

EXPORTAR PASO A PASO UNA GUIA PARA APRENDER A EXPORTAR

I.- Consideraciones iniciales

03

II.- Acuerdo de Compra

03

III.- Negociar y acordar con el importador la Forma de Pago, Cláusula de Compra y Venta Internacional y la Modalidad de Venta.

05

IV.- Presentación de mercancías a Aduana

13

V.- Retorno de Divisas

16

Decreto Ley N° 825 Recuperación I.V.A

17

Ley N° 18.480 Reintegro Simplificado y su Modificación

18

Ley N° 18.708 Reintegro de Derechos y Demás Gravámenes Aduaneros

19

Ley N° 18.634 Pago Diferido de Gravámenes y Crédito Fiscal

20

EXPORTAR PASO A PASO

UNA GUÍA PARA APRENDER A EXPORTAR

¿Qué es una Exportación?

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

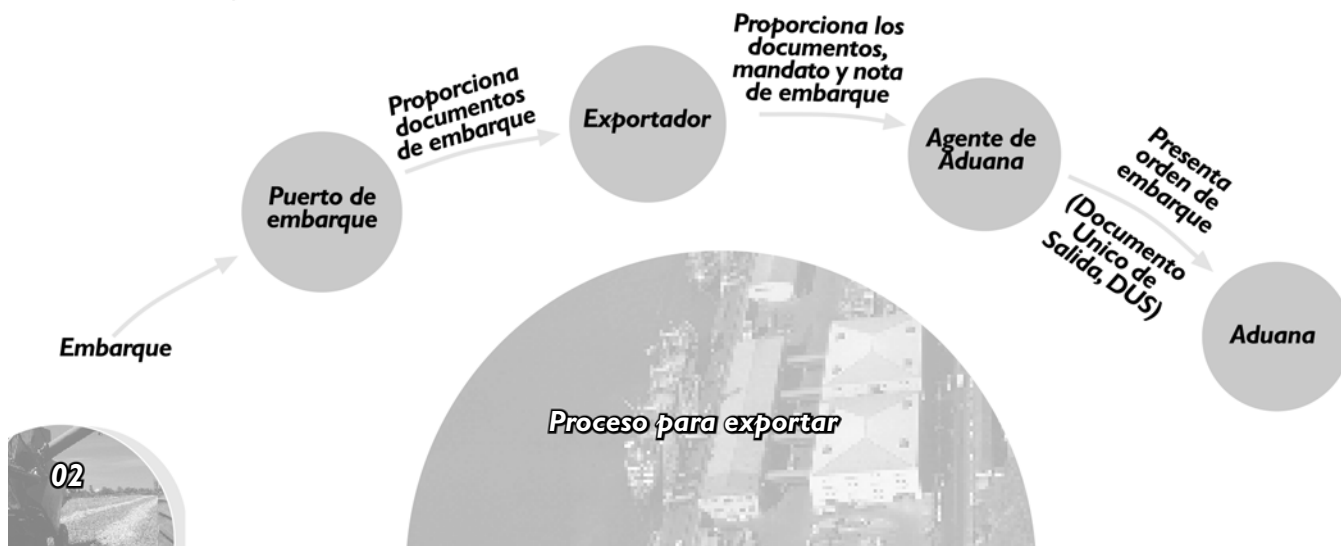
- **Mercancía Nacional:** Es la producida o manufacturada en el país con materias primas nacionales o nacionalizadas.
- **Mercancía Nacionalizada:** Mercancía extranjera cuya importación se ha consumado legalmente, esto es, cuando terminada la tramitación fiscal, queda la mercancía a disposición de los interesados.

¿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 sus compromisos tributarios con el Fisco y tener iniciación de actividades como exportador (o ampliación de giro) ante el Servicio de Impuestos Internos.

¿Cómo se realiza la Iniciación de Actividades?

Debe concurrir a las Oficinas del Servicio de Impuestos Internos más cercana a su domicilio o a través del sitio web y solicitar el giro Exportaciones o ampliar el giro que su empresa ya posee.



¿COMO COMIENZA EL PROCESO EXPORTADOR?

I.- Consideraciones iniciales

Antes de realizar una exportación se debe considerar la elaboración de un análisis tanto de la empresa, como del producto y de los mercados en los cuales desea incursionar.

Teniendo en cuenta su infraestructura, recursos tecnológicos, personal idóneo, estado financiero y la capacidad de producción.

