

INTERNACIONALIZACIÓN DE BIENES CREATIVOS

de las Artes de la Visualidad,
el Diseño y las Artesanías





INTERNACIONALIZACIÓN DE BIENES CREATIVOS DE LAS ARTES DE LA VISUALIDAD, EL DISEÑO Y LAS ARTESANÍAS

Edición 2020

Investigación y redacción a cargo de
María Luisa Vergara Andueza

Colaboración en investigación y redacción
Valentina López Monroy

Supervisión y coordinación
Carolina Pereira Castro
Sofía Lobos Araya
Elvira Correa Reymond

Dirección editorial y corrección de textos
Arturo Iglesias Barroso

Dirección de arte diseño y diagramación
Soledad Poirot Oliva

Diagramación y diseño
Romina Lavín Vidal

Diseño de portada e ilustraciones
Manuel Córdova Manzor

© 2020 Ministerio de las Culturas, las Artes y el Patrimonio

Se autoriza la reproducción parcial citando la fuente correspondiente. Prohibida su venta.
www.cultura.gob.cl

INTERNACIONALIZACIÓN DE BIENES CREATIVOS

de las Artes de la Visualidad,
el Diseño y las Artesanías

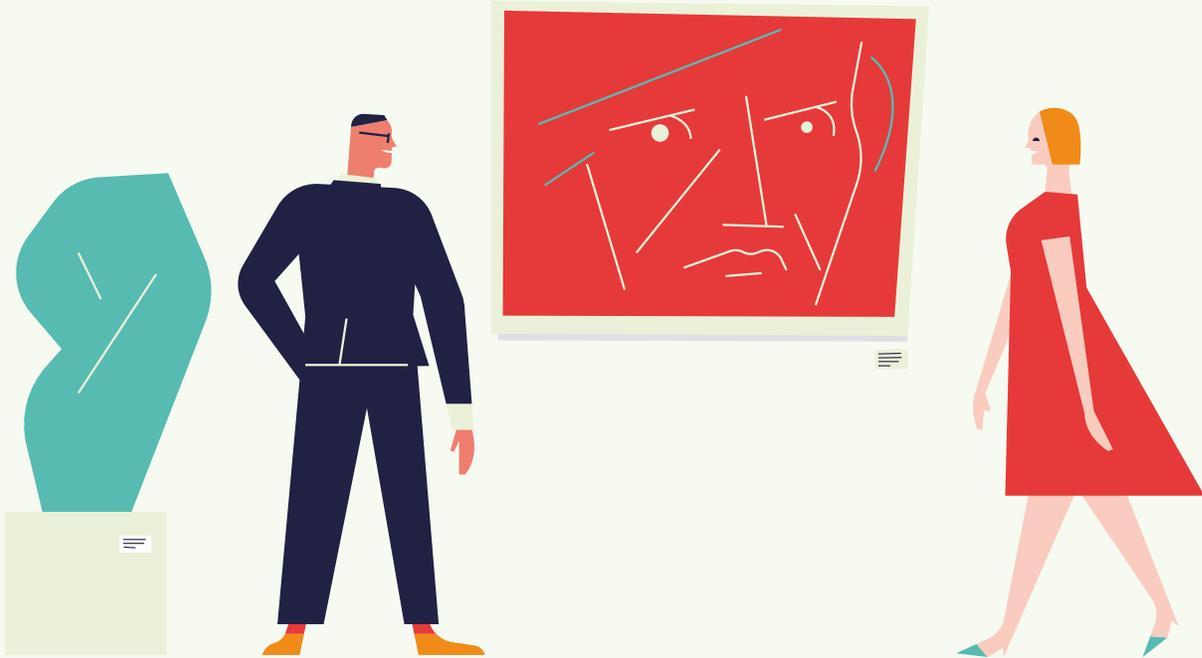


ÍNDICE

Presentación	7
Internacionalización cultural en una economía global.	10
¿Cómo me beneficia la internacionalización?	12
La práctica de la Internacionalización.	15
Estrategia y trámites para la internacionalización. ¿Por dónde empezar?	17
¿Para qué internacionalizar?	20
¿Qué internacionalizar?	22
¿A qué país irán mis bienes?	24
¿Cómo hacerlo?	28
Internacionalización de bienes de las artes visuales.	32
Sector Artes Visuales. Salida de Bienes	43
Internacionalizar bienes de los Sectores de Diseño y las Artesanías	48
Sectores de Diseño y Artesanía. Proceso de salida prospectiva y de exhibición	62

Sectores de Diseño y Artesanía Proceso de exportación comercial	68
Sitios Clave	74
Para saber más	80
Glosario	84
Anexos	90
Anexo A - Giro y Factura de exportación	91
Anexo B -Guía de despacho	95
Anexo C - IVA Exportador	97
Anexo D - Certificado de Salida	100
Anexo E - Certificado de Origen	104
Anexo F - Trámites ante el Servicio Nacional de Aduanas (SNA)	112
Anexo G - Carnet ATA	125
Anexo H - Valorización y venta del bien creativo	129
Anexo I - Medios de Transporte	138
Anexo J - Factura Proforma	142
Anexo K - Lista de Empaque (Packing List)	145

PRESENTACIÓN



PRESENTACIÓN

La internacionalización es parte fundamental del proceso de difusión y circulación de nuestra cultura y por tanto un aspecto esencial para la sostenibilidad del sector creativo. Por ello, como Secretaría Ejecutiva de Economía Creativa, nos hemos ido involucrando crecientemente en este paso de la cadena de valor cultural, promoviendo espacios de formación y apoyando el desarrollo de estrategias sectoriales en estas materias.

Los objetivos que existen detrás de un proceso de internacionalización son múltiples, así mismo, las etapas y agentes involucrados varían para cada sector artístico. Evidentemente, no será lo mismo desarrollar una estrategia de internacionalización para la música o el sector audiovisual que para el sector de las artes visuales, por dar un ejemplo. Sin embargo, estos procesos tienen un factor común, a saber, el rol de los agentes intermediadores, quienes facilitan la producción, difusión, distribución y consumo de bienes y servicios culturales a nivel nacional e internacional.

El agente intermediador, que puede ser una persona natural o jurídica es un trabajador clave para la Secretaría Ejecutiva de Economía Creativa y es por ello que nuestros programas apuntan a fortalecer el desarrollo de sus competencias, fomentar su profesionalización y ampliar sus oportunidades de vinculación. Entendemos que este agente es fundamental para fortalecer el ecosistema creativo nacional y local.

En 2017 publicamos la “Guía para el Exportador de Servicios Creativos”, que apuntaba a entregar información útil sobre la exportación de servicios de los sectores audiovisual, música, editorial, diseño, artes escénicas y arquitectura. Esta vez, nos focalizamos en el intercambio de bienes creativos abarcando los sectores de las artes visuales, el diseño y las artesanías.

El objetivo de este manual es otorgar una guía práctica de pasos a seguir para efectuar la salida de bienes del país, apuntando a promover las buenas prácticas y a ampliar el conocimiento que tienen los agentes sobre esta temática.

Queremos agradecer, especialmente, a todas las instituciones involucradas en la elaboración de esta nueva edición, ya que se trata de una herramienta importante para el posicionamiento de los sectores creativos chilenos en instancias internacionales y que a la vez ayuda a que nuestra imagen país se proyecte y posicione en todos los rincones del mundo.

Sabemos que nos queda un camino por recorrer, por ello, continuaremos abriendo espacios de formación, fortaleciendo las capacidades de los agentes intermediadores y apoyando el desarrollo de las políticas de internacionalización en cultura, en tanto corresponde a un aspecto fundamental de la Economía Creativa.

SECRETARÍA EJECUTIVA DE ECONOMÍA CREATIVA



1. Internacionalización cultural en una economía global.

La globalización ha traído consigo una serie de cambios económicos, sociales y culturales, que han traspasado las fronteras territoriales, haciendo de este mundo un lugar de encuentro constante entre culturas.

La internacionalización de la cultura y las artes juega un papel fundamental en el desarrollo global y es parte de las preocupaciones de la política pública nacional, que hace esfuerzos por promover fuera de nuestras fronteras, expresiones culturales propias de nuestro país, buscando posicionar a artistas y gestores culturales en circuitos y certámenes internacionales de manera sustentable y sostenida en el tiempo.

En el mundo de hoy la internacionalización es una práctica inevitable, necesaria y clave, no solo para el posicionamiento de Chile en el exterior, sino por las oportunidades para los creadores y las empresas creativas chilenas.

Cuando hablamos de internacionalización, vamos mucho más allá del término “exportación”, entendida esta (según la define ProChile) como la salida legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo exterior.

Internacionalizar un producto, al margen de su mera salida al exterior, implica una **estrategia** (que incluye el posicionamiento internacional de una marca, un colectivo o un artista) e involucra una serie de procedimientos y acciones.

A través de este manual y los recursos que incluye, queremos guiarte en tu estrategia de internacionalización de tus productos creativos, animarte y ayudarte explicando los procesos y trámites que debes realizar.



2. ¿Cómo me beneficia la internacionalización?

De acuerdo, es posible que el proceso de internacionalización asuste. La falta de información, el miedo ante un proceso relativamente complejo al principio y los costos en términos de tiempo y gastos, son barreras reales que nos impiden pensar en los beneficios que conlleva la internacionalización de bienes creativos. Pero piénsalo bien...

La internacionalización de bienes creativos puede marcar un punto clave en tu desarrollo laboral y artístico, permitiendo la ampliación de tus destinatarios, audiencias y mercados.

Las ferias internacionales, por ejemplo, donde confluyen compradores, clientes, galeristas, programadores de contenido y coleccionistas de todo el mundo son una excelente oportunidad de vitrina internacional, concentrada en un solo lugar.

Dado que el mercado local es en muchas instancias acotado en volumen y poder adquisitivo, en la medida en que las empresas y creadores estén preparados para ello, es altamente recomendable abrirse a nuevas posibilidades.

La internacionalización trae consigo más oportunidades de desarrollo, mayores ingresos y/o mayor estabilidad económica.

UN MUNDO DE OPORTUNIDADES



Existen tratados de libre comercio con muchos países.



Hay muchas opciones y facilidades de transporte.



Es posible desarrollar marcas pensadas en el público extranjero.

Otras monedas pueden rentabilizar aún más las utilidades.



La internacionalización de bienes creativos desarrollados en nuestro territorio, lleva nuestra cultura al resto del mundo, posiciona a Chile en el exterior, refuerza nuestra identidad y contribuye a las relaciones exteriores.

Si lo piensas bien, tu tiempo invertido en informarte será compensado con creces.

Puedes obtener beneficios tributarios, de transporte aduanero, recuperar impuestos, respaldar tus ingresos y ser sujeto de crédito.



3. La práctica de la internacionalización.

La internacionalización, como otras muchas cosas, puede hacerse bien o mal, formal o informalmente. Si te animas a internacionalizar tu obra, te recomendamos que lo hagas bien desde el principio.



Las prácticas informales son las más utilizadas, pero también las más riesgosas. Una práctica informal común es, por ejemplo, salir en avión con los objetos en la maleta, sin haberlos declarado y sin haber realizado previamente los trámites requeridos por el *Servicio Nacional de Aduanas*.

Sacar bienes creativos sin las medidas adecuadas no sólo puede traer un mal rato producto de una fiscalización, sino que también hay mayores posibilidades de que los bienes se estropeen en el trayecto o que existan problemas de internación en el país de destino, lo que puede implicar altos costos.

Además, la salida informal de bienes creativos no genera registros oficiales de la actividad económica del sector, aminorando la medición de su impacto social y perjudicando el diseño de políticas públicas.



Las prácticas formales, en cambio, permiten hacer las cosas bien y normalmente solo requiere invertir un poco de tiempo en informarse sobre los pasos a seguir. Esto, al comienzo puede parecer tedioso, pero con el tiempo las buenas prácticas se transforman en un hábito que no implica un gasto extra en recursos ni energía.

Mediante la vía formal, el proceso se hace más transparente para quien internacionaliza, proporcionando la opción más adecuada y segura para la salida de su producto creativo.

Si lo piensas bien, tu tiempo invertido en informarte será compensado con creces. Puedes obtener beneficios tributarios, de transporte aduanero, recuperar impuestos, respaldar tus ingresos y ser sujeto de crédito.

4. Estrategia de Internacionalización

¿Por dónde empezar?

LA INTERNACIONALIZACIÓN COMIENZA CON BASTANTE ANTELACIÓN A LA SALIDA DE LOS BIENES.

Quien internacionalice debe contar con una definición clara de sus objetivos, un análisis completo de su producto (sobre todo, volumen y precio de venta), una comprensión sobre la normativa del país de destino y de las características del público al que se dirigirá, y una visión clara sobre los trámites necesarios para llevarlo a cabo de manera eficiente.

Se debe tener en cuenta que el proceso de internacionalización es en muchos casos un camino de prueba y error, que se va perfeccionando sobre la marcha y que por ende necesitará de acomodar una y otra vez el plan o estrategia tomada.

Para facilitarte la elaboración de tu estrategia de internacionalización, te proponemos la siguiente hoja de ruta:

ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACIÓN

**¿PARA QUÉ
INTERNACIONALIZAR?**

**PROPÓSITO
TEMPORALIDAD**



**¿QUÉ
INTERNACIONALIZAR?**

**VOLUMEN DE PRODUCTO
VALORIZACIÓN Y VENTA**



**¿A QUÉ PAÍS IRÁN MIS BIENES CREATIVOS?
¿QUIÉN ES MI PÚBLICO?**

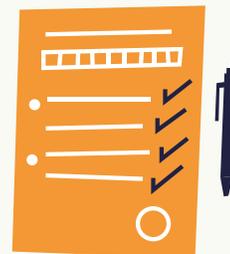
MERCADO - PAÍS



¿CÓMO HACERLO?

TRÁMITES

LOGÍSTICOS ADMINISTRATIVOS:



Medios de transporte



Factura proforma



Lista de empaque

TRÁMITES INSTITUCIONALES:



Relacionados al Servicio de Impuestos Internos



Relacionados al Servicio Nacional de Aduanas



Certificados posiblemente necesarios

¿PARA QUÉ INTERNACIONALIZAR?

Pueden existir muchos propósitos detrás de la motivación de un creador, una empresa, un coleccionista o un privado para que un bien creativo salga del país. Sin embargo, los dos más frecuentes que se dan en la Economía Creativa son:

1) Exhibir una pieza, obra o bien creativo que persigue un fin de carácter cultural, es decir, de dar visibilidad en el extranjero al patrimonio nacional y al trabajo local.

