



**UNIVERSIDAD DE VALPARAISO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**ESTUDIO DESCRIPTIVO DE LA EVOLUCION DE LA MATRIZ
EXPORTADORA DE CHILE ENTRE 1980-2010**

Autor

PAOLO ALEJANDRO LEAL TORRES

**INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL PRESENTADA A LA CARRERA
DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES DE LA
UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO PARA OPTAR AL GRADO DE
LICENCIADO EN NEGOCIACIONES INTERNACIONALES TÍTULO
PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES.**

PROFESOR GUÍA: SR .GALO LOPEZ Z.

Viña del Mar, Noviembre de 2012

Agradecimientos:

A mi familia en general, en especial a quienes me apoyaron tantas veces de diversas formas y que siempre creyeron en mí.

A mi padre Jorge Alberto Leal Avendaño (Q.E.P.D), al cual siempre lo sentí a mi lado dándome fuerzas desde el primer día de carrera. Junto con mi padre también agradecer a María Isidora Torres Olivares mi bisabuela (Q.E.P.D), que desde niño me apoyo en todo, entregándome más que cosas materiales, las cuales las valoro también, me entrego valores, los cuales me han servido para desenvolverme en la vida.

En especial a Nora María Torres Olivares que me apoyo a sacar adelante mis estudios y que ha estado conmigo siempre, a quien le debo gran parte mis logros obtenidos.

Al señor Galo López Z. por ser mi profesor guía y otorgarme parte de su valioso tiempo y siempre con muy buena disposición para resolver mis dudas e inquietudes respecto a este informe.

INDICE

1. Introducción	6
2. Objetivos y Metodología del trabajo	7
2.1 Objetivo General del trabajo	7
2.2 Objetivos Específicos del trabajo	7
2.3 Metodología	8
3. La Exportación	
10	
3.1 ¿Qué es la Exportación?	
10	
3.2 ¿Por qué se exporta?	
11	
3.3 Sectores Exportadores	
14	
a) Silvoagropecuario	
14	
b) Minero	
16	
c) Servicios	
18	
d) Industrial	
20	

3.4 Organizaciones Gremiales vinculadas a la Exportación	
21	
3.5 Perfil del Exportador	
24	
3.6 FODA a la Exportación Chilena Actual	
26	
3.7 Desafíos a la Exportación	30
3.8 Síntesis	
32	
4. La Matriz Exportadora Chilena	
33	
4.1 ¿Qué es la Matriz Exportadora?	
33	
-Chile y su evolución exportadora a través de las últimas tres décadas	
33	
-Diversificación de productos en relación a la apertura de nuevos mercados	
35	
-Potenciales mercados que se abren para los productos Chilenos	
36	
4.2. Exportaciones Chilenas 1980 a 2010 Totales (US\$ FOB)	
37	
-Análisis de las principales contracciones de las exportaciones Chilenas y sus Motivos	
38	

4.3. La Crisis financiera de 1982	39
4.4. Crisis Asiática	42
4.5 Crisis Subprime	43
5. Institucionalidad para la Exportación	46
5.1 Ministerio de Relaciones Exteriores	47
5.2 Ministerio de Hacienda	47
5.3 Ministerio de Economía	48
5.4 Servicio Agrícola y Ganadero	49
5.5 Servicio Nacional de Aduanas	50
5.6 La Dirección de Promoción de Exportaciones (ProChile)	51
5.7 DIRECON	52
5.8 Servicio de Impuestos Internos (SII)	53

5.9 Corporación de fomento de la producción (CORFO)	
53	
5.10 Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEX)	
54	
6. Incentivos a la Exportaciones	
54	
6.1 Sistema Simplificado de Reintegro a las Exportaciones no Tradicionales	54
6.2 Pago Diferido de Gravámenes Aduaneros y Crédito Fiscal	
55	
6.3 Sistema de Reintegro de Derechos y demás Gravámenes Aduaneros	
57	
6.4 Recuperación de Impuesto al Valor Agregado (IVA).	
57	
6.5 Proceso Exportador	
59	
6.6 Acuerdo de compra – formas de pago	
64	
6.6.1 El Acuerdo de Compra	
64	
6.6.2 Formas de pago de las Exportaciones	
64	
6.6.2.1) Acreditivo (Carta de Crédito o Crédito Documentario)	
65	

6.6.1.2 Cobranza Extranjera	
67	
6.6.1.3 Pago Contado	
68	
6.7 Presentación de Documentos a Aduana	
70	
6.8 Aceptación o Rechazo del DUS	
72	
6.9 Ingreso de las Mercancías a Zona Primaria y autorización de Salida	
72	
6.10 Embarque o salida al exterior de las mercancías	
73	
6.11 Documentado Único de Salida Legalizado	
73	
6.12 Presentación de la mercancía ante el Servicio	
74	
6.13 Retorno y Liquidación de Divisas	
78	
6.14 Modalidades de Venta distintas de “a firme”	
80	
6.15 Cláusulas de Compraventa Internacional	
82	

7. Los servicios para la exportación	
83	
8. Los costos de la Exportación	
86	
9. El rol de los Agentes de Aduanas	
89	
10 Conclusiones	
	94
11. Bibliografía	
96	
12. Anexos	
98	

Lista de Cuadros

Cuadro N° 1: Principales indicadores económicos de la minería en Chile. (17)

Cuadro N° 2: Chile en la minería mundial. Participación de los principales minerales como porcentaje del total mundial. (18)

Cuadro N° 3: Exportaciones Chilenas 1980 a 2010 Totales. (US\$ FOB) (37)

Lista Imágenes

Imagen 1: Instituciones gubernamentales ligadas a la exportación. (46)

Imagen 2: Organismos y Entidades que intervienen en una Exportación. (63)

Imagen 3: Acuerdo de Compra Venta-Formas de Pago. (69)

Imagen 4: Presentación de Documentos a Aduana. (81)

1) Introducción

El presente informe de práctica es realizado por el alumno Paolo Alejandro Leal Torres, egresado de la carrera de Administración de negocios internacionales de la Universidad de Valparaíso en cual se pretende mostrar desde una perspectiva descriptiva la evolución de las exportaciones en Chile en las ultimas tres décadas.

Las razones que me motivaron a inclinarme por este tópico fueron básicamente el percatarme desde mi lugar de práctica en la Agencia de Adunas Juan Morales González (entre diciembre de 2009 a enero de 2010), la importancia de los volúmenes que mueven las exportaciones día a día desde nuestro país al exterior, y lo que esto significa para la

economía chilena; Como así también lograr entender de mejor manera un área en el cual me interesa seguir desarrollándome en mi futuro laboral.

El informe comienza haciendo referencia a los conceptos básicos de exportación y que son vitales para entender lo que continua mas adelante, integrando en ellos matices del actual escenario exportador chileno.

Se adentra en su segunda parte en la matriz exportadora de Chile, analizando datos estadísticos de las exportaciones en los últimos treinta años y como han afectado las recesiones económicas al sector exportador chileno.

Por ultimo se aborda el tema de las instituciones que están ligadas al proceso exportador. Éste último, se detalla paso a paso, señalándose tanto la documentación, como los organismos que intervienen para llevar a cabo una exportación. Tanto los servicios para la exportación, los costos de ésta misma y el rol que cumplen los agentes de aduana a la hora de concretar la internalización de bienes y servicios fuera del país, son los tópicos con los cuales concluye el informe.

2) Objetivos y Metodología del trabajo

2.1 Objetivo General del trabajo:

Describir la evolución de las exportaciones chilenas en los últimos treinta años, y correlacionar esto en las políticas de apertura al comercio exterior.

2.2 Objetivos Específicos del trabajo:

1- Conocer la operatoria de los procesos de exportación, mostrando a los actores que intervienen en este proceso de una manera en la cual sea mas fácil de entender, teniendo en cuenta los diversos documentos que intervienen.

2- Cuantificar la evolución y crecimiento de la matriz exportadora chilena, señalando claramente con datos estadísticos, las crisis que afectaron de una u otra forma al sector exportador chileno.

3- Establecer la importancia de políticas públicas que respalden y sostengan el proceso exportador, estableciendo los diversos incentivos que se manejan para facilitar este proceso de internalizar bienes y/o servicios al extranjero.

2.3 Metodología

El procedimiento que se llevo a cabo en el presente informe dice relación con una investigación de carácter descriptivo de característica exploratoria.

De carácter descriptivo, ya que se tomaron datos estadísticos sobre el volumen de las exportaciones desde hace treinta años atrás (desde 1980 a 2010), los cuales fueron analizados de tal forma de obtener una imagen de la evolución y crecimiento que ha tenido el sector exportador chileno a través de las últimas décadas.

En lo que se refiere al carácter exploratorio de la investigación, esto dice relación a que se buscaron datos e información en diversos medios, los cuales mezclados con mis conocimientos adquiridos, tanto en los años que estuve en la carrera de Administración de Negocios Internacionales, como en el tiempo que estuve realizando mi practica profesional en la Agencia de Aduanas Juan Morales González fueron de vital importancia para llevar a cabo el informe.

Entre la investigación recopilada usada en concreto, está se realizo mediante varias maneras, uno de estas maneras fue el *Análisis documental*, con esto que pretende decir que se reunió material de apoyo relacionado con el tema exportador, obteniendo la información se analizo esta misma, y se sacó una mirada al sector exportador chileno.

Otra fuente usada en la elaboración del informe fueron, las *Fuentes bibliográficas de Internet*, diversas paginas de Internet que fueron entregando datos e información que se consideraron relevante para llevar a cabo el presente informe, con el debido análisis pertinente.

Gran aporte fue el estudio a pedido el cual tiene a su disposición mediante un pago dependiendo el tipo de información que se requiera ProChile, de este estudio se extrajeron las series estadísticas de los últimos treinta años de las exportaciones chilenas, las cuales analizadas dieron por consiguiente las variaciones porcentuales año a año.

Por ultimo la metodología se llevo a cabo mediante la *Observación participante en la agencia de aduanas*, este método mostró in situ el proceso exportador y todo lo que envuelve el llevar una mercancía desde su punto de elaboración en la fabrica del país de

origen, hasta internacionalizar el bien o servicio fuera de las fronteras del país. La documentación requerida, instituciones involucradas, etc.

Todo esto, mas el valor agregado que me entrego la carrera, pudieron hacer que la cantidad inmensa de información que se maneja en el ámbito del comercio internacional, fuera sintetizada y analizada, de tal forma de poder tener una mirada mas clara de cómo se han ido moviendo las exportaciones en Chile a través de las ultimas tres décadas.

3) La Exportación

3.1) *¿Qué es Exportación?*

La palabra exportar la podríamos definir simplemente en el hecho de vender bienes o servicios fuera de las fronteras de un país, suena sencillo, pero toda persona que este involucrada en el día a día en esta labor, sabe perfectamente lo que esto conlleva, ya que el hecho de producir, administrar y vender sus productos sabe que implica una energía

constante de empeño organizado; de una entrega diaria a una labor que ve sus frutos, solo cuando el producto es aceptado en el mercado extranjero.

También podemos señalar a la exportación como el régimen aduanero que permite la salida legal de las mercancías del territorio aduanero para su uso o consumo en el mercado exterior.

Si nos apegamos más al concepto técnico de lo que es una exportación, podríamos señalar que esta es tráfico legítimo de bienes y/o servicios nacionales requeridos para su uso o consumo fuera de sus fronteras, estas son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas, la legislación y sus diversas complejidades, como así las características de cada una de estas pueden llegar a dar lugar a una serie de fenómenos fiscales.

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

3.2) ¿Por qué se exporta?

Esta es una pregunta que es muy necesaria conocer su respuesta, ya que muchas veces se desconoce por qué un país decide abrirse al mundo y llevar fuera sus fronteras sus distintos bienes o servicios, el conocer el **por qué** se exporta involucra muchas variables, las cuales nos muestran la necesidad de expandirse y buscar nuevos mercados .

Producir y vender en el mercado domestico implica un gran esfuerzo y hacerlo en el mercado extranjero implica uno mayor, se deben manejar otras técnicas, procedimientos y métodos.

Para exportar lo primero y esencial es conservar y revalorizar la actitud positiva de todo empresario, teniendo en cuenta que esto generara un crecimiento económico para la empresa y por ende para el país.

Al momento de decidir exportar, la persona que lo hace debe tener en cuenta las ventajas y riesgos que conlleva esta operación, que si son bien tratados y de una forma en la que se pueda sacar mayor provecho y disminuir al máximo los riesgos, la posibilidad de obtener éxito es aún mayor.

Entre las ventajas y motivos que impulsan a exportar podemos encontrar:

- ✓ Ampliar la participación de la empresa en el mercado (Desarrollo de mercado).
- ✓ Aumento de la producción aprovechando la capacidad ociosa.
- ✓ Reducir los riesgos, al no depender únicamente del mercado nacional.

