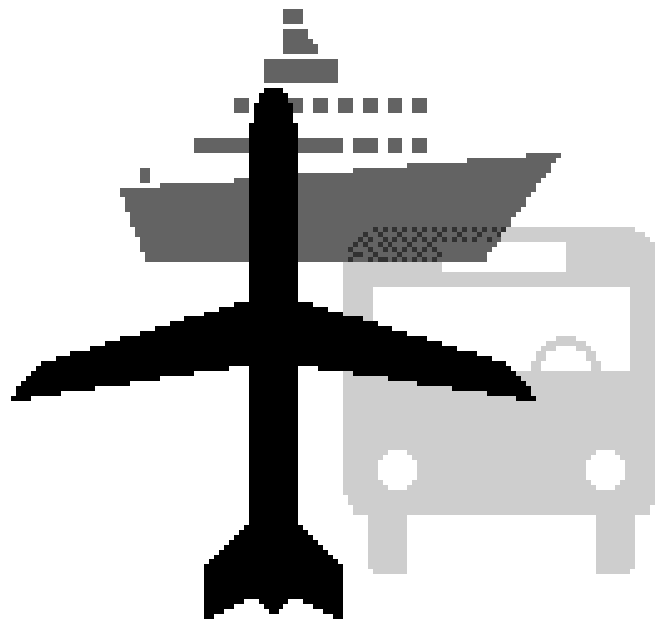


## EXPORTACIONES

*“.....SALIDA LEGAL DE MERCADERIAS DEL PAIS, NACIONALES O NACIONALIZADAS, A TRAVES DE UN PUNTO FRONTERIZO APROBADO.....”*



## INDICE

### INTRODUCCION:

Tramites baicos.  
Exportaciones menores.

### PARTE I:

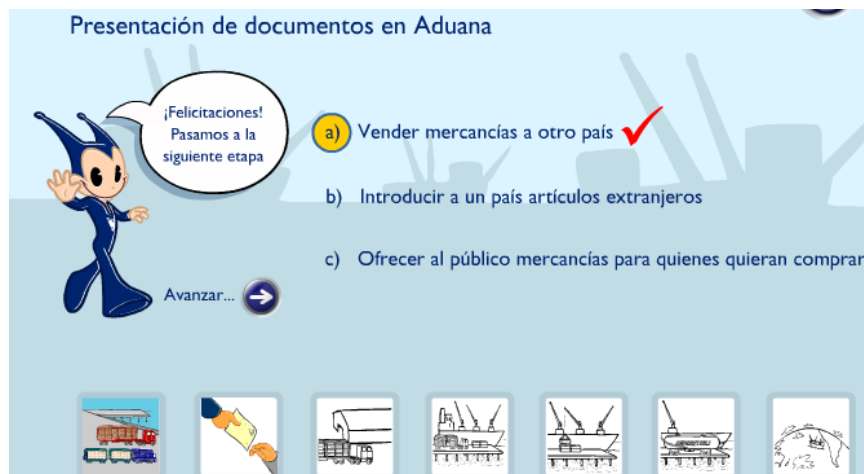
Acuerdo de Compra  
Forma de Pago.

### PARTE II:

Proceso Aduanero  
Proceso de Embarque.

### PARTE III:

Retorno y Liquidación



## **INTRODUCCION**

### **TRAMITES PARA EXPORTACIONES**

Antes de que concrete el envío de sus productos al exterior, usted necesita obtener la condición de exportador. Para ello, debe cumplir con dos trámites sencillos pero imprescindibles:

#### **INSCRIBIRSE EN ADUANAS COMO EXPORTADOR**

Para ello debe acercarse a Aduanas y obtener una Tarjeta de Antecedentes (sin costo). Allí simplemente deberá colocar el nombre del exportador e identificar a los representantes legales y apoderados (si es el caso). En un plazo no superior a 48 horas usted ya debiera estar en los registros.