2) Comercializar una pieza, obra o bien creativo, que involucra la extensión del mercado y la búsqueda de nuevos compradores y audiencias para los creadores y empresas locales. Este propósito comercial puede tener carácter prospectivo (la búsqueda de nuevos clientes participando, por ejemplo, en una feria extranjera para dar a conocerlos), y/o transaccional (se efectúa la venta directa de los bienes -exportación-, como por ejemplo vía courier a un cliente concreto en el exterior).

Cada uno de estos propósitos puede dar origen, además, a tres tipos de salida diferentes que involucran procesos y trámites también distintos, por eso conviene comprenderlos bien:

1) Salida temporal de los bienes con retorno completo. En este caso los bienes salen al exterior por un período acotado de tiempo y vuelven al país de manera íntegra.



Un ejemplo de este tipo de salida es la realización de una exhibición temporal de las obras de un artista nacional en un museo en el extranjero, que una vez terminada la exhibición se devuelven al país.

2) Salida temporal de los bienes con retorno incompleto de los mismos, en donde sale del país un número definido de bienes creativos, pero sólo una parte de ellos retorna. A modo de ejemplo, se llevan bienes a una feria internacional de diseño y se vende o regala parte de los objetos en la misma, con lo que retorna solo una proporción de los bienes que originalmente viajaron.

3) Salida definitiva de los bienes. Es el caso en que se exportan de manera definitiva los bienes al exterior, ya sea por razón de venta, traslado o donación, sin retorno de los mismos.

Por ejemplo, una empresa de artesanía que vende desde Chile a clientes en el extranjero.

¿QUÉ INTERNACIONALIZAR?

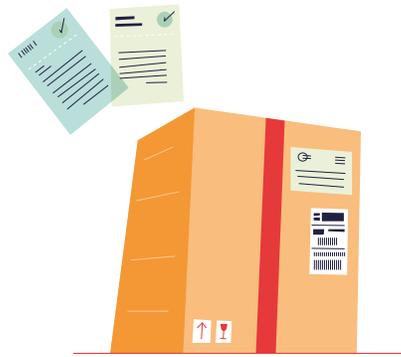
La pregunta a responder en este caso es múltiple. Al menos, para nuestros propósitos de internacionalización deberíamos tener claro qué características tiene el bien a internacionalizar (sobre todo en términos de volumen, cuidados y posibles certificados y permisos), y qué valorización debo hacer al respecto.

En primer lugar, como parte de la estrategia, se deberá también definir el volumen y cantidad de bienes que saldrán del país y considerar los cuidados, trámites y permisos que se deberán adquirir dependiendo de las características de los mismos. Los trámites requeridos para la salida de bienes muchas veces varían dependiendo de la magnitud de lo que se esté transando. Podríamos decir que el volumen de internacionalización será comprendido de dos maneras:

1) Respecto del **tamaño/número de piezas** que involucra la salida. Este dato repercute principalmente sobre el medio de transporte que se ocupará para realizar el traslado físico de los bienes. Salidas de menor tamaño suelen ocurrir en la maleta de los viajantes, por correo, o courier, mientras que las más voluminosas involucran la compra de espacios mayores en transporte aéreo, por barco o tierra.

2) Respecto del **valor monetario** de aquello que se exporta. Este dato tiene repercusiones principalmente sobre los trámites legales que deben realizarse para sacar los bienes del país e internarlos en el lugar de destino, en especial en lo concerniente al pago de aranceles e impuestos y a la

contratación de personal calificado para realizar determinadas gestiones. A modo de ejemplo, el *Servicio Nacional de Aduanas* exige que cualquier salida del país de bienes que tengan un valor mayor a los USD 2.000, sea mediada por un agente de aduanas.



En segundo lugar, otro 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 se deben considerar todos los costos involucrados en la producción y comercialización del producto, y eso implica en el caso de la salida al exterior de un bien, por ejemplo, el incremento en los costos de traslado.

Pero también, habrá que tener en cuenta variables como la modalidad de venta, la modalidad de pago, y los llamados *Incoterms* (condiciones de entrega de los bienes en el exterior). Para ayudarte a comprender y seleccionar bien estas variables puedes ver el Anexo H (pág. 129) sobre la valorización y venta del bien creativo que vas a internacionalizar.

¿A QUÉ PAÍS IRÁN MIS BIENES? ¿QUIÉN ES MI PÚBLICO?

Siguiendo con la definición de la estrategia de internacionalización, debemos plantearnos cuál es el público al que se quiere llegar, en qué país se encuentra, y qué está buscando.

En algunos casos, la respuesta a dichas preguntas se producirá de forma natural y sin mayor esfuerzo (por ejemplo, se recibió una invitación desde una galería para realizar una exhibición, o se pretende participar en una feria en el extranjero de la que ya se tiene conocimiento) pero, en otros, la respuesta a las mismas requerirá de la investigación y búsqueda activa de información relevante.

En cualquiera de los casos, hay que tener claridad sobre el lugar de destino del bien, y sobre los requisitos de salida del país y de entrada a dicho lugar, ya que hay bienes (o materiales constitutivos de los bienes) que pueden tener restricciones de salida del país y/o de ingreso en el país de destino (mediante aranceles de importación).

En este sentido, es importante que antes de realizar una exportación, se lleve a cabo una investigación sobre la normativa del país extranjero, así como las condiciones que pueda tener el cliente o el lugar de exhibición a dónde se dirige el bien. La normativa variará dependiendo de los tratados de libre comercio que existan entre los países,

del tipo de bien que se quiera internar en el país (si es una muestra o un producto comercial, por ejemplo) y de la temporalidad con la que vayan a permanecer en el mismo.

Si la salida de los bienes se realiza para participar en un evento específico, es probable que la organización del evento pueda proveer información al respecto. De lo contrario, es posible también conseguir dicha información tomando contacto con autoridades en Chile o en el extranjero.

LOS ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES

A la hora de internar los bienes en el país de destino, será necesario pagar aranceles que variarán dependiendo de las características de los bienes, de si la internación será definitiva o no, de las certificaciones con los que los bienes cuenten y de si el país cuenta o no con algún tipo de acuerdo comercial con Chile.

En la actualidad Chile tiene 28 acuerdos comerciales con 64 mercados, que representan el 63% de la población mundial y el 86,3% del PIB global.

Los acuerdos comerciales facilitan y abaratan la internacionalización de los bienes y servicios.

Existen en general cuatro tipos de acuerdos con los que cuenta nuestro país:

Tratado de libre comercio: Es un acuerdo bilateral que persigue crear una zona de libre comercio que garantice la libre circulación de bienes, servicios y capitales, mediante una armonización de políticas y normas jurídicas pertinentes. Éstas tratan de asegurar bases competitivas homologables o comunes en ámbitos no directamente comerciales, pero que pueden tener una alta incidencia competitiva (medio ambiente, sanidad y fitosanidad, obstáculos técnicos al comercio, propiedad intelectual, solución de controversias, seguridad jurídica, etc.).

Acuerdo de alcance parcial: Es el tipo de acuerdo bilateral más básico en materia arancelaria que persigue liberar parcialmente el comercio de listados acotados de productos. Normalmente se le concibe como una primera etapa en un proceso de apertura mayor a largo plazo.

Acuerdo de asociación estratégica: Es un acuerdo bilateral de alcance intermedio entre un tratado de libre comercio y un acuerdo de alcance parcial, ya que -además de abrir arancelariamente mercados- puede abordar acuerdos en otros temas conexos no directamente comerciales, tales como cooperación en materias científicas, tecnológicas, sociales y educacionales.

Acuerdo de complementación económica: Es la denominación que usan los países latinoamericanos en los acuerdos bilaterales que contraen entre sí para abrir recíprocamente sus mercados de mercancías, los que se inscriben en el marco jurídico de la **Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)**.

Estos acuerdos apuntan a objetivos integradores de apertura de mercados mayores que los acuerdos de alcance parcial. Lo más importante ahora es que revise la página web de la *SUBREI*, que contiene un listado de los **países con los que Chile tiene algún tipo de acuerdo o alianza comercial**, y una descripción de las características de los mismos. Es recomendable estudiar los acuerdos pertinentes antes de realizar la exportación de los bienes.



¿CÓMO HACERLO?

Una vez concretados los objetivos de la internacionalización de nuestros bienes creativos, calculadas las variables asociadas, y analizadas las características normativas del país al que vamos a llevarlos, te aclaramos a continuación los trámites que hay que realizar.

TRÁMITES LOGÍSTICOS / ADMINISTRATIVOS



Medios de transporte

Un elemento central de la estrategia de internacionalización será la determinación del **medio de transporte** a través del cual se trasladarán los bienes al extranjero. Esta decisión, dependerá del tipo de internacionalización que se llevará a cabo y de las características de los bienes que salen del país. Véase [ANEXO I- Medios de transporte \(Pág. 138\)](#).



Factura proforma

Una factura proforma es un documento de tipo presupuesto, *sin validez fiscal ni contable*, utilizado para la compraventa de bienes. Se utiliza habitualmente para la exportación con el fin de detallar los componentes de una salida -número y tipo de artículos a exportar, y precio de estos-, y para efectuar los trámites de solicitud de licencias y permisos de importación en otros países. No es equivalente por tanto a una factura común, como la que sigue las normas del SII. Véase [ANEXO J - Factura proforma \(Pág. 142\)](#).



Lista de empaque

La lista de empaque o *packing list*, es un documento que permite al exportador, al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador, identificar las disposición física de cada mercancía dentro de un contenedor o bulto. El contenido de la lista de empaque debe coincidir con el de la factura legal y el de la factura proforma, aunque muchas veces es más detallado y especifica la manera en que fueron agrupados los bienes para ser trasladados de un lugar a otro.

Véase ANEXO K- Lista de empaque (Pág. 145).

TRÁMITES INSTITUCIONALES



Servicio de Impuestos Internos - Trámites relacionados

Antes, durante y después de la internacionalización hay que realizar una serie de trámites en el *Servicio de Impuestos Internos (SII)*.

Uno de los primeros pasos que deben llevarse a cabo a la hora de exportar bienes, independiente de su índole, es obtener el **giro de exportador** y la **factura de exportación**.

Durante el traslado de mercancías hay que emitir las llamadas **guías de despacho**, documentos tributarios que respaldan la entrega efectiva de los productos.

Por último, es posible obtener un beneficio tributario en las operaciones de exportación de bienes, cuando se ha soportado un IVA en el país de destino. Es lo que se conoce como **IVA exportador**.

Véanse **ANEXOS A, B y C**.

ANTES	DURANTE	DESPUÉS
Giro Exportador - Factura de Exportación	Guía de Despacho	Crédito Fiscal - IVA Exportador
ANEXO A (pág. 91)	ANEXO B (pág. 95)	ANEXO C (pág. 97)



Otras instituciones - Trámites a considerar

Certificado de Salida.

Siempre que un bien creativo del sector de artes visuales salga del país, ya sea para ser exhibido o comercializado, requerirá de una autorización del *Museo Nacional de Bellas Artes (MNBA)*.

Véase **ANEXO D - Certificado de Salida (Pág. 100)**.

Certificado de Origen.

En especial para los bienes de artesanía, pero en muchos casos también para los bienes de diseño -particularmente para aquellos que trabajan con materiales autóctonos- es necesario contar con un certificado de origen de los bienes, que acredite el origen nacional de un producto que se destina a la exportación.

Véase **ANEXO E - Certificado de origen (Pág. 104)**.



Relacionados al Servicio Nacional de Aduanas

Una etapa esencial previa al traslado de los bienes desde Chile al extranjero, es el paso por el *Servicio Nacional de Aduanas (SNA)*, organismo encargado de controlar la entrada y salida de mercancías del territorio nacional y recaudar los impuestos que afectan el comercio exterior.

Cuando el valor de los bienes a internacionalizar supera los \$2.000 USD, es necesario contratar un *agente de aduanas* y emitir un **Documento Único de Salida (DUS)**. En cambio, cuando el valor es menor a los \$2.000 USD, basta con emitir un **Documento Único de Salida Simplificado (DUSSi)**. Parece complicado, pero no lo es.

Véase ANEXO F - Trámites de aduanas (Pág. 112).

Por otra parte, para facilitar la circulación de determinadas mercancías, en régimen de admisión temporal, entre los distintos países, es especialmente útil el **Carnet ATA**, que permite llevar productos de muestra, materiales para participar en ferias internacionales y trasladar equipos profesionales, disminuyendo los problemas de internación en otros países, cuando esta es temporal.

Véase ANEXO G - Carnet ATA (Pág. 125).

INTERNACIONALIZAR BIENES DE LAS ARTES VISUALES



5. Internacionalizar bienes de las artes visuales

BREVE DESCRIPCIÓN DEL SECTOR

El sector de las Artes Visuales se compone de un universo de agentes diversos, donde los **artistas**, en tanto productores de los bienes, son su motor principal.

*Según definió la Unesco en 1980, **artista visual** sería toda persona que crea o participa en la creación o recreación de obras de arte y que es reconocida o se reconoce a sí misma como tal.*

Junto a los artistas encontramos a los **intermediadores** que pueden ser tanto públicos como privados, con o sin fines de lucro: galerías, museos, centros culturales, coleccionistas y todas aquellas instancias como festivales y bienales.

En el corazón de este sector se encuentra la creación de **obras de arte**, entendidas en su sentido más amplio, incluyendo a la fotografía, las instalaciones y nuevos medios. Para realizar su labor creativa los artistas requieren de medios de financiamiento que permitan invertir en los recursos necesarios para producir sus obras, como para también poder vivir de su trabajo creativo y mantener un cierto estándar de vida. En este contexto, el **Fondo Nacional**

de Desarrollo Cultural y las Artes (Fondart) ha sido un mecanismo de financiamiento fundamental para los artistas visuales en el país y el desarrollo de sus proyectos e investigaciones.

Aunque los fondos concursables permiten el desarrollo del trabajo artístico, es común que los trabajadores del sector mantengan una situación de **pluriempleo**, desarrollando diversos proyectos en paralelo, con el objetivo de mantener su nivel de ingresos y poder seguir trabajando en la creación artística. Adicionalmente, **existe una alta cifra de artistas que trabajan de manera informal** lo que redundará en la marginación de ciertos beneficios sociales.

La comercialización de las obras de artes es una de las maneras de financiar el trabajo de los artistas, sin embargo, se ha identificado que en Chile esta es una práctica compleja pues existen dificultades en el medio nacional para otorgar valor de mercado a las obras. Lo anterior, justifica la importancia de fomentar la circulación y la internacionalización de bienes para que así encuentren sus mercados y sus audiencias.

DATOS SIGNIFICATIVOS:

Según el Informe Anual de Estadísticas Culturales (INE-CNCA, 2016), el porcentaje de exportaciones registradas de bienes creativos de artes visuales corresponde a tan solo un 1,9 % del total de las exportaciones del sector creativo, siendo uno de los porcentajes más bajos. Hay que considerar que esta cifra podría aumentar en tanto las transacciones internacionales se realizarán por el conducto formal, aumentando la relevancia exportadora del sector.