- ✓ Mejora en la competitividad y la calidad de los productos al adaptar estos a estándares internacionales.
- ✓ Actualización tecnológica.
- ✓ Aparición de nuevos productos o mejoras a los ya existentes.
- ✓ Mejorar imagen corporativa ante clientes y proveedores.
- ✓ Incrementar el volumen de producción para reducir los costos unitarios de fabricación y ganar competitividad en el mercado interno.
- ✓ Generar una fuente adicional de ingresos.

No debemos dejar de mencionar que también existe un riesgo implícito a la hora de embarcarse en la decisión de querer exportar, entre estos riesgos podemos señalar:

- ✓ Inexperiencia, pretender querer abarcar muchos mercados al mismo tiempo, sin considerar la capacidad de producción para atender las demandas de altos volúmenes.

- ✓ Riesgos Financieros, antes de cualquier negociación se debe investigar los contactos y solicitar referencias.
- ✓ Riesgo cambiario, debido a la volatilidad que experimenta el tipo de cambio.
- ✓ Riesgos Políticos, pueden darse debido a cambios drásticos en la política de un país.
- ✓ Riesgos Culturales, es aconsejable antes de iniciar un contacto con otra cultura interiorizarse de sus costumbres, historia, valores y formas de hacer negocios.

Si bien el hecho de exportar trae consigo beneficios y también algunas trabas que sortear, en definitiva la empresa que decide exportar debe saber que en la mayoría de los casos la actividad exportadora no es una actividad eventual o de corto plazo que responde a situaciones coyunturales, sino que es una actividad que requiere una visión de mediano plazo y una planeación de los recursos.

La empresa que decide exportar debe contar con motivos sólidos para internacionalizarse y buscar mercados externos, haciendo de la exportación una actividad estratégica de la empresa.

Debemos saber que si la empresa está en busca de la internalización esta es un proceso de expansión internacional de la misma, debe entenderse y mirarse como una estrategia de crecimiento que requiere reflexión, decisión y recursos.

En definitiva para tomar la decisión de exportar debe considerar las oportunidades que ofrecen los mercados externos, y si decide exportar tener en cuenta si el o la empresa esta en condiciones de aprovechar estas oportunidades, es decir que tenga la capacidad de producción, técnica, económica, y administrativa suficiente para asumir los compromisos en los mercados internacionales. La empresa debe precisar en su plan estratégico una política exportadora, considerando elementos tales como el objetivo de crecimiento, tipos de mercados, estructura organizativa, objetivos financieros, capacidad instalada, etc.

3.3) Sectores Exportadores

El sector exportador chileno se ha ido diversificando a través de los años. Si bien la materias primas siguen liderando la matriz exportadora de nuestro país, destacando el cobre (representa el 30% de nuestras exportaciones), son cada vez mas los bienes y servicios que ganan lugar dentro del abanico exportador nacional como lo son las exportaciones no tradicionales

- a) Silvoagropecuario: este sector hace referencia a lo forestal (silvícola), agrario (agro) y ganadero (pecuario). Implica todo tipo de acciones, labores, trabajos relacionados con los sectores mencionados. De los 75,6 millones de hectáreas de Chile

continental, aproximadamente un tercio tiene potencial silvoagropecuario, y esta superficie se subdivide en:

- ✓ 8,5 millones de hectáreas: aptitud ganadera
- ✓ 11,6 millones de hectáreas: aptitud forestal
- ✓ 5,1 millones de hectáreas: arables o cultivables

En el área agrícola, el sector hortofrutícola ha sido el más dinámico de la agricultura nacional, permitiendo al país sacar partido de sus ventajas naturales que le permiten abastecer, en pleno invierno del hemisferio norte, de frutas y hortalizas frescas a las zonas de alto poder adquisitivo.

En el ámbito forestal principal producto de exportación silvícola es la celulosa, con el 45% del total. Le siguen los rollizos para aserrar y pulpables, astillas, maderas aserradas verdes, tableros, maderas remanufacturadas, molduras y partes y piezas de muebles entre otros.

En las últimas décadas, las exportaciones forestales han experimentado un notable incremento; entre los productos exportados destacan la pulpa química, trozas aserrables, maderas aserradas y astillas, además de otros productos no tradicionales como tableros y chapas, rosa mosqueta, corteza de quillay, hojas de boldo y hongos.

La apertura al exterior, junto a las garantías para el inversionista nacional y foráneo de respeto a la propiedad privada, ha desencadenado un caudaloso flujo de

inversiones hacia el sector forestal, en rubros como aserraderos, plantas de celulosa, fábricas de tableros, manufactureras de papel y vías privadas.

En lo referente a las exportaciones frutícolas, la uva de mesa representa el 40% del total. Los principales mercados de las frutas chilenas son Estados Unidos y Europa. A ellos les siguen algunos países asiáticos a los cuales solo se destina el 7% del total embarcado.

- b) Minería: Chile es reconocido como un país minero, tanto por la importancia principal de la participación de la minería en el desarrollo económico del país, como porque constituye una actividad ancestral, que ha llegado a crear su propia cultura y que se desarrolla en gran parte del territorio nacional, aunque predominantemente en la zona Norte de nuestro país.

La importancia alcanzada y el progreso consignado por la minería chilena se basa fundamentalmente en:

- ✓ La calidad de sus recursos, la magnitud de sus reservas y la ubicación de sus yacimientos.
- ✓ El marco legal favorable a la certeza, estabilidad y seguridad de la actividad minera.

- ✓ La no discriminación y atractivas oportunidades para la inversión extranjera.
- ✓ La capacidad de recursos humanos idóneos en la gestión y operación minera.
- ✓ La infraestructura de energía y vías de comunicación, terrestres y marítimas.
- ✓ La conformación de un conglomerado de empresas productoras de bienes y servicios para la minería, situadas en las zonas de actividad preferentemente minera.

La evolución de la minería en Chile en los últimos años se muestra en el siguiente cuadro, donde se puede apreciar su contribución al desarrollo económico del país.

Cuadro N° 1: Principales indicadores económicos de la minería en Chile

Indicadores	1994	2004	2007
Producción metálica:			
Cobre (miles TMF/año)	2.219,9	5.412,5	5.557,0
Oro (TMF/año)	38,8	40,0	41,5
Plata (TMF/año)	983,0	1.360,1	1.936,4
Molibdeno (miles TMF/año)	16,0	41,9	44,9
Hierro (miles TM mineral/año)	8.340,5	8.003,5	8.817,7
Exportaciones:			
Total país (mill. de US\$ FOB)	11.933,6	32.117,1	67.644
Minería (mill. de US\$ FOB)	5.424,3	16.964,7	43.547,0
% Participación de la minería	45,4 %	52,8 %	65,1%
Cobre (mill. de US\$ FOB)	4.485,4	14.530,0	37.913,2
% Cobre en el total país	37,6 %	45,2 %	55,8%
Inversión extranjera materializada desde 1974:			

Total país (mill. de US\$ acum.)	12.625,3	58.672,1	64.700,5
Minería (mill. de US\$ acum.)	6.800,5	19.154,5	21.147,7
Participación de la minería	53,9 %	32,6%	32,7%
Participación de la minería en el Producto Interno Bruto:			
PIB (millones de US\$)	52.163,4	94.100,3	164.058
% de la minería en el PIB. (precios corrientes)	8,0 %	7,9 %	7,3%

Fuente: Elaborado en la Comisión Chilena del Cobre sobre la base de datos de SERNAGEOMIN, Banco Central de Chile y Comité de Inversiones Extranjeras. ¹

Como se aprecia en el recuadro el aporte de la minería en el crecimiento de las exportaciones es por decir lo menos, significativo, se paso de un total en 1994 de 5.424,3 a la suma de 43.547,0 en 2007 (ambas en mill. de US\$ FOB). Otro dato significativo es el porcentaje de participación de la minería, que paso de un 45,4 % en 1994 a un 65,1% del total de lo que se exporta en Chile en 1997.

1

Los recursos mineros chilenos se distinguen por la magnitud de sus reservas y su calidad. Esto permite, al nivel de explotación actual, alcanzar liderazgo mundial en algunos de sus productos principales.

El siguiente cuadro indica la posición de la minería chilena en el contexto mundial:

Cuadro N° 2: Chile en la minería mundial. Participación de los principales minerales como % del total mundial. ³

Minerales	Producción 2007	Participación mundial en producción	Participación Reservas Mundiales	Lugar entre Productores
Metálicos:				
COBRE [MT]	5.557.000	35,8%	38%	1º

¹¹ http://www.cochilco.cl/atencion_usuario/chile_mineria.asp

MOLIBDENO [MT]	44.912	20,8%	13 %	3°
PLATA (MT)	1.936,5	9,8%	NA	4°
ORO (MT)	41,5	1,9%	NA	15°
No metálicos:				
NITRATOS	1.160.384	100%	100 %	1°
YODO	15.473	60%	67 %	1°
LITIO [3]	55.452	37,6%	37,6%	1°

Fuentes: Minerals Commodity Summaries (USGS) y World Metal Statistics

2

- c) Servicios: A diferencia de los bienes, los servicios no son tangibles, sin embargo estos se encuentran en casi todas las actividades económicas; existen industrias que proveen servicios y otras que apoyan la fabricación para la producción de servicios. Estos son prestaciones que a diferencia de los bienes no se pueden ver, tocar, ni almacenar.

Según la clasificación del el Servicio Nacional de Aduanas, entre los servicios que exporta nuestro país podemos encontrar Investigaciones y Estudios, Investigaciones de Mercado, Asesorías, Consultorías, Diseño Arquitectura e Ingeniería, Organización, Utilización y Optimización de Recursos Humanos y de Inversión, etc.

Este sector, ha experimentado un gran dinamismo, el cual ha sido reforzado por el rápido desarrollo de las tecnologías de la información, las telecomunicaciones y la emergencia del comercio electrónico.

^{2 3} http://www.cochilco.cl/atencion_usuario/chile_mineria.asp

Es preciso mencionar que las exportaciones de servicios chilenos no financieros experimentaron una expansión media anual del 8% el último año.⁴ Se estima que las cifras reales son bastante superiores, ya que muchas operaciones no se registran o no consideran la totalidad de las exportaciones de Servicios, bajo sus diferentes modalidades.

La política exterior Chilena ha reconocido la importancia y competitividad internacional del sector Servicios, impulsando su liberalización internacional en diversos TLC que ha suscrito el país. Este esfuerzo por abrir mercados externos es muy valioso, ya que facilita el intercambio internacional de estos servicios al aplicar el principio de trato nacional en materia de licencias profesionales, libre tránsito de personas de negocios, garantizando visas temporales automáticas a ciertos profesionales y ciertos cargos ejecutivos, entre otras.

d) Industrial: Este sector se ha caracterizado por presentar un importante desarrollo en las últimas décadas gracias al crecimiento de sectores productivos primarios, y a la implementación de una industria satelital de apoyo. Este sector también ha sido capaz de detectar necesidades no satisfechas, desarrollando nuevos productos orientados a determinados nichos de mercados.

Ambas situaciones han generado un incremento en la base de empresas productivas de todos los subsectores manufactureros no alimenticios, cumpliendo siempre con estándares de calidad a nivel internacional y obteniendo reconocimiento de ventajas competitivas como cumplimiento de normativas y certificaciones, oportunidad de entrega, servicio

técnico pre y post venta, producción estandarizada –y a pedido-, desarrollo de productos en base a necesidades específicas, seriedad empresarial y una relación cara a cara con los clientes.

En muchos sectores se puede apreciar una evolución positiva de sustitución de importaciones y por otro lado, la generación chilena de soluciones integrales a través del encadenamiento productivo y la asociatividad empresarial.

Los sectores más destacados de esta oferta exportable no tradicional del país son, entre otros, los de textil confección, calzado, cosméticos, accesorios de vestir, envases y embalajes, sector forestal industria secundaria, área médica, fármacos y productos naturales, sector eléctrico-electrónico, ferretería, así como también proveedores para la industria minera, acuícola, forestal y maderera, y agroindustrial.⁵

La industria no alimenticia de nuestro país se caracteriza en los mercados internacionales por su seriedad empresarial, cumplimiento de estándares internacionales, tradición productiva o vocación sectorial en base al desarrollo de sectores productivos primarios, capacidad productiva y tecnológica para satisfacer requerimientos técnicos específicos de los demandantes, además de ser proveedores confiables y capaces de entregar soluciones integrales y ofertas sectoriales complementarias.

3.4) Organizaciones Gremiales vinculadas a la Exportación

En Chile, como sabemos cada vez mas se ha ido diversificando la matriz exportadora , es por ello que cada vez son mas los grupos u organizaciones que aunando fuerzas en común logran tener mayor peso a la hora de negociar precios, llegar a nuevos mercados , atraer nuevos clientes , etc.

