

# Exportar en UN-DOS-POR-TRES

Material preparado por:  
Sergio Chacón  
Profesor de negocios Internacionales  
[schacon@browne.cl](mailto:schacon@browne.cl)





## Índice

1- Algunas estadísticas importantes para nuestra región

2- Aspectos generales.

3- Iniciación de actividades en el comienzo exportador.

4- Normativa y regulaciones.

5- SNA ". Presentación de la DUS

6- Logística y distribución de carga al Mercado Internacional.

7- Franquicias aplicables al sector exportador.

8- Formas de pago y costos bancarios.

9- Exportación de servicios.

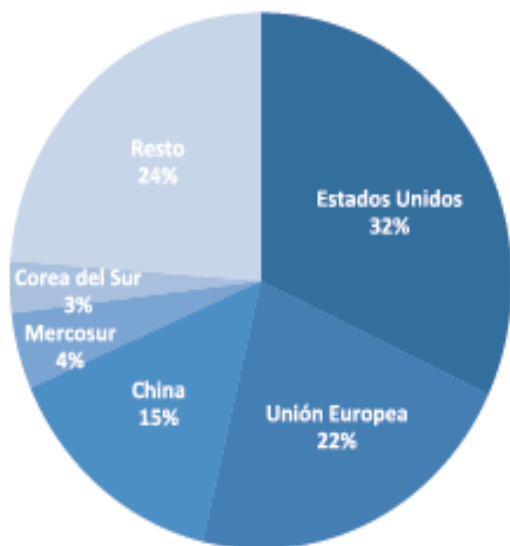
10- Conclusiones.

# Comercio Internacional

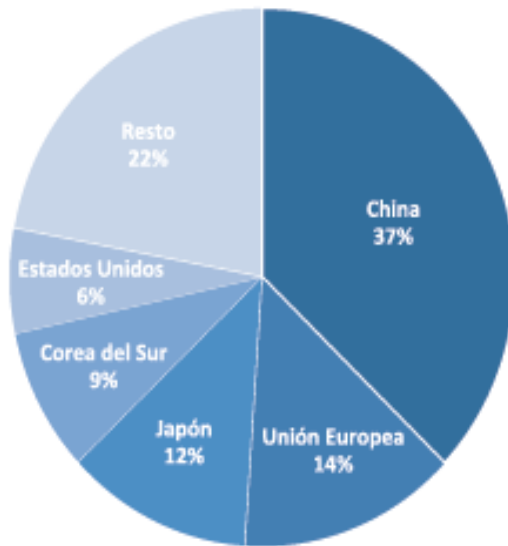


GRÁFICO 1 - 2: EXPORTACIONES POR DESTINO Y SECTOR, 2014  
(en millones de US\$ FOB)

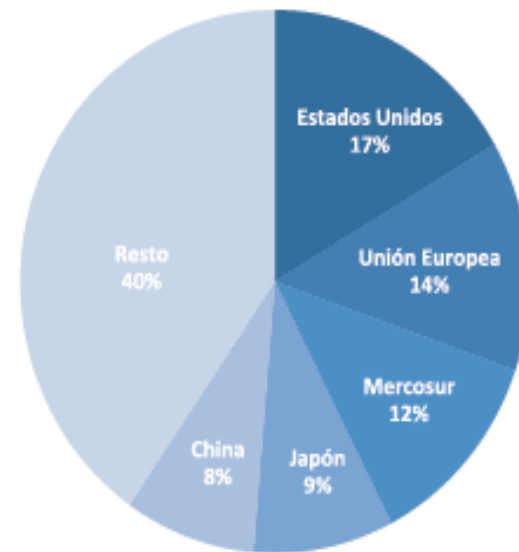
**Sector Agropecuario, Silvícola y Pesquero**



**Sector Minería**



**Sector Industrial**



Fuente: Departamento de estudios, DIRECON, en base a cifras del Banco Central de Chile.