Por otro lado, en el informe de Actualización del Impacto Económico del Sector Creativo (2017), se indica que entre el 2013 y el 2015 el monto de exportaciones de bienes creativos del sector de Artes Visuales disminuyó. Adicionalmente, se describe que las exportaciones se realizan mayormente a países de América, donde destacan Argentina, México y USA como países de destino principales.

OTRAS CONSIDERACIONES

A continuación, algunas consideraciones adicionales a tener en cuenta sobre la internacionalización en el sector de artes visuales.

1. Acerca de la normativa de salida para el sector

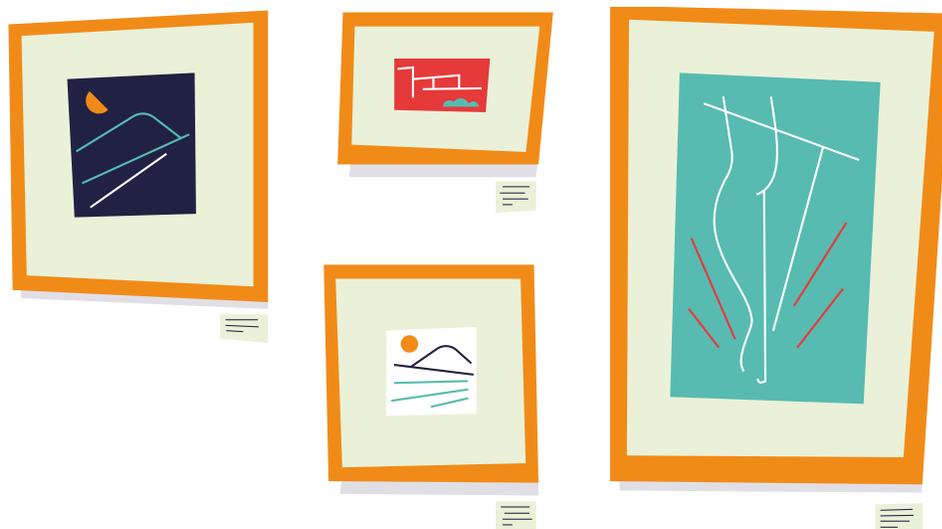
Una condición especial que afecta las exportaciones de bienes creativos de este sector, tiene relación con el **resguardo del patrimonio nacional**. La principal normativa al respecto es la ley N°17.233, en la cual se señala que la salida del territorio nacional de obras de artistas chilenos o extranjeros deberá ser autorizada previamente por la *Dirección de Bibliotecas, Archivos y Museos*. Sin embargo, a partir del decreto N° 863 dicha función ha sido concedida al **Museo Nacional de Bellas Artes (MNBA)**, institución que otorga dicha autorización a través de su *Departamento de Autorización de Salida de Obras de Arte*.

De esta manera, actualmente es el MNBA el que evalúa los permisos de salida de los bienes culturales, pudiendo incluso restringir la salida de una obra de arte y exigir una garantía de retorno. Todo esto, constituye una condición que atañe solamente al sector de Artes Visuales y que se traduce en un trámite adicional a la hora de internacionalizar toda obra de arte.

Determinar el carácter patrimonial de un bien es una tarea compleja, en la que inciden múltiples instituciones y reglamentos tanto nacionales como internacionales.

Es relevante tener en cuenta para efectos de la normativa internacional y principalmente para las regulaciones establecidas por la UNESCO, cuáles son los bienes culturales que pueden ser considerados patrimoniales. Según el Manual de Indicadores de Cultura para el Desarrollo (UNESCO, 2014), algunos bienes del sector de Artes de la Visualidad que podrían estar sujetos a esta clasificación corresponden a:

1. *Cuadros, pinturas y dibujos hechos enteramente a mano sobre cualquier soporte y en cualquier material (con exclusión de los dibujos industriales y de los artículos manufacturados decorados a mano).*



2. *Las producciones originales de arte estatuario y de escultura en cualquier material.*

3. *Los grabados, estampas y litografías originales.*

4. *Los conjuntos y montajes artísticos originales en cualquier material.*

Por ello, **en tanto cualquiera de estos bienes pueda ser patrimonial se debe regular su salida del país.**

En lo que respecta a la normativa nacional también afecta la salida de bienes del sector de las artes visuales la ley N°17.288, donde se determinan atribuciones del *Consejo Nacional de Monumentos Nacionales (CMN)* y se definen aquellos bienes considerados como tal. Indicándose que los bienes clasificados como “monumentos nacionales” quedan bajo la tuición y protección del Estado.

Por ello, cualquier objeto artístico protegido por esta ley, se considera tiene un valor patrimonial incalculable en términos monetarios, donde dicho valor se mide en relación a lo que su pérdida puede significar para la integridad de la cultura del país.

En caso de que se quiera internacionalizar con fines expositivos, un bien cultural que haya sido declarado monumento nacional, se deberá contar con una autorización especial que tramita el CMN. Se recomienda consultar a

esta institución cómo proceder para obtener el certificado correspondiente.

Finalmente es necesario considerar que en el 2014 Chile adscribió a la Convención de la UNESCO sobre las Medidas que deben Adoptarse para Prohibir e Impedir la Importación, la Exportación y la Transferencia de Propiedad Ilícitas de Bienes Culturales (1970). Actualmente a través de la *Mesa Contra Tráfico Ilícito de Bienes Culturales*, compuesta por instituciones diversas como, la Dirección de Bibliotecas Archivos y Museos (DIBAM), el Museo Nacional de Bellas Artes (MNBA), el Servicio Nacional del Patrimonio (SNP) y el Consejo de Monumentos Nacionales (CMN), entre otras; se promueve el cumplimiento de los acuerdos tomados en dicha convención.

2. Permiso especial para artistas que retornan con sus obras al país

Los artistas visuales tienen la posibilidad de utilizar un permiso especial descrito en el artículo 9°, N°2 de la *ley N° 19.128*, donde se estipula la posibilidad de ingresar obras de arte de autoría personal al país sin pago de impuestos, que hayan sido creadas y ejecutadas por los artistas en el extranjero, o que se califiquen como una importación (por ejemplo, cuando salieron las obras de manera definitiva, para ser vendidas en el exterior y no se consiguió hacerlo, por ende tienen que retornar al país calificadas como importación).

Para poder obtener este permiso el artista deberá realizar un trámite en el que “se acredite la individualización del artista, su nacionalidad chilena, nombre de la obra y procedencia de la franquicia, en mérito de que la difusión o connotación de la creación son de interés para el país” (Ley N° 19.128).

Este permiso especial que también es entregado por el *Departamento de Autorización de Salida de Obras de Arte* del MNBA no debe confundirse con el certificado de salida, pues constituyen trámites diferentes.

Antes de obtener este permiso se recomienda asesorarse por *Departamento de Autorización de Salida de Obras de Arte* del MNBA, y evaluar según requisitos de la internacionalización si vale la pena realizar este procedimiento o realizar una salida temporal, con o sin agente de aduanas.

3. Sobre los tipos de salida

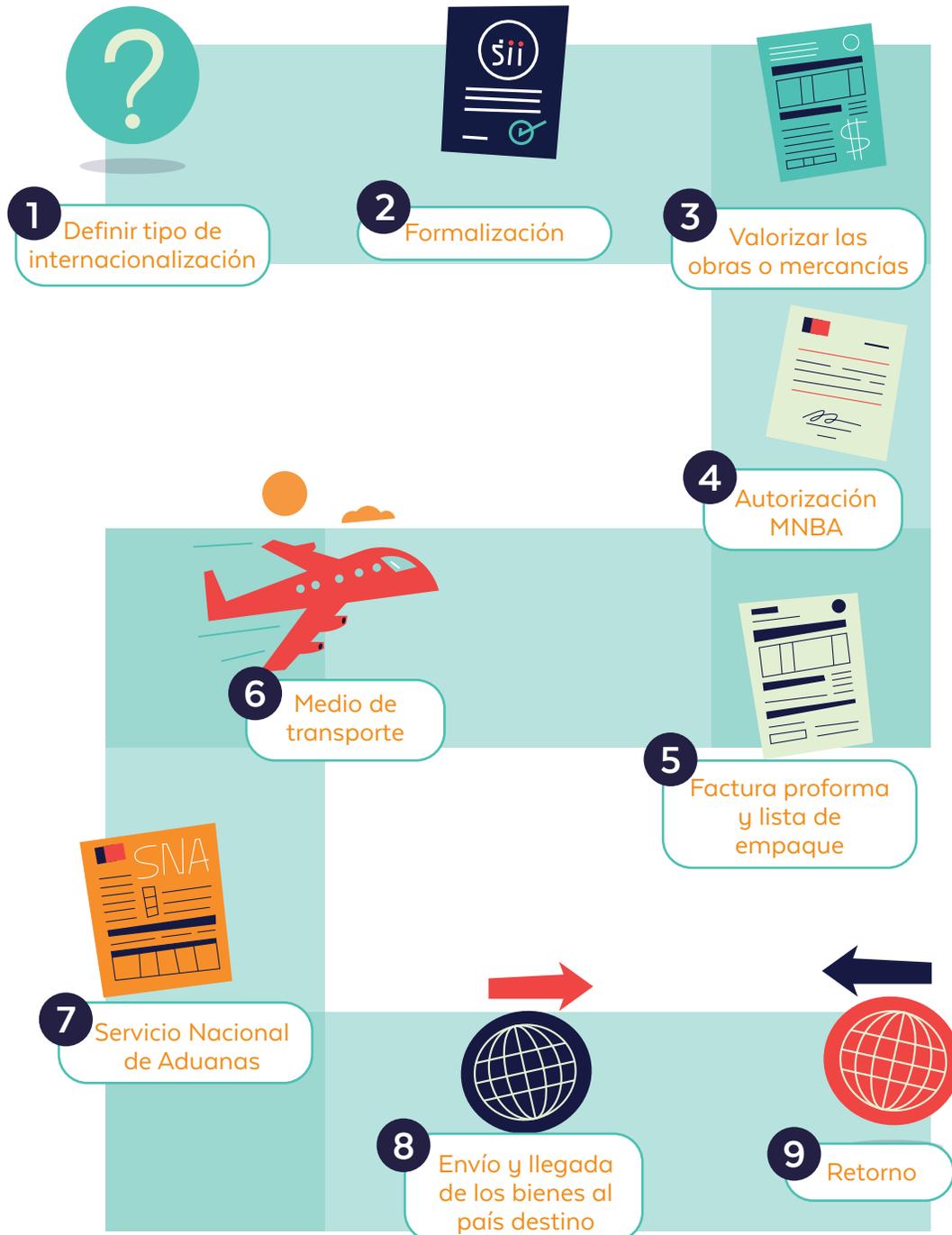
Como ya sabemos, la internacionalización de bienes creativos abarca mucho más que una mera transacción comercial, habiendo ocasiones en que los bienes no salen con el objetivo de ser vendidos. En el sector de las artes visuales vemos que los objetivos y tipos de internacionalización son diversos.

Un tipo de salida recurrente en el sector se relaciona con la **participación en exposiciones o ferias internacionales**, lo cual es parte del quehacer del artista contemporáneo que está en proceso de formación y experimentación, pues es una instancia clave para su desarrollo laboral. En esta experiencia internacional puede estar o no la posibilidad de venta del bien.

De modo que la salida puede ser **temporal**, con retorno completo de las piezas o con retorno incompleto (algunas piezas quedan en el país que se visitó).

A su vez, **la salida de bienes puede estar o no acompañada de los artistas**, pues existen intermediarios que pueden hacerse cargo de la internacionalización. Finalmente, también pueden salir colecciones de **artistas fallecidos** a exhibiciones extranjeras que permitan poner en valor frente a otros países nuestro patrimonio.

DIAGRAMA DE FLUJO



Sector Artes Visuales Salida de Bienes

ESQUEMA DE INTERNACIONALIZACIÓN

Debe tenerse en cuenta que este esquema puede variar dependiendo del contenido de la exportación y lugar de destino, y que por ende deben tomarse los trámites señalados como procesos de referencia. Es importante tener también en mente que el orden de los pasos aquí propuestos puede no ser necesariamente el único, y que algunas de las etapas pueden realizarse de manera paralela o conjunta.



1) Definir tipo de internacionalización

- Establecer los objetivos de la salida de bienes.
- Definir de qué bien se trata y qué valor tiene.
- Analizar las características y normas del país de destino.
- Si la salida es bajo una invitación conviene en este momento solicitar información a la contraparte respecto de la actividad a la que se irá, de los trámites que se deberá hacer para ingresar los bienes al país, entre otros.



2) Formalización

- Antes de plantearse la internacionalización es esencial que ya se haya **iniciado actividades** en el SII.
- Además, en caso de que se vayan a realizar ventas en el extranjero la internacionalización requiere que se cuente con **giro y factura de exportación**, lo que deberá tramitarse en el SII. *Ver trámites en ANEXOS A y C. (Páginas 91 y 97).*



3) Valorizar las obras o mercancías

- Aunque las obras no vayan a ser comercializadas es necesario establecer un precio, pues será requerido para solicitar el *permiso de salida* del MNBA.
- Si la obra será comercializada no hay que olvidar que el valor comercial nacional no es necesariamente igual al de exportación, pues este debe considerar los gastos asociados al proceso de internacionalización.

Ver detalle en ANEXO H - Valorización de obras (Pág. 129).



4) Autorización MNBA

- Toda obra de arte original, ya sea pintura, escultura u otra, que sale del país, debe contar con un documento de autorización de salida que se tramita en el Museo Nacional de Bella Artes (MNBA).
- Este trámite debe realizarse idealmente no antes de tres meses del despacho de la obra, e involucra un cobro por la certificación de cada obra que se autoriza.
- El trámite puede concluir en la generación de garantías de retorno en caso que las piezas sean consideradas de interés patrimonial.

Ver detalle de trámites de este paso en ANEXO D (Pág. 100).



5) Factura proforma y lista de empaque

- Aunque no es muy común, en el caso de que se realice una exportación comercial, muchas veces puede ser necesaria una **factura proforma**. Este es un documento no legal que detalla las mercancías que se están exportando y el valor que las mismas tienen.

Ver trámite en ANEXO J - Factura Proforma (Pág. 142).

- Adicionalmente, y en especial cuando la mercancía es de elevado volumen, la salida de los bienes debe acompañarse de una **lista de empaque**, que incluye un desglose de los bultos transportados y sus características (forma, peso, etc.)

Ver trámite en ANEXO K - Packing List (Pág. 145).



6) Medio de transporte

- La elección respecto de cómo serán trasladados los bienes depende del volumen, el lugar de destino, los plazos y la materialidad de lo que será transportado.