Como no siempre los productos o servicios se ajustan a las exigencias del mercado internacional, se hace imprescindible evaluar los procesos de producción, con el fin de dar cumplimiento a las normativas internacionales en materias sanitarias, fitosanitarias, etiquetado, envase y embalaje.

Además, se debe realizar un completo Estudio de Mercado que le permita conocer los beneficios arancelarios, la situación económica del país, los canales de distribución, las tendencias del mercado, los precios internacionales, los hábitos de compra, etc.

Por otro lado es importante manejar el proceso de exportación, los trámites asociados a este proceso, las funciones del agente Aduanero y los beneficios a los cuales puede optar el sector exportador.

II.- Acuerdo de Compra

El exportador se contacta con el comprador (importador) o a través de su representante para hacerle llegar su oferta, le envía muestras, listas de precios, costos de transporte, validez de la oferta y la factura proforma, que es un formato en el cual se detallan todos los costos que inciden en el precio del producto y las características de éste.

El comprador acepta las condiciones señaladas en la factura proforma, la que devuelve al exportador firmada junto con una nota de pedido significando su aprobación a los términos de la oferta, lo que quedará detallado en el acreditativo o carta de crédito, si esta fuese la forma de pago acordada.

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.



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 US\$ 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 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 US\$ 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 US\$ 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.

III.- Negociar y acordar con el importador la Forma de Pago, Cláusulas de Compra y Venta Internacional y la Modalidad de Venta.

I.- Negociar la Forma de Pago

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

I.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 otorga la seguridad de que las mercancías serán pagadas una vez enviadas y tan pronto el exportador cumpla las condiciones previamente establecidas en el acreditativo. Al contar con entidades bancarias comprometidas en la operación, la carta de crédito se transforma en un compromiso de pago.

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).

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:

- Tipo y monto del acreditativo.
- Plazos para embarcar las mercaderías.
- 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 embarque, 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).
- Precio unitario de la mercadería, si lo exige el comprador.
- Posibilidad de enviar las mercancías por parcialidades.
- 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 acreditativo.

¿Cuáles son los tipos de acreditativo?

- **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:** significa que el pago se efectuará una vez que el exportador negocie los documentos de embarque en el banco comercial chileno.

1.2.- 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 inferiores al acreditativo.

¿Quiénes intervienen en una cobranza extranjera?

- **El ordenante:** habitualmente es 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.

1.3.- 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.

Pasos a seguir en las formas de pago:

Carta de Crédito

1. El exportador realiza acuerdo de compra vía factura proforma, télex o simple llamada por teléfono.
2. El importador ordena a su banco comercial ubicado en el país de importación emitir la carta de crédito (banco emisor).
3. El exportador realiza el proceso exportador y envía las mercancías bajo las condiciones estipuladas en el acreditativo.
4. El exportador presenta a su banco comercial en Chile (banco receptor) los documentos para que se realice el pago.
5. Banco receptor envía los documentos al banco emisor.
6. Banco emisor le avisa al importador para que pague las mercancías.
7. Banco emisor envía al banco receptor el dinero por concepto de pago.
8. Banco receptor paga al exportador.

Cobranza Extranjera

1. Se firma el contrato de compraventa donde se acuerdan las condiciones de la operación y cobranza.
2. El exportador (ordenante) efectúa el embarque de la mercadería.
3. 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.
4. 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.
5. El banco presentador avisa la cobranza al importador, indicando sus condiciones.
6. El importador (girado) acepta los términos de la cobranza.
7. El importador procede a la aceptación o al pago del valor de los documentos.
8. El banco se los entrega.
9. El banco presentador remesa al banco remitente el pago efectuado por el importador.
10. El banco cobrador pone a disposición del exportador el valor recibido.

Pago al Contado

1. El exportador se contacta con el importador y elaboran un contrato de compraventa.
2. El exportador despacha la mercadería.
3. El exportador envía los documentos al importador.
4. El importador recibe los documentos de la exportación y envía a Chile el pago de la mercadería.
5. El exportador recibe el pago.

¿Cuál es la forma de pago más recomendada?

Por lo general se recomienda:

1. Negociar un acreditivo irrevocable y confirmado, ya que el banco receptor acepta la orden de confirmar un acreditivo y con esto está confiando en el banco emisor y las condiciones del acreditivo.
2. El exportador debe asegurarse de que lo estipulado en la carta de crédito sea lo más claro, sencillo y detallado posible para que no quede nada al azar y señalar si los documentos que se deben entregar serán copias u originales.
3. Asegurarse que lo estipulado en el acreditivo sea factible de cumplir, como por ejemplo poder cumplir con los plazos, poder entregar los documentos que sea necesario y posible obtener. En algunas operaciones de mayor monto es necesario establecer una cláusula de arbitraje para resolver eventuales conflictos o disputas.
4. El exportador debe trabajar con banco comercial en Chile (poseer cuenta corriente) y de este modo el proceso será más rápido.