## 1.1. Intercambio Comercial

El intercambio comercial chileno, durante el año 2014 registró una disminución de un 5.2% respecto al año 2013, totalizando 140.646 millones de dólares, reducción explicada tanto por el déficit de las exportaciones (-2%), como también por la disminución de las importaciones (-8.5%), lo que se tradujo en que el monto del intercambio comercial del país totalizara 7.696 millones de dólares menos respecto de 2013.

# COMERCIO EXTERIOR AÑO 2014

Representó USD 148995 millones

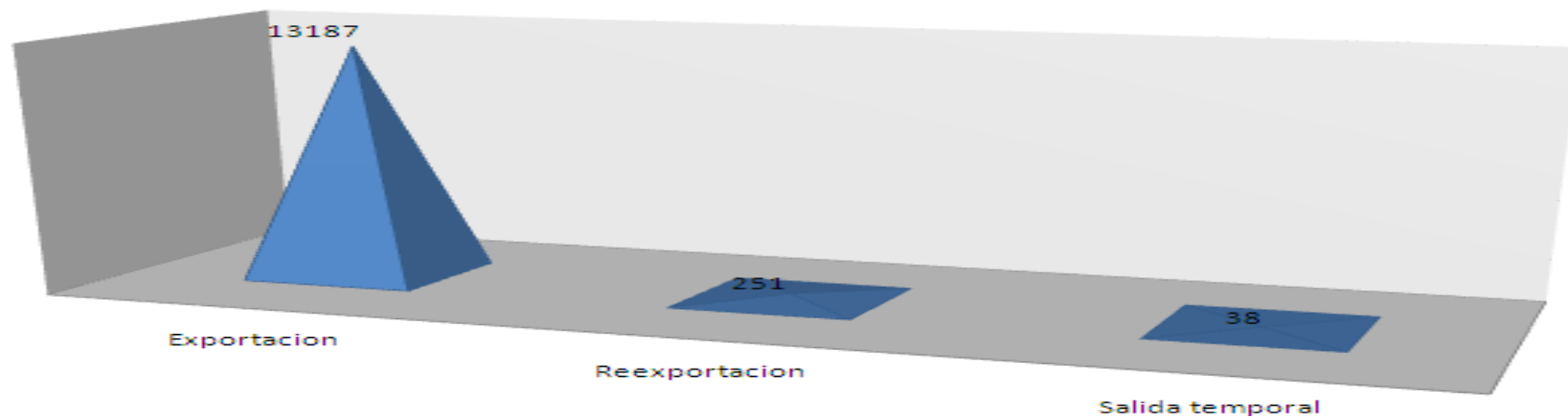
Exportaciones  
USD 76648 millones

Importaciones  
USD 72347 millones

Superávit en la Balanza Comercial

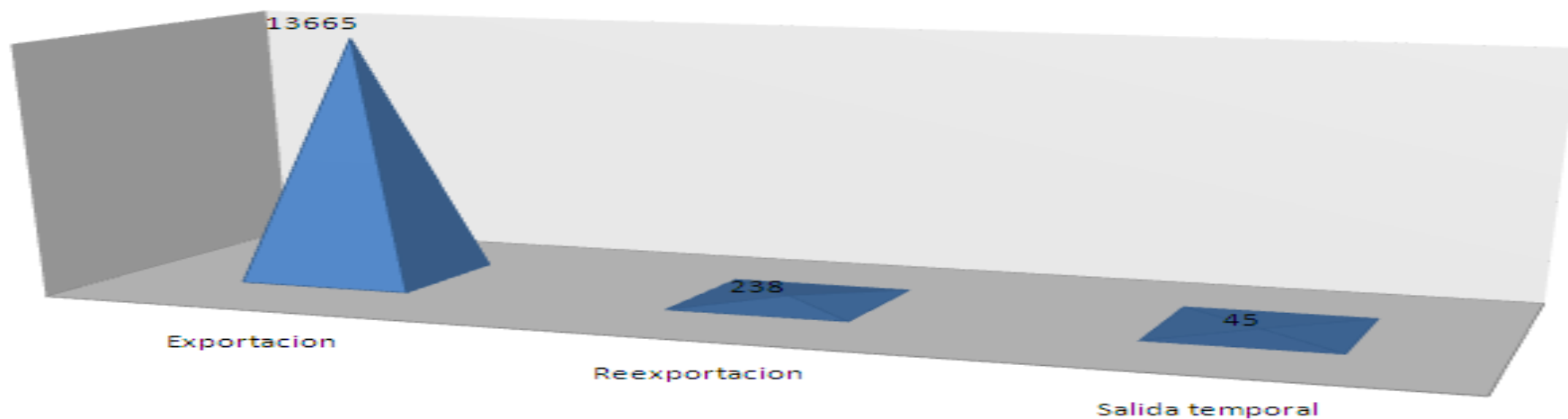