- Definir el medio de transporte es muy importante y es relevante considerar medios adecuados que protejan la integridad de los bienes.

En este paso es posible contratar un servicio de transporte especializado en obras de arte.

- Es muy importante indagar en la normativa y en los requisitos de entrada en el país de destino.

Ver detalle en ANEXO I (Pág. 138).



7) Servicio Nacional de Aduanas

- Los trámites del SNA varían principalmente según el tipo de salida: si es definitiva o temporal.

◇ En caso de haber certeza de venta, el proceso de **salida definitiva** debe formalizarse mediante una exportación vía *Documento Único de Salida (DUS)* o *Documento Único de Salida Simplificado (DUSSi)*.

◇ Si no hay certeza de venta comúnmente es mejor realizar una **salida temporal**.

- También varían según la valorización de los bienes exportados. Si es más de USD 2.000 habrá que contratar necesariamente los servicios de un **agente de aduanas**.
- En la Aduana es relevante tener la documentación en orden. Considerar que aquí se solicitará el *certificado de salida* otorgado por el MNBA.

Ver detalle de trámites de este paso en ANEXO F (Pág. 112).



8) Envío y llegada de los bienes al país destino

- Los bienes que salen al extranjero y se internan en el país de destino pueden tener un proceso de fiscalización de aduanas en el país de destino.

Se recomienda ver Acuerdos Comerciales vigentes en la web de la SUBREI.

- Es relevante contar con la mayor cantidad de documentación que certifica la actividad que se va a realizar (ya sea participación en una feria o exhibición u otro).
- Es posible que aún sin que haya venta, el país de destino cobre ciertos aranceles por la internación de los bienes al país de destino. Esto dependerá del tipo de bien, monto exportado, y tipo de estadía que tendrá.
- Considerar que es posible obtener en Chile el **carnet ATA** que permite realizar exportaciones temporales con mayor facilidad a países extranjeros.

Más información en ANEXO G - Carnet ATA (Pág. 125).



9) Retorno

- Si la salida fue temporal, y en el caso de que todos los bienes retornen, este último paso será simple.
- En caso de venta parcial habrá que contar con factura de exportación de lo que fue vendido y tramitar un cambio de status de los bienes que salieron en calidad temporal.
- Puede que también el cambio de status deba hacerse en el país de venta, y pagar los aranceles respectivos.
- Para el caso de las salidas temporales es necesario verificar los plazos que el Servicio Nacional de Aduanas determina para el retorno. Si los bienes se demoran más en volver, puede que haya que pagar impuestos asociados a su ingreso. *Ver ANEXO F (Pág. 112).*



INTERNACIONALIZAR BIENES DE LOS SECTORES DE DISEÑO Y LAS ARTESANÍAS



6. Internacionalizar bienes de los sectores de diseño y las artesanías

BREVE DESCRIPCIÓN DE LOS SECTORES

La multiplicidad de materialidades, plataformas en las que se desenvuelven y tipos de trabajo que generan, han hecho que tanto el **Diseño** como la **Artesanía** sean dos de las áreas más heterogéneas entre aquellas que suelen distinguirse en el sector creativo. Lo anterior redundante en que puede identificarse una variedad importante de disciplinas y subdisciplinas dentro de las mismas, entre las que se encuentran el diseño de objetos, el diseño de modas, el diseño gráfico, el diseño de mobiliario, la orfebrería, la artesanía tradicional, la artesanía indígena, la artesanía contemporánea y sus múltiples derivaciones, por nombrar algunas.

La diversidad que ambos sectores presentan, su grado de informalidad y dinamismo, dificultan las posibilidades de caracterización cualitativa y cuantitativa de dichos sectores, y su visibilización. Aun así, esfuerzos recientes han intentado proveer información relevante sobre los mismos y construir políticas públicas acordes a lo que dicha información propone, tal como lo son las recientes **Políticas de Fomento del Diseño y de las Artesanías**, elaboradas por el antiguo Consejo Nacional de la Cultura y las Artes en 2017.



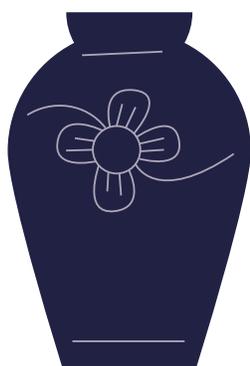
Las cifras más recientes recopiladas para el diseño y las artesanías en Chile, muestran que estas son **áreas pujantes y de mucho movimiento** dentro del sector creativo del país, que impactan no solo a usuarios finales, sino que también a la productividad de otros sectores económicos.

EL SECTOR DEL DISEÑO

De acuerdo a la *Política de Fomento del Diseño 2017-2022*, el diseño tiene un valor social que se materializa tanto en la consolidación y difusión de las identidades locales y en el desarrollo de innovación y emprendimiento social, como en la mejora de la competitividad de las empresas y en el crecimiento económico del país como un todo (CNCA, 2017).

De acuerdo a cifras presentadas en el mismo documento, el diseño como sector económico ha ido cobrando relevancia en los últimos años, lo que se ha concretado en un aumento de la exportación de bienes y servicios vinculados a este sector, que crecieron de un 18,2% del total de exportaciones

culturales del país en 2013 a un 22,4% en 2015 (Ibid). Lo anterior ha hecho que esta área haya adquirido mayor relevancia a nivel público, creándose políticas y programas particulares para su fomento y convirtiéndose en uno de los sectores creativos priorizados para instituciones como CORFO, ProChile y el Ministerio de Economía.



EL SECTOR DE LAS ARTESANÍAS

Por su parte, el sector de las artesanías presenta un grado de informalidad importante. Lo anterior repercute en que en la actualidad no se cuenta con un registro oficial único y consensuado acerca del número de artesanos que existe en el país. De acuerdo a lo presentado por las distintas fuentes disponibles, es posible identificar una variabilidad de más de 2.000 personas entre uno y otro registro, tal como lo muestra el siguiente cuadro.

NÚMERO DE ARTESANOS EN CHILE SEGÚN DISTINTAS FUENTES DE REGISTRO, 2016

INSTITUCIÓN	NRO DE ARTESANOS
Consejo Nacional de la Cultura y las Artes: Sistema Nacional de información de Artesanía (Chile Artesanía)	1.779
Fundación Artesanías de Chile	2.002
Inclap	3.997

Fuente: Política Nacional de Artesanía, 2017-2022

La informalidad del sector, repercute a su vez en la dificultad de contar con registros fidedignos de las ventas y actividad económica que éste genera.

Aún así, es posible encontrar en los registros del *Servicio de Impuestos Internos* (SII) y en los documentos de Estadísticas Culturales del *Instituto Nacional de Estadísticas* (INE) y el antiguo CNCA, información interesante para el sector, que constituye probablemente un piso base respecto para la magnitud del mismo.

Los datos del SII muestran que en el año 2016, la comercialización de artículos típicos (artesanía) ascendió a 3,47 millones de UF, lo que representa un aumento de cerca del 6% respecto del año anterior. Así mismo, los datos del INE-CNCA muestran que la exportación de productos pertenecientes al sector de las artesanías correspondió en 2016 a más USD 54,8 millones (FOB) de acuerdo a los registros de Aduanas (INE-CNCA, 2016), lo que representó alrededor del 36% del total de exportación de bienes creativos del país. A pesar de que las cifras han tendido a decaer durante los últimos años, dicho porcentaje se ha mantenido relativamente constante desde 2014, año en que creció en un 38% respecto de la proporción del total que el sector representó en 2013.

SIMILITUDES ENTRE AMBOS SECTORES

Como fue señalado anteriormente, el diseño y las artesanías, son probablemente dos de las áreas más heterogéneas del sector creativo, en especial en cuanto a la variedad de subdisciplinas que agrupan. Sin embargo, éstas comparten algunas características que hacen que los tipos de salida y procedimientos que se deben cumplir para concretar la internacionalización de sus productos sean acotados y bastante similares entre sí.

Muchos de los productos de estas áreas poseen un carácter funcional, es decir sus usuarios o consumidores pueden darles un uso práctico (un poncho mapuche sirve para abrigarse, una lámpara para iluminar, una silla de autor para sentarse, entre otros) más allá del usualmente experiencial o contemplativo que se asocia con otros objetos creativos o culturales (como una pintura o una escultura).

Así mismo, una buena parte de los bienes tanto de diseño como de artesanías, suelen ser reproducibles en masa, lo que aumenta las posibilidades de escalabilidad de dichos sectores y, por ende, de comercialización masiva, diferenciándolos de otros sectores creativos, como lo son las artes vivas o incluso una buena parte de los productos de las artes visuales.

Considerando lo anterior, se detecta que los distintos caminos que puede seguir la internacionalización de productos de ambas áreas siguen patrones comunes que dependerán tanto del perfil de los productos que los creadores y

empresas desarrollen, como de la trayectoria y el estado de profesionalización de los mismos. Es por este motivo que tratamos ambos sectores de manera conjunta.

OTRAS CONSIDERACIONES

1. Sobre los monumentos históricos del país.

Si bien los bienes de artesanía y diseño no necesitan en principio una aprobación por parte de la autoridad respectiva para poder salir del país, es necesario tener en cuenta que existen bienes de alto contenido patrimonial e histórico que no podrán salir del país, a no ser que cuenten con un permiso para ello.

La ley N°17.288 que define los bienes considerados monumentos nacionales y determina algunas atribuciones del *Consejo Nacional de Monumentos Nacionales* (CMN), indica que aquellos bienes declarados monumentos nacionales quedan bajo la tuición y protección del Estado.

Por ello, cualquier objeto artístico protegido por esta ley se considera tiene un valor patrimonial incalculable en términos monetarios, donde dicho valor se mide en relación a lo que su pérdida puede significar para la integridad de la cultura del país. En caso de que se quiera internacionalizar con bienes expositivos un bien cultural que haya sido declarado monumento nacional deberá contar con una autorización

especial que tramita el CMN, debiendo consultar a esta institución cómo proceder para obtener el certificado correspondiente.

Siguiendo la ley 16.441 en su artículo 43, la Ley de Monumentos Nacionales, plantea que sólo el Presidente de la República podrá autorizar la extracción fuera del territorio nacional de partes de edificios, ruinas, elementos de entierro o cementerios aborígenes, piezas antropo-arqueológicas o de formación natural que interesen a la ciencia, a la historia o al arte; y de bienes, monumentos, objetos, piezas, cuadros, libros o documentos privados o públicos que, por su carácter histórico o artístico, deban conservarse en museos o archivos o permanecer en algún sitio público a título conmemorativo o expositivo. Lo anterior es válido también para objetos provenientes de la Isla de Pascua (lo que incluye algunos tipos de plantas nativas).

Es decir, la ley no permite la exportación de piezas paleontológicas y arqueológica ni de bienes creados con materiales de esta naturaleza, aplicable al uso de estos materiales en piezas de orfebrería y artesanías.

Es por este motivo que se recomienda a diseñadores o artesanos que trabajen con bienes naturales o arqueológicos, que realicen la consulta correspondiente ante el *Consejo de Monumentos Nacionales de Chile*, antes de exportar. De lo contrario podrán verse sometidos al cese de sus actividades y al pago de multas.

2. Caracterización de la salida

A modo general, para el caso de bienes de diseño y artesanía es posible identificar dos clasificaciones adicionales de salida de productos al exterior:

SEGÚN EL TIPO DE PRODUCTO

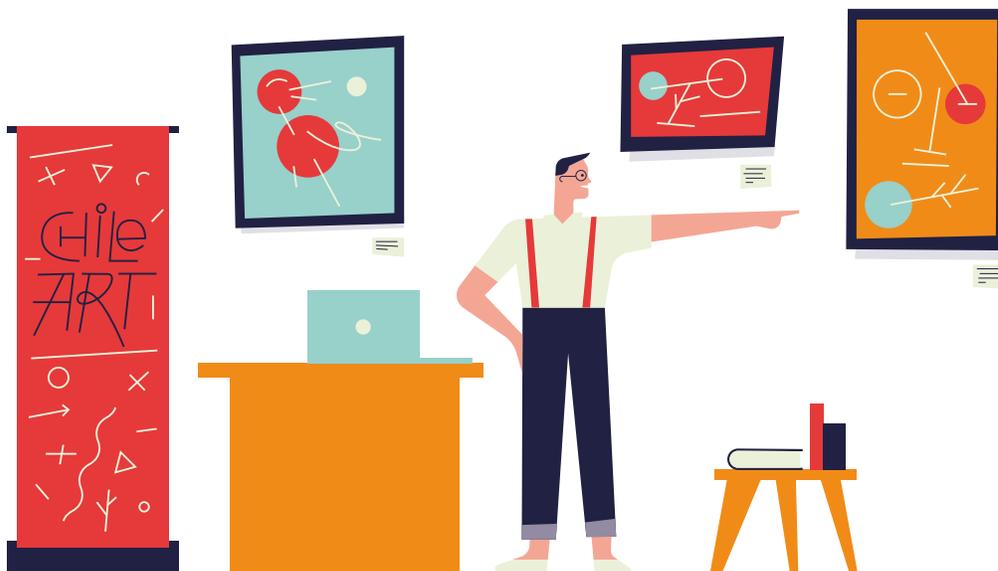
Tanto para el sector de diseño como para el de artesanías, detectamos dos grandes tipos de productos creativos:

- Aquellos que se definen como objetos de arte, que más que perseguir un fin netamente comercial, suelen tener alto valor o contenido cultural y/o patrimonial, y por ende suelen internacionalizarse con el fin de ser expuestos (por lo general de manera temporal) en museos o galerías, o ser adquiridos por coleccionistas, manteniendo en ocasiones la posibilidad de venta de los bienes que se internacionalizan.
- Aquellos que son de carácter más bien funcional o comercial y cuyo fin de internacionalización suele ser concretar la venta a un comprador extranjero.

SEGÚN LA TRAYECTORIA DE LOS CREADORES / EMPRESAS

Por lo general se detectan dos tipos de salidas asociadas a la trayectoria y/o estado de profesionalización de los creadores y las empresas tanto del sector de las artesanías como del diseño:

- Por una parte, están las ya mencionadas **salidas prospectivas**, que lo que buscan es encontrar clientes en el exterior. Estas salidas, suelen realizarse por creadores/empresas que están comenzando su camino de internacionalización, y/o poseen una trayectoria más incipiente; y por lo general se manifiestan en la forma de participación en ferias internacionales de diseño y artesanía. En este tipo de salidas los bienes suelen consistir en muestras (comerciales o no), que salen del país acompañadas de un representante de la empresa o por el creador. En ciertas ocasiones los bienes se dejan en el extranjero o retornan de manera incompleta al país (es decir una parte se vende o regala).