2.- Acordar la Cláusula de Compra – Venta Internacional a Utilizar: INCOTERM

¿Qué es un Incoterm y qué determina?

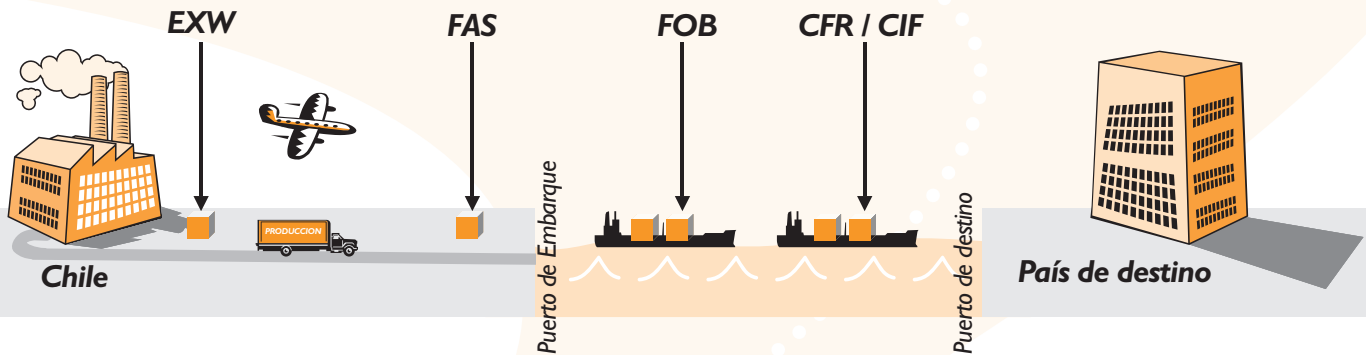
Los Incoterms tienen como finalidad definir con precisión los gastos que el exportador deberá asumir permitiendo su identificación y consecuente incorporación en el precio de exportación de la mercancía.

Estos términos se emplean sobre la base de reglas mundialmente aceptadas por su exactitud, aceptación y empleo. Indican las obligaciones y derechos entre el vendedor o exportador, y el importador o comprador, tales como: punto de entrega, medio de transporte, inclusión o no de seguros, responsabilidad de la documentación entre otros puntos.

Son las siglas en inglés de “International Commercial Terms” (Términos Internacionales de Comercio), emitidos por la Cámara de Comercio Internacional (ICC) con sede en París. Su primera publicación fue en 1936, con revisiones en 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y 2000, es por esto que se habla de INCOTERM 2000.

En el sitio web de la ICC: www.iccwbo.org encontrará los Incoterms.

Diagrama de los INCOTERMS



El INCOTERM permite definir con exactitud hasta qué 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 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.

EXW, Ex Works (Franco 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, colocar y cumplir con el precio de exportación (incluye el valor de compra del producto o costo de elaboración: materias primas, nacionales o importadas, remuneraciones, etc. y la utilidad por el concepto de la exportación), embalajes y envases necesarios, así como marcas y rótulos exteriores. Además si corresponde debe realizar la inspección o certificación previa, en caso que el comprador lo solicite y asegurar el almacenaje (sólo si el exportador lo desea).

Utilidad de exportación.

FCA, Free Carrier (Franco Transportista)

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

Las obligaciones del exportador son las siguientes:

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. El exportador tiene la obligación de realizar los trámites en la aduana de exportación. Además del precio de exportación señalado 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.

FAS, Free Alongside Ship (Franco al Costado del Buque)

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

Las obligaciones del exportador son las siguientes:

El exportador debe despachar las mercancías para la exportación y asume 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. Debe 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 y gastos del despacho de la aduana de exportación.

FOB, Free On Board (Franco 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.

Las obligaciones del exportador son las siguientes:

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. Debe notificar al comprador con la debida anticipación la entrega de la mercancía a bordo y realizar las gestiones, trámites y demás operaciones que se efectúen ante el Servicio Nacional de Aduanas para la correcta exportación de las mercancías. En cuanto al precio de exportación, además de los señalados en FAS, debe considerar lo siguiente: Carga / estiba en el muelle o buque (o avión o tren) y Comisión del agente de aduanas.

