

124 ANEXO H

VALORIZACIÓN Y VENTA DEL BIEN CREATIVO

FIJACIÓN DEL PRECIO

Un aspecto importante a considerar al realizar una internacionalización comercial tiene que ver con la valorización del bien creativo en términos monetarios. El precio nacional de un bien no necesariamente corresponde a su precio de exportación, ya que en el precio se debe considerar todos los costos involucrados en la producción y comercialización del producto, incluyendo, por ejemplo, los costos de traslado. Además, habrá que incluir variables como la competencia, el público objetivo y el margen requerido o esperado de la venta.

Fijar el precio es una tarea que demanda tiempo, pues es necesario investigar acerca de los **costos de exportación** asociados, los **tratados de libre comercio existentes** y llegar a un acuerdo conveniente con el destinatario de la exportación. Existe una serie de elementos contextuales que van a afectar los costos de la exportación como, por ejemplo, las reformas fiscales, los tratados comerciales y/o las reformas institucionales. Por ello el proceso de fijación de precio debe entenderse como algo dinámico y no estático.

A continuación, a modo de referencia se indica un esquema general básico con los elementos a considerar en el establecimiento del precio (fuente: *SUBREI*):

Precio al contado (costo de producción más margen)
+
Comisión del agente de aduanas
+
Transporte en el interior del país
+
Gastos de despacho de aduana
+
Gastos de carga de estiba
+
Transporte principal
+
Seguro de transporte internacional
+
Costos de desembarque
+
Aranceles del país de destino
+
Costos de almacenaje en el período de
nacionalización
+
Costo de transporte de aduana al punto de destino

MODALIDADES DE VENTA

Luego de definir el precio del bien creativo habrá que decidir cuál será la modalidad en que se efectuará la venta en el extranjero según el plazo para el pago y el momento en el que se realizará . Esta decisión también requiere de llegar a un acuerdo con la contraparte y es muy relevante definirlo previo a la internacionalización.

En Chile, la reglamentación indica que toda exportación debe indicar la Modalidad de Venta adoptada en el Documento Único de Salida (DUS). Se definen cuatro **modalidades de venta** internacional:

VENTA A FIRME:

Bajo esta modalidad el valor de la mercancía no permite variaciones después de que el exportador haya pactado un precio con el comprador.

La factura de exportación se emite a la fecha de embarque. Esta forma es válida para cualquier mercadería. En este caso, el valor de mercadería no admite modificación alguna.

VENTA BAJO CONDICIÓN:

El valor definitivo de la mercancía queda sujeto al cumplimiento de determinadas condiciones, las que se han convenido entre el exportador y el comprador.

Los productos susceptibles de utilizar esta forma de venta internacional son la madera, las frutas, las semillas, entre otras. En este caso el valor de mercadería está sujeto al cumplimiento de ciertas condiciones convenidas.

VENTA EN CONSIGNACIÓN LIBRE:

El valor de la mercancía tiene sólo un carácter referencial, ya que ésta se envía a un agente o consignatario en el extranjero para que la reciba y proceda a su venta, según las instrucciones impartidas por el consignante (exportador) o según lo que ambos hayan convenido. El precio definitivo de la mercancía se establecerá según los precios corrientes del mercado internacional al momento de concretar la operación.

La factura comercial es emitida a la fecha de recepción de la liquidación del consignatario en el exterior (comprador).

VENTA EN CONSIGNACIÓN CON MÍNIMO A FIRME:

En esta forma de venta internacional se mantiene un mínimo del valor de la mercancía bajo la modalidad a firme. El valor definitivo se condiciona al cumplimiento de determinadas estipulaciones convenidas entre el exportador y el comprador. La emisión de la factura comercial es a la fecha de embarque por el valor mínimo a firme, una vez fijado el precio definitivo se deberá emitir una nueva factura por el mayor valor obtenido (saldo). El valor mínimo de las mercaderías es pactado bajo modalidad a firme.

MODALIDADES DE PAGO

Junto con definir la modalidad de la venta con la contraparte se define la modalidad de pago. Existen tres formas principales:

Acreditivo. Las entidades bancarias se comprometen con la operación de compra/venta. Carta de crédito opera como una Orden de Pago, garantizando pago al exportador.

Cobranza bancaria. 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.

Pago al contado anticipado. Previo al embarque de las mercaderías se efectúa el pago de la operación normalmente a través de una transferencia bancaria.

La modalidad de pago más recomendada para exportadores que recién comienzan es la acreditiva, en tanto es una forma más segura para el exportador.