- Por otro lado, se encuentra la **exportación directa de productos** de ambos sectores a compradores extranjeros con los que ya se ha establecido un lazo. En dicho caso los productos suelen ser despachados por los productores locales desde nuestro país, y viajan sin la compañía de los mismos, por medio de algún medio de transporte que va a depender del tamaño de la exportación. Por lo general, este tipo de salida se relaciona con agentes que ya tienen cierta trayectoria de internacionalización y por ende han establecido vínculos con los clientes externos.

Aun así, ambos tipos de salida no son excluyentes, y existen excepciones al orden aquí establecido. Encontramos así exportadores de larga trayectoria que continúan participando en ferias internacionales con el fin de captar nuevos clientes, así como también, exportadores relativamente nuevos que realizan ventas directas a compradores extranjeros, en muchas ocasiones concretadas a través de sus páginas web y redes sociales.

3. Sobre las materialidades

Considerando que en muchas ocasiones los productos de artesanías y de diseño trabajan con materiales de origen natural y diferentes aleaciones, es sumamente importante que los exportadores tengan presente las normativas de los países de destino sobre los mismos, de manera que los productos sean aceptados al entrar al país.

PASOS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

A continuación se presentan los pasos habituales que deben realizarse para la internacionalización de bienes creativos de los sectores de las artesanías y el diseño. En base a lo mencionado en las páginas precedentes, se han detectado dos procesos generales de salida, para los cuales se identifica un procedimiento específico:

- ◇ Salidas prospectivas y de exhibición.
- ◇ Salidas de exportación comercial.

Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que estos esquemas pueden variar dependiendo del contenido de la exportación y lugar de destino, y que por ende deben tomarse los trámites señalados como procesos de referencia. Es importante tener también en mente que el orden de los pasos aquí propuestos puede no ser necesariamente el único, y que algunas de las etapas pueden realizarse de manera paralela o conjunta.

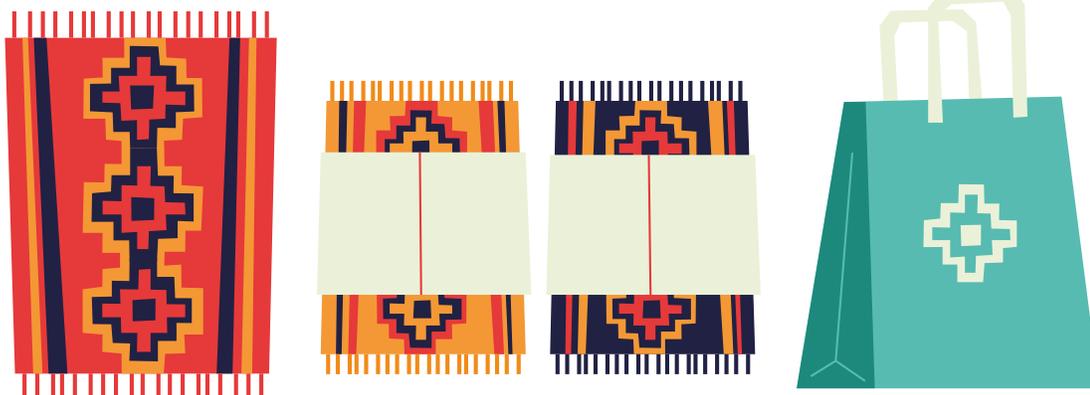


DIAGRAMA DE FLUJO



Sectores de Diseño y artesanía

Proceso de Salida

Prospectiva y Exhibición

ESQUEMA DE INTERNACIONALIZACIÓN



1) Definir tipo de internacionalización

- Establecer los objetivos de la salida de bienes.
- Definir de qué bien se trata y qué valor tiene.
- Analizar las características y normas de país de destino.
- Si la salida es bajo una invitación conviene en este momento solicitar información a la contraparte respecto de la actividad a la que se irá, de los trámites que se deberá hacer para ingresar los bienes al país, entre otros.



2) Formalización

- Antes de plantearse la internacionalización es esencial que ya se haya **iniciado actividades** en el SII.
- Además, en caso de que se vayan a realizar ventas en el extranjero la internacionalización requiere que se cuente con **giro y factura** de exportación, lo que deberá tramitarse en el SII. *Ver trámites en ANEXOS A y C (Páginas 91 y 97).*



3) Valorizar las obras o mercancías

- Aunque los objetos no vayan a ser comercializados en el extranjero, es necesario establecer un precio y valorizar el conjunto de bienes a exportar, pues esto será requerido para algunos trámites (para Aduanas o para obtención de determinados Certificados).

- No hay que olvidar que el valor comercial nacional no es necesariamente igual al de exportación, pues este debe considerar los gastos asociados al proceso de internacionalización (como transporte, pago de trámites, pago de agente de aduanas en caso de ser necesario, entre otros).

- Además se deben tener en cuenta los precios a los que suelen comercializarse bienes del tipo que se está exportando, en el país de destino.

Ver detalle en ANEXO H - Valorización de bienes (pág. 129).

4) Factura proforma y lista de empaque

- Aun si los bienes no vayan a ser comercializados en el extranjero, en muchas ocasiones conviene elaborar una **factura proforma**. Este es un documento no legal que detalla las mercancías que se están exportando y el valor que las mismas tienen.

- En algunas ocasiones es posible también incorporar ciertas frases en esta factura, que se relacionan con el origen y el tipo de bien que se está llevando, que permiten agilizar el trámite de internación de los bienes en el exterior.

Ver trámite en ANEXO J - Factura Proforma (Pág. 142).

- Adicionalmente, y en especial cuando la mercancía es de elevado volumen, la salida de los bienes debe acompañarse de una **lista de empaque**, que incluye un desglose de los bultos transportados y sus características (forma, peso, etc.)

Ver trámite en ANEXO K - Packing List (Pág. 145).





5) Certificación de origen

- En ocasiones es posible rebajar aranceles en el país de destino si es que se certifica que los bienes exportados son de origen chileno. Para ello se debe obtener un **Certificado de origen**, trámite que variará dependiendo del país de destino.

- Si el exportador es habitual, puede obtener también la calificación de **Exportador Autorizado**, que concede la SUBREI, para facilitar los procesos de exportación a este tipo de comercializadores.

Ver trámite en ANEXO E (Pág. 104).



6) Medio de transporte

- La elección respecto de cómo serán trasladados los bienes depende del volumen, el lugar de destino, los plazos y la materialidad de lo que será transportado. Definir el medio de transporte es muy importante y es relevante considerar medios adecuados que protejan la integridad de los bienes.

- **Prochile** cuenta con un servicio especializado de *courier* nacional e internacional, **Exporta Fácil**, en convenio con **Correos de Chile**.

- Es muy importante indagar en la normativa y en los requisitos de entrada en el país de destino.

Ver detalle en ANEXO I (Pág. 138).



7) Servicio Nacional de Aduanas

- Los trámites del SNA varían principalmente según el tipo de salida (si es temporal o definitiva), y del monto exportado (si es mayor o menor a los U\$D 2.000).

- Si estimamos que al menos parte de los bienes retornará a Chile, conviene realizar una salida de tipo **temporal**; si por el contrario creemos que los bienes se quedarán en el extranjero, es posible declarar la salida como **definitiva**.

- Si el valor comercial de los bienes que salen es inferior a los U\$D 2.000, se podrá completar un *Documento Único de Salida Simplificado* (DUSSi), trámite sencillo que se puede hacer en el aeropuerto o puerto de embarque.

- Si el valor comercial de los bienes que salen es superior a los U\$D 2.000, se deberá contar con un agente de aduanas, que certifique el proceso frente al SNA, y se deberá completar el habitual *Documento Único de Salida* (DUS).

Ver detalle de estos trámites en ANEXO F (Pág. 112).



8) Envío y llegada de los bienes al país destino

- Los bienes que salen al extranjero y se internan en el país de destino pasan por una fiscalización aduanera.

- Es relevante contar con la mayor cantidad de documentación que certifica la actividad que se va a realizar (ya sea participación en una feria o exhibición u otro).

- Es posible que aún sin vender, el país de destino cobre ciertos aranceles por la internación de los bienes al país de destino. Esto dependerá del tipo de bien, monto exportado, o tipo de estadía que tendrá. *Se recomienda ver Acuerdos Comerciales vigentes en la web de la SUBREI.*

- Considerar que es posible obtener en Chile el **carnet ATA** que permite realizar exportaciones temporales con mayor facilidad a países extranjeros.

Más información en ANEXO G - Carnet ATA (Pág. 125).



9) Retorno

- Si la salida fue temporal, y en el caso de que todos los bienes retornen, este último paso será simple.

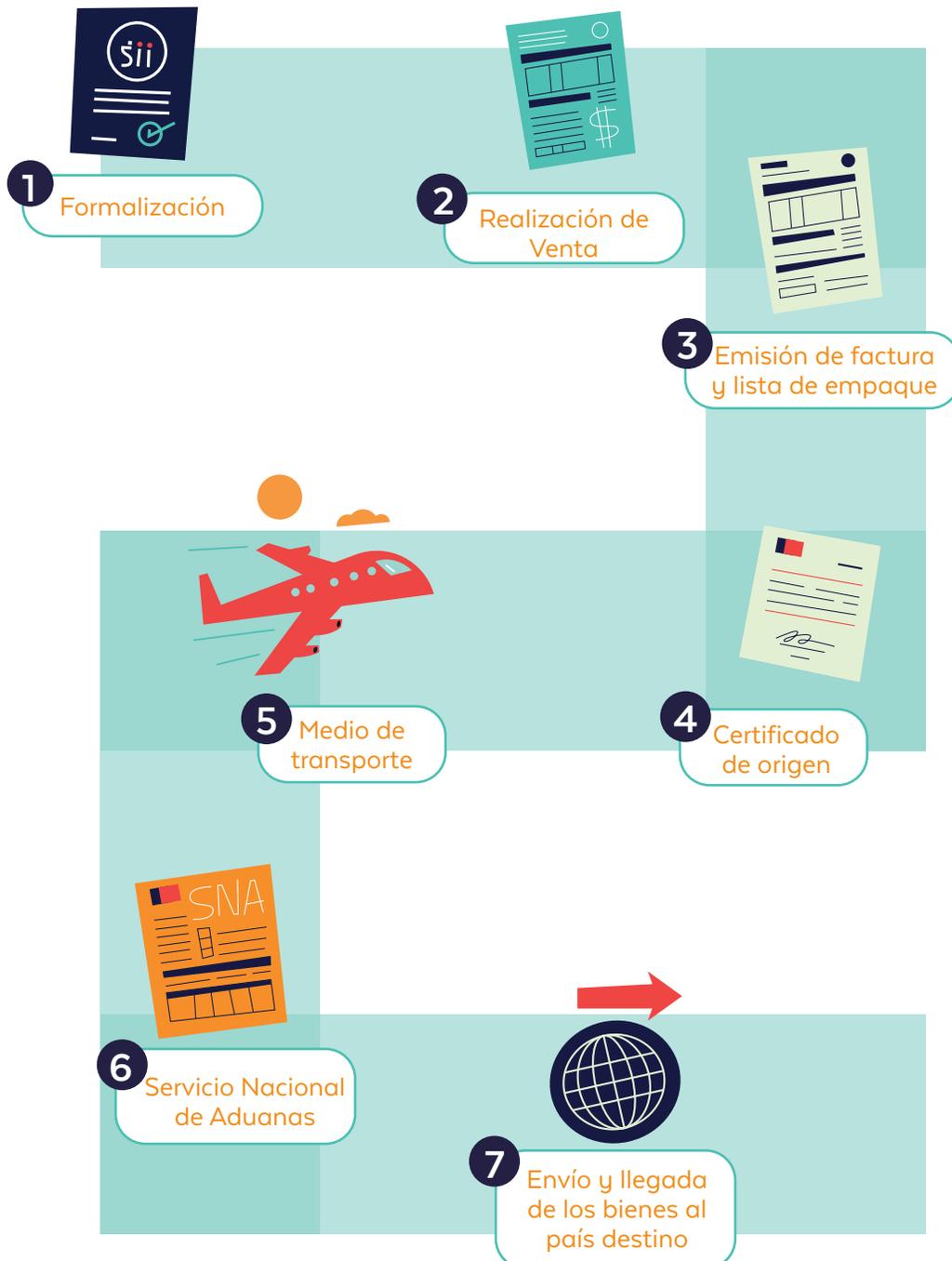
- En caso de venta parcial habrá que contar con factura de exportación de lo que fue vendido y tramitar un cambio de status de los bienes que salieron en calidad temporal.

- Puede que también el cambio de status deba hacerse en el país de venta, y pagar los aranceles respectivos.

- Para el caso de las salidas temporales es necesario verificar los plazos que el SNA determina para el retorno. Si los bienes se demoran más en volver, puede que haya que pagar impuestos asociados a su ingreso.

Ver detalle de trámites en ANEXO F - Salida temporal y retorno (Pág. 112).

DIAGRAMA DE FLUJO



Sectores de Diseño y artesanía Proceso de exportación comercial

ESQUEMA DE INTERNACIONALIZACIÓN

En la mayoría de las ocasiones, la exportación comercial se realiza desde el país extranjero, y los bienes viajan sin la compañía de sus dueños o vendedores. En este caso la venta ocurre generalmente antes de que los bienes salgan del país, por lo que el procedimiento de salida suele ser un tanto diferente al descrito anteriormente.



1) Formalización para la internacionalización

- Para todo evento es relevante que quien exporte haya llevado a cabo un proceso de formalización ante el SII, **iniciando actividades y obteniendo factura**, si es que se es vendedor habitual de objetos y bienes.

- Sin embargo, es importante en esta etapa que si se va a comercializar en el extranjero, el exportador obtenga el **giro de exportación** y la **factura de exportación** respectiva, de manera de dar cuenta de la actividad comercial que efectúe en el exterior si ella llegase a concretarse.

Ver trámites en ANEXOS A y C (Páginas 91 y 97).



2) Realización de venta

- En estos casos la venta suele realizarse al comenzar el proceso.
- En muchas instancias el proceso de venta comienza con una orden de compra, que solicita los bienes.
- En este momento se determina el precio de venta y quién de las dos partes (vendedor o comprador) se hará cargo de la internación de los productos en el país de destino. Esto último es de suma importancia, pues ello determinará hasta dónde llegan las responsabilidades de cada parte.
- El precio de los bienes suele ser definido también en relación a lo anterior. Si es que la responsabilidad del vendedor llega hasta que los bienes son embarcados, el precio de los mismos será del tipo FOB, e incorporará el transporte y lo que haya que costear hasta que los bienes se encuentren embarcados.
- En ocasiones, el vendedor podrá poner los costos de transportes, trámites y seguros, dentro de lo que deben pagar los compradores, pero no incluido en el precio mismo, sino que como items adicionales al precio que posee el bien, de manera de visualizar estos costos y diferenciarlos del valor de los bienes.