## Documentos de salida recibidos por Aduanas 2013

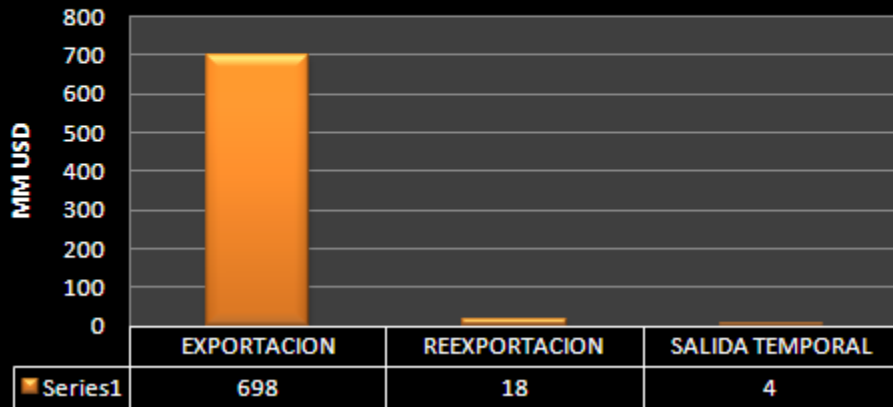


---

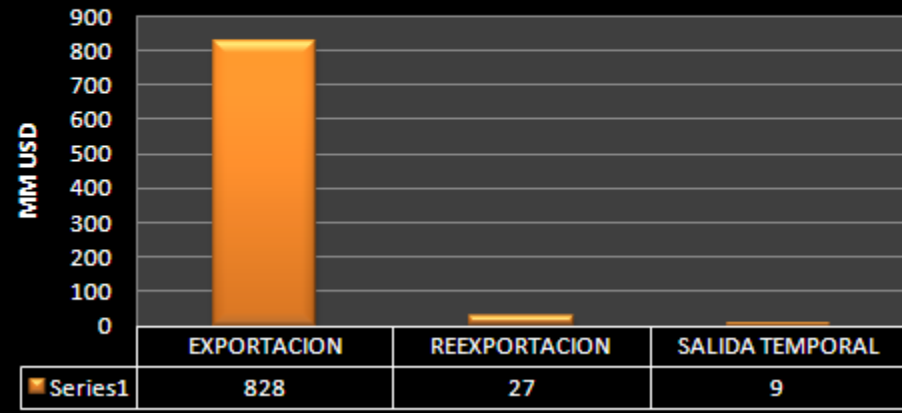
## Documentos de salida recibidos por Aduanas 2014



## Monto FOB de las destinaciones de salida año 2013



## Monto FOB de las destinaciones de salida año 2014





ENE-MAR  
US\$ 44,4 MM  
exportados



Productos del mar  
22.2 MM  
Corresponden a  
harina y aceite de  
pescado.

Principales  
mercados de la  
región: CHINA; USA;  
ALEMANIA;  
TAILANDIA





Tenemos que ser más  
competitivos



Nuestro destino es  
exportar productos **más diversos**  
**y a más mercados,**  
para satisfacer la demanda de consumidores  
cada vez más exigentes.