Para la exportación de servicios, se debe elevar solicitud al Servicio Nacional de Aduanas, indicando datos del o los servicios a exportar, para que este organismo en virtud del Dcto. Ley 825 Ley de Impuesto a las Ventas y Servicios, art. 12 Letra E., califique estos servicios de "Exportación", es decir, su salida legal para su uso en el exterior, teniendo como requisito esencial ser prestado a personas sin domicilio ni residencia en el país y efectuado materialmente en Chile para ser utilizado exclusivamente en el extranjero, el que deberá ser susceptible de verificación en su existencia y valor.

#### **EXPORTACIONES MENORES DE US\$ 3.000 y MAYORES DE US\$ 1.000**

Estas operaciones se caracterizan por no tener la obligación de la tramitación ante el Servicio de Aduanas, es decir inscripción como exportador, presentación del Documento Unico de Salida (DUS). Sin embargo deben informar al Banco Central de Chile, sobre el retorno de las divisas.

Si se trata de una venta por un valor FOB inferior a US\$ 3.000, el Agente de Aduanas igual debe tramitar la declaración de exportación donde consta que se ha materializado la exportación. Conjuntamente con ello se debe presentar la factura de exportación.

Se recomienda en estos casos que cualquiera sea el monto de la operación (ventas), se realice a través de un Agente de Aduanas para la obtención del DUS legalizado, documento que permite acreditar oficialmente la exportación ante los Organismos que lo requieran para acceder a los beneficios establecidos para los exportadores.

## EXPORTACIONES MENORES DE US\$ 1.000

Estas mercancías están exentas de la obligación de retorno y liquidación de divisas, considerándose como muestras aquellos embarques cuyo valor neto de retorno es inferior a US\$1.000., tramitándose para tal efecto una **Declaración Única de Salida Simplificado**.

Este tipo de envío no requiere de los servicios de un Agente de Aduana ni la tramitación de un DUS.

Este envío podrá ser realizado a través de las siguientes vías:

- **VIA POSTAL** (sistema estatal)
- **VIA AEREA.**
- **VIA MARITIMA**
- **VIA TERRESTRE.**
- **VIA AGENCIAS DE CARGAS.**
- **VIA COURIER.**

## **PARTE I**

### **ACUERDO DE COMPRA - FORMAS DE PAGO**

#### **1.- 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.

#### **2.- FORMAS DE PAGO A 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.

##### **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, télex o mediante un simple llamado telefónico.* Al momento de la firma de este contrato, se deben acordar las precisiones que se estipularán en el acreditativo. Estas son:

- *Clase, tipo y monto del acreditativo.*
- *Plazos :*
- *Documentos que deben presentarse:*
- *Puerto de embarque y puerto de destino (lugar de despacho y lugar de recibo).*
- *Descripción de las mercaderías.*
- *Precio unitario de la mercadería.*
- *Embarques Parciales.*
- *Cláusula de responsabilidad (FOB, CIF, etc.).*

Existen varios tipos de acreditivo, siendo el más recomendado. IRREVOCABLE / CONFIRMADA Y A LA VISTA.

**Irrevocable:** *Lo convenido de la Carta de Crédito solo podrá modificarse con el consentimiento de ambas partes*

**Confirmada:** *Significa que el Banco notificador chileno, asume el compromiso de pago, adicional al Banco Emisor de la Carta de Crédito.*

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

## **2.2.- 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 acreditivo.

### **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:**

1. Se firma el contrato de compraventa donde se acuerdan las condiciones de la operación y cobranza.
2. El exportador (ordenante) efectúa el embarque de la mercadería.
3. Reunidos los documentos de embarque, el exportador los entrega a su banco (remitente) junto con la orden de cobro que contiene las instrucciones sobre el manejo de dichos documentos.
4. El banco remitente verifica que los documentos estén en orden y los envía a uno de sus corresponsales en el país del importador, transcribiendo las instrucciones sobre el manejo de la cobranza (habitualmente usando el sistema SWIFT//).

5. El banco presentador avisa la cobranza al importador, indicando sus condiciones.
6. El importador (girado) acepta los términos de la cobranza.
7. El importador procede a la aceptación o al pago del valor de los documentos y el banco se los entrega.
8. El banco presentador remesa al banco remitente las divisas pagadas por el importador.
10. El banco cobrador pone a disposición del exportador el valor recibido, ya sea en moneda de origen o nacional (previa liquidación).