Ver detalle en ANEXO H - Valorización (Pág. 129).



3) Emisión de factura y lista de empaque

- Una vez realizada la venta se debe elaborar la **factura de exportación**. Esta factura puede ser electrónica o física, pero se recomienda que una versión impresa de la misma acompañe a los bienes que viajarán.

La factura deberá detallar el tipo y valor de los bienes y en ocasiones podrá incorporar frases que permiten al receptor del bien determinar ciertos componentes de los bienes para un ingreso más fácil y seguro en el extranjero.

- En muchas situaciones los bienes se acompañan también de una **factura proforma**, sin validez fiscal, que detalla los bienes vendidos y su precio.

- Antes de presentar las piezas a Aduanas y enviarlas, se debe elaborar una **lista de empaque** (muchas veces requisito para obtener *carnet ATA* o el *DUS*). La lista de empaque detalla todos los bienes que saldrán al extranjero, su valor, tamaño y peso.

Ver detalle en ANEXO J - Factura Proforma (Pág. 142).

Ver detalle en ANEXO K - Packing List (Pág. 145).



4) Certificación de origen

- En ocasiones es posible rebajar aranceles en el país de destino si es que se certifica que los bienes exportados son de origen chileno. Para ello se debe obtener un **Certificado de origen**, trámite que variará dependiendo del país de destino.

- Si el exportador es habitual, puede obtener también la calificación de **Exportador Autorizado**, que concede la SUBREI, para facilitar los procesos de exportación a este tipo de comercializadores.

Ver trámite en ANEXO E (Pág. 104).



5) Medio de transporte

- La elección respecto de cómo serán trasladados los bienes depende del **volumen**, el lugar de **destino**, los **plazos** y la **materialidad** de lo que será transportado.

- Definir el medio de transporte es muy importante y es relevante considerar medios adecuados que protejan la integridad de los bienes.

- Es probable que este paso se realice en paralelo o con anterioridad a algunos de los anteriores.

- Si el monto a exportar es grande, suele contratarse un transporte marítimo.

- Para tamaños menores se puede hacer por *courier* o servicios de correo. Existe un servicio de Prochile para ello: **Exporta Fácil**.

- Existen servicios especializados de transporte que puede ser relevante contratar.

Ver detalle en ANEXO I (Pág. 138).



6) Servicio Nacional de Aduanas

- En este caso las salidas son definitivas, por ende los trámites de aduana variarán según el monto que se está exportando.

- Si el valor comercial de las mismas es inferior a los USD 2.000, se podrá completar un *Documento Único Simplificado de Salida* (DUSSi), trámite sencillo que se puede hacer en el aeropuerto o puerto de embarque.

- Si el valor es superior a los USD 2.000, se deberá contar con un *agente aduanero*, que certifique el proceso frente al SNA y se deberá completar el *DUS* habitual.

Ver detalle de trámites en ANEXO F (Pág. 112).



7) Envío de los bienes y llegada del bien a país de destino

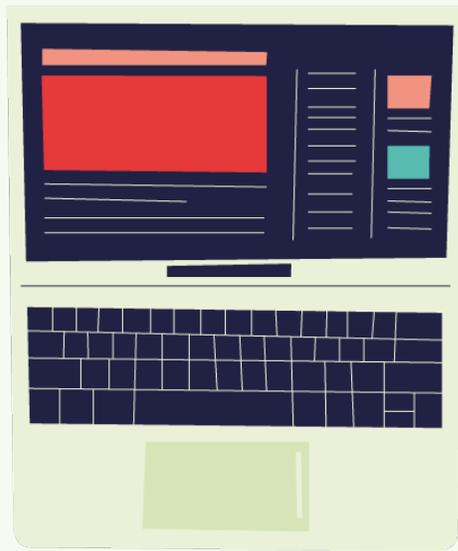
- En la mayoría de los casos de este tipo de salida, la internación en el país de destino estará a cargo del comprador del bien. Él deberá hacer los trámites correspondientes y pagar los aranceles respectivos en caso de existir.

Se recomienda ver Acuerdos Comerciales vigentes.

- En algunas ocasiones el exportador puede contar con distintos compradores (que a su vez pueden ser re-vendedores de sus bienes) en el país de destino. En ese caso puede que él se tenga que hacer cargo de la internación de los bienes y distribución de los mismos.

- En dichos casos es posible contar con un agente o representante que contribuya en este proceso.

SITIOS CLAVE



Sitios clave

En Chile existen diferentes instituciones públicas y privadas que proporcionan información y ayuda a los creadores y empresas chilenas que deseen internacionalizar sus trabajos.

A continuación, se detallan las más relevantes:

MINISTERIO DE LAS CULTURAS, LAS ARTES Y EL PATRIMONIO (MINCAP)

El **MINCAP**, creado en 2018 y que reemplazó al antiguo *Consejo Nacional de la Cultura y las Artes*, a través de sus distintos programas y departamentos apoya la internacionalización de bienes y servicios creativos.

♦ La **Unidad de Asuntos Internacionales**, se encarga de promover la presencia de los creadores chilenos en el extranjero, por medio de su participación en distintas instancias internacionales (como ferias, mercados, festivales, entre otros), de la realización de concursos y convocatorias, y del desarrollo de políticas y proyectos internacionales.

♦ La **Secretaría Ejecutiva de Economía Creativa**, articula el trabajo de distintas instituciones para la internacionalización, genera estudios y material informativo, promueve el desarrollo y la participación en mercados nacionales e internacionales, y provee capacitación a nivel central y regional en estas materias.

Además, el MINCAP cuenta con políticas sectoriales específicas que se encargan de potenciar el desarrollo sostenible y la internacionalización de cada una de las áreas artísticas y creativas. Así, los Fondos de Cultura mediante sus distintas líneas de concurso, permiten financiar estrategias de internacionalización, que incluyen la salida de bienes y servicios creativos.

♦ El **Fondo de Desarrollo a las Artes (FONDART)** en sus distintas líneas de concurso, permite financiar la salida de bienes y servicios creativos, en particular cuando se pretenda realizar exhibiciones en países extranjeros.

PROCHILE

ProChile es la institución del *Ministerio de Relaciones Exteriores* encargada de la promoción de la oferta exportable de bienes y servicios chilenos, y de contribuir a la difusión de la inversión extranjera y al fomento del turismo.

ProChile se encarga de la generación de información de mercado que permita orientar a los exportadores, de promover el posicionamiento de las marcas chilenas en el extranjero, de entregar herramientas para el desarrollo de las capacidades de los exportadores y de posibilitar su participación en instancias internacionales.

Cuenta también con 15 direcciones regionales, que brindan apoyo a las distintas empresas y creadores que se encuentran distribuidos a lo largo del país.

ProChile cuenta con una **Unidad de Industrias Creativas**, que vela por el desarrollo de los sectores de la *artesanía* y las artes de la *visualidad*, entre otros; y con un departamento de Industrias, en las cuales hay especialistas para el sector de *diseño*.

SUBSECRETARÍA DE RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES (SUBREI):

La **SUBREI** (antigua DIRECON) es una entidad pública, dependiente del *Ministerio de Relaciones Exteriores*, que tiene como fin ejecutar y coordinar la política del Gobierno en materia de Relaciones Económicas Internacionales. Sus principales tareas son:

- ◇ Colaborar al desarrollo de las exportaciones del país. Intervenir en los grupos de trabajo, negociaciones bilaterales y multilaterales y demás comisiones internacionales en que participe Chile.
- ◇ Organizar comisiones públicas y privadas al exterior, promover la visita de misiones comerciales extranjeras.
- ◇ Promover y negociar tratados y acuerdos internacionales de carácter económico, los que deberán tener la conformidad escrita del Ministro de Hacienda.
- ◇ Difundir en el exterior la política económica del Gobierno.
- ◇ Participar en organismos internacionales y coordinar las políticas que deben seguirse en ellos.

- ◇ Formular a los sectores públicos y privados proposiciones para el óptimo aprovechamiento de los mercados internacionales.

La SUBREI concentra y provee información importante para el proceso exportador, principalmente en lo que respecta los acuerdos comerciales con los que el país cuenta y a los requerimientos y formularios para la obtención de los certificados de origen.

SISTEMA INTEGRADO DE COMERCIO EXTERIOR (SICEX)

SICEX es una plataforma pública que busca proveer todos los mecanismos necesarios que permitan implantar en Chile un portal único de acceso para tramitar electrónicamente las operaciones de comercio exterior.

Sus objetivos principales son:

- ◇ Facilitar el comercio exterior.
- ◇ Optimizar el tiempo, reduciendo costos operacionales.
- ◇ Mejorar la gestión de los servicios públicos participantes.
- ◇ Maximizar el uso de los avances tecnológicos para hacer más eficiente y transparentar la gestión de las operaciones de comercio exterior.
- ◇ Optimizar el uso de los documentos, racionalizando el uso del papel.

- ◇ Ser un referente de modernización e innovación a nivel internacional.
- ◇ Tener a disposición un canal para tramitar operaciones de comercio exterior con atención 24x7 desde cualquier lugar.
- ◇ Hacer de manera más efectiva (eficaz y eficiente) la fiscalización de las operaciones de comercio exterior.

Por medio de SICEX se podrán realizar y hacer seguimiento a todos los trámites que los exportadores deberán llevar a cabo para poder internacionalizar sus productos. Así mismo canaliza y provee información relevante para la ejecución de dichos procesos y tramitaciones.

DIRAC

La **Dirección de Asuntos Culturales (Dirac)** del *Ministerio de Relaciones Exteriores* es responsable de difundir, promover y potenciar la actividad artístico cultural de Chile en el exterior de acuerdo a los lineamientos de Política Exterior del Gobierno, para asegurar la presencia y la inserción de Chile en los principales circuitos culturales a nivel global, tales como certámenes, festivales, bienales y ferias, entre otros.

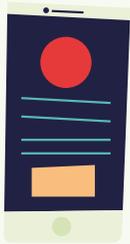
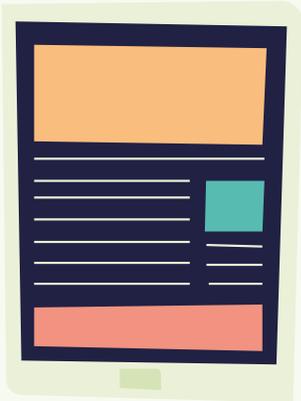
De esta manera, se pone en valor la Cultura como expresión de nuestra identidad nacional, desarrollando un programa orientado a la difusión, circulación e inserción internacional de las diferentes creaciones artísticas en las siguientes áreas:

Música, Cine y Audiovisual, Literatura, Patrimonio, Artes Visuales, Diseño, Arquitectura, Artes Escénicas (Teatro y Danza) y Artesanía.

CONSULADOS Y EMBAJADAS

Los **consulados** y **embajadas** de Chile en los países a los cuáles se desee exportar los bienes proveen también información útil a los interesados.

PARA SABER MÁS



PARA SABER MÁS

Arte Contemporáneo Asociado A.G, ACA, APECH, SOECH, & Guajardo, V. (2014). ***Código de buenas prácticas profesionales en las artes visuales.***

Blue Indic (s.f), ***Qué es la factura proforma y cómo debe realizarse.***

CNCA (2017a), ***Política Nacional de Cultura 2017-2022.***

CNCA (2017b), ***Política Nacional de las Artes de la Visualidad 2017-2022.***

CNCA y CCS (2017). ***Guía para el Exportador de Servicios Creativos.***

Comunidad y Empresa (s.f), ***Qué son y Cómo Hacer las Guías de Despacho.***

Factura directa (s.f). ***¿Qué es una factura proforma?***

Guzmán, V (s/f), ***Lista de Empaque.***

INE y CNCA (2016), ***Estadísticas Culturales Informe Anual, 2016.***

MINEDUC (1970), ***Ley N° 17.288 de Monumentos Nacionales y Normas Relacionadas.***

Prochile, ***Exporta Paso a Paso.***

Prochile, ***Preguntas frecuentes sobre internacionalización.***

Servicio de Impuestos Internos. ***Automatización del Control de Ingreso de Mercancías a las Zonas Primarias.***

Servicio Nacional de Aduanas. ***[Normas Legales]***

UNESCO. (2014). ***Indicadores Unesco de Cultura para el Desarrollo.***

UNESCO. (2016), ***Los bienes culturales, un vector económico en la era digital.***

GLOSARIO



A

Handwriting practice lines for the letter 'A', consisting of five horizontal lines.

B

Handwriting practice lines for the letter 'B', consisting of five horizontal lines.

C

Handwriting practice lines for the letter 'C', consisting of five horizontal lines.

Glosario

Almacén Particular: Locales o recintos particulares habilitados por el Servicio por un período determinado, para el depósito de mercancías, sin previo pago de los derechos e impuestos que causen en su importación.

Agente de aduanas: Profesional auxiliar de la función pública aduanera, cuya licencia lo habilita ante el Servicio Nacional de Aduanas para prestar servicios a terceros como gestor en el despacho de mercancías.

Los agentes de aduanas no corresponden a funcionarios públicos y por ello no deben confundirse con los funcionarios de aduanas. Los agentes de aduanas cobran por los servicios efectuados y muchas veces su contratación es necesaria y/u obligatoria para la internacionalización.

El agente de aduana es clave en las tramitaciones que se realizan ante el Servicio Nacional de Aduanas. El Servicio Nacional de Aduanas mantiene en su sitio web una lista actualizada de Agentes de Aduana.

Arancel: Impuesto al comercio internacional.

Carnet ATA: Documento similar a un pasaporte que acredita a ciertas mercancías poder entrar de manera temporal a ciertos países por el lapso de un año.

Certificado de origen: Certificado que acredita el origen de un bien y/o de sus materialidades.

Código Arancelario: Un código arancelario o posición arancelaria, corresponde a un código específico que es parte del Sistema Armonizado de Codificación y Designación de Mercancías, más conocido como Sistema Armonizado. Dicho sistema permite clasificar las mercancías que se comercian internacionalmente y los respectivos aranceles (ProChile). Los códigos arancelarios se clasifican en capítulos (los cuales se identifican por medio de los 2 primeros dígitos), partidas (los primeros 4 dígitos), subpartidas (primeros 6 dígitos) o fracción arancelaria (los primeros 8 dígitos de la clasificación arancelaria).

La Organización Mundial de Aduanas (OMA) es el organismo encargado de evaluar la atingencia de las nomenclaturas del Sistema Armonizado para tener en cuenta la evolución de la tecnología y de las pautas del comercio internacional. El código arancelario es necesario para la confección del DUS y para acceder a la categoría de exportador autorizado que otorga la SUBREI.

Courrier: Empresa especializada que ofrece el servicio de llevar, de un lugar a otro, paquetes, bultos o correspondencia. El traslado puede ser realizado vía área, terrestre o marítima.

