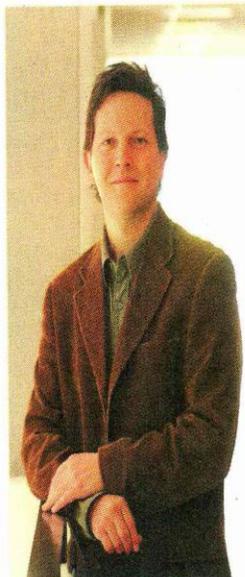


Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado	Tiraje	Lectoría
28/09/2015	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	2	5	CONSEJOS PARA QUE LAS PYMES SE ABRAN AL COMERCIO EXTERIOR				

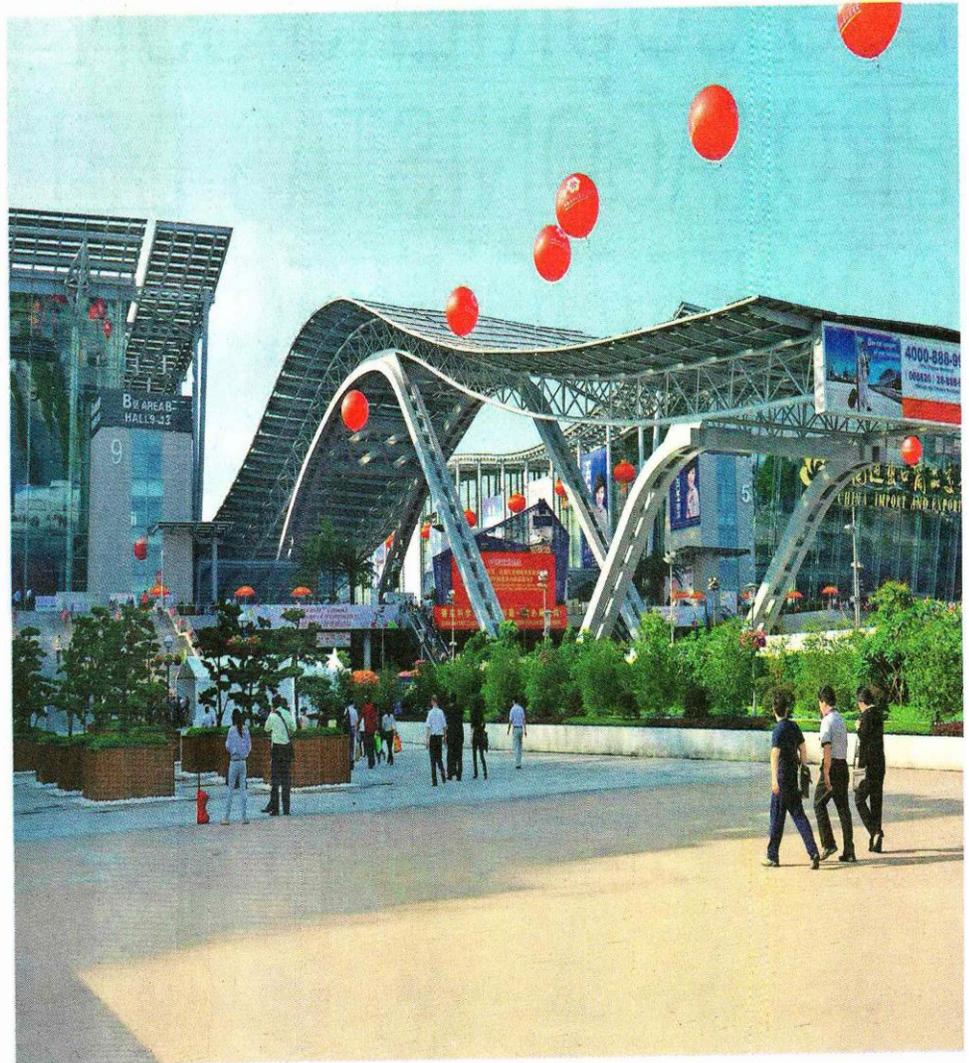
EXPERTO:

Consejos para que las pymes se abran al comercio exterior

Investigador de la UDD entrega algunas pautas para quienes desean exportar e importar productos a mercados tan competitivos como el chino.



Antonio Lecuna, investigador de la Facultad de Economía y Negocios de la UDD.



Una alternativa para empezar a planificar la importación de productos chinos de relativamente menor coste, es visitar las ferias industriales de Guangzhou.

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Titulo	Tamaño	Valor Publicitario Estimado	Tiraje	Lectoría
-------	--------	------	------	--------	--------	-----------------------------	--------	----------

28/09/2015	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	2	6	CONSEJOS PARA QUE LAS PYMES SE ABRAN AL COMERCIO EXTERIOR				
------------	----------------------------	---	---	---	--	--	--	--

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 las relaciones comerciales de Chile con la mayoría de los países del mundo sean más que excelentes.

Estas relaciones están cimentadas en tratados de libre comercio con Estados Unidos (2004) y China (2006), por nombrar solo algunos.

De hecho, Chile ocupa el puesto número siete del mundo en libertades económicas según el Índice 2015 del Heritage Fundation y el Wall Street Journal.

En este contexto es que el investigador de la Facultad de Economía y Negocios de la UDD, Antonio Lecuna, entrega algunos consejos para las Pymes que desean abrirse al comercio exterior.

—¿Qué precauciones deben tomar en cuenta las Pymes en el caso de los trámites aduaneros?

“Primero se debe contactar a un agente de aduana, quién 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 o el medio de transporte. Es más económico, por ejemplo, contratar un container completo que medio container, o utilizar flete marítimo en lugar de aéreo. En casos de 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.”

“Para importar desde China, por ejemplo, luego de contratar a un agente de aduana, y antes de efectuar la primera compra, es necesario solicitar una Factura

Pro Forma. El objetivo de dicha Factura es calcular un valor aproximado del pedido. En la Factura Pro Forma, se indican los valores de la mercancía, el valor del flete (terrestre, marítimo, ó aéreo), y el seguro. Como consejo personal, una alternativa para empezar a planificar la importación de productos chinos de relativamente menor coste, es visitar las ferias industriales de Guangzhou. Otro consejo es nunca importar ninguna mercancía sin garantizar su venta con por lo menos el 50% del down payment depositado en efectivo.”

—¿A qué mercados es recomendable exportar?

“China, sin lugar a dudas. China representa el pasado reciente, el presente, y el futuro cercano y lejano. Un tema importante que se debe tomar en consideración es que para exportar se debe cumplir con ciertos documentos requeridos. 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.

¡Como alternativa a China como mercado de exportación, recomiendo verificar en Pro Chile (<http://www.prochile.cl>) los países en el extranjero que ofrezcan mayores beneficios arancelarios para comercializar el producto. Tal y como se menciona anteriormente, dos ventajas importantes para exportar es que Chile mantiene excelentes relaciones comerciales con la mayoría de los países y la devaluación del Peso incrementa la competitividad en términos de precios; pero por el otro lado, una desventaja es que los costos de transporte suelen ser considerables.”