### **2.3.- 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.( vía directa)
- El importador recibe los documentos de la exportación y envía a Chile el pago de la mercadería.
- El exportador recibe el pago.

### **2.4.- COUNTERTRADE**

Si bien no es una modalidad conocida, es un mecanismo de compensación y se define como: *TRANSACCIONES COMERCIALES POR LAS CUALES EL EXPORTADOR SE COMPROMETE A COMPRAR BIENES O SERVICIOS EN EL PAIS DE SUIMPORTADOR, EN COMPENSACIÓN AL COMPROMISO DEL IMPORTADOR DE ADQUIRIR LOS BIENES O SERVICIOS OFRECIDOS POR EL EXPORTADOR Y SUJETOS A UN CONTRATO DE VENTA-EXPORTACION PRINCIPAL, ESTANDO TALES COMPROMISOS CONDICIONADOS A LA REALIZACIÓN DE LAS CITADAS TRANSACCIONES.*

Resumiendo, el “comercio de compensación” puede definirse como una forma de comercio exterior en la cual un exportador se compromete a recibir como pago parcial o total de sus exportaciones, bienes o servicios proporcionados por el país del importador.

### 2.5.- FORFAITING

Supone la venta de un crédito debidamente garantizado (mediante aval, crédito documentario u otra promesa de pago) a una entidad financiera, con el fin de cobrar el importe del crédito con anticipación. El acreedor se libera del riesgo de impago pero recibe por su crédito un precio inferior al nominal del efecto

Esta técnica, de muy rápida ejecución, se caracteriza por ser:

- **Abstraible:** cualquiera que sea la documentación utilizada, tiene que permitir la separación entre los derechos adquiridos con la compra del instrumento y la operación comercial que ha originado su emisión. Esto quiere decir que ni el deudor ni el banco garante pueden utilizar los incumplimientos, disputas comerciales u otras incidencias como excusa para recusar el pago de la deuda.

- **Negociable:** los créditos objeto de una operación deben ser libremente transferibles.

- **Comercial:** en una operación de forfaiting el crédito surge como consecuencia de un contrato de compraventa de bienes y por tanto se califica como crédito comercial.

- **Sin recurso:** Una vez finalizada la operación, el vendedor puede desinteresarse totalmente de los acontecimientos que afectan al crédito cedido, mientras que el comprador no tiene ninguna posibilidad de devolver el crédito al vendedor en caso que el deudor no pague, salvo en el caso de fraude.

- **Instrumentos utilizados**

Tratándose de una venta definitiva, los instrumentos de pago que se utilicen tienen necesariamente que implicar una promesa incondicionada e irrevocable al pago. Los que se utilizan con mayor frecuencia son:

- Pagarés.
- Letras de cambio.
- Cartas de crédito con pago aplazado, preferiblemente con aceptación.

Sin embargo, también se podrían descontar sin recurso documentos como facturas comerciales, derechos de cobro sobre un contrato de suministro, etc., siempre que ofrezcan con suficiente certidumbre el derecho a exigir el pago de la obligación a su vencimiento.

Tanto los pagarés como las letras de cambio se transmiten mediante el endoso, que en su forma más simple consiste en la firma del beneficiario del título en el reverso del mismo. El endoso sin recurso (without recourse) transmite el derecho a recibir el pago de la letra, pero no a recurrir al vendedor en caso de impago.



- Las garantías

En la gran mayoría de las operaciones descontadas en el mercado de forfaiting está presente alguna forma de afianzamiento bancario. Eso permite por un lado reducir el riesgo de crédito y agilizar el proceso de análisis de riesgo del forfaiter y, por otro, aumentar el grado de liquidez del activo en el mercado secundario.

No obstante, un creciente número de empresas, grandes corporaciones, muy conocidas en los mercados internacionales, son hoy en día nombres ampliamente aceptados que no necesitan ningún tipo de garantía adicional.

Para que un afianzamiento resulte idóneo para el forfaiting es necesario que sea:

- Incondicional,
- Irrevocable,
- Transferible.

Es importante que el texto del documento no deje dudas sobre la validez de la obligación y que la garantía pueda hacerse valer desde un punto de vista legal.

La forma de afianzamiento más utilizada en el mercado de forfaiting es el aval.

