

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
29/12/2012	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	5	2	¿COMO EXPORTAR E IMPORTAR?	24,9x15,2	\$ 3.407.118

# Bci Educación financiera Bci PARA EMPRENDEDORES



CLASE 11 DE 12  
**EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN**

Este es un programa de educación financiera para personas y emprendedores desarrollado por el Bci y El Mercurio, con el apoyo de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad del Desarrollo, y se publicará quincenalmente en estas páginas. Próxima clase: Pymes. Más información en [www.educacion.emol.com](http://www.educacion.emol.com)

SÁBADO 29 DE DICIEMBRE DE 2012

## ¿CÓMO EXPORTAR E IMPORTAR?

Con sus extensas costas y un mercado limitado, Chile no se puede dar el lujo de cerrar sus fronteras económicas. No es de extrañar, por lo tanto, que sus relaciones comerciales con la mayoría de los países del mundo sean excelentes.

Estas relaciones están cimentadas en tratados de libre comercio con Estados Unidos (2004) y China (2006),

en acuerdos de asociación económica con la Unión Europea (2003) y Japón (2007) y hasta como miembro asociado del Mercosur (1996) y la CAN (2006), para nombrar sólo algunos. Nuestro país ocupa el puesto número siete del mundo en libertades económicas, según el Índice 2012 de la Fundación Heritage y el Wall Street Journal.

Exportar genera una serie de beneficios más que lógicos. Estos incluyen: incrementar las ventas diversificando los riesgos; reducir la dependencia de clientes domésticos, aumentando las oportunidades de negocio; alargar la vida útil del producto, mejorando la imagen; utilizar las economías de escala para disminuir los costos unitarios, entre muchos

otros. Hoy el peso chileno se ha fortalecido producto de la diferencia en las tasas de interés con respecto a los países de la OCDE.

Esta relativamente mejor tasa, incentiva el capital extranjero a invertir su liquidez en Chile, en donde recibe mayores retornos a cambio de riesgos similares. El dilema inflacionario del país es que no se pueden reducir los

intereses, ya que las empresas aumentarían su financiamiento, incrementando a su vez la producción y generando presiones inflacionarias difíciles de controlar.

En resumidas cuentas, para un chileno común y corriente exportar es verse en desventaja en términos de precio estrictamente relacionado a los controles de cambio.

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
29/12/2012	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	5	3	¿COMO EXPORTAR E IMPORTAR?	12,3x12,7	\$ 1.406.025

# seis Tips para EXPORTAR



Una gran ventaja para exportar es que Chile mantiene excelentes relaciones comerciales con la mayoría de los países.

## 1 QUIÉN PUEDE EXPORTAR:

Todas las personas naturales o jurídicas que tengan RUT e iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos.

## 2 DÓNDE EXPORTAR:

Antes incluso de pensar en qué exportar, es imprescindible verificar en las oficinas de ProChile (<http://www.prochile.cl>) los países en el extranjero que ofrezcan mayores beneficios arancelarios para comercializar el producto. Como se mencionó anteriormente, una gran ventaja para exportar es que Chile mantiene excelentes relaciones comerciales con la mayoría de los países; pero, por otro lado, una desventaja es que los costos de transporte y la sobrevaloración no artificial del peso incrementan los precios.

## 3 CÓMO COMPETIR:

Dada la relativa desventaja en términos de precio para el producto chileno, lo idóneo

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
29/12/2012	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	5	4	¿COMO EXPORTAR E IMPORTAR?	12,7x10,9	\$ 1.248.872

es competir basándose en la excelencia de la calidad, aunque sean productos primarios o de bajo costo. Hay que considerar que se competirá contra productos y servicios originarios del país de destino, así como los importados desde otros países. Obviamente, es mejor competir en un mercado donde la competencia interna sea débil o inexistente.