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.

Las obligaciones del exportador son las siguientes:

El exportador esta obligado a despachar las mercancías para su exportación, 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 costo adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten al importador. En cuanto al precio de exportación, además de los gastos contemplados en FOB debe contemplar: flete/transporte internacional y descarga en el puerto (lugar) de destino.

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.

Las obligaciones del exportador son las siguientes:

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 costo adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten al importador. No obstante, en condiciones CIF el exportador debe también procurar un seguro marítimo para los riesgos del comprador de pérdida o daño de las mercancías durante el transporte. Consecuentemente, contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El importador ha de observar que, bajo el término CIF, el exportador está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura, necesitará acordarlo expresamente con el exportador o bien concertar su propio seguro adicional.

El término CIF exige al exportador despachar las mercancías para la exportación. En cuanto al precio de exportación, a los costos señalados en los puntos anteriores se agrega el seguro de la mercadería.



3.- Acordar Modalidad 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 Unico de Salida (DUS), detallando las respectivas condiciones.

Las ventas se pueden efectuar bajo las siguientes modalidades:

- i. **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.
- ii. **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.).
- iii. **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.
- iv. **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).

IV.- Presentación de mercancías a Aduana

Para realizar la exportación el exportador contrata un Agente de Aduanas y le proporciona la Factura de Exportación con el detalle de la descripción de los productos y su respectiva codificación, más un mandato con las instrucciones que servirán de base para que el Agente de Aduanas confeccione el Documento Único de Salida –DUS, documento que fue creado a raíz de la fusión de tres documentos: Orden de Embarque, Informe de Exportación y Declaración de Exportación, de esta forma el proceso exportador se simplificó y optimizó y las mercaderías que se van a exportar ingresan a la Zona Primaria del recinto de Aduanas en el menor tiempo posible.

En palabras simples, podemos decir que la presentación de las mercancías ante el Servicio Nacional de Aduanas se realiza mediante el DUS, que es elaborada por el Agente de Aduanas y legalizado por el Servicio Nacional de Aduanas para proceder al embarque.

¿Cuáles son los pasos para presentar las mercancías ante el Servicio Nacional de Aduanas?

- El exportador contrata a un Agente de Aduana
- El exportador le proporciona documentos:
 - 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.
 - Σ Planilla de calibrage, en caso de productos hortofrutícolas frescos, cuando proceda, autorizada por el despachador.
 - Σ Carta de porte o documento que haga sus veces, en el caso de tráfico terrestre o ferroviario.
- Σ · Otras visaciones, Certificaciones de análisis o de calidad, cuando corresponda.
- Σ · Copia de la Factura Comercial emitida según las normas del Servicio de Impuestos Internos o de la Factura pro forma.
- Σ Por último deben registrarse las marcas y los números de bultos que conforman el embarque.

Confección de Documento Único de Salida

- El Agente de Aduanas confecciona y presenta por vía electrónica el Documento Único de Salida Aceptación a Trámite, antes de solicitar el ingreso de las mercancías a Zona Primaria. Si, con motivo de la verificación del DUS se detecta alguna irregularidad, el documento será rechazado y devuelto al Agente de Aduanas, indicando las causales del rechazo. El Agente 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. Con la aceptación a trámite del Documento Único de Salida se entiende que las mercancías han sido presentadas al Servicio Nacional de Aduanas, pudiendo presentarse para su ingreso a Zona Primaria, es en esta etapa donde el Agente de Aduanas exige el "DUS- Aceptación a trámite" y la "guía de despacho.

Aforo Físico

- Las mercancías pueden ser sorteadas para un aforo físico (revisión física de la mercancía), si es seleccionada el fiscalizador indicará al Agente de Aduana o su personal autorizado, el lugar en el cual se realizará el procedimiento de examen Físico.
- No habiendo sido seleccionada la mercancía para este trámite o habiéndose realizado el aforo, el fiscalizador de Aduana otorgará a la operación la "Autorización de Salida", registrándola en el sistema computacional.

Embarque de la mercancía

- 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.

Legalización de la operación

- 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 recibido de la empresa transportista.
 - ∑ · 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.

Luego de embarcadas las mercaderías:

En caso de haber negociado con carta de Crédito, el exportador entrega los documentos de la exportación al Banco Chileno, quien estando conforme paga por la operación exportación al exportador y envía documentos al Banco Extranjero.

Banco extranjero, estando conforme, entrega los documentos al importador quien paga la exportación a su Banco y éste envía el dinero al Banco Chileno.