VALOR AGREGADO





# Integración





Si no ocurren hechos muy negativos,  
podemos decir que en 2020 habrá

- 1.000 millones más de consumidores
- con las tendencias actuales solo los chinos **aumentarán** su consumo en 21 millones de toneladas de carne. (63 millones de TN de cereales y soja)



## Aspectos generales

¿Cuáles son las preguntas que deben ser respondidas para comenzar un proceso exportador?

¿Que se entiende por exportación?

¿Es difícil desarrollar un proceso exportador?

¿Debo realizar algún trámite ante el SII?

¿Donde puedo encontrar asesorías?

¿Que ventajas recibo del desarrollo exportador?

¿Mi empresa puede exportar?

¿Como preparo mi producto para exportar?

¿Que organismos gubernamentales intervienen?



## Mi empresa puede exportar?

- Numerosas empresas PYMES teniendo capacidad exportadora no acceden a los negocios internacionales por el temor que surge como consecuencia del desconocimiento.

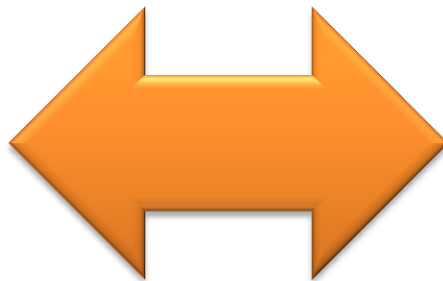


196974  
PYMES



1,8%  
3623  
EXPORTADORAS

57% EXPORTA  
A UN SOLO  
MERCADO



38% EXPORTA  
3 O MÁS  
PRODUCTOS

2,1% DE LAS EXPORTACIONES  
TOTALES

***No he recibido los fondos y mi cliente desea que yo embarque las mercancías***

***Y si las mercancías no llegan destino?***

***Debo retornar las divisas provenientes de una exportación?***

***Donde entrego las mercancías?***

***Hasta donde soy responsable en la entrega?***





# Determinación de la forma de vender el producto

- Riesgo político
- Riesgo soberano
- Riesgo de transferencia

- Para el Importador: Que el exportador no realice el embarque o lo realice en forma errónea
- Para el Exportador: Que el importador no respete las condiciones pactadas

