mercado.
- Debemos saber que la información adecuada disminuye los riesgos de la decisión, hoy en día se dispone de mucha información, la cual debe ser procesada con cuidado.
- Internet es un medio accesible en el cual podemos encontrar gran cantidad de información valiosa, pero debemos estar preparados para : Buscar los datos - Saber lo que precisa -Analizar los resultados -Tomar la decisión correcta respecto al mercado.



MERCADO/ EMPRESA, PRODUCTO O SERVICIO Y MERCADO



- Las primeras necesidades de Información de Mercados estarán dados por los siguientes puntos:
- Estudios de Mercado en un determinado país
- Aranceles y Preferencias arancelarias derivadas de acuerdos
- Barreras Comerciales
- Normativas, homologaciones o requisitos específicos del mercado
- Información sobre agentes o distribuidores disponibles.
- Compras Publicas



PRECIO DE EXPORTACIÓN EMPRESA, PRODUCTO O SERVICIO Y MERCADO



- Tiene clara su estructura de costos?
- Conoce la cadena comercial, para que su producto o servicio llegue a destino final?
- Considera costos comerciales (promoción) por ejemplo, en la determinación del precio de venta?
- “La estimación del precio resulta problemática cuando la empresa tiene que hacerlo por primera vez.
- El precio debe considerar todos aquellos costos involucrados no sólo en la producción sino también en la comercialización del producto o los servicios (cadena comercial, promoción); el posicionamiento que se quiere dar al producto o Servicio, su competencia, el margen requerido o esperado.”
- Un precio nacional NO es un precio internacional



ANEXOS

A) EMPRESA, PRODUCTO O SERVICIO Y MERCADO

B) PROCESO EXPORTADOR

C) DEFINICIONES



PROCESO EXPORTADOR



INICIO DEL PROCESO:

- Posterior a la negociación, el comprador y el vendedor eventualmente llegan a acuerdo en la forma de una factura pro forma aprobada por ambas partes. En esta instancia también se define la forma de pago.
- Recepción de Orden de Compra desde su comprador extranjero, la que debe contemplar: Detalles de la compra , Definición del embalaje de la carga, Tiempo de entrega, Cantidades, Valores negociados, Lugar de entrega, Forma de pago, Formas de envío (esta depende del volumen de la carga y de la urgencia con que el cliente en destino requiera tenerla en su poder)
- Proceso de Formalización y Pago:
- Para simplificar, asumamos que el pago se efectúa por medio de una Carta de Crédito.



PROCESO EXPORTADOR



INICIO DEL PROCESO:

- Posterior a la negociación, el comprador y el vendedor eventualmente llegan a acuerdo en la forma de una factura pro forma aprobada por ambas partes. En esta instancia también se define la forma de pago.
- Recepción de Orden de Compra desde su comprador extranjero, la que debe contemplar: Detalles de la compra , Definición del embalaje de la carga, Tiempo de entrega, Cantidades, Valores negociados, Lugar de entrega, Forma de pago, Formas de envío (esta depende del volumen de la carga y de la urgencia con que el cliente en destino requiera tenerla en su poder)
- Proceso de Formalización y Pago:
- Para simplificar, asumamos que el pago se efectúa por medio de una Carta de Crédito.



PROCESO EXPORTADOR / Proceso de envío físico:



Cuando los procesos relacionados con el pago están ya formalizados, el Exportador debe efectuar las gestiones para envío de los productos al Mercado Externo de destino. Para ello:

- 1.** El exportador contrata los servicios de un Agente de Aduana, le entrega un mandato para actuar en su nombre y toda la documentación requerida por el Agente para el correcto desempeño de su gestión.
- 2.** El Agente de Aduana prepara la documentación legal a ser presentada al Servicio de Aduanas.
- 3.** Si se cumplen los requisitos exigidos por la Aduana, se autoriza la salida y los productos se envían al “Puerto de embarque” para su despacho a destino.



**PROCESO EXPORTADOR /
Servicios :**



AIGUNAS CONSIDERACIONES PARA LA EXPORTACION DE SERVICIOS



PROCESO EXPORTADOR / Proceso de envío físico:

¿Qué debo hacer si el servicio no se encuentra incluido en el listado anexo de la Resolución N° 2511/2007?

“Se deberá presentar una solicitud con antecedentes en la Dirección Nacional de Aduanas, Subdepto. Normas Especiales, Condell 1530, Valparaíso.”