V.- Retorno de Divisas

Los exportadores que durante el año calendario anterior hayan realizado exportaciones por un Valor FOB igual o superior a los US\$ 5 millones anuales, deberán informar al Banco Central, de acuerdo a lo dispuesto en el Capítulo IV del Compendio de Cambios Internacionales.

El Banco Central comunicará, durante el primer trimestre de cada año, el listado de los exportadores que tendrán esta obligación (año vencido).

Cuando deba cumplir la obligación de informar, debe considerarse las modalidades de venta convenidas por el exportador y:

1. La totalidad de las divisas obtenidas;
2. Los pagos de Anticipos de Comprador; y
3. Los saldos de las exportaciones y de los anticipos de comprador pendientes de pago.

NOTA: En operaciones distintas de “A FIRME”, el exportador deberá informar al Servicio nacional de Aduana el resultado final de la operación y el destino de las divisas a través de I.V.V (Informe de Variación del Valor).

BENEFICIOS AL SECTOR EXPORTADOR:

Decreto Ley N° 825 Recuperación I.V.A

¿Qué es el I.V.A. del exportador?

Es el impuesto que se aplica al adquirir bienes o utilizar servicios destinados a la exportación. También se aplica a los insumos y/o productos importado utilizados en una exportación.

¿Quiénes se pueden acoger a este beneficio?

Todos los exportadores de productos considerados exportación y los exportadores de servicios sólo podrán acceder a este beneficio cuando presten servicios a personas sin domicilio ni residencia en Chile, siempre que el servicio sea calificado como exportación a través de una Resolución emitida por el Servicio Nacional de Aduanas.

¿Dónde solicito este beneficio?

Mediante Resolución Exenta No. 23 del 19 de junio del 2001, el Servicio de Impuestos Internos resuelve sobre los requisitos de la Declaración Jurada y antecedentes que deben acompañar los exportadores para obtener la Recuperación del Impuestos al Valor Agregado.

¿Existe un plazo para solicitar el beneficio?

Los exportadores de bienes deberán solicitar la recuperación de los créditos fiscales en el Servicio de Impuestos Internos con jurisdicción en la comuna correspondiente al domicilio comercial. Trámite que debe realizarse dentro del mes siguiente de la fecha de cumplimiento del embarque para los bienes o del mes siguiente de recibida la liquidación final de venta en consignación al exterior.

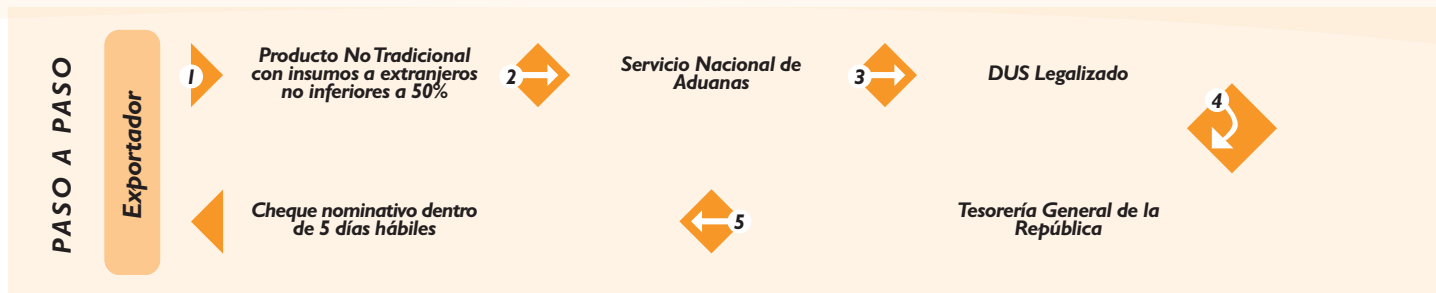
Otros beneficios derivados:

Devolución anticipada del IVA a proyectos de inversión de exportadores decreto 348 modificado el 29.08.2000

Mediante Resolución y dentro del plazo que en cada caso fije el Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción para acreditar el cumplimiento de la exportación, se podrá autorizar a los exportadores para que se acojan al sistema de recuperación anticipada del IVA, que se hubiese recargado al adquirir bienes o utilizar servicios destinados a la exportación, o se hubiere pagado al importar bienes para estos efectos.



Ley N° 18.480: Reintegro simplificado y su modificación



¿Qué es el reintegro simplificado?

Es el beneficio del 3% valor FOB de las mercancías exportadas, otorgado por el Estado a las empresas exportadoras de productos no tradicionales que contengan a lo menos el 50% de materias primas importadas.