RIESGOS DE MERCADO

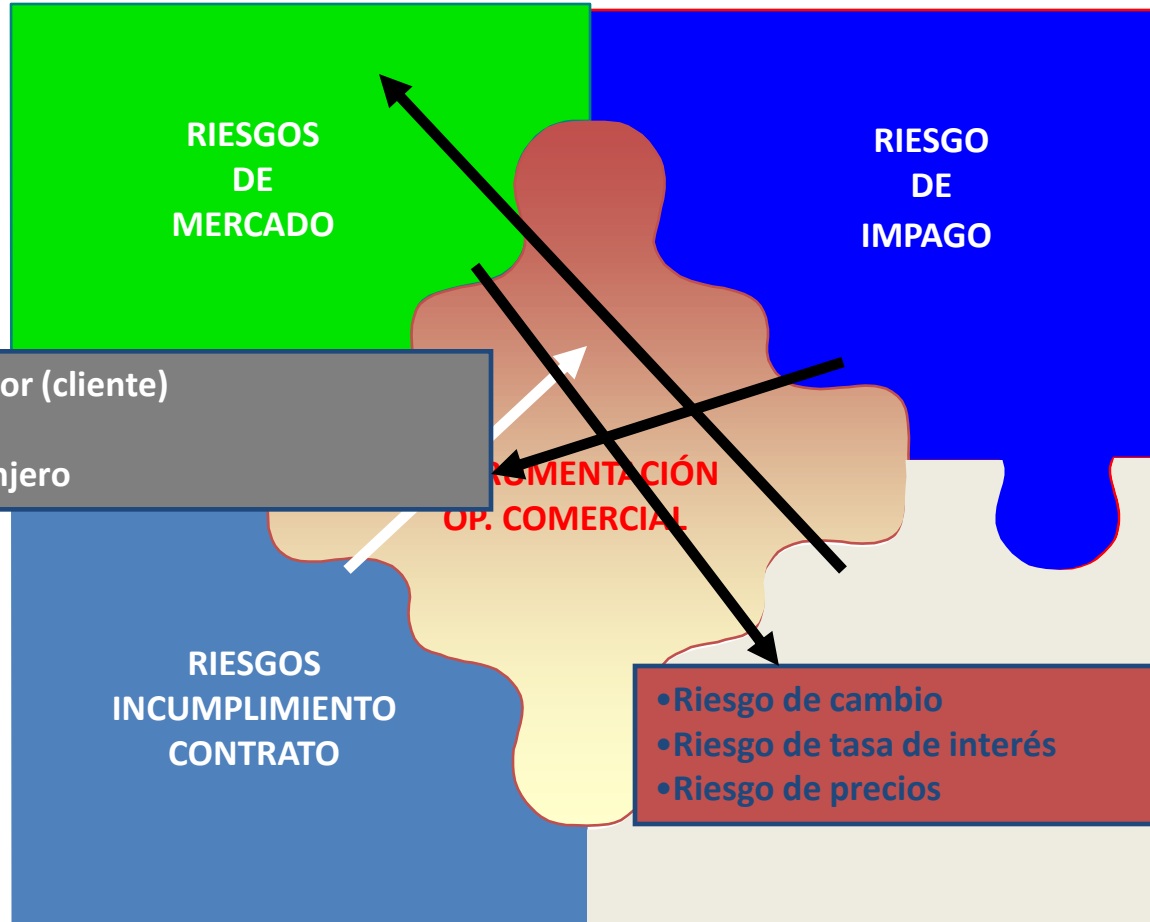
RIESGO DE IMPAGO

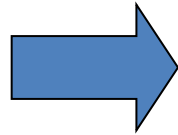
- Riesgo del comprador (cliente)
- Riesgo país
- Riesgo Banco Extranjero

RIESGOS INCUMPLIMIENTO CONTRATO

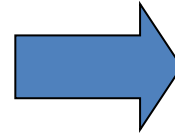
- Riesgo de cambio
- Riesgo de tasa de interés
- Riesgo de precios

DOCUMENTACIÓN OP. COMERCIAL





Proceso exportador



Que es lo que debo saber para armar un proceso eficiente de exportación?

Como hacer un CCVI

Acuerdos comerciales

Formas de Pago

Servicios públicos

Normativa sanitaria y fitosanitarias

Seguro Internacional

Transporte internacional

Incoterms

Normativas y reglamentaciones

## Que es una “Exportación”

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.



# Requisitos a la Exportación de Servicios

El servicio debe ser 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

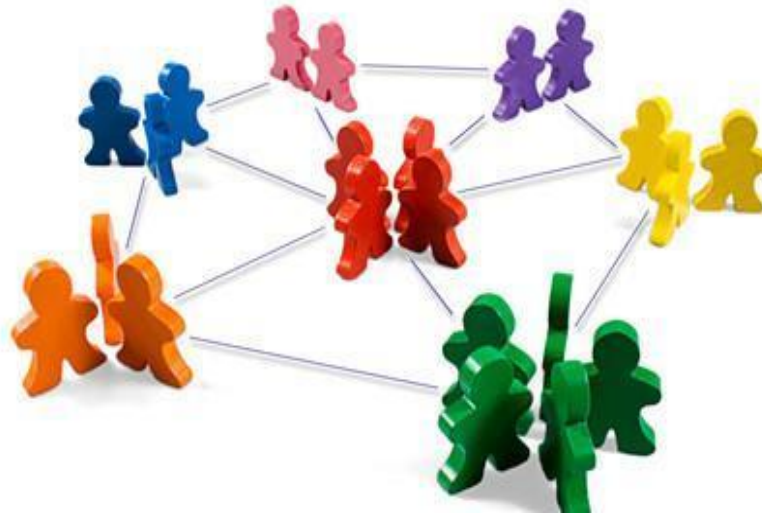


## ¿Quien es un Exportador?

- Persona, natural o jurídica,
- Domiciliada o residente en el país que se constituya como contribuyente de impuesto ante el SII y,
- Que efectúe los trámites para efectuar una exportación, ante los organismos oficiales que correspondan.