[Resolución N° 2511](#)

[Instrucciones de llenado y descarga de Solicitud.](#)

[Listados de Servicios Calificados Como Exportación](#)

www.aduana.cl



PROCESO EXPORTADOR

RESOLUCIÓN Nº 2511

- Para que un servicio sea calificado como exportación por el Servicio Nacional de Aduanas, de conformidad con lo dispuesto en el Nº 16 de la letra E del artículo 12 del DL Nº 825, de 1974, deberá cumplirse con los siguientes requisitos:
- Realizado en Chile y prestado a personas sin domicilio ni residencia en el país.
- Utilizado exclusivamente en el extranjero, con excepción de los servicios que se presten a mercancías en tránsito por el país.
- Susceptible de verificación en su existencia real y en su valor.
- El prestador del servicio deberá desarrollar la actividad pertinente en Chile, manteniendo domicilio o residencia en el país, o a través de una sociedad acogida a las normas del artículo 41 D de la ley sobre Impuesto a la Renta.



PROCESO EXPORTADOR

SERVICIOS CALIFICADOS COMO EXPORTACIÓN:

- Califican como exportación, de conformidad con lo dispuesto en el N° 16 de la letra E del artículo 12 del DL N° 825, de 1974, los servicios que enumera el listado anexo a la presente resolución, identificado como “Listado de Servicios Calificados como Exportación”, el cual se entiende que forma parte integrante de la misma.
- Estos servicios no requerirán de nueva calificación, sin perjuicio del necesario cumplimiento de los requisitos establecidos en el N° 1 de esta resolución.



PROCESO EXPORTADOR

PROCEDIMIENTO PARA SERVICIOS NO CALIFICADOS PREVIAMENTE

- Para la calificación de servicios no considerados en el listado:
- *Deberá presentarse ante el Servicio de Aduanas una solicitud fundada, para lo cual podrá obtenerse el formulario respectivo y sus instrucciones de llenado. En dicha solicitud se indicará la identificación del peticionario, su Rol Único Tributario (RUT), el tipo de servicio, sus características y etapas. www.aduana.cl
- El Servicio de Aduanas, podrá requerir la presentación de antecedentes adicionales sobre la naturaleza o especificaciones del servicio, así como el detalle de los costos y gastos asociados a éste.
- *La solicitud será resuelta por el Servicio de Aduanas en el plazo máximo de 35 días hábiles, contado desde la fecha de presentación de la solicitud y sus antecedentes, por parte del interesado.
- *La Aduana, dentro de los primeros 10 días hábiles, podrá requerir mayores antecedentes, y resolverá dentro de los siguientes 25 días hábiles, contados desde la fecha en que se completen los antecedentes requeridos. Copia de la resolución que efectúe la calificación será remitida al Servicio de Impuestos Internos.



PROCESO EXPORTADOR

FORMALIZACIÓN DE LA EXPORTACIÓN

- La exportación de los servicios calificados como tal por el Servicio de Aduanas, se materializará a través de un Documento Único de Salida (DUS).
- En el caso que el monto FOB de la exportación no supere los US\$ 1.000, se podrá tramitar un Documento Único de Salida Simplificado (DUSSI).
- Los servicios calificados como exportación podrán ser remitidos al exterior por medios físicos o cualquier medio electrónico, tales como correo electrónico, portal o sitio de Internet y servicios “ftp” (file transfer protocol), debiendo el exportador mantener un registro de cada operación que permita acreditar la efectiva prestación del servicio y su envío al exterior.
- En todo caso, el exportador deberá conservar a disposición del Servicio Nacional de Aduanas, para los efectos de control y fiscalización de la operación, la totalidad de los antecedentes de respaldo, por un plazo de cinco (5) años, a contar del primer día del año.



PROCESO EXPORTADOR

¿El servicio termina con la facturación al cliente? No, este termina con la presentación del Documento Único de Salida, DUS, ante la Aduana respectiva

¿Es necesaria la tramitación con un Agente de Aduana? Si el valor del servicio no supera los US\$ 2.000 no es necesario efectuar el trámite con un Agente, se puede tramitar en forma personal una DUS Simplificada, DUSSI,
Si el valor supera los US\$ 2.000 debe obligadamente realizar el trámite con un Agente de Aduana.

¿Cuál es el beneficio de la calificación de un servicio como exportación? Facturar la prestación con exención del Impuesto al Valor Agregado, IVA, y/o recuperar el IVA pagado con la adquisición de bienes o contratación de servicios necesarios para realizar la exportación, cuando dicha prestación sea calificada como exportación de servicios por el Servicio Nacional de Aduanas.