Dentro de estas organizaciones vinculadas a la exportación podemos encontrar:

Vinos de Chile: es una entidad gremial sin fines de lucro y de carácter privado que representa a los productores vitivinícolas de Chile.

APA: en la actualidad, la Asociación de Productores Avícolas agrupa a las principales empresas productoras de carne de ave del país, que en conjunto representan más del 97% de la producción nacional de las carnes de pollo y pavo.

APROCER (Asociación de productores de cerdo): Representa el 95 por ciento de los productores industriales del país.

FAENECAR (Asociación Gremial de Plantas Faenadoras Frigoríficas de Carnes de Chile): nació con la idea de promover la racionalización, desarrollo y protección se las actividades de faenamiento de reses de abasto. Agrupa a 25 productores industriales de carne.

ASOEX (Asociación de Exportadores de Frutas de Chile A.G): Entidad gremial de carácter privado que representa a los exportadores de frutas y hortalizas frescas de Chile.

FEDEFRUTA: organización gremial sin fines de lucro que se relaciona con organismos públicos y privados, para satisfacer las necesidades del sector hortofrutícola nacional agrupa a más de 1.000 productores y 20 asociaciones a lo largo de todo el país.

Comité de Paltas: representando a agricultores y exportadores chilenos. Aproximadamente un 75% de las exportaciones de palta chilena viene de productores del Comité.

ANPROS (Asociación Nacional de Productores de Semillas): Entidad de productores, distribuidores, comercializadores, investigadores y otras organizaciones relacionadas con el rubro semillero.

APEB (asociación de productores y exportadores de bulbos) : Actualmente cuenta con 9 socios, los cuales agrupan a casi la totalidad de la oferta nacional de bulbos para exportación,

CHILENUT: Asociación gremial que agrupa a empresarios productores y exportadores distribuidos, así como a asesores privados y viveristas ligados a la

industria de los frutos de nuez. Representa actualmente al 55% de la superficie nacional plantada con frutos de nuez y al 20% de la fuerza exportadora de Chile.

ASEXMA (Asociación de exportadores de manufacturas): Gremio que reúne a los exportadores manufactureros y de servicios de los más variados rubros, ofreciéndoles apoyo en su proceso de gestión y diversas actividades que potencian el emprendimiento: capacitación, viajes de negocios, representación ante las autoridades, entre otros.

SOFOFA: Es una federación gremial, sin fines de lucro, que reúne a empresas y gremios vinculados al sector industrial chileno. Agrupa a cerca de 2.500 empresas, 39 asociaciones sectoriales y 8 gremios empresariales regionales, representados por las Asociaciones Industriales de Arica, Antofagasta, V Región, Curicó, Talca, Concepción, IX Región (Malleco y Cautín) y Valdivia. Todos estos miembros en conjunto engloban el 100% de la actividad industrial de Chile y el 30% del PIB. Promueve el desarrollo industrial y el crecimiento económico del país, impulsando y/o proponiendo políticas públicas que fomenten la inversión, el emprendimiento, la capacitación permanente de los recursos humanos y la generación de empleos. Junto con ello, estimula la iniciativa privada, el libre mercado, y la apertura al comercio exterior.²

Esta capacidad de organización gremial es testimonio del poder que ha adquirido la exportación en Chile, pues ello deja en evidencia la necesidad de cautelar intereses

comunes y aunar poder para hacer frente a los diversos desafíos que implica el posicionamiento de productos en los mercados internacionales.

3

3.5) Perfil del Exportador

Lograr atreverse a iniciar un emprendimiento siempre se ha visto como todo un desafío, teniendo en cuenta las trabas que se va encontrando la persona que decide emprender y que muchas veces hacen que solo quede en una buena idea o intención, sin desmerecer los esfuerzos y avances que se han logrado en los últimos años entregando mayores herramientas para quien decide exportar sus bienes o servicios en el caso de Chile.

Es por ello que el perfil de quien se atreve a llevar sus mercancías fuera del territorio nacional es el de una persona que le gustan los desafíos y que esta consciente de los riesgos que corre, así y todo cree en sus convicciones de llegar a nuevos mercados , si bien se trata de personas con un mayor grado de aversión al riesgo que el general de quienes tienen sus negocios en el mercado domestico, es también una persona con los pies en la tierra y consciente de la volatilidad que existe en los mercados internacionales y que pudiese llegar a afectarlo de una u otra manera .

Siempre se ha sabido que las personas que exportan deben conocer bien el terreno donde pisaran (mercado extranjero objetivo), deben ser personas que se adapten al dinamismo de los mercados internacionales para no quedarse atrás, como así también estar siempre informados.

^{3 2} <http://web.sofofa.cl/corporativa/quienes-somos/%C2%BFque-es-sofofa/>

Las relaciones interpersonales son un factor fundamental en el perfil de un exportador, frecuentemente estas se basan en la confianza que se tienen ambas partes, cuando se realizan viajes de negocios es importante informarse previamente de la cultura del país a visitar a fin de establecer una relación personalizada con el potencial cliente.

Una vez se que estableció una relación comercial en el exterior con un cliente, representante o distribuidor es fundamental mantener dicha relación a través de los medios de comunicación (principalmente Internet) para que el exportador no pierda posibles futuros negocios.

El exportador es y debe ante todo una persona preparada, la competencia es fuerte, sin embargo al estar preparado sabe que obtendrá grandes beneficios los cuales no los encuentra en el mercado interno. Conoce los mercados donde sus productos serán mas apreciados o valorados que en otras partes y que cuenten con una gran demanda insatisfecha la cual el estará en condiciones de atender.

El exportador es una persona que como sabemos debe tener en cuenta varios factores a la hora de decidirse ingresar a algún mercado extranjero con su producto, es por ello que el exportador debe ser una persona que tenga la capacidad de:

- ✓ Planificar las actividades de mediano y largo plazo.
- ✓ Ofrecer bienes que el mercado requiera.
- ✓ Cumplir con los plazos de entrega.

- ✓ Contar con un plan de comercialización definido.

- ✓ Analizar los medios de comercialización que se van a usar

El perfil de quien exporta es el de una persona que no se amedrenta ante el sin numero de variables que deberá manejar para que nada quede al azar, es una persona que se diferencia del resto de los individuos que siguen un patrón común de trabajar bajo un salario mes a mes.

3.6) FODA a la Exportación Chilena actual

Debido a la apertura de Chile a los múltiples mercados mundiales, la exportación se ubica como una atractiva alternativa tanto como para las empresas que ya llevan tiempo internacionalizando sus bienes o servicios, como así para aquellas que están en la disyuntiva de embarcarse en o no en el reto de exportar.

Para ambos casos el escenario al día de hoy de Chile con respecto a su integración comercial con el resto del mundo es inmejorable, como así también la seriedad con la que lo ve la comunidad internacional, viéndolo como un país estable tanto económica como políticamente. Cabe señalar que en todo este desarrollo alcanzado en materia comercial es que más del 90% de las exportaciones chilenas de bienes, servicios e inversiones tienen como objetivo países con acuerdos comerciales vigentes, es decir que la mayor parte de los envíos nacionales salen con un arancel entre el 1% y el 0%, sin duda un dato nada despreciable al momento de evaluar un negocio

Esto no quita que existan aun cosas por mejorar en materia exportadora en post de poder llegar a nuevos mercados de la mejor forma , sin duda los procesos de envíos de productos conllevan una serie de requisitos y regulaciones que muchas veces son difíciles de cumplir para los involucrados. Pero la evaluación de mercados y la correcta búsqueda de datos son factores claves al momento de definir una posible exportación, en nuestro país Pro Chile juega un rol importantísimo entregando asesorías e información a quienes la requieran para poder exportar.

Llegar a ocupar ciertos nichos en países como EE.UU, China o la Unión Europea, representa un desafío no menor y muchas veces inexpugnable para empresarios nacionales. Sin embargo la solución se viene dando para los pequeños y medianos empresarios en ser parte de la cadena productiva de grandes compañías de esos países y en ese sentido aprovechar todas las ventajas arancelarias que posibilitan los acuerdos logrados a través de los años en que Chile se ha abierto al mundo.

Fortalezas:

- ✓ Chile tiene 20 acuerdos comerciales con 56 países.

- ✓ Política comercial orientada a profundizar su actual nivel de apertura.

- ✓ El 2011 las exportaciones llegaron a su máximo histórico de U\$85.586 con un alza de un 13,5% con respecto al año anterior.

- ✓ Estructura competitiva de red de logística portuaria y aeroportuaria.

Chile se ha consolidado en los últimos 20 años como un país estable en todos los sentidos, y así es visto en el concierto internacional por lo que abrirse al mundo no le ha resultado con mayores complicaciones, y es visto también como país plataforma para impulsar nuevos negocios.

Oportunidades:

- ✓ Acceso preferencial a un mercado de más de 4.000 millones de habitantes, que representan más del 85% del PIB mundial.
- ✓ La eliminación cada vez más de barreras arancelarias y no arancelarias, aplicadas con mayor grado de elaboración ha permitido un cambio en la estructura exportadora, principalmente la de origen industrial. (observándose un fuerte desarrollo en los sectores exportadores vinculados a la industria química, básica del hierro y el acero, metalmecánico y los sectores agroindustriales.

Un potencial para expandirse económicamente nunca antes visto, gracias a la apertura comercial que ha alcanzado el país, la posibilidad de llegar a más y nuevos mercados, con diversos bienes y servicios.

Debilidades:

- ✓ Nuestro país aun no presenta políticas públicas claras y actualizadas a la nueva realidad, pues faltan avances en el Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEX).
- ✓ La no eliminación aun de los tiempos muertos entre trámites, reducir los lapsos de respuestas, acceso las 24 horas los 365 días del año a todo tipo de trámite (no sólo aduanero), pensar en nuevas formas de carga y reducir los costos administrativos asociados a la tramitación.
- ✓ La problemática educacional es una gran deuda o debilidad que posee nuestro país, si se quiere lograr mayor competitividad en los mercados internacionales y sacarle el mayor provecho a los acuerdos y tratados alcanzados por nuestro país, se debe contar con el capital humano adecuado y cualificado, esto solo se logra con políticas. publicas que vayan en pos de mejorar la calidad de la educación entregado profesionales y técnicos capacitados en el ámbito del comercio internacional.

*En general las debilidades de Chile van por el lado de la burocracia que existe aun en el proceso documental para la exportación, junto con esto los costos asociados a la tramitación aun no son resueltos.
El problema educacional es otra debilidad que afecta de una u otra manera al proceso exportador.*

Amenazas:

- ✓ Debilidad económica de las grandes potencias, la que se está viendo reflejada en una fuerte baja en los precios de las materias primas en los últimos meses.
- ✓ Desaceleración internacional generada por la crisis de deuda soberana en la zona euro.
- ✓ Turbulencias en los mercados internacionales han generado un descenso en las exportaciones en los últimos meses y han comenzado a golpear las expectativas de la demanda interna.

Las amenazas van en general por la volatilidad del mercado mundial, ya que Chile al estar tan abierto al comercio mundial cualquier recesión o desaceleración de los países a los cuales Chile exporta sus bienes y servicios.

En este escenario nuestro país ha desarrollado una consistente red de tratados de libre comercio acuerdos de complementación económica, que permiten acceder en excelentes condiciones a mercados que representan más del 95% del PIB mundial.

Gracias a esta red, Chile se ha convertido en una atractiva plataforma desde donde exportar a los más importantes y variados destinos, lo que lo hace muy atractivo para inversiones extranjeras que deciden realizar sus exportaciones desde nuestro país hacia donde existen TLC.

Nuestro país a lo largo de los años se ha posicionado como un país sólido a la hora de exportar y así nos ven desde el exterior, los números avalan esta teoría ya que la Balanza Comercial nos ha venido mostrando superávits comerciales, como lo mostró en lo que va de este año como lo mostró en el primer trimestre enero-marzo con un superávit de US\$ 2.763 millones, el Banco Central espera un superávit comercial de US\$ 4.000 millones en 2012.- Esto nos demuestra la solidez del sector exportador nacional, impulsado claramente por las exportaciones de cobre que encabezan el listado de envíos al extranjero.

3.7) Desafíos a la Exportación

Es innegable que en materia exportadora nuestro país ha mejorado sostenidamente en este último tiempo, además de ir de la mano de acuerdos comerciales que nos abren al mundo cada día más y que presentan una oportunidad inmejorable para el sector exportador.

Avances en materia de competitividad portuaria y logística, estabilidad macroeconómica, y ser vistos como una plataforma para inversiones y exportaciones extranjeras hacia países con acuerdos comerciales con nuestro país son solo alguna de las virtudes que hacen que la exportación sea un pilar fundamental para la economía nacional.