Para saber más sobre este tema visita la [página web de preguntas frecuentes de la SUBREI](#).

INCOTERMS

Otro aspecto que afecta a la valorización del bien, son los **Incoterms** (international commercial terms, o términos internacionales de comercio) que corresponden a códigos utilizados en las transacciones de comercio internacional para acordar condiciones de entrega de los productos internacionalizados. Aunque los Incoterms son elaborados por la Cámara de Comercio Internacional (*International Chamber of Commerce*), no corresponden a un esquema jurídico obligatorio y por ello **son de aceptación voluntaria**. Su utilización permite **simplificar el acuerdo** respecto de las condiciones que tienen que cumplir las dos partes involucradas en la compra/venta internacional. Los Incoterms, por tanto, obligan y vinculan a las partes contratantes, comprometen y a la vez marcan y delimitan obligaciones y responsabilidades. Definen con precisión las obligaciones de las partes que intervienen en la compraventa (comprador y vendedor).

Los Incoterms permiten especificar:

- Costos de transporte que asume el vendedor.
- Lugar en que el riesgo de pérdida se transmite.
- Quién asume las formalidades de aduana y quién paga los derechos.
- Obligación del vendedor de brindar la cobertura del seguro.

130

A continuación se definen algunos aspectos generales de los Incoterms más utilizados.

1) EXW (Ex Works) - Cualquier modalidad de Transporte

La entrega se realiza cuando la mercancía (identificada, embalada dentro del plazo del contrato), se pone a disposición del comprador en la fábrica o establecimiento del vendedor.

Obligaciones de Exportador:

- Poner la mercancía a disposición del importador en el establecimiento del exportador (sin subir la mercancía al transporte).
- Este término representa la mínima obligación para el exportador.

2) FCA - (Free Carrier) - Todo tipo de transporte

La entrega se realiza en el lugar acordado, cargando la mercancía en el medio de transporte provisto por el importador, dentro de las instalaciones del exportador, o poniendo la mercancía a disposición del transportista o persona indicada por el importador, en el medio de transporte del exportador, preparada para su descarga.

Obligaciones del Exportador:

- Verificar, embalar, marcar y realizar las inspecciones pre-embarque de la mercancía.
- Suministrar información, por cuenta y riesgo del importador, para que éste contrate el seguro.

3) FOB - (Free On Board) - Solo transporte acuático

El vendedor cumple con la entrega y transmite el riesgo cuando la mercancía se encuentra a bordo del buque en el puerto de embarque convenido. Debe realizar los trámites aduaneros.

Obligaciones del Exportador:

- Entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto marítimo de embarque. • La responsabilidad del exportador por cualquier daño o pérdida de la mercancía se transmite al comprador una vez que la mercancía ha sido declarada a bordo del buque, lo que implica que el transportista tiene la custodia de los bienes.
- Si la entrega de la mercancía se realiza en el terminal de contenedores o de carga del puerto de embarque, y no a bordo del buque, FOB no es el Incoterms adecuado y se recomienda el uso del FCA.

4) CIF (Costo, Seguro y Flete) - Sólo transporte acuático.

El vendedor cumple con la entrega y transmite el riesgo cuando la mercancía se encuentra a bordo del buque en el puerto de embarque convenido. El vendedor contrata y paga los costes y el flete y contrata el seguro y paga la prima correspondiente. Debe realizar los trámites aduaneros.

Obligaciones del Exportador:

- Significa lo mismo que el incoterm CFR (Coste y Flete) con la adición del Seguro Marítimo (hasta el puerto de destino convenido).
- El seguro debe contratarse amparando el 110% del valor CIF.

5) DDP (Delivery Duty Paid) - Todo tipo de transporte

El vendedor realiza la entrega y transmite el riesgo al comprador a la llegada de la mercancía al lugar de destino convenido. El costo del traslado lo asume el vendedor. El vendedor asume los trámites de importación y paga los derechos de aduana.

Obligaciones del Exportador:

- Entregar la mercancía por su cuenta, a disposición del importador, en el lugar de destino convenido en el país del importador, incluidas las maniobras de descarga.
- Efectuar el despacho de exportación e importación de la mercancía.
- Representa la máxima obligación para el vendedor.

Fuente: ProChile



Para saber más

sobre este tema accede a la guía [Exportar Paso a Paso de ProChile](#), o a la [Guía de Implementación de la Facilitación del Comercio de las Naciones Unidas](#).