Depósito Aduanero: Lugar habilitado por la ley o por el Servicio donde se almacenan mercancías bajo su potestad hasta el momento del retiro para su importación, exportación u otra destinación aduanera, con exclusión de los almacenes particulares.

Destinación Aduanera: Manifestación de voluntad del dueño, consignante o consignatario de las mercancías internacionalizadas que indica el régimen aduanero que debe darse a las mercancías que ingresan o salen del territorio nacional (SICEX). Existen tres destinaciones aduaneras posibles: *Exportación*, *Re exportación* y *Salida temporal*.

DUS: Corresponde a la *Declaración Única de Salida*. El DUS es un documento por medio del cual el Servicio Nacional de Aduanas certifica la salida legal de la mercadería. En él se detalla la información y valor de los productos que se exportan o de los servicios que se prestarán en el exterior, junto con otras especificaciones. Este documento es confeccionado por un agente de aduanas.

DUSsi: Corresponde a la *Declaración Única de Salida Simplificada*. Es posible tramitar este documento cuando el valor de las mercancías no supera los 2.000 USD precio FOB, este documento requiere menor tramitación que el DUS y es posible confeccionarlo sin la contratación de un agente de aduanas.

Empresas de correo rápido o courier: Corresponde a empresas cuyo giro o actividad principal es la prestación de los servicios de transporte internacional expreso a terceros, por vía aérea o terrestre, de correspondencia y envíos de mercancías que requieran de traslado expedito.

Factura de exportación: Documento legal y tributario que acredita la venta de productos en el extranjero.

Factura Proforma: Documento sin validez legal ni tributaria que da cuenta de los bienes que se están exportando y sus valores.

INE: Instituto Nacional de Estadísticas.

Intermediador: Intermediador (o Agente Intermediador) puede ser una persona, agente u organización que se encargue de vincular oferta y demanda, de difundir la oferta artística, cultural y patrimonial, y/o de gestionar la circulación e internacionalización de artistas y creadores. Es decir, facilitan la producción, difusión, distribución y consumo de bienes y servicios culturales. De esta forma, los Agentes Intermediadores pueden ocupar distintos lugares en la cadena de valor cultural, y tienen un rol fundamental en la internacionalización de los productos y servicios creativos, ya que son quienes tienen relación con el artista y con quien accede a la obra, integrando las necesidades de ambos.

Son Agentes Intermediadores, por ejemplo, curadores, programadores, gestores, grandes productoras, empresas

distribuidoras, espacios de exhibición o centros culturales, entre muchos otros.

Lista de empaque: Documento que da cuenta de todos los bienes que serán transportados, la forma en que estos se encuentran agrupados, el tamaño y peso de los mismos y su valor comercial. Normalmente se entrega al transportista.

Mediación Cultural: Instancia entre dos partes, que permite realizar una comunicación vinculante e interactiva, como un flujo o canal de información. La mediación cultural se inscribe en el ámbito de la cultura, potenciando los recursos del conocimiento, culturales y sociales de que dispone una comunidad o grupo, para contribuir al conocimiento de algún objeto o instancia común. La Mediación Artística es un campo dentro de la Mediación Cultural de carácter más específico, y constituye toda la gama de intervenciones y relaciones que el mediador incita entre la obra artística y su recepción en el público, una posibilidad de diálogo en un acto circular de experiencia y aprendizaje.

No confundir la Mediación Cultural con las acciones que realizan los Agentes Intermediadores.

Orden de compra: Documento que emite el comprador para pedir mercaderías al vendedor; indica cantidad, detalle, precio, condiciones de pago y forma de entrega. El documento original es para el vendedor e implica que debe preparar el pedido.

Precio Exwork: Precio que se fija sin incluir los gastos de transporte y envío. El vendedor incluirá en el precio del bien los fletes internos y gastos de aduana, pero los cargos de transporte al país de destino se cobran por separado y es el comprador quien se hará cargo. El vendedor cumple su obligación de entrega cuando pone la mercancía, en su propio establecimiento (fábrica, almacén, etc.), a disposición del comprador.

Precio FOB: Las siglas FOB responden a *Free on Board*. Término que se utiliza para determinar el precio de un bien que incluye todos los costos hasta el embarque del mismo (ya sea en barco, avión o por carretera).

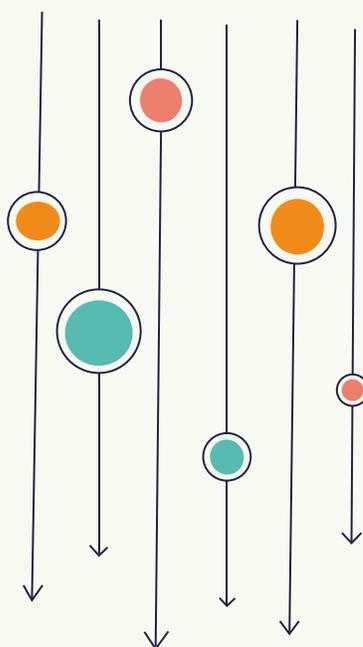
SII: Servicio de Impuestos Internos.

SNA: Servicio Nacional de Aduanas.

SOFOFA: Sociedad de Fomento Fabril.

Zona primaria: Espacio de mar o tierra en el cual se efectúan las operaciones materiales, marítimas y terrestres de la movilización de las mercancías el que para los efectos de su jurisdicción es recinto aduanero y en cual han de cargarse, descargarse, recibirse o revisarse las mercancías, para su introducción o salida del territorio nacional (SNA).

ANEXOS



ANEXO A

GIRO Y FACTURA DE EXPORTACIÓN 91

Uno de los primeros pasos que debe llevarse a cabo a la hora de exportar bienes, independiente de su índole, es obtener el **giro de exportador** y la **factura de exportación**, y corresponde hacerlo en el Servicio de Impuestos Internos (SII).

De acuerdo al SII, puede calificar como exportador *cualquier persona natural o jurídica, residente en el país, que se constituya como contribuyente de impuestos y que efectúe los trámites para realizar una exportación.*

Para ello es imprescindible que la persona o empresa haya **iniciado actividades** en el SII, tributando en Primera Categoría, para lo que se emitirán boletas y/o factura de venta (no de honorarios), y que solicite (o extienda) el giro exportador.

El inicio de actividades puede realizarse de manera electrónica, *en la página web del SII* o de manera presencial en las oficinas del SII llenando el formulario 4415. Para ello se requiere presentar la cédula de identidad, estar al día con el pago de los compromisos tributarios con el fisco y acreditar domicilio.

A contar del mes de febrero de 2018, todos los contribuyentes se encuentran obligados a **emitir facturas** de forma electrónica (ya no se autorizan en formato papel). Para ello, se encuentra disponible en la página Web del Servicio de Impuestos Internos, un portal que permite emitir en forma gratuita documentos electrónicos, entre ellos, la factura de exportación electrónica.

Para obtener una factura de exportación electrónica, el contribuyente deberá registrarse en el Sistema de Facturación Gratuito del SII en Internet, a través de su representante legal, o por sí mismo si es persona natural.

Deberá contar con certificado digital (para lo que existen proveedores en el mercado), instalarlo en un computador para la emisión de documentos electrónicos y además, solicitar a través de Internet o de manera presencial, en la Unidad del SII que corresponda a su domicilio comercial, que se le autorice a emitir estos documentos, para ello debe presentar formulario N°4418, de Verificación de Actividades (electrónico o manual según corresponda). Una vez realizado dicho trámite podrá ser autorizado de inmediato para emitir sus facturas electrónicas, sin perjuicio que en el plazo de 10 días puede ser visitado por un funcionario del Servicio, que verificará la efectividad de su giro.

Los requisitos para ser emisor de documentos tributarios del SII son los siguientes:

- Tener inicio de actividades en regla con verificación positiva.
- Tener la calidad de contribuyente de IVA.
- No estar procesado ni sancionado por delito tributario.
- Que ni el representante legal ni los firmantes de una empresa tengan situaciones pendientes con el SII.

La Factura de Exportación Electrónica, a diferencia de la simple Factura Electrónica, permite ingresar montos en moneda extranjera, identificar el medio de transporte y la compañía transportista, el puerto de embarque y

desembarque, la modalidad de venta, la cláusula de compraventa, el valor de la exportación según cláusula de venta, el valor de flete y seguro, la identificación de bultos, indicar el Tipo de cambio si se requiere, así como referenciar otros documentos, como el Documento Único de Salida (DUS) del Servicio Nacional de Aduanas, entre otros.

La emisión efectiva de la factura de exportación se deberá realizar solo una vez que se efectúe la venta al exterior. La venta puede realizarse desde Chile o en el extranjero, y en ambos casos deberá ser respaldada por una factura.

Es importante señalar también que la factura de exportación oficial, no será siempre requerida para la salida de los bienes. Si es que los bienes no tienen intención de ser vendidos en el extranjero y sólo se sacarán del país para realizar una exhibición temporal o serán regalados en el exterior, no será necesario hacer una factura. En dicho caso, se recomienda de todas maneras que la salida de los productos sea acompañada de una factura proforma o un invoice (no legal), en donde se detalle el contenido de aquello que se está sacando al exterior.



PARA SABER MÁS:

La página del **Servicio de Impuestos Internos (SII)** cuenta con información muy útil y clara respecto de los trámites a realizar para obtener giro y factura de exportación:

En este enlace encontrarás todo lo que debes saber sobre **Proceso Exportador**

En este enlace encontrarás todo lo que debes saber sobre **Factura de Exportación**

Por su parte, **ProChile** proporciona información sobre consideraciones adicionales del Proceso Exportador. Desde **esta Web** podrás acceder a los siguientes apartados:

- ¿Quiénes intervienen en el proceso?
- ¿Cómo se hace la iniciación de actividades para obtener Factura de Exportación?
- ¿Qué es el Acuerdo de compra venta internacional?
- Presentación de la Oferta.
- Formas de pago.
- Flujo de una exportación.
- El proceso paso a paso.



¿Quién me puede ayudar?

El Servicio de Impuestos Internos tiene una amplia red de oficinas de información en todo el país. En ellas te ayudarán a resolver todas tus dudas. Puedes averiguar dónde está la oficina más cercana en **este enlace**.

ANEXO B

GUÍA DE DESPACHO 95

Las guías de despacho son **documentos tributarios** que se usan durante el traslado de mercancías y respaldan la entrega efectiva de los productos. Para efectos de Aduanas, estas guías dan cuenta de la mercancía que ingresa a la **Zona Primaria** (espacio de mar o tierra al cual han de cargarse, descargarse, recibirse o revisarse las mercancías, para su introducción o salida del territorio nacional) con cargo a un embarque y, por tanto, implica la llegada efectiva de la carga a puerto.

Es un dato vital para que los actores de la cadena logística tomen conocimiento de la materialización de un despacho de exportación, el cual señala las características del envío, a nivel de bulto, peso y tipo de mercancías que se van a embarcar, entre otros datos.

A partir de la ley de Facturación Electrónica de 2014 es posible realizar una Guía de Despacho por vía electrónica **en la página web del Servicio de Impuestos Internos**. También es posible obtenerla en papel.

Existe un formato tipo para su realización, sin embargo no debe olvidarse incluir:

- Fecha, del envío de las especies al comprador o del retiro por parte de este.
- Nombre, dirección y número de RUT del vendedor y del comprador.
- Datos del transporte (patente, RUT, nombre del chofer)
- Puerto de Embarque.
- Especificación de bultos.
- En el caso de que el bulto sea contenedor se requerirá tara, sellos, emisor de sellos, etc.
- Referencias al Documento Único de Salida (DUS) del Servicio Nacional de Aduanas.

La Guía de Despacho puede ser confeccionada y presentada vía electrónica por el exportador o por quien éste delegue tal facultad, el cual debe estar debidamente autorizado para tramitar este documento por el Servicio de Impuestos Internos.



PARA SABER MÁS

Guía paso a paso para emitir una Guía de Despacho en el Servicio de Impuestos Internos.



¿Quién me puede ayudar?

El **Servicio de Impuestos Internos** tiene una amplia red de oficinas de información en todo el país. En ellas te ayudarán a resolver todas tus dudas. Puedes averiguar dónde está la oficina más cercana en [este enlace](#).

ANEXO C IVA EXPORTADOR 97

Los bienes que se venden en el extranjero no se encuentran afectos al pago del impuesto al valor agregado (IVA) en Chile. Sin embargo, el SII permite al exportador recuperar el IVA pagado en los insumos utilizados para la producción de los bienes que luego se vendieron en el extranjero, tal como si éstos hubiesen sido vendidos en Chile. Este **crédito fiscal**, es lo que se denomina comúnmente **IVA Exportador**, y es un beneficio tributario que el Estado entrega como incentivo a la exportación.

Ahora bien, aunque los bienes exportados no estarán sujetos a impuestos a la venta en Chile, sí puede que lo estén en el país de destino. Es de suma importancia, por tanto, que el exportador tenga conocimiento de los impuestos que deberá pagar en el país en donde se internarán los bienes a exportar. En muchos casos, los productores delegarán dicho pago de impuestos a quien compra el bien en el extranjero, en especial cuando la venta se realiza desde Chile y los bienes salen del país sin la presencia del creador o algún representante de la empresa.

En dicha circunstancia el exportador suele negociar con su comprador de manera que su responsabilidad llega hasta el momento en que se depositan los bienes en el medio de transporte que los sacará del país, y la responsabilidad de internarlos en el país de destino queda en manos del comprador del bien.

FORMAS PARA RECUPERAR EL CRÉDITO FISCAL DE LA EXPORTACIÓN DE BIENES

Para el cálculo del crédito fiscal por concepto de IVA exportador, se utiliza el precio **Free On Board (FOB)** al cual se exportan los bienes al tipo de cambio vigente a la fecha de embarque, de acuerdo a lo dispuesto en el Decreto Supremo n°348 del Ministerio de Economía.

Hay dos formas de recuperar el crédito fiscal:

1. Si se vende también en el territorio nacional, se puede recuperar de acuerdo a la **imputación normal de débito contra crédito**. Es decir, deducir del IVA que se tenga que pagar por concepto de las ventas locales, lo que se ha pagado ya en IVA por los insumos utilizados en la producción de los bienes vendidos en el extranjero.
2. Mediante **reembolso**, de acuerdo a lo contemplado en el Decreto Supremo 348, por medio del cual se obtiene desde la Tesorería General de la República, un cheque por los créditos fiscales.

Dentro del mes siguiente del embarque de los bienes que se venden en el extranjero, el exportador de bienes o servicios deberá solicitar la recuperación de los créditos fiscales en relación con las operaciones que se efectúen en su actividad de exportación o considerada como tal. Los contribuyentes deberán presentar la Solicitud de Devolución de IVA directamente al Servicio de Impuestos Internos, exclusivamente **a través de Internet**.