Sin embargo, con todo lo anterior cabe señalar que aún quedan cosas por mejorar y que se tienen que ver como desafíos para lograr mayor competitividad y cubrir la creciente demanda de productos nacionales en el resto del mundo.

Como así no se puede desconocer que el tema de los problemas de formación y personas calificadas para desempeñarse en el ámbito del comercio internacional y en áreas relacionadas , el problema de las brechas educacionales son un factor relevante a la hora de querer contar con un mayor numero de personas preparadas para salir a desenvolverse en el competitivo mundo de los negocios internacionales , sobre todo hoy en día que nuestro país se abre al mundo mas que nunca y se necesita gente preparada .

El problema educacional viene de hace mucho tiempo atrás y las soluciones no serán a corto plazo, sin embargo, el país necesita prontamente políticas claras y eficientes que vayan es post de formar profesionales y técnicos capaces de estar a la altura de los requerimientos que las empresas, el país y los procesos globales necesitan.

3.8) *Síntesis*

La exportación a lo largo de los años ha ido tomando cada vez mayor relevancia para las economías de los países que están inmersos en el intercambio comercial, la apertura económica es cada vez mayor y por ende se debe estar preparado para las crecientes

demandas de productos y servicios que cada nación requiera de acuerdos a sus distintas necesidades.

Nuestro crecimiento y empleo dependen en el caso, en gran medida, de nuestro comercio exterior, ya que a través de los distintos tipos de Acuerdos Comerciales firmados por nuestro país, se mejoran las condiciones de entrada de nuestras exportaciones a diversos mercados del mundo. Además, la rebaja de aranceles reduce el costo para nuestra producción doméstica importado insumos, maquinarias y equipos en mejores condiciones, estimulando el cambio tecnológico y favoreciendo a los consumidores con una oferta de productos y servicios más variada, de calidad y a precios convenientes.

4) La Matriz Exportadora Chilena

4.1) ¿Qué es la Matriz Exportadora?

La Canasta o Matriz Exportadora de un país, es básicamente el conjunto de bienes y servicios, que, agrupados dependiendo de sus características comunes, nos muestran el potencial exportador de cada país. Esta se puede ir modificando y diversificando de acuerdo a las capacidades que tenga cada país para ir produciendo mayores bienes y servicios que el mercado extranjero vaya demandando.

Chile y su evolución exportadora a través de las últimas tres décadas

La expansión dinámica de las exportaciones ha sido un rasgo distintivo de la economía chilena de los últimos treinta años. Con escasos retrocesos (la excepción principal fue a inicios de los años ochenta debido a la crisis financiera de 1982), las exportaciones de bienes y servicios han liderado el crecimiento económico de nuestro país, superada esta crisis de la deuda de 1982 se registró un segundo despegue exportador al configurarse un nuevo contexto, este se caracterizó por la vigencia de un tipo de cambio real depreciado significativamente durante los ochenta y por políticas públicas proactivas, incluida una nueva y más pragmática reforma comercial que reintrodujo cierto grado de protección a los bienes importables e incentivos a las exportaciones no tradicionales. Luego, en los noventa, un tercer episodio de dinamismo exportador se vio estimulado por una política más integral, que buscó conjugar los principios de una economía abierta con procesos de integración

selectiva hacia algunos socios comerciales estratégicos, particularmente en algunos mercados importantes de América Latina, como México.

En 1990, Chile fortaleció su inserción internacional. Durante esa década, se ampliaron los márgenes de la política exterior, se generaron oportunidades de cooperación externa y un aumento en las relaciones económicas. En términos numéricos, si a comienzos de 1980 el cobre representaba el 80% de los envíos, en 1990 encontramos que esta tendencia se redujo considerablemente a menos de un 40% lo que significa que Chile logró diversificar su canasta exportadora, introduciendo más productos y capitalizando el ingreso al mercado de un mayor número de empresas que lograron posicionar sus productos en el exterior.³

Por ejemplo, en 1995, los envíos chilenos al mundo sumaron US\$16.444,7 millones. De éstos, el 40% correspondió a embarques de cobre y el resto se dividió en un 17,3% de envíos del sector “Alimentos y bebidas”, un 10% del sector “Celulosa, papel, cartón, editoriales e imprenta”, un 8,23% del sector “Agricultura, fruticultura y ganadería” y un 4,47% correspondientes al sector “Forestal y muebles de madera”.

Debido a lo anterior, se podría decir que a partir ese año se empezaron a sentar las bases de la diversificación de nuestra oferta exportable, período en el cual se exportaron 3.647 productos a 157 mercados, a través de 5.817 empresas. Sumado a lo anterior, la suscripción de diversos acuerdos comerciales significó al país pasar de los US\$ 2.105 millones en envíos en el año 1974 a US\$ 71.028 millones, en 2010. Así como también, el número de países de destino de las exportaciones chilenas aumentó de 31 en 1970 a más de 150 países en 2010.

Diversificación de productos en relación a la apertura de nuevos mercados

Tras la apertura comercial de nuestro país y particularmente entre los años 1983 y 2002, el sector exportador creció a una tasa anual de 5,5% y fue acompañado por un significativo aumento de su diversificación. En este sentido, luego de depender casi exclusivamente de los envíos del mundo minero, a partir de la década de los noventa aparecieron nuevos actores que crecieron con fuerza en el mundo exportador.

En el período previo a la apertura y finales de la década de los noventa, el sector agrícola aumentó su participación en las exportaciones del país de 3,2% a 10,1%, así como también lo hizo el sector pesquero de 1,8% a 3,9% y el forestal de 1,9% a 7,9%. En esta etapa, el mayor incremento lo tuvo la industria manufacturera, cuya participación en las exportaciones totales aumentó sostenidamente de 10,1% a 41,9%.

La década que va desde el año 2000 a 2010 marcó un punto de inflexión en la historia del comercio exterior chileno ya que durante este período se pusieron en marcha Acuerdos Comerciales con las mayores economías del mundo, tales como la Unión Europea, Estados Unidos, Corea del Sur, China, Japón y Australia por nombrar algunos, los que en su conjunto aumentaron considerablemente las cifras exportación de la economía chilena.

Un ejemplo de lo anterior es la puesta en marcha del tratado con Corea del Sur (Año 2004), donde las exportaciones a esta economía asiática crecieron en un 224% pasando de envíos por US\$ 1.824,3 millones en 2004 a US\$ 4.086,3 millones en 2010. En igual período, la cantidad de empresas exportadoras creció de 354 a 493 y el número de productos exportados se incrementó desde los 193 a los 251.

Potenciales mercados que se abren para los productos Chilenos

En la actualidad se están exportando una gran variedad de productos alimenticios a mercados muy exigentes como Europa, Asia y América del Norte, pero se estima que todavía hay un horizonte muy amplio para crecer allí; se pueden seguir explorando otros mercados en Asia y Europa. En este último aspecto, se está mirando con mucho interés los países de Europa del Este.

En esta misma línea, una realidad muy interesante que debemos considerar es la cultura musulmana. Con unos 1.800 millones de personas, conforma uno de los mercados con más rápido crecimiento y que demandan productos con certificación Halal. En la misma medida, los productos Kosher -consumidos por la cultura judía- en muchos mercados donde un 70% de los demandantes no son judíos, son vistos también como sinónimo de producto sano. Es un mercado en crecimiento y productos de aceptación transversal.

Por otro lado, la oferta de productos industriales es bastante amplia y también se está trabajando para reforzar un sector emergente vinculado a los servicios, como turismo,

comunicaciones, tic's, construcción, servicios medioambientales, entre otros, que se han ido desarrollando en forma sostenida en nuestro país y ahora mismo, ya comenzamos a exportarlos a diferentes mercados internacionales.

Es así como en 2010, destacaron los envíos de servicios calificados de exportación por el Servicio Nacional de Aduanas, los que en su conjunto generaron operaciones por US\$ 897,84 millones, destacando los “Servicios de diseño de ingeniería para instalaciones de la minería” con exportaciones por US\$ 126 millones, Servicios de centros de llamadas telefónicas (“call center”) con US\$ 81,9 millones y los “Servicios de diseño de software original” con US\$ 50,5 millones.

En este último punto es necesario destacar que como ocurre en todos los países, en el Sector Servicios existe un subregistro importante. De hecho, las exportaciones de Aduana representan aproximadamente poco más de un 5% de las exportaciones reales de servicios. Según el Banco central, la cifra de exportaciones de servicios no tradicionales supera los US\$2.000 millones.

4

43

<http://www.diariopyme.com/2011/05/prochile-estamos-trabajando-para-fortalecer-la-capacidad-exportadora/>

4.2) Exportaciones 1980 a 2010 Totales (US\$ FOB)

Años	EXPORTACIONES (Mill. de US\$ FOB)	Variación Porcentual
1980	4.705	22,7%
1981	3.837	-18,5%
1982	3.706	-3,4%
1983	3.831	3,4%
1984	3.651	-4,7%
1985	3.804	4,2%
1986	4.191	10,2%
1987	5.303	26,5%
1988	7.054	33,0%
1989	8.078	14,5%
1990	8.373	3,6%
1991	8.942	6,8%
1992	10.007	11,9%
1993	9.199	-8,1%
1994	11.604	26,1%
1995	16.024	38,1%
1996	16.627	3,8%
1997	17.870	7,5%
1998	16.323	-8,7%
1999	17.162	5,1%
2000	19.210	11,9%
2001	18.272	-4,9%
2002	18.180	-0,5%
2003	21.664	19,2%
2004	32.520	50,1%
2005	41.267	26,9%
2006	58.680	42,2%
2007	67.972	15,8%

2008	66.259	-2,5%
2009	54.004	-18,5%
2010	71.029	31,5%

5

⁵ Fuente: Elaboración propia, en base a Estudio a Pedido de ProChile

Análisis de las principales contracciones de la exportaciones Chilenas y sus

motivos

Como podemos ver en el recuadro anterior y analizando los datos, se pueden apreciar las variaciones que han tenido las exportaciones chilenas a través de las ultimas tres décadas, observándose marcados quiebres en algunos años.

Estas inflexiones se deben a diversos factores por los cuales atravesó nuestro país en los últimos treinta años: crisis externas, cambios políticos y otras medidas económicas tomadas en el país que repercutieron en las exportaciones, etc.

A continuación se detallan los marcados retrocesos que tuvieron las exportaciones nacionales (los sectores ennegrecidos marcan las crisis), y a raíz de que sucedieron estas contracciones a lo largo de los últimos treinta años, las que especificaremos en las tres grandes crisis que de una u otra forma impactaron en las exportaciones nacionales:

4.3) La Crisis financiera de 1982

El inicio de la década de los ochenta el país registro una tasa de aumento de 22.7 de sus exportaciones, ello cambio sustancialmente producto de la crisis económica que nos afecto en los años siguientes

En junio de 1979, cuando se fija el tipo de cambio a \$39 por dólar afectando con ello la política macroeconómica. Al mismo tiempo se liberaron los flujos de capital y se suprimió el tope global que hasta entonces se había aplicado al endeudamiento externo.

El país empezó a consumir mas y la inversión en capital fijo había aumentado rápidamente a cifras record, para ello recurrió al endeudamiento externo, considerando que el dólar estaba a tan bajo precio (lo que se vio reflejado en el déficit alcanzado en 1981 de un 14,5%).

Cabe destacar que a comienzo de la década de los ochentas el sistema económico Chileno se sustentaba en el libre mercado, la libre determinación de los precios, un sector externo liberalizado con aranceles uniformes del 10%, un tipo de cambio nominal fijo, un mercado financiero desregularizado donde las tasas de interés eran determinadas libremente y con muy pocos o nulos controles sobre movimientos de capital.

Chile estaba inundado de dólares y abruptamente se corta el financiamiento externo. A mediados de 1981 los niveles record de consumo e inversión ya no eran sostenibles, con un esquema de tipo de cambio fijo, las empresas y las personas estaban altamente endeudadas en dólares. La recesion, la caída en los precios internacionales de los productos de exportación, las altas tasas de interés y el fuerte aumento del precio del dólar aumentan la morosidad de los créditos.

Los factores externos jugaron un rol preponderante para el desarrollo de la crisis, el país experimenta varios Shocks externos desde 1980 en adelante que repercutieron de una u otra forma en las exportaciones, entre estos factores estaban:

- Términos de intercambio se deterioran en un 20% entre el año 1981 y 1982 producto de la inflación internacional, encareciendo nuestras importaciones.
- El precio del cobre baja 20 centavos en 1981 y luego 12 centavos más en 1982. (Cada centavo representa 12 millones de dólares menos para las arcas del país).
- Aumento de la tasa de interés internacional.
- Disminución del crédito internacional de 4.300 millones en el año 1981 a 831 millones en 1982 y 376 millones en 1983.