Productores sin experiencia en Exportación.

Exportadoras que quieran mejorar su gestión



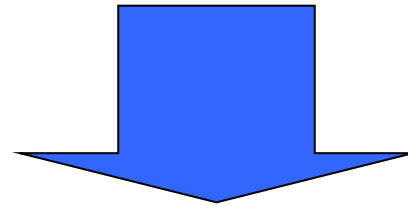
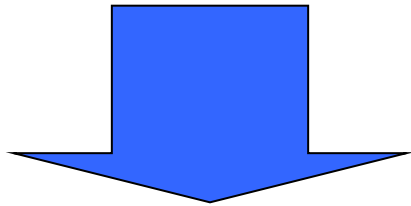
Productores con alguna experiencia de Exportación.

Productores/Exportadores.

# Iniciación de Actividades

SIN Iniciación de actividades

CON iniciación de actividades



Concurrir al SII  
Giro Exportador

Ampliación de Rubro

Potencial exportador:

- Persona natural.-
- Persona Jurídica.-
- Extranjeros con residencia en Chile

¿Cómo inicio mis actividades para ser exportador?



F4415

**INSCRIPCIÓN AL ROL ÚNICO TRIBUTARIO Y/O  
DECLARACIÓN JURADA DE INICIO DE ACTIVIDADES**  
(Llenar a máquina o con letra imprenta)

TIPO DE SOLICITUD (MARQUE CON UNA "X")	
SOLICITUD DE RUT	<input type="checkbox"/>
INICIO DE ACTIVIDADES	<input type="checkbox"/>
SOLICITUD DUPLICADOS RUT	<input type="checkbox"/>
ART. 14 TER. LIR	<input type="checkbox"/>
ART. 14 QUATER LIR	<input type="checkbox"/>

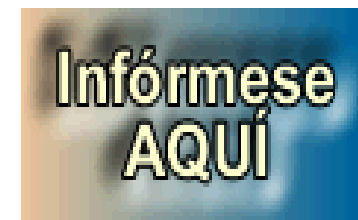
DÍA MES AÑO		
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES	<input type="text"/>	<input type="text"/>
NÚMERO DE DUPLICADOS RUT		
Retira en la Unidad	<input type="checkbox"/>	Envío por correo al domicilio

ORIGINAL: SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS
ROL UNICO TRIBUTARIO

¿Qué declaraciones de impuestos debo hacer como exportador?

En el cumplimiento de sus obligaciones tributarias:

- Declarar IVA,
- PPM (Pagos provisionales mensuales)



# Envío de muestras / Formalización del Contrato de Compraventa Internacional

Exportador envía muestras



Cliente degusta y acepta producto y negociación

Las partes acuerdan:

- Formas de pago
- Cantidades de Mercancías
- Precio Unitario
- Incoterms
- Envase y embalaje
- Documentos
- Transporte
- Periodos de entrega
- Otros



Se formaliza un CCVI (verbal o documentado)





# IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO

**CODIGO ARANCELARIO:** Cada mercancía transable internacionalmente se asocia a una identificación numérica conocida como código arancelario. **El cual es aceptado y reconocido mundialmente.**

- a) Identificación del producto a nivel internacional con un **número de 6 dígitos.**
- b) Se basa en el SA de la Organización Mundial de Aduanas (OMA).
- c) Es utilizado en toda la **documentación exportación.**
- d) Sirve para conocer el impuesto de importación, cuotas y estadísticas de comercio exterior.