PROCESO EXPORTADOR

LEYES DE FOMENTO A LA EXPORTACIÓN

- Ley N° 18.480 – Establece Sistema Simplificado de Reintegro a Exportadores
- Ley 18.634 – Pago Diferido de Derechos de Aduana, Crédito Fiscal y Otros Beneficios de Carácter Aduanero
- Ley N° 20.269 – Rebaja de los Aranceles para la Importación de Bienes de Capital
- Ley 18.708 – Sistema de Reintegro de Derechos y Demás Gravámenes Aduaneros
- Ley 825, Decreto 348 - Recuperación I.V.A. Exportador



ANEXOS

A) EMPRESA, PRODUCTO O SERVICIO Y MERCADO

B) PROCESO EXPORTADOR

C) DEFINICIONES



DEFINICIONES

LA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DEL PRODUCTO

- La posición arancelaria es un código único del Sistema Armonizado de Codificación y Designación de Mercancías, más conocido como Sistema Armonizado, que permite clasificar todas las mercancías y es utilizada para cuantificar las transacciones de comercio internacional y asignar los impuestos de importación a un país para cada producto. Dicho código consta de 10 dígitos.
- Esta clasificación la entrega el Servicio Nacional de Aduanas y su Agente de Aduana.
- El Sistema Armonizado está organizado en secciones, capítulos, partidas y subpartidas. Para poder entender un poco mejor el Sistema Armonizado ilustraremos con un ejemplo:
- 08 Frutas y Frutos Comestibles; Cortezas de Agrios, Melones o Sandias
 - 08.08 Manzanas, Peras y Membrillos, Frescos
 - 0808.10 Manzanas
 - 0808.1010 Variedad Richared delicias
 - 0808.1020 Variedad Royal Gala
 - 0808.1030 Variedad Red Starking
 - 0808.1040 Variedad Fuji



DEFINICIONES

FORMA DE VENTA INTERNACIONAL

VENTA A FIRME

- Una vez que el exportador y el importador han pactado el valor de la mercadería, ésta no admite modificación alguna (cualquier mercancía).

VENTA EN CONSIGNACIÓN LIBRE

- Valor de mercancías, carácter referencial, pues estas se envían al agente o consignatario en el exterior, quien procede a la recepción y venta según lo convenido (madera, frutas y flores).

VENTA EN CONSIGNACIÓN CON MÍNIMO A FIRME

- Valor mínimo de las mercaderías es pactado bajo modalidad “a firme”. El valor definitivo queda sujeto al cumplimiento de las condiciones pactadas.



DEFINICIONES

INCOTERMS

- Los International Commercial Terms – INCOTERMS (Términos Internacionales de Comercio) son cláusulas de compra-venta internacional, esto quiere decir que son términos aceptados internacionalmente para clarificar los derechos y obligaciones de las partes que intervienen en un contrato o acuerdo de compra venta internacional, teniendo un carácter netamente voluntario.
- Los Incoterms obligan y vinculan a las partes contratantes, comprometen y a la vez marcan y delimitan obligaciones y responsabilidades. Definen con precisión las obligaciones de las partes que intervienen en la compraventa (comprador y vendedor). Los Incoterms permiten especificar:
 - Costos de transporte que asume el vendedor
 - Lugar en que el riesgo de pérdida se transmite
 - Quién asume las formalidades de aduana y quién paga los derechos
 - Obligación del vendedor de brindar la cobertura del seguro
- Los Incoterms® 2010 entraron en vigencia el 1º de enero del 2011, y sustituyen la versión 2000.