Es así como los años 1982-1983 fueron los peores años de recesión desde la década del los años treinta, en este periodo el PGB cae el 15%, la industria y la construcción caen en un 20%, el desempleo efectivo llega al 30%, se triplica el numero de empresas quebradas, el Banco Central pierde el 45% de sus reservas y la cartera mala triplica el capital de los bancos comerciales.

En 1984: Se logra cerrar la brecha Gasto- Ingreso, ya se había devaluado, entonces las medidas más drásticas estaban tomadas, se asume que la economía ya estaba en condiciones de empezar a tomar una ruta de crecimiento. Así las políticas logran un aumento del PGB de un 6,3%, se expande la industria en un 10%, cae el desempleo al 25%, pero, se aumenta el desequilibrio externo, que origino el pensamiento que este desequilibrio era sólo solucionable en el largo plazo y se requiere de un gasto interno austero.

En el año 1985 el objetivo fue la disminución del requerimiento de crédito externo, se devalúa nuevamente, y se plantea que las exportaciones debían ser el motor del crecimiento económico.

Chile se suscribe a un programa de tres años de facilidad cumplida con el Fondo Monetario Internacional y otro de tres años con el Banco Mundial (se logra el esperado crecimiento).

4.4) Crisis Asiática

La Crisis Asiática fue un período de turbulencia financiera en los mercados de Asia Oriental que comenzó el 2 de julio de 1997 al devaluarse la moneda de Tailandia (el baht) en un 55% y afectó rápidamente a los llamados Tigres Asiáticos: Corea del Sur, Hong Kong, Singapur, Taiwán, Malasia y Filipinas.

La devaluación de la moneda tailandesa marcaba el comienzo para la crisis del Este Asiático que tuvo serias repercusiones para el “milagro” asiático y para economías emergentes.

La crisis asiática en principio fue una crisis regional, sin embargo, en el transcurso del tiempo llegó a convertirse en lo que se denominó “la primera gran crisis de los mercados globalizados”. La mayor problemática de esta crisis se dio por el otorgamiento de créditos al por mayor sin realizar antes un análisis de crédito profundo, sin evaluar si los préstamos podían ser liquidados a futuro, pensando que la situación económica del país continuaría siempre de la misma forma, es decir, suponiendo que el crecimiento económico continuaría a un ritmo rápido, sin pensar que en algún momento los factores económicos pueden cambiar drásticamente provocando pérdidas irreversibles. Cuando se presenta esta situación de cambio, se comienza a generar incertidumbre en los inversionistas, trayendo como consecuencia salida de flujos de dichos inversionistas.

En 1998 las *exportaciones totales de Chile* experimentaron una disminución de 8,7% respecto al año anterior. A inicios de la década, del total de las exportaciones de Chile, un 26,8% se destinaba a la zona de Asia. Esta proporción se elevó al año 1995 a un 34,3%, para finalmente caer al año 2000 a un 30,8%. Lo cual refleja el impacto que tuvo en el ámbito del comercio, la crisis en esa región. Como se observa, el año 2000 las exportaciones de Chile se incrementaron un 11,9% en el contexto de un crecimiento de la economía mundial y la importante expansión económica del principal socio comercial del país. En efecto, la economía de Estados Unidos creció por sobre un 5% durante el año 2001, lo cual tiene importantes implicancias considerando que es el destino del 17,3% del total de exportaciones.⁴

4.5) Crisis Subprime

Esta crisis se origino en EE.UU. y tuvo relación con los problemas de pago de créditos hipotecarios entregados a personas de alto riesgo, de hecho Subprime es el nombre de cómo en EE.UU. se le denominan esas hipotecas riesgosas (por la baja calificaron crediticia o solvencia de un segmento de la población).

La crisis en Chile tuvo sus impactos como se aprecia en el recuadro anterior, al contraerse las principales economías del mundo hubo un impacto negativo sobre las exportaciones físicas de nuestro país.

La disminución de la demanda mundial produjo una fuerte baja en los precios de nuestras exportaciones, en particular en el precio del cobre (una situación así genera un fuerte déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos y se evapora el superávit fiscal).

6

Se produjo una contracción de la demanda interna, esto a su vez trajo como consecuencia un brusco freno en el crecimiento de la economía.

Tras la recuperación de esta crisis en el año 2010 mejoraron las perspectivas de recuperación de la economía mundial, con buenas señales de crecimiento en EE.UU. y países emergentes, aunque con la incertidumbre de lo que pueda pasar en Europa por los problemas de deuda soberana de algunos

países de la Zona Euro (Grecia, Irlanda, Portugal, España, etc.), dando señales de alerta sobre la fuerza de recuperación de la economía mundial.

En el 2010 destacó el crecimiento de los precios de los principales commodities, en especial, cobre, petróleo y granos alimenticios debido principalmente a la recuperación de los países desarrollados y el fuerte dinamismo que mantienen los países emergentes, ello se vio reflejado en casi el 32,% que crecieron las exportaciones ese año.; a nivel nacional el valor total alcanzó a 67.914,8 millones de dólares (16.676,2 millones de dólares más que el año anterior), anotando un alza de 32,5% en el valor de los envíos, respecto a 2009.⁸ La demanda exterior estuvo impulsada por los mejores resultados observados en las economías externas.

^{6 4} <http://www.buenastareas.com/ensayos/Crisis-Asiatica-De-1997/69720.html>

En el año 2010, las exportaciones en todas las ramas de actividad registraron crecimiento. Los montos exportados relacionados a la actividad minera registraron la mayor participación (65,2%) del total de los envíos.⁵ Este sector mostró un crecimiento interanual de 44,3%⁹, inducido por los embarques de cobre que aumentaron considerablemente: 12.554,5 millones de dólares, respecto al año anterior. Gran parte de este crecimiento se debió al aumento sostenido que ha mostrado el precio del cobre en el transcurso de aquel año. A⁷ lo largo de las últimas tres décadas Chile ha tenido cambios notorios que no podemos desconocer, de sentar las bases de lo que sería el actual modelo económico del país a principio de los años ochenta, a la actual apertura comercial a través de acuerdos económicos que han impulsado la economía chilena, y que la han puesto a la cabeza de los países más abiertos a la hora de salir a comerciar fuera de sus fronteras.

Si bien el sector exportador se caracterizó por la supremacía del sector minero, en especial del cobre que hoy en día sigue liderando las exportaciones chilenas, la matriz o canasta exportadora de Chile a lo largo de los últimos treinta años se mostró más diversificada, encontrándose un aumento en sectores como el de Servicios con una mayor participación cada año.

Así como también se han ido exportando productos que hasta no muchos años atrás hubiesen sido impensados.

La diversificación de la matriz exportadora también es claro ejemplo de los mercados a los cuales están llegando las exportaciones chilenas, esto gracias a las gestiones tanto

⁷⁵ http://www.ine.cl/filenews/files/2011/abril/pdf/revision_coyuntural.pdf

bilaterales, como multilaterales de política exterior que los gobiernos han venido impulsando desde años atrás.

Es importante destacar como el país y en particular el sector exportador se ha sobrepuesto a crisis de nivel mundial que han afectado de una u otra forma a las exportaciones chilenas, esto es reflejo de un trabajo en conjunto que ha dado sus frutos y que si bien tiene puntos que mejorar, ha mostrado que va por buen camino.

5) Institucionalidad para la Exportación

Todo lo dicho se debe a una política económica clara y sostenida que el país ha para sustentar su crecimiento económico. Ello ha implicado que diversos organismos se orienten en pos del desarrollo del sector exportador del país.

Dentro de las instituciones de carácter gubernamental que apoyan o están de una u otra forma relacionados al sector exportador en nuestro país podemos señalar:

Imagen 1: Instituciones gubernamentales ligadas a la exportación.



Fuente: Elaboración propia

Como se muestra en el diagrama anterior, existe todo un marco institucional que engloba a quien desee internacionalizar su bien o servicio.

A continuación se detallan cada una de estas instituciones:

5.1. Ministerio de Relaciones Exteriores: El Ministerio de Relaciones Exteriores es la Secretaría de Estado encargada de la planificación, dirección, coordinación, ejecución y difusión de la Política Exterior que formula el Presidente de la República. Entre sus objetivos podemos encontrar:

- ✓ Le corresponde también coordinar las actividades de los ministerios y organismos públicos en aquellos asuntos que inciden en la Política Exterior.

- ✓ Interviene en todo lo relacionado con la determinación y demarcación de las fronteras y límites del país, así como en las cuestiones que atañen a sus zonas fronterizas y a sus espacios aéreos, marítimos y a la política antártica

5.2. Ministerio de Hacienda: esta entidad tiene como misión Maximizar el potencial de crecimiento de largo plazo de la economía y fomentar el mejor uso de los recursos productivos del país para alcanzar un crecimiento económico sustentable que se traduzca en una mejor calidad de vida para todos los chilenos y chilenas, especialmente los sectores más postergados y vulnerables.

Dentro de sus objetivos podemos encontrar puntos que van en directa relación con los sectores vinculados al comercio internacional, sus objetivos estratégicos son:

- ✓ Administrar responsablemente la política fiscal, de acuerdo al contexto macroeconómico, para fomentar el potencial de crecimiento de largo plazo y contribuir con ello, a mejorar calidad de vida de chilenos y chilenas, especialmente de los sectores más postergados y vulnerables.

- ✓ Diseñar y apoyar iniciativas legales que permitan maximizar la tasa de crecimiento económico de tendencia, en concordancia con los objetivos del Gobierno.

- ✓ Profundizar la apertura de los mercados financieros, estimulando la integración financiera del país con el mercado internacional.
- ✓ Participar en los procesos de negociación de acuerdos de libre comercio, que permitan favorecer el intercambio comercial y tecnológico y una mejor calidad de vida de todos los chilenos y chilenas.
- ✓ Coordinar los servicios y organismos dependientes del sector Hacienda para maximizar su contribución al crecimiento económico del país

5.3 Ministerio de Economía: esta entidad ha desempeñado un activo rol en impulsar importantes reformas que apuntan a elevar la competitividad global de la economía y a perfeccionar el funcionamiento de los mercados, como la Ley General de Pesca, la de Propiedad Industrial, la de Certificación de Calidad de Exportaciones o la Ley de Derechos del Consumidor. Dentro de su misión este ministerio se enfoca básicamente en promover la modernización y competitividad de la estructura productiva del país, la iniciativa privada y la acción eficiente de los mercados, el desarrollo de la innovación y la consolidación de la inserción internacional de la economía del país a fin de lograr un crecimiento sostenido, sustentable y con equidad, mediante la formulación de políticas, programas e instrumentos que faciliten la actividad de las unidades productivas del país y sus organizaciones corporativas y las instituciones relacionadas con el desarrollo productivo y tecnológico del país, tanto públicas y privadas, nacionales y extranjeras.

5.4 Servicio Agrícola y Ganadero: es un organismo oficial del Estado de Chile, encargado de apoyar el desarrollo de la agricultura, los bosques y la ganadería, a través de la protección y mejoramiento de la salud de los animales y vegetales.

Para evitar la introducción desde el extranjero de enfermedades o plagas que puedan afectar a los animales o vegetales y dañar gravemente a la agricultura, se han establecido los Controles Fronterizos Fito y Zoo sanitarios.

Dichos Controles funcionan en los lugares de entrada al país, ya sea por vía terrestre, aérea o marítima. Allí se inspeccionan los productos, medios de transporte, equipaje de pasajeros, tripulación y cargas comerciales de productos silvoagropecuarios (frutos, leche, queso, etc) para verificar que cumplen con las regulaciones sanitarias establecidas. Al exportar productos animales o vegetales, el SAG participa en su certificación sanitaria, la que es reconocida internacionalmente por haber sido elaborada en base a normas y estándares que regulan el comercio mundial. Para lograr dicho reconocimiento se suscriben acuerdos con otros países.

El SAG también realiza acciones para conservar y mejorar los recursos naturales renovables, que afectan la producción agrícola, ganadera y forestal, preocupándose de controlar la contaminación de las aguas de riego, conservar la flora y fauna silvestre y mejorar el recurso suelo, con el fin de prevenir la erosión y mantener su productividad.

El Servicio Agrícola y Ganadero está presente en el territorio nacional con: 15 oficinas regionales, 63 oficinas sectoriales, 94 controles fronterizos Fito y Zoo sanitarios y 11 laboratorios de diagnóstico con avanzada tecnología de análisis.