#### 4 A QUIÉN VENDER:

Luego de definir el destino del producto (mejor si la competencia interna es débil y si la competencia externa ofrece un producto de menor calidad), el siguiente paso es contactarse con los compradores/importadores en el extranjero. Es fundamental "vender" el producto. Una buena gestión de venta conlleva una estrategia específica de marketing que dependerá de cada caso en particular. Pero en términos generales y prácticos, es necesario incentivar al comprador con crecientes

ganancias potenciales. Siempre es aconsejable remitir muestras gratuitas de los productos y/o servicios que se ofrecen.

#### 5 BUROCRACIA EXTERNA:

Los productos que se exportan deben cumplir con ciertos documentos requeridos por los países importadores. Según la naturaleza del producto, estos requisitos incluyen las certificaciones emitidas por instituciones fiscalizadoras tales como SAG, ISP, Seremi de Salud, y Sernapesca. La página web del Portal de Comercio Exterior (<http://www.portalcomercioexterior.cl>) ofrece una guía práctica de los requisitos exigidos en los países de destino.

#### 6 BUROCRACIA DOMÉSTICA:

Se debe contactar con un Agente de Aduana, quien está licenciado y habilitado para prestar servicios a terceros como gestor aduanero en el despacho de mercancías. El Agente de Aduana realiza todos

los trámites de documentación presentada ante el Servicio de Aduanas. El costo, aunque esté bastante estandarizado, suele variar dependiendo de ciertos factores como el volumen. Es más económico, por ejemplo, contratar un container completo que medio container, o utilizar flete marítimo en lugar de aéreo. En casos que el valor FOB de las mercancías sean de hasta US\$ 2.000 o su equivalente en otras monedas, se debe considerar la posibilidad de hacer los envíos vía courier o postal.

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
29/12/2012	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	5	5	¿COMO EXPORTAR E IMPORTAR?	4,4x11,9	\$ 468.422



GUSTAVO ORTIZ

**ANTONIO LECUNA,**  
profesor de la  
Facultad de Economía  
y Negocios de la  
Universidad del  
Desarrollo (UDD).

PhD in Management  
Science (2012), ESADE  
Business School;  
Master of Business  
Administration (1999),  
Boston University, y  
Bachelor of Science  
(1997), Babson College.

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
29/12/2012	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	5	6	¿COMO EXPORTAR E IMPORTAR?	17,2x5,6	\$ 867.335

## Glosario básico (<http://www.aduana.cl>)



### **EXPORTACIÓN:**

Salida legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior.

### **IMPORTACIÓN:**

Introducción legal de mercancía extranjera para su uso o consumo en el país.

### **ADUANA:**

Servicio público encargado de vigilar y

fiscalizar el paso de mercancías por las costas, fronteras y aeropuertos de la República. También interviene en el tráfico internacional para los efectos de la recaudación de los impuestos a la importación, exportación y otros que determinen las leyes.

### **PRECIO FOB:**

Del inglés Free on Board (libre a bordo), es una abreviatura utilizada en los contratos de comercio marítimo internacional para estipular

que el precio FOB comprende el precio de venta de un determinado artículo, los gastos de transporte hasta el puerto de embarque y los derechos e impuestos de la mercancía. Excluye el seguro y el flete.

### **OCDE**

Es una organización de cooperación internacional compuesta por los 34 países "más ricos del mundo" que representan aproximadamente el 80% del PNB mundial.

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado	
29/12/2012	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	5	7	¿COMO EXPORTAR E IMPORTAR?	7,5x5,6	\$ 379.243	

Responde esta encuesta  
y participa por un iPad

Queremos conocer tu opinión sobre qué temas te interesa  
que abordemos en el programa de Educación Financiera  
del próximo año.

Para hacer tu votación ingresa al siguiente al sitio:  
[www.educa2013.cl](http://www.educa2013.cl)

\*ENTRE LOS QUE PARTICIPEN SE SORTEARÁ UN NEW IPAD.  
VER BASES EN [WWW.BCI.CL](http://WWW.BCI.CL)