Una alternativa al aval es la garantía bancaria, que se emite en un documento separado de los pagarés o letras. Cada banco suele tener su formato propio, y el texto puede ocupar desde unas pocas líneas hasta varias páginas donde se consideren de forma detallada varios aspectos legales.

- El costo
- Los elementos que normalmente componen el coste de una operación de forfaiting son:
  - La tasa de descuento. Se cotiza como un margen por encima de la tasa Libor que depende de su duración: 6 meses, 1 año, 18 meses, etc.
  - Los días de gracia (days of grace) o número de días que los forfaiters añaden a cada vencimiento en el cálculo del descuento.
  - La comisión de compromiso (commitment fee) es el precio que el forfaiter pide por reservar líneas de crédito y de riesgo país suficientes para poder efectuar una determinada operación en ciertas condiciones. Aunque no haya reglas precisas, la comisión de compromiso suele situarse alrededor del 50% del margen.

- **Metodologías de descuento**

Las metodologías de descuento comúnmente utilizadas en el mercado de forfaiting son dos:

- • Straight discount: el valor presente del descuento se calcula deduciendo los intereses de descuento del valor nominal del crédito.
- • Discount to yield: el descuento se aplica sobre la cantidad efectivamente adelantada.

- **Por qué utilizar el forfaiting**

Desde el punto de vista de una empresa exportadora, el forfaiting permite conseguir varios objetivos:

- Liquidez.
- Reducción de los riesgos de crédito y los derivados del tipo de cambio y de interés.
- Mantenimiento de las líneas crediticias con bancos.
- Mejora de las ratios contables.

Es importante que se tomen en cuenta todas estas características cuando se compara su coste con el de otras alternativas de financiación. En particular no es inusual que empresas, sobre todo de pequeña y mediana dimensión, encuentren el forfaiting caro porque lo comparan con el descuento de letras con recurso que les ofrece su banco habitual.

- **Cuándo y cómo utilizarlo**

Para determinadas operaciones, la utilización del forfaiting como alternativa de financiación no es un camino viable.

Así, las operaciones inferiores a 500.000 dólares no son muy atractivas para muchos forfaiters, sobre todo cuando el número de vencimientos es elevado. Esto no se debe sólo al limitado potencial de beneficio que dejan, sino a la dificultad de cubrir el riesgo de interés y el alto coste administrativo. Incluso si se consigue una oferta, puede que el precio sea muy alto.

También, en el caso de operaciones que se presten a ser apoyadas por CESCE, el forfaiting no suele ser una alternativa conveniente a menos que:

- El contrato tenga que ser firmado urgentemente.
- El importador no quiera involucrarse en la complejidad operativa y administrativa de una operación con apoyo oficial.
- El contrato ya esté en fase de ejecución.

Sin embargo, hay una multitud de situaciones en las cuales sería oportuno consultar este mercado para verificar la disponibilidad de crédito y su coste.

Así, para exportaciones de maquinaria u otros bienes de equipo, que prevén un pago a medio plazo, donde se pueda evidenciar el crédito con pagarés u otros instrumentos transferibles, siempre vale la pena pedir una cotización. Cuanto antes se pida precio, más fácil será incluir el coste del descuento en el valor del contrato comercial.

De la misma forma, para una empresa que tenga limitado acceso al mercado bancario, el forfaiting puede ser interesante tanto en términos de disponibilidad como de coste.

El forfaiting permite cierta flexibilidad para determinar cuándo acceder al mercado. Un exportador puede decidir mantener el crédito en sus libros por cierto tiempo o vender sólo una parte del crédito, por ejemplo.

El mercado de forfaiting se presta a crear productos ajustados a la medida. Así que no hay que tener miedo a proponer al mercado operaciones diferentes.

El banco local utilizado por el exportador suele tener un papel importante en sugerir o descartar la utilización del producto. Una entidad que conozca bien el mercado puede asesorar sobre la mejor forma de estructurar la operación y cómo encontrar el mejor precio.