5.5 Servicio Nacional de Aduanas: es un organismo del Estado de administración autónoma, que se relaciona con el poder ejecutivo, a través del Ministerio de Hacienda, que tiene como misión resguardar los intereses de la Nación y apoyar el Comercio Exterior del país, mediante el uso eficiente e integrado de la fiscalización y facilitación de las operaciones de Comercio Internacional, basándose en el principio de la buena fe, en un clima de confianza y actuando conforme a los principios de probidad y transparencia. En materia de comercio exterior cumple un rol preponderante especialmente, en la facilitación y agilización de las operaciones de importación y exportación, a través de la simplificación de trámites y procesos aduaneros.

Dentro de sus objetivos estratégicos esta:

- ✓ Mejorar la eficacia de la fiscalización con el fin de disminuir la evasión tributaria y reducir el tráfico ilícito de mercancías, mediante la aplicación sistemática de un modelo de gestión de riesgos.
- ✓ Generar, evaluar, actualizar y difundir la Normativa Aduanera para ponerla a disposición de los participantes del Comercio Exterior y facilitar el cumplimiento de las obligaciones aduaneras.
- ✓ Mejorar los servicios ofrecidos a los clientes/usuarios externos e internos, mediante la incorporación de tecnologías de información y comunicación, en procesos claves de Aduanas.

- ✓ Generar información relevante de comercio exterior para ponerla a disposición de manera oportuna tanto de entidades vinculadas al comercio exterior, como a la comunidad nacional.

Las funciones de este organismo como entidad pública son claves para el desarrollo del país, ya que tiene un rol preponderante en materia de comercio exterior, especialmente, en la facilitación y agilización de las operaciones de importación y exportación, a través de la simplificación de trámites y procesos. Asimismo, debe resguardar los intereses del Estado, fiscalizando dichas operaciones, de manera oportuna y exacta, y recaudar los derechos e impuestos vinculados a éstas. Además, le corresponde generar las estadísticas del intercambio comercial de Chile y realizar otras tareas que le encomienda la ley.

Los tres ejes en los que gira la gestión del Servicio Nacional de Aduanas son:

- ✓ Facilitación del comercio exterior, en un contexto de globalización.
- ✓ Fiscalización aduanera, exacta y oportuna.
- ✓ Modernización del Servicio, en el marco de la modernización del Estado

5.6 La Dirección de Promoción de Exportaciones (ProChile): es un organismo dependiente de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores. su misión consiste en contribuir al desarrollo económico de Chile a través de su promoción en el exterior, y de la internacionalización

sostenible de sus empresas. Cuenta con una red de más de 50 oficinas comerciales en el mundo y 15 oficinas regionales a lo largo del país, con equipos de trabajo especializados para apoyar con información de primer nivel y diversas herramientas a las empresas en su promoción comercial en el exterior. De esta forma, Prochile también contribuye al posicionamiento de los atributos de Chile en los mercados internacionales.

Esta entidad administra instrumentos innovadores en el ámbito de la promoción de exportaciones:

- ✓ Elaboración de estudios y mecanismos para orientar y capacitar al empresario.
- ✓ Desarrollo de Programas orientados a facilitar la incorporación de la Pyme a los
- ✓ mercados internacionales.
- ✓ Organización de Ferias Internacionales, Muestras y Catas, Sabores de Chile.
- ✓ Uso de tecnologías de información.

5.7 DIRECON: El trabajo de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales es dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores, su política de comercio exterior política de comercio exterior apunta a profundizar la inserción de Chile en el mundo, combinando el desarrollo exportador con la promoción y protección de inversiones, mejorando nuestra competitividad en un contexto de reglas comerciales estables y con políticas que refuercen su impacto sobre la equidad social.

Para que el desarrollo exportador logre más y mejores empleos, Direcon busca compatibilizar las negociaciones comerciales, orientadas a abrir y consolidar nuevos mercados, con la promoción de exportaciones que realiza Dirección de Promoción de Exportaciones (ProChile). Así las tareas de negociaciones comerciales, administración de los Acuerdos y la promoción de exportaciones, son las que constituyen el principal que hacer de la DIRECON.

5.8 *Servicio de Impuestos Internos (SII)*: El SII depende del Ministerio de Hacienda y su misión es fiscalizar y proveer servicios, orientados a la correcta aplicación de los impuestos internos; de manera eficiente, equitativa y transparente, a fin de disminuir la evasión y proveer a los contribuyentes servicios de excelencia, para maximizar y facilitar el cumplimiento tributario voluntario. Es una de las instituciones fiscalizadoras del Estado. De acuerdo a la Ley, sus funciones son la "aplicación y fiscalización de todos los impuestos internos actualmente han sido encomendadas; conocer y fallar como tribunal de primera instancia los reclamos que presenten los contribuyentes y asumir la defensa del Fisco ante los Tribunales de Justicia en los juicios sobre aplicación e interpretación de leyes tributarias.

- ✓ En lo que se refiere a los contribuyentes, tiene que crear conciencia tributaria, informarlos sobre el destino de los impuestos y las sanciones a que se exponen por el no cumplimiento de sus deberes.

5.9 Corporación de fomento de la producción (CORFO): este organismo también se enmarca dentro de las instituciones de carácter público que de una u otra forma apoyan y se vinculan al sector exportador de nuestro país.

CORFO funciona como organismo ejecutor de las políticas gubernamentales en el ámbito del emprendimiento y la innovación, a través de herramientas e instrumentos compatibles con los lineamientos centrales de una economía social de mercado, creando las condiciones para lograr construir una sociedad de oportunidades.

Busca ser una agencia promotora del emprendimiento y la innovación de clase mundial, que acelere el desarrollo generando mayores oportunidades para los chilenos, junto con Fomentar el emprendimiento y la innovación para mejorar la productividad de Chile, y alcanzar posiciones de liderazgo mundial en materia de competitividad.

5.10 Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEX): tiene por objetivo “Facilitar el comercio exterior y la interoperabilidad con otros países, reduciendo tiempo y costo de la tramitación, de acuerdo con los estándares, recomendaciones y buenas prácticas internacionales, haciendo uso intensivo de las Tecnologías de Información disponibles y mejorando los sistemas de fiscalización existentes mediante el uso de información oportuna y de calidad.”

6) Incentivos a la Exportaciones

Complementariamente a las funciones de los organismos que apoyan a quienes exportan, el país ha venido entregando una serie de incentivos para apoyar al sector exportador, entre estos están¹⁰ :

6.1 Sistema Simplificado de Reintegro a las Exportaciones no Tradicionales: La ley 18.480 o Sistema de Reintegro Simplificado, permite al exportador de bienes no tradicionales beneficiarse de un reintegro máximo de un 3% sobre el valor líquido de retorno, al exportar bienes no tradicionales que contengan al menos un 50% de materia prima importada.

Los productos que se benefician son aquellos no tradicionales que no se encuentren en la lista de excepciones que publica anualmente el Ministerio de Economía y que cumplan con el contenido de a lo menos el 50% de materias primas importadas.

Los productos que sus exportaciones hayan sido inferior o igual a los US\$18.000.000 FOB.

El beneficio se solicita en la Tesorería General de la República correspondiente a la Jurisdicción de la empresa exportadora. El plazo para solicitar este beneficio es de 30 días contados desde la fecha indicada en el Documento Único de Salida - D.U.S. como la fecha de pago de mi exportación.

6.2 Pago Diferido de Gravámenes Aduaneros y Crédito Fiscal aplicable a Bienes de Capital y su Amortización con Exportaciones : esta ley contempla dos beneficios los cuales son:

- Ciertas mercancías, consideradas bienes de capital, pueden cancelar en forma diferida los gravámenes aduaneros que cause su importación, (ad-valorem = 6%), en

un determinado plazo que se cuenta desde la aceptación de la respectiva Declaración de Importación, según modalidades que indica la propia norma. 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.

- Los adquirentes de bienes de capital, sin uso fabricados en el país (primera transferencia) pueden optar a un crédito fiscal por una suma equivalente al 73 % de los derechos de aduana que los gravarían si se hubieran importado. Este crédito fiscal es cancelado por la Tesorería General de la República en un plazo de 30 días mediante cheque nominativo.

Se consideran bienes de capital, las maquinarias, equipos y herramientas destinados a producir o comercializar, directa o indirectamente, bienes y servicios. La lista de mercaderías calificadas como bienes de capital, es publicada a través del Decreto N° 1157, D.O. 19.04.90 y sustituido por Decreto 506, D.O.17.06.99 del Ministerio de Hacienda, que reemplaza la nomenclatura utilizada en el arancel aduanero por la del Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

También gozan de este beneficio las partes, piezas y accesorios conexos que se adquieren con el bien de capital, en el caso de bienes fabricados en el país o que se importen en un mismo documento de destinación aduanera, tratándose de bienes fabricados en el exterior y que no superen el 10% del valor CIF o factura de dicho bien de Capital.

Los bienes de capital, que se importen, además de figurar en la lista de mercaderías así calificadas, deben tener un valor mínimo de US\$3.812,84 (CIF, si el bien es importado; neto factura, si es nacional). Para los vehículos, el valor mínimo es de US\$ 4.829,59,. Estos valores se reajustan periódicamente. El Servicio Nacional de Aduanas califica los servicios que se prestan al exportador, determinando si son necesarios para la exportación.

6.3 Sistema de Reintegro de Derechos y demás Gravámenes Aduaneros: Este beneficio permite a los exportadores de bienes y servicios recuperar los derechos aduaneros y demás gravámenes pagados por la importación de:

- Materias primas.
- Artículos a media elaboración.
- Partes y piezas utilizadas como insumos que se incorporan o se consumen en la elaboración de mercancías que se exportan.

Estos productos pueden haber sido importados directamente por el exportador o por terceros

- Los servicios prestados al exterior serán considerados como exportación, debiendo el exportador dar cumplimiento a las exigencias y formalidades exigidas para las exportaciones. En este caso, el reintegro no podrá exceder el porcentaje correspondiente a la tasa general de los derechos de aduana del valor del servicio.
- También gozan de este beneficio las mercaderías nacionales vendidas a zonas francas, a las cuales se les deben incorporar insumos nacionalizados por un monto CIF no inferior al 10% del valor de venta.

6.4 Recuperación de Impuesto al Valor Agregado (IVA) :

La recuperación del I.V.A. es otro mecanismo de fomento o incentivo a las exportaciones, los exportadores de productos y servicios considerados exportables tienen derecho a recuperar el I.V.A. cuando pagan por bienes, insumos o servicios inherentes a su exportación. También corresponderá recuperar este impuesto al importar bienes para estos efectos. Así lo establece el Decreto Ley 825 (31.12.74) y el Decreto Supremo 348 (31.12.75).

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.

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.

Cuando el exportador, además de vender en el exterior también lo hace en el mercado interno, la recuperación del I.V.A. se efectúa a través del crédito fiscal. Es decir, el I.V.A. que recupera por las exportaciones aumenta el crédito fiscal del mismo período tributario en que se origine un débito fiscal, por ventas en el país. La recuperación asciende al

porcentaje que represente el valor FOB de las exportaciones con relación al total de las ventas de bienes y servicios realizadas en el mismo período tributario.

Cuando un exportador no vende en el mercado interno, recupera el total del crédito fiscal, ya que sus exportaciones son el total de las ventas de un período tributario.

El beneficio se solicita en el Servicio de Impuestos Internos (S.I.I.), correspondiente a la jurisdicción de la empresa exportadora.

El plazo es 30 días contados desde la fecha de la Declaración de Exportación indicada en el Documento Único de Salida (DUS)

6.5 *Proceso Exportador*

El hecho de querer llevar a cabo una exportación conlleva una serie de pasos que conforman todo un proceso en el cual además están involucrados diversos organismos y en donde existe una serie de documentación que se hace necesaria a la hora de validar la transacción entre importadores y exportadores. Para iniciar una exportación, es necesario efectuar un estudio del mercado internacional, a fin de definir a que lugares es posible enviar mercancía con una rentabilidad adecuada, una vez realizado este estudio de mercado y si este da como resultado que es factible llevar a cabo la exportación de acuerdo a las pretensiones del exportador se deben realizar las gestiones pertinentes.

Como se señala en una operación de exportación intervienen varios actores e instituciones los principales son⁶:

- 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 árbitro internacional en caso de discrepancias futuras.
- 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 (DUS) 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, por lo cual el DUS es el documento a través del cual la aduana certifica la salida legal de las mercancías al exterior.

- 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 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.
- De acuerdo a lo establecido en el Compendio de Normas de Cambios Internacionales del Banco Central, los exportadores tienen libertad en retornar o no las divisas correspondiente a una exportación, como también liquidar o no las divisas retornadas al país producto de una exportación. En la actualidad, sólo están obligadas a informar sobre los retornos de exportación aquellas empresas que durante el año calendario anterior hubiesen efectuado exportaciones por un monto no inferior a los US\$ 5 millones.
- El Banco Central comunicará, durante el 1er trimestre de cada año el listado de los exportadores que tendrán esta obligación (año vencido) de informar.
- 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.