¿Cuáles son las condiciones para optar a este beneficio?

Para que el producto se pueda acoger a este beneficio debe cumplir con las siguientes condiciones:

- El producto debe contener al menos un 50% de insumos importados.
- Los montos de la exportación deben ser iguales o inferiores a US\$ 18.000.000 FOB.

- Se debe tratar de una exportación de un productos clasificado como no tradicional y que sus montos de exportación se encuentren conforme a los topes máximos de exportación según Decreto Supremo del Ministerio de Economía publicados cada año antes de cada 31 de marzo.
- Los insumos, al hacerse parte del producto a exportar, deben experimentar una transformación tal que les otorgue una nueva posición arancelaria, diferente a la del o los componentes importados.

¿Dónde solicito este beneficio?

El beneficio se solicita en la Tesorería General de la República correspondiente a la jurisdicción de la empresa exportadora.

¿Existe un plazo para solicitar el beneficio?

El plazo actual para solicitar el beneficio es de 120 días contados desde la fecha de vencimiento del plazo dado para informar sobre el resultado de las operaciones de exportación y del destino dado a las correspondientes divisas.

Ley N° 18.708: Reintegro de derechos y demás gravámenes aduaneros



¿Qué es el reintegro de derechos y demás gravámenes aduaneros?

Es una franquicia que entrega el estado a los exportadores chilenos permitiéndoles recuperar los aranceles aduaneros y demás gravámenes pagados al importar materias primas, artículos a media elaboración y partes y piezas utilizadas como insumos.

¿Cuáles son derechos que se recuperan?

Los derechos pagados en la importación de los insumos que son objeto de devolución comprenden:

- El derecho ad-valorem
- Derechos específicos
- Tasa de despacho
- Sobretasas a la importación de mercancías usadas

¿Dónde solicito este beneficio?

El beneficio se solicita en el Servicio Nacional de Aduanas donde se pagaron los derechos indicados anteriormente.

¿Existe un plazo para solicitar el beneficio?

No podrá solicitarse reintegro con cargo a declaraciones de importación de más de dieciocho meses, contados desde la fecha de la exportación.

A su vez, el reintegro deberá impetrarse, a lo más, dentro del plazo de nueve meses, contado desde la fecha anterior. No obstante, ambos plazos podrán ser prorrogados en casos calificados por el Director Nacional de Aduanas.



Ley N° 18.634: Pago diferido de gravámenes y crédito fiscal

PASO A PASO

Ley N° 18.634



Ministerio de Hacienda



Bienes de Capital Importados



Tesorería General de la República



Bienes de Capital Nacionales



Servicio Nacional de Aduanas

¿Que este beneficio de pago diferido y crédito fiscal?

Es un beneficio otorgado para la adquisición de bienes de capital. Este beneficio está dividido en dos partes: el Pago Diferido de los Tributos Aduaneros y el Otorgamiento de un Crédito Fiscal brindado para la adquisición de un bien de capital nacional.

¿Cómo saber si un bien es considerado un bien de capital con derecho a acogerse a esta ley?

Los bienes de capital beneficiados son aquellos incluidos en un listado establecido por Decreto del Ministerio de Hacienda, sin perjuicio de que cualquier interesado pueda solicitar la incorporación de un bien de capital a la lista. Esta petición será estudiada por una comisión

especial, presidida por el Ministro de Hacienda. Los bienes de capital, deben tener un valor CIF mínimo establecido por Ley y reajustado cada año.

¿Quiénes se pueden acoger al beneficio del pago diferido?

Se pueden acoger a este beneficio las máquinas, vehículos y herramientas que estén individualizadas como bienes de capital por el Ministerio de Hacienda.

¿Quiénes pueden acogerse al beneficio del crédito fiscal?

Se pueden acoger a este beneficio todas las personas que deseen comprar maquinarias nuevas, fabricadas en el país y estén individualizadas como bienes de capital por el ministerio de hacienda

¿Dónde se solicita este beneficio?

Cuando es un bien de capital fabricado en el país, se debe solicitar el beneficio de crédito fiscal al Servicio de Tesorería. Tanto este servicio como Aduanas disponen de formularios para este efecto. El formulario/solicitud, se presenta en la Aduana que corresponda a la ciudad donde esté ubicada la empresa fabricante del bien adquirido, adjuntando la documentación que indica la resolución exenta 764 de la Tesorería General de la República (Diario Oficial del 07.12.87).