---

## **CONCLUSIONES PARTE I**

Optar por el acreditativo irrevocable y confirmado es lo más seguro para el exportador que recién se inicia en estos negocios. El banco receptor puede tener motivos diversos para no aceptar la orden de confirmar un acreditativo, como la falta de confianza con el banco emisor. De allí que el exportador deba estudiar previamente con su banco los requisitos o condiciones mediante las cuales el acreditativo que provenga de un determinado país y banco pueda ser confirmado.

- Preocuparse de que lo estipulado en la carta de crédito sea lo más simple y preciso posible.
- Elegir un banco comercial en Chile con el cual se tenga algún vínculo (como cuenta corriente) para facilitar todo el proceso.
- Al entregar la documentación, fijarse si se estipulan originales o no (generalmente no se aceptan fotocopias).
- Preocuparse de que el acreditativo esté correctamente escrito (palabras, abreviaturas, puntuación, etc). Cualquier error demorará el pago.

- Cerciorarse de que los requisitos sean fáciles de cumplir:
  - No comprometerse a plazos de embarque y entrega de documentos que resulten inabordables.
  - No comprometerse a entregar documentos inexistentes ni a gestionar visaciones improcedentes (por ejemplo, visar algún documento en alguna institución no autorizada para ello).

En operaciones de montos significativos, establecer una cláusula de arbitraje o mediación dentro del contrato de compraventa, que permita a las partes resolver eventuales conflictos o disputas. Por esta cláusula, las partes se someterán al organismo de arbitraje establecido de común acuerdo.

## PARTE II

### PROCESO ADUANERO REQUERIDO:

#### **DOCUMENTO UNICO DE SALIDA**

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 forma:

#### **ACEPTACIÓN A TRAMITE D.U.S**

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:

- 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 (asociado a una operación o a un periodo de tiempo).
- Nota o instrucciones de embarque.
- Resolución o documento que autorice la destinación, cuando proceda.
- Planilla de calibraje, 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 pro forma. (**habitualmente se usa esta última**) Por último deben registrarse las marcas y los números de bultos que conforman el embarque.

#### **ACEPTACIÓN O RECHAZO**

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.)

### **INGRESO 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 (Aforo).

### **EMBARQUE O SALIDA AL EXTERIOR DE LAS MERCANCIAS**

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.

### **DOCUMENTO UNICO 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 VARIACION DEL VALOR DEL DOCUMENTO UNICO 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.

### **PRESENTACION DE LA MERCANCIA** (según vía de transporte)

#### **VIA MARITIMA**

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.

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.

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.

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.

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).

## **VIA AEREA**

Las mercancías embarcadas por vía aérea requieren de la Guía Aérea, (emitida por la misma compañía aérea—**AIR WAY BILL**), 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.

### Embarque

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.

## **VIA 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 D.U.S., admite embarques parciales de las mercancías indicados en una misma factura comercial o en un mismo Informe de Exportación. 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.



## **PARTE III**

### **RETORNO Y LIQUIDACIÓN DE DIVISAS:**

De acuerdo a las disposiciones del Compendio de Normas de Cambio Internacionales (CNCI), 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 se encuentra condicionada a la obligación de todo exportador de informar al Banco Central de Chile, sobre el resultado de las operaciones de exportación, como asimismo, del destino dado a las correspondientes divisas, según los plazos y montos indicados a continuación.

#### ***MODALIDAD DE VENTA "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 superior a US \$ 10.000 FOB, el exportador esta en 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.

#### ***MODALIDAD DE VENTA DISTINTA DE "A FIRME"***

En Consignación Libre.

Bajo Condición.

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 ", la obligación de informar el destino dado a las divisas, lo cual deberá cumplirse conforme a las mismas disposiciones para la modalidad "a firme" y por los mismos montos señalados, es decir para operaciones de exportación que posean un valor FOB superior a US\$ 10.000.

La diferencia radica en que estos valores deberán ser declarados ante el Banco Central sobre la base de los montos señalados en el **"Informe de Variación de Valor del Documento Único de Salida"**.

Para acreditar lo consignado en el IVV del DUS, deberán acompañarse los antecedentes que correspondan, tales como: rendición de cuenta del exterior, facturas comerciales, acta de liquidación de remate, certificados de organismos internacionales de control, entre otros, según corresponda en cada caso en 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 pertinente.
- 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".