Figura 2: Organismos y Entidades que intervienen en una Exportación



Fuente: www.prochile.cl.

8

⁸ ⁶ http://www.prochile.cl/exportar_paso_paso/paso_1.php#orga

6.6 Acuerdo de compra – formas de pago

Una vez que el potencial exportador realizó los estudios pertinentes (estudios de mercado, prospección y penetración de mercados) 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.

6.6.1 El 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.

6.6.2 Formas de pago de 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.

6.6.2.1) 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, mail 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.*⁷

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 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).
- Descripción de las mercaderías y exigencias del seguro.
- 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 acreditivo.

Existen varios tipos de acreditivo, siendo el más recomendado el Irrevocable/ Confirmado/

A la Vista:

⁹ ⁷ http://www.prochile.cl/exportar_paso_paso/paso_2.php

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

- ✓ Confirmado: 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.

6.6.1.2 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 sustancialmente inferiores al acreditativo.

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:

- Se firma el contrato de compraventa donde se acuerdan las condiciones de la operación y cobranza.
- El exportador (ordenante) efectúa el embarque de la mercadería .
- .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.
- 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.
- El banco presentador avisa la cobranza al importador, indicando sus condiciones.
- El importador (girado) acepta los términos de la cobranza.
- El importador procede a la aceptación o al pago del valor de los documentos.
- El banco se los entrega
- El banco presentador remesa al banco remitente el pago efectuado por el importador.

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

6.6.1.3 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.

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.

Imagen 3: Acuerdo de Compra Venta-Formas de Pago



Fuente: www.prochile.cl

6.7 Presentación de Documentos a Aduana

Antes de señalar la documentación que se necesita para llevar a cabo una exportación, es importante entregar una breve introducción a lo que es el 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 forma⁸:

- Documento Único de Salida “aceptación a tramite”

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:¹⁰

- 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 Proforma.

¹⁰ ⁸ http://www.prochile.cl/exportar_paso_paso/paso_3.php

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

6.8 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.

6.9 Ingreso de las Mercancías a Zona 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.

6.10 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

6.11 Documentado 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.
- 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.

6.12 Presentación de la mercancía ante el Servicio

Los tramites que deben realizarse varían dependiendo del tipo de embarque que se utilice, ya sea por vía marítima, vía aérea o vía terrestre.

-Tramites por 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

.El embarque o salida al exterior de las mercancías será certificado por el despachador de aduana.

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).

-Tramites por 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

.De igual forma que en el embarque marítimo la salida al exterior de las mercancías es certificada por el despachador de aduana.

-Trámites por 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. 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.

Tanto los vehículos como las mercancías pueden ser objeto de examen físico en el control fronterizo.

6.13 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 no se encuentra condicionada a la obligación de los exportadores de informar al Banco Central de Chile, sobre el resultado de las operaciones de exportación, como asimismo, del destino dado a las correspondientes divisas. En la actualidad, sólo están obligadas a informar sobre los retornos de exportación aquellas empresas que durante el año calendario anterior hubiesen efectuado exportaciones por un monto FOB no inferior a los US\$ 5 millones.

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 por un valor FOB igual o superior a los US\$ 5 millones anuales, el exportador esta en la 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.

6.14 Modalidades de Venta distintas de "a firme"

Entiéndase por esto "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 ", operaciones en las que el precio de exportación de los productos queda establecido en un período posterior al embarque de los productos, se debe acreditar al Servicio de Aduanas el resultado definitivo de la operación de exportación, lo cual se realiza a través del Informe de Variación del Valor al Documento Único de Salida.

Si el exportador ha pactado una operación de exportación en una modalidad distinta de una venta a firme, deberá presentar un IVV dentro del plazo máximo de 270 días, contado

desde la fecha de legalización del DUS. Si se tratare de operaciones en modalidad de venta "consignación libre a depósito franco", el referido plazo será de 400 días

.A la presentación de los IVV no será necesario acompañar documentos de ninguna naturaleza. Sin perjuicio de ello, el exportador o despachador, en su caso, tendrán la obligación de mantener a disposición del Servicio de Aduanas por un plazo de 5 años, contado desde la aceptación del IVV, los antecedentes que acrediten el resultado de la operación, tales como: rendiciones de cuentas, facturas comerciales, acta de liquidación de remates, certificado de organismos internacionales de control, y otros, según corresponda en cada caso 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 a través del formulario "Destino de las divisas Correspondientes a las operaciones de exportación".

Imagen 4: Presentación de Documentos a Aduana.



Fuente: www.prochile.cl

6.15 Cláusulas de Compraventa Internacional

Las cláusulas que rigen el comercio internacional juegan un rol importantísimo a la hora de unificar los términos del comercio internacional y que facilitan las transacciones a la hora de llevar a cabo una compraventa internacional.

Los Incoterms (International Commercial Terms) son términos definidos y elaborados por la Cámara Internacional de Comercio (CIC), con la finalidad de establecer un lenguaje estandarizado que pueda ser utilizado por los compradores y vendedores que participan en negocios internacionales

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 Incoterms 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 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.

7) Los servicios para la exportación

El hecho de poner la mercancía en algún determinado puerto y exportarla no es el inicio de la cadena logística , ya que en realidad comienza en el lugar de producción de la materia prima y va hasta los centros de consumos en los países de destino, y para llegar al país importador intervienen una serie de servicios que brindan tanto los puertos , el almacenamiento, el transporte de carga (marítima, terrestre u área), distribución y manipulación de la carga (estiba y desestiba), terminales portuarios y servicio de

contenedores que en su conjunto hacen del proceso exportable una cadena de servicios integrales para poder dejar la carga en el puerto de destino de la forma mas eficiente.

Es necesario señalar cada uno de estos servicios que hacen que el comercio internacional se mueva día a día , acá se presentan a grandes rasgos los tres pilares fundamentales que prestan servicios para llevar a cabo el proceso exportador :

La empresa o fábrica exportadora

La empresa exportadora desde el país de origen, adquiere las materias primas y con su infraestructura tecnológica fábrica los productos para la exportación, la carga general (productos terminados) son envasados, empaquetados, embalados y almacenados algunas veces unitarizados o paletizados, otras veces no, pero se disponen en el inventario del almacén de productos terminados para ser transportados hacia los puertos, Almacenes Generales de Depósito o Plataformas Logísticas, por cualquier medio de transporte, ya sea por medio marítimo, fluvial, terrestre, férreo o aéreo, donde son almacenados, etiquetados y/o paletizados o contenerizados y posteriormente distribuidos a los puertos por donde han de ser exportados.

El transporte

En la mayoría de los países el transporte carretero es el modo más usado para ubicar las mercancías en los puertos o distribuirlas por todo su territorio ya que la mayoría de las regiones en desarrollo están conectadas a través de una red carretera con los puertos. Desde el punto de vista del costo transportado (Tm/Km.), el costo aéreo es el más costoso seguido

del transporte ferroviario, luego por el transporte acuático y de último el transporte terrestre.

La función de transporte se ocupa de todas las actividades relacionadas en forma directa o indirectamente con la necesidad de situar los productos en los puntos de destino correspondientes, teniendo en cuenta la seguridad, servicio y costo.

El transporte se encarga de trasladar el producto desde el almacén (punto de origen), hasta el lugar de destino. Hay que mencionar que esto es de suma importancia dentro del mundo de la distribución.

El concepto de transporte está relacionado con el llamado tiempo de transporte consistente en que la materia prima (mercadería, carga o productos terminados) es ubicada en los muelles de un puerto para su carga o descarga hasta que el producto llega al país de destino y es distribuido desde el puerto destino hasta su destino final. Aquí se incluyen conceptos como tiempo de espera, carga/descarga de vehículos, paros en rutas, cargue /descargue de los barcos, transbordo, etc.

El Puerto

Los puertos han evolucionado a lo largo de los años hasta convertirse en grandes nodos logísticos. El nuevo enfoque de los servicios portuarios y su gestión enfocada al cliente y a la calidad, ha generado un puerto moderno, que va más allá de las funciones propias tradicionales, configurándose como un instrumento al servicio del comercio exterior que como centro de distribución y almacenamiento ofrece servicios logísticos de valor a toda la cadena de operadores de la logística internacional.

Un puerto para ser eficiente requiere de muy buenas infraestructuras, superestructuras, equipamiento y comunicaciones.

En efecto los puertos son aéreas multifuncionales, comerciales e industriales donde las mercancías son cargadas y descargadas y no solamente están en tránsito sino que también son manipuladas o transportadas, almacenadas y distribuidas. Cuando la mercancía llega al puerto por intermedio de los operadores logísticos del puerto esta es descargada del medio de transporte, almacenada, manipulada y cargada al buque por medio de las grúas del buque, grúas pórtico, grúas terrestres o tuberías dependiendo de si el tipo de carga es carga general, granel sólido, contenedor o granel líquido y colocada a disposición en el barco que ha de transportarla vía marítima hasta el puerto destino del país importador.

Cuando la mercancía llega por vía marítima hasta el puerto destino del país importador, en este puerto se generan las mismas operaciones logísticas del puerto origen del país exportador pero a la inversa.

8) Los costos de la Exportación

Los costos de exportación representan los gastos en que debe incurrir el exportador, dependiendo de las condiciones pactadas por ambas partes. (Cláusulas de Ventas), si queremos definir más en profundidad este ítem podemos señalar que son la suma de los gastos que originan los diferentes actos encaminados a la exportación, estos actos varían dependiendo de la negociación o cotización que se realice, los cuales se establecen mediante el término de negociación internacional utilizado, ya que cada exportación es

única y no origina el mismo tipo de actos y por tanto los gastos de exportación no son iguales.⁹

Al igual que las importaciones es indispensable establecer con precisión el costo del producto a exportar, para lo cual debe claro con el comprador la forma de negociación atendiendo las condiciones Incoterms acordadas. Así mismo debe tenerse en cuenta costos tan importantes como el embalaje, los vistos buenos para algunos productos, el mejor y más seguro medio de transporte, en especial si la venta se realiza en términos CFR o CIF, adicionalmente no deben ignorarse los impuestos de ingresos al país comprador y si existe algún acuerdo comercial con ese país que beneficie o reduzca los costos de ingreso.

Es importante que los exportadores tengan presente también presente la competencia mundial. Esto les exige tratar con agilidad y precisión el proceso logístico, manejando menos costos y tiempos de provisión exactos, por lo cual la matriz de costos de la DFI, le permitirá conocer el conjunto de operaciones necesarias para el desplazamiento de los productos de exportación hasta el país de destino. Manejando de esta forma el concepto de costo y tiempo.

Para realizar un cálculo adecuado de tales costos deben considerarse los siguientes factores:

- Costo unitario: Es el precio "en fábrica" menos el beneficio. Cubre la parte proporcional de todos los costos de producción, administración y financiación. Una vez calculado el costo unitario, ha de multiplicarse por el número de unidades que entran en una tonelada, para obtener el costo "referencial" por tonelada.
- Costo del total a exportarse :

- Fletes internos e internacionales: En lo referente al flete interno este dice relación con el traslado (de ser necesario) de la mercancía de su lugar de origen al lugar de embarque. El flete internacional Viene dado en dólares y hay que obtenerlo directamente de la compañía naviera. Hay que tratar en lo posible de evitar los intermediarios que encarecen este servicio.
- Comisiones: las comisiones son aquellas que percibe quien esta gestionando el servicio de exportación y que variaran dependiendo de cada operación.
- Gasto de Despachante de Aduanas: Esta remuneración variará según el valor del despacho. El agente de aduanas puede facilitar el porcentaje que cobra, a fin de hacer los cálculos necesarios.
- Certificados especiales y gastos consulares: En algunos casos se exigen estos documentos que algunas veces suelen ser caros, es posible incluir en muchos casos el costo de los documentos consulares en la factura, en forma específica.
- Gastos bancarios (financiamientos, confirmaciones) : estos gastos dicen relación con pagos que se deben hacer a la hora de
- Otros gastos (envases, embalajes, fax, teléfonos, courier, almacenaje, gastos portuarios, etc.): estos gastos son variables dependiendo de factores tales como la cantidad que se exporta, el tiempo que lleva esta misma , gastos de arrendamiento, etc.

A lo anterior y para llegar al precio final es necesario agregarle el margen de ganancias o rentabilidad esperada.

Se recuerda que el IVA no es un factor a considerar por el exportador en el costo de una exportación, ya que éste es recuperable.

Si no se analiza y procesa la información sobre costos, podría negociar un precio desfavorable. También es posible, si no conoce el mercado, que se establezca un precio muy por debajo o muy por encima de lo normal y que tenga que asumir pérdidas que pueden deberse a la búsqueda de una ganancia extraordinaria por parte del intermediario o una reducción en la cantidad demandada del producto.