DEFINICIONES

CLAUSULAS DE VENTA

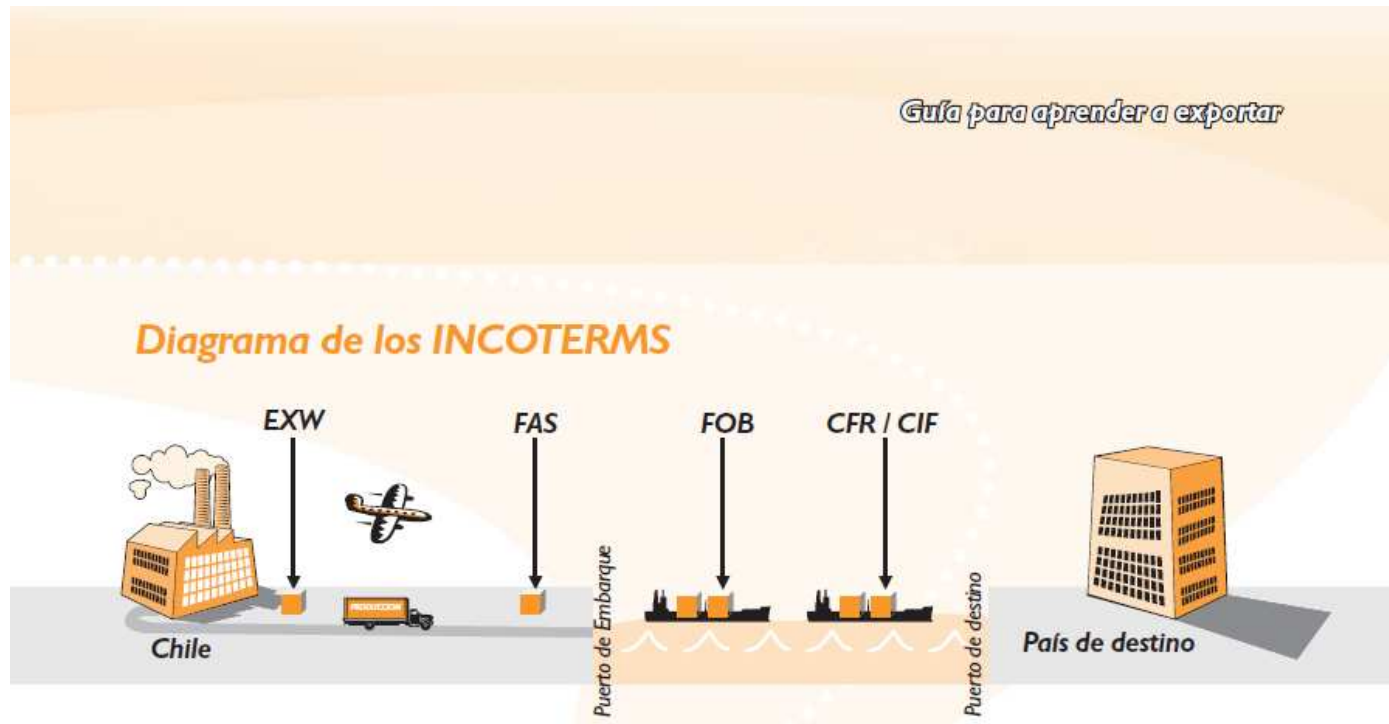
REGLAS PARA CUALQUIER MEDIO DE TRANSPORTE:

- EXW : En Fábrica
- FCA : Franco Porteador
- CPT : Transporte pagado hasta
- CIP : Transporte y Seguro pagado hasta
- DAT : Entrega en Terminal
- DAP : Entrega en lugar
- DDP : Entrega derechos pagados



DEFINICIONES

INCOTERMS

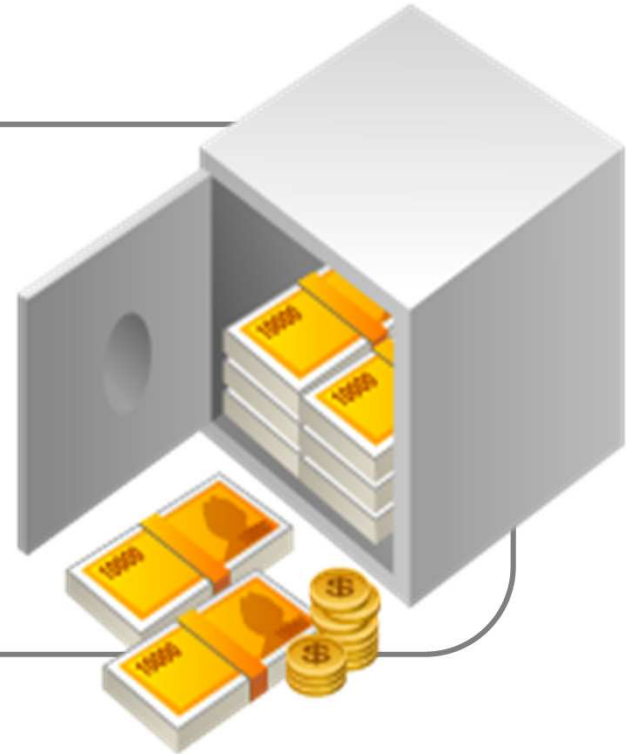




DEFINICIONES

FORMA DE PAGO

- Carta de Crédito
- Cobranza documentaria
- Pago Contado





DEFINICIONES

FORMA DE PAGO

- **ACREDITIVO** (Carta de Crédito o Crédito Documentario):

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

- **COBRANZA BANCARIA:**

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



DEFINICIONES

FORMA DE PAGO

- **PAGO CONTADO (ANTICIPADO):**

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



DEFINICIONES

DOCUMENTOS ASOCIADOS A UNA EXPORTACIÓN.

- Factura Pro forma
- Factura de Exportación
- Mandato
- Conocimiento de embarque
- Certificado de Seguro
- Certificado de Origen
- Certificados Fitosanitarios
- Documento Único de Salida (DUS)

pro|CHILE