En síntesis los costos de la exportación variaran dependiendo de cómo se negocie con la contraparte (importador), además es de vital importancia determinar bien el costo de él o los productos a exportar, no dejar nada al azar a la hora de definir cuales son los costos reales en los que se incurrirán, ya que el no determinarlos bien puede generar una perdida.

11

^{11 9} <http://www.prochile.cl/servicios/faq/respuesta.php?iditem=32&idpregunta=1>

9) El rol de los Agentes de Aduanas

En un mundo cada vez más demandante de bienes y servicios entre un país y otro, cabe señalar la importancia que tienen los actores involucrados en el quehacer del comercio internacional, uno de estos actores relevantes a la hora de realizar ya sea una importación u exportación son los Agentes de Aduana.

Estos son una persona expresamente autorizada por la ley para actuar, por cuenta ajena, previa autorización de los interesados, en toda clase de destinaciones aduaneras, particularmente en las operaciones de importación de mercancías.

El Agente de Aduanas puede prestar sus servicios ante cualquier Aduana del país al ser considerado un profesional auxiliar de la función pública aduanera: tienen el carácter de ministros de fe, en cuanto a que la Aduana podrá tener por cierto los datos que registren en sus declaraciones al momento de prestar servicios a terceros como gestor en el despacho de las mercancías.

Cumple un triple rol: funcionario público, ministro de fe y mandatario; esto es, por una parte cumple funciones de interés público y por la otra representa a los dueños, consignantes o consignatarios de mercancías que son objeto de destinaciones aduaneras; es el intermediario obligado entre éstos y el Servicio de Aduanas.

Los Agentes de Aduana y sus auxiliares, cuya cantidad es manifiestamente superior a los empleados del Servicio de Aduanas, permiten al Estado cumplir su función pública aduanera y, paralelamente, garantizan a los particulares un trato justo, igualitario y no discriminatorio.

El Estado chileno, sin costo, ve cumplida una parte muy significativa de la función pública y los consignantes y consignatarios a valores mínimos ven resguardados sus intereses.

Para los consignantes y consignatarios la habilitación de unidades de comercio exterior y la contratación de dependientes encargados de relacionarse con los transportistas, empresas de depósito, servicios públicos que controlan las destinaciones aduaneras, etc., etc. sería de costo mucho más elevado que el que hoy cancelan a los Agentes de Aduanas.

Hoy esos servicios tienen costos bajísimos, muy inferiores al 0,5% del valor de las mercancías. Hace algunos años el arancel de los Agentes de Aduana alcanzaba, como mínimo, al 2% del valor de las mercancías más los derechos que sólo se consideraban hasta el 100%.

Siendo el Agente de Aduanas un auxiliar de la función pública aduanera, ministro de fe, y al mismo tiempo mandatario de los consignantes y consignatarios de las mercancías debe gozar de absoluta independencia en el ejercicio de sus funciones, a fin de poder ejercer correctamente tanto su función fiscalizadora, el ministerio de fe, como el resguardo de los intereses de sus clientes.

La Ordenanza de Aduanas obliga al Agente a requerir de su mandante todos los documentos de base o respaldo exigibles para dar curso a la destinación, como asimismo el cumplimiento de las visaciones, registros, controles y demás exigencias aplicables a la respectiva destinación. Pero no sólo debe exigir la documentación, sino que debe analizarla, por ejemplo para controlar el precio de la mercancía y demás factores que configuran el valor aduanero; en caso de dudas debe reconocer las mercancías.

La experiencia nacional e internacional demuestra que es más conveniente para Chile mantener el sistema vigente. Para ejemplarizar la experiencia internacional es posible recurrir a la experiencia de Argentina, en la que la falta del debido control llevó a la que se denominó “la Aduana paralela” con enormes pérdidas para ese Estado

Además de las funciones de fiscalización y de facilitación del comercio exterior en que está empeñado el Servicio Nacional de Aduanas, éste cumple otras funciones, por ejemplo, generar la estadística de ese tráfico. El Servicio sólo podrá generar una estadística seria, objetiva y confiable si quienes le proporcionan la información se ajustan a sus exigencias y están bajo su jurisdicción.

El archivo de los documentos de respaldo de las destinaciones aduaneras está encomendado a los Agentes de Aduanas, reasumir esta sola función sería una alta carga para el Servicio de Aduanas, que restaría eficiencia en las áreas más importantes de su labor.

Muchos son los que hoy critican la existencia y obligatoriedad del despacho por medio de Agentes de Aduanas, y les molesta incluso la fiscalización del Servicio de Aduanas, basados en la existencia de tratados que liberan las mercancías de tributos o fijan montos muy bajos para éstos. Pero pretender limitar las funciones aduaneras a la recaudación de tributos es desconocer absolutamente lo que es el Servicio de Aduanas. Las Aduanas, a nivel mundial han dejado hace muchos años de tener una función esencial o principalmente rentística, pero no por ello han disminuido su importancia.

Con arancel cero en las importaciones y las exportaciones las Aduanas deben seguir existiendo; por ello pretender disminuir la función pública aduanera prescindiendo de los Agentes de Aduanas es no haber evolucionado con la agilidad del comercio exterior, ni la globalización y tener una visión muy atrasada de la función pública aduanera.

El sistema aduanero chileno, basado en la delegación de funciones en los Agentes de Aduana, ha sido uno de los pilares para enfrentar con éxito el aumento del volumen y servicios que ha requerido el desarrollo del comercio exterior chileno.

El trabajo conjunto con los Agentes de Aduana, y las demás instituciones que participan en la cadena logística del comercio exterior, es fundamental para el perfeccionamiento de los procesos y normas que regulan la actividad.

Es importante además contar con más funcionarios en las actividades de fiscalización y otras que se están convirtiendo en un cuello de botella del sistema aduanero.

Es fundamental la creación de un organismo que regule a los distintos actores participantes en el comercio, para permitir que el sistema opere con eficiencia y se mantengan controlados los costos, para el país no pierda competitividad. ¹⁰

12

¹² ¹⁰ http://www.anagena.cl/prontus_anagena/site/artic/20100409/pags/20100409110322.php

10) Conclusiones

Cada vez se hace mas relevante en un mundo globalizado como el actual el establecer lazos de carácter económico para aprovechar los beneficios que esto conlleva, es por ello que el comercio internacional es un pilar fundamental en la mayoría de los países que se abren al intercambio comercial.

En lo referente a Chile, el país en sí es un impulsor del libre comercio y de la liberalización económica, la economía está orientada a la exportación, llegando a ser uno de los países mas abierto al libre comercio, estando además entre los con mayor tratados de libre comercio a nivel mundial, con esto el acceso preferencial a bienes y servicios es casi a la totalidad del mercado en el mundo.

Esto se ha debido en parte a la diversificación que tuvo, y que sigue teniendo la matriz exportadora chilena, que sin lugar a duda en los últimos años ha experimentado una expansión en los bienes y servicios que exporta el país

Esta diversificación de la canasta exportadora si bien, muestra el crecimiento de exportación de mercancías distintas al cobre y la minería en si, no se puede desconocer el peso significativo de este sector exportador, que en el último tiempo ha visto incrementada su producción y por consiguiente el aumento en exportaciones de minerales, por sobre todo el cobre.

En las últimas tres décadas se ha avanzado de manera considerable, tanto en el aumento de la capacidad exportadora, como en la diversificación tanto de bienes y servicios, como de destino de las exportaciones. Una muestra de esto es señalar que en 1994 el total de exportaciones de Chile era de 11.933,6 (mill. de US\$ FOB), llegando en 2007 a la no menor suma de 67.644 6 (mill. de US\$ FOB) en los envíos al exterior.

Sin embargo el sector exportador chileno no está blindado ante las vicisitudes de la volatilidad del mercado internacional, al ser una economía hiper abierta al mundo, esto hace vulnerable al sector exportador chileno, el cual de todas formas, si bien tuvo retrocesos ante crisis mundiales que sucedieron dentro en los últimos treinta años, demostró estar en un buen pie para salir adelante y seguir creciendo.

11) Bibliografía

[ProChile](#). Fecha de consulta: 23 de Abril de 2012.

http://www.cochilco.cl/atencion_usuario/chile_mineria.asp. Fecha de consulta: 15 de Mayo de 2012.

<http://www.datoanuncios.org/?a=24396>. Fecha de consulta: 22 de Mayo de 2012.

http://www.cochilco.cl/atencion_usuario/chile_mineria.asp. Fecha de consulta: 26 de Mayo de 2012.

http://www.facebook.com/note.php?note_id=107198454789. Fecha de consulta: 02 de Junio de 2012.

<http://web.sofofa.cl/corporativa/quienes-somos/%C2%BFque-es-sofofa/>. Fecha de consulta: 15 de Junio de 2012.

Banco Central de Chile, Estadísticas de Comercio Exterior

<http://www.buenastareas.com/ensayos/Crisis-Asiatica-De-1997/69720.html>. Fecha de consulta: 22 de Junio de 2012.

http://www.ine.cl/filenews/files/2011/abril/pdf/revision_coyuntural.pdf. Fecha de consulta: 27 de Junio de 2012.

<http://www.prochile.cl/servicios/faq/links.php?categoria=23>. Fecha de consulta: 02 de Julio de 2012.

http://www.prochile.cl/exportar_paso_paso/paso_2.php. Fecha de consulta: 03 de Julio de 2012.

http://www.prochile.cl/exportar_paso_paso/paso_3.php. Fecha de consulta: 05 de Julio de 2012.

<http://www.prochile.cl/servicios/faq/respuesta.php?iditem=32&idpregunta=1>. Fecha de consulta: 05 de Julio de 2012.

http://www.anagena.cl/prontus_anagena/site/artic/20100409/pags/20100409110322.php. Fecha de consulta: 07 de Julio de 2012.

http://www.prochile.cl/exportar_paso_paso/paso_1.php#orga. Fecha de consulta: 07 de Julio de 2012.

12) Anexos

Anexo 1: INCOTERMS 2010

EXW = EX FÁBRICA Significa que la única responsabilidad del vendedor, es poner su mercancía a disposición del comprador en su propio local.

FCA = FRANCO EN EL MEDIO DE TRANSPORTE El vendedor debe entregar la mercancía lista para su exportación al transportista en el lugar indicado en las condiciones de embarque.

FAS = FRANCO AL COSTADO DE LA NAVE El vendedor se hace responsable de colocar la mercancía al costado de la nave en el muelle o en las barcasas, en el lugar indicado en la cotización.

FOB = FRANCO A BORDO Cuando el vendedor se responsabiliza de colocar la mercancía a bordo de una nave en el puerto indicado en el contrato de venta.

CFR = COSTO Y FLETE El vendedor debe hacer el despacho de la mercancía para su exportación y pagar los Costos y el Flete necesario para transportarla al destino indicado.

CIF = COSTO, SEGURO Y FLETE Es un término similar al CFR, pero en este caso, el vendedor también debe contratar un seguro marítimo para la mercancía del comprador.

CPT = TRANSPORTE PAGADO HASTA Es un término equivalente al CFR, pero que se utiliza para el transporte que no sea marítimo.

CIP = TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA Es un término equivalente a CIF, se utiliza para cualquier medio de transporte.

DAT = ENTREGADO EN TERMINAL: (Entregado en Terminal). Se refiere a la entrega en el puerto de destino, después de descargado. La Terminal puede ser aérea, marítima o terrestre. Puede utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y también cuando se emplea más de un modo de transporte.

DAP = ENTREGADO EN UN LUGAR/PUNTO): Sirve para todo tipo de transportes. Significa que el vendedor entrega la mercancía cuando se pone a disposición del comprador sobre los medios de transporte utilizados y lista para ser descargada en el lugar de destino determinado.

DDP = ENTREGADO CON LOS DERECHOS ADUANEROS PAGADOS

Significa que el vendedor se hace cargo de todo, incluyendo los procedimientos necesarios para el despacho de la mercancía y el pago de los derechos aduaneros.

Anexo 2: Acuerdos Comerciales Vigentes

-  TLC Australia
-  TLC Canadá
-  TLC Centroamérica
-  TLC China
-  TLC Corea
-  TLC EFTA (Suiza, Noruega, Lichtenstein, Islandia)
-  TLC EE.UU.
-  TLC Malasia
-  TLC México
-  TLC Panamá
-  TLC Turquía
-  AAE P-4 (Nueva Zelanda, Singapur, Brunei y Chile)
-  AAE U.E.
-  AAE Japón
-  ALC Colombia
-  ALC Perú
-  ACE Nº 16 Argentina
-  ACE Nº 22 Bolivia
-  ACE Nº 42 Cuba
-  ACE Nº 65 Ecuador
-  ACE Nº 35 MERCOSUR

-  ACE N° 23 Venezuela
-  AAP India