Las instrucciones para solicitar dicha devolución, se encuentran establecidas en la Resolución Exenta SII N° 208, de fecha 29 de Diciembre de 2009, y en Circular del SII N° 70, de fecha 31 de Diciembre de 2009.

Para ello, se utilizan las siguientes Declaraciones Juradas:

- Formulario 3600. Solicitud devolución IVA Exportador (**ver instrucciones**).
- Formulario 3601. Declaración Jurada Exportación de Bienes y Servicios (**ver instrucciones**).



¿Quién me puede ayudar?

El Servicio de Impuestos Internos tiene una amplia red de oficinas de información en todo el país. En ellas te ayudarán a resolver todas tus dudas. Puedes averiguar dónde está la oficina más cercana en [este enlace](#).

100 ANEXO D CERTIFICADO DE SALIDA (MUSEO NACIONAL DE BELLAS ARTES)

Siempre que un bien creativo del sector de artes visuales salga del país, ya sea para ser exhibido o comercializado, requerirá de una autorización del **Museo Nacional de Bellas Artes (MNBA)**. El **Departamento de Autorización de Salida de Obras de Arte** del museo, es el encargado de certificar las obras que se internacionalizan y así resguardar el patrimonio nacional. Cualquier obra de arte original ya sea escultura, dibujo, grabados u otros, realizados por artistas chilenos y extranjeros **en Chile**, requieren de este permiso. Quedando excluidas de este procedimiento aquellas obras no originales como afiches, réplicas o cualquier tipo de impresión reproducida masivamente.

Las solicitudes para esta autorización deberán presentarse en el Museo Nacional de Bellas Artes e indicarán el nombre y domicilio del solicitante y la individualización de las obras, especificando sus dimensiones, título, autor, avalúo estimativo y lugar de destino. Adicionalmente deberá considerar una propuesta de valor de la obra en cuestión, estimando un precio. En otras palabras, habrá que realizar una tasación de las piezas internacionalizadas, la cual será solicitada al momento de la certificación.

¿Qué debo saber antes de la tramitación?

Es importante tener en cuenta que la tramitación de este permiso:

- Tiene un costo de certificación por cada obra internacionalizada.
- El trámite demora alrededor de tres días hábiles.
- El sello o timbre se adhiere directamente a la obra, por lo que es importante realizar este paso antes de embalar el o los bienes.
- Este certificado tiene fecha de caducidad (3 meses), por ello, aunque es importante solicitar la autorización con anticipación no debe realizarse mucho antes de que la obra o las obras sean internacionalizadas.

¿Qué documentos me entregarán?

Al finalizar el proceso de autorización, quien realice la internacionalización contará con:

- Un certificado de salida.
- Una carta firmada por representante del MNBA.
- Un sello o timbre que se adhiere en la obra misma, donde se indica la fecha en que fue certificada.

¿El museo podría negar este permiso?

Sí, el museo tiene la potestad de negar la salida de una obra de valor patrimonial. Normalmente, se considera patrimonial una obra que corresponda a un artista chileno fallecido o aquellas de artistas internacionales que hayan retratado la topografía chilena.

Si el Departamento de Salida de Obras del MNBA considera que la salida del bien lesiona el patrimonio, deberá determinar una forma de garantizar su retorno y señalar el plazo en que este debe realizarse el que no podrá exceder a los dos años (Ley N° 17.236, artículo n°2).

En este tipo de ocasiones, y si se da la autorización de salida, habrá que dejar como garantía una obra de valor patrimonial equivalente o un vale vista que no podrá ser menor al 50% del valor de la obra.

Sin embargo, en caso de que estas obras patrimoniales “formen parte de exposiciones oficiales o que se envíen como aportes artísticos a exposiciones o a museos extranjeros” (Ley N° 17.236, artículo n°3) no será necesario dejar garantía.

Las anteriores regulaciones se enmarcan en las normativas de protección del patrimonio cultural y son de relevancia para el cumplimiento de acuerdos internacionales, como los referidos en la Convención de la UNESCO de 1970. Cabe señalar, que el incumplimiento de las normas que rigen en el país para efectos de la protección del patrimonio constituye tráfico ilícito, lo cual es un delito penado por ley.

A continuación hacemos un resumen del proceso de tramitación del certificado de salida de obras:

SÍNTESIS DE LA TRAMITACIÓN:

- Solicitud de autorización a través de correo electrónico indicado en [esta página web](#).
- Realizar el trámite **hasta 3 meses antes** de la salida del bien y no antes.
- **Sello** debe ponerse antes de que la obra sea embalada.
- **Presentación física** de las obras en el MNBA.
- **Certificación** de las obras a través de sello y entrega de autorización en papel, firmada por representante del MNBA.
- Considerar que este trámite tiene un **coste**.
- En caso de que el bien sea considerado patrimonial habrá que dejar una **garantía de retorno**, salvo en casos de que las obras vayan a exposiciones “oficiales”.



¿Dónde puedo encontrar información para realizar este trámite?

La información respecto de este procedimiento se encuentra en la [página Web del museo](#).

104 ANEXO E

CERTIFICADO DE ORIGEN

En especial para los bienes de artesanía, pero en muchos casos también para los bienes de diseño particularmente para aquellos que trabajan con materiales autóctonos- es necesario contar con un certificado de origen de los bienes. El documento “**Certificado de Origen**” tiene como principal objetivo acreditar el origen nacional de un producto que se destina a la exportación, de acuerdo con las **Normas de Origen** pactadas en los respectivos Acuerdos Comerciales (SOFOFA). En él se detalla de qué parte del mundo vienen los materiales que se usaron para la elaboración del bien que se está exportando y donde éste fue manufacturado.

¿Para qué sirve el Certificado de Origen?

Contar con un certificado de origen permite al exportador reducir en varias ocasiones el pago de aranceles una vez que se internan los bienes en el país extranjero, vayan estos a ser vendidos o no. Esta facultad dependerá del país al cual se estén exportando los bienes y por ende es necesario tener conocimiento de la normativa que rige en los mismos. Para ello, es útil visitar los **acuerdos y tratados de libre comercio** con los que cuenta Chile en la página web de la **Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (SUBREI)** o en la del **Servicio Nacional de Aduanas (SNA)**.

¿Dónde y cómo se obtiene el Certificado de Origen?

A modo general, existen dos tipos de certificaciones:

- **Certificaciones emitidas por instituciones nacionales competentes:** Para lograr acogerse a las preferencias arancelarias y de acuerdo a las disposiciones internacionales

emanadas de los tratados vigentes, deberá acreditarse el origen de las mercancías mediante un Certificado de Origen suscrito por la repartición oficial o entidad gremial con personalidad jurídica habilitada por el gobierno exportador.

Para el caso de los bienes creativos la organización relevante es la SOFOFA, pero también existen otras instituciones que acreditan dependiendo de la naturaleza de los bienes, como por ejemplo el Servicio Agrícola y Ganadero, entre otros.

• **Autocertificaciones:** Para el caso de Canadá, México, Centro América, Estados Unidos, Corea , Australia, Hong Kong y los países que conforman el tratado de libre comercio P-4, los exportadores deberán autocertificar el origen de sus productos, mediante las plataformas que cada uno de los países involucrados disponga para ello. En el caso de Canadá, México y Estados Unidos, existe una certificación común y estandarizada.

¿Qué entidades pueden acreditar?

A continuación se nombran las entidades acreditadas por el Estado de Chile para emitir certificaciones de origen que permitirán acogerse a los beneficios arancelarios determinados en los acuerdos bilaterales o en el Sistema Generalizado de Preferencia (SGP):

- Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA)
- Servicio Agrícola y Ganadero (SAG)
- Servicio Nacional de Pesca (SERNAPESCA)
- Comisión Chilena del Cobre (Cochilco)

- Cámara Nacional de Comercio / Asociación de Exportadores A.G.
- Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec): sólo certifica la calidad de artesanía nacional de un producto.

Fuente: SOFOFA

¿Dónde encontrar los formularios?

El Servicio Nacional de Aduanas (SNA), cuenta en su página web con los diferentes **formatos de certificado**, de acuerdo a los tratados de libre comercio y acuerdos bilaterales que Chile posee.

La Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (SUBREI), en su página web cuenta también con **formularios de autocertificación** para países que así lo establezcan. Así mismo, pueden encontrarse estos formularios en la **página web de SOFOFA**.

¿Cuánto cuesta obtener el certificado?

El costo asociado a los formularios varía dependiendo del lugar de destino, y está entre los \$8.500 y \$9.000.

¿Cuánto se demora el trámite?

Como regla general el certificado de origen puede ser obtenido dentro del día de presentación, sin embargo se requiere considerar un tiempo adicional para prevenir problemas de tiempo en caso de que se encuentren fallas en el formulario encontrado.

¿Qué normas debe cumplir mi producto para considerarse chileno?

Para que un producto pueda ser considerado originario, de manera de beneficiarse de rebajas arancelarias de acuerdo a los diferentes acuerdos comerciales y tratados de libre comercio que Chile ha establecido con otros países del mundo, los exportadores y/o los productos, deberán cumplir con ciertos requisitos llamados **reglas o normas de origen**, las que son particulares a cada acuerdo. Dentro de las reglas, la común a los diferentes acuerdos y central es que los productos puedan ser certificados como chilenos.

Para ser considerados como tal, un porcentaje importante de insumos (incluyendo manufactura) del producto debe ser de origen nacional.

Para tener información al respecto de dichas normas, la SUBREI ha dispuesto **una serie de videos** que explican las reglas y qué requisitos deben cumplir los exportadores y sus productos para calificar como originarios.

¿Qué operaciones no aplican para conseguir el certificado?

Los acuerdos y tratados, establecen también disposiciones específicas que determinan qué operaciones no confieren o son insuficientes para conseguir origen. Si eso ocurre, el producto no podrá ser clasificado como chileno y por ende no podrá obtener los beneficios tributarios respectivos.

Las operaciones de elaboración o transformación insuficiente para conferir carácter de producto originario son:

- Operaciones para asegurar la preservación de las mercancías en buenas condiciones durante el transporte y almacenaje;
- Las divisiones o agrupaciones de bultos;
- El lavado, la limpieza; la eliminación de polvo, óxido, aceite, pintura u otros revestimientos;
- El planchado de textiles;
- La pintura y el pulido simples;
- El desgranado, blanqueo total o parcial, pulido y glaseado de cereales y arroz;
- La coloración de azúcar o la confección de terrones de azúcar;
- El descascarillado, la extracción de semillas o huesos y el pelado de frutas, frutos secos y legumbres;
- El afilado, la molienda simple y los cortes sencillos;
- El tamizado, cribado, selección, clasificación, graduación, preparación de conjuntos o surtidos (incluida la formación de juegos de artículos);
- El simple envasado en botellas, latas, frascos, bolsas, estuches y cajas, o la colocación sobre cartulinas o tableros, y cualquier otra operación simple de envasado;
- La colocación de marcas, etiquetas, logos y otros signos distintivos similares en los productos o en sus envases;
- La simple mezcla de productos, sean o no de clases diferentes;

- El simple montaje de partes de artículos para formar un artículo completo o el desmontaje de productos en sus piezas;
- Las operaciones cuyo único propósito sea facilitar la manipulación en los puertos;
- La combinación de dos o más de las operaciones especificadas en los literales (a) al (o); y
- El sacrificio de animales.

Fuente: SUBREI

¿Puede un exportador prescindir del trámite de la certificación de origen?

Es posible que un exportador pueda prescindir de la certificación de origen, siempre y cuando estos accedan a la categoría de **exportador autorizado**. Esta facultad es entregada por la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (SUBREI) a las empresas que cumplan con la condición de ser *exportadores frecuentes*.

Esta categoría, que se entrega únicamente para exportaciones que se realicen a la Unión Europea, a los países del EFTA (Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza) y a Turquía, tiene como objetivo hacer más rápida y expedita la declaración de origen de las mercancías sin tener que recurrir a los trámites habituales de certificación de esos países.

Para acceder a la categoría, el exportador debe enviar una solicitud por escrito a la SUBREI, que deberá incluir los siguientes elementos:

1. **Detalle del acuerdo comercial** para el cual se quiere obtener la calidad de exportador autorizado. No se puede postular simultáneamente a los 3 acuerdos para los cuáles la categoría existe.
2. Debe señalarse el o los **productos** para los cuales solicita la categoría de exportador autorizado, con su respectivo código arancelario a nivel de ocho dígitos. El código arancelario para las productos que se desea encontrar puede encontrarse en la página del **Servicio Nacional de Aduanas (SNA)**.
3. **Razones** por las cuales se desea acceder a la categoría de Exportador Autorizado. En los Acuerdos Comerciales se establece que deberán ser “exportadores frecuentes”, por lo tanto, en la solicitud se deberá acompañar aquellas cifras de exportación que permitan deducir que cumplen con dicha condición.
4. Detalle de la **experiencia exportadora**. En ella se consideran la antigüedad que lleva la empresa exportando al mundo el o los productos por los cuales solicita ser exportador autorizado.
5. **Experiencia en el mercado**. En este caso se analiza la cantidad de años y los montos que haya exportado la empresa solicitante al mercado para el cual solicita la referida categoría.
6. **Importaciones**. En esta parte se investiga si el bien exportado, ha sido importado por la empresa solicitante. Además se analiza los componentes importados del

producto para el cual se solicita la mencionada categoría.

7. Producción. La empresa solicitante debe hacer entrega de una ficha técnica del producto y la descripción del proceso productivo.

8. Firma. La solicitud debe ser firmada por el representante legal, o al menos gerente comercial, de la empresa exportadora.

La SUBREI tendrá un plazo de 2 meses para revisar los antecedentes. Si estos son aprobados realizará una visita a las instalaciones del solicitante. Una vez concluido el proceso de evaluación de los antecedentes, se le comunicará a la empresa el o los productos para los cuales se le otorga la categoría de exportador autorizado, y el texto y código que la empresa deberá incluir en la factura para aquellas exportaciones al mercado correspondiente.

La empresa exportadora que tenga el beneficio de exportador autorizado, podrá perderlo si se comprueba que no ha cumplido con las normas de origen del Acuerdo Comercial que corresponda. La empresa que haya realizado exportaciones bajo la condición de exportador autorizado deberá conservar por cinco años copia de las facturas en las cuales se indicó el cumplimiento de la norma de origen correspondiente.



Para saber más sobre Certificación de origen
La **página web de SOFOFA** y la de la **SUBREI**
proporcionan completa información sobre este
proceso.

112 ANEXO F

TRÁMITES ANTE EL SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS (SNA)

Una etapa clave previa al traslado de los bienes desde Chile al extranjero, es el paso por el Servicio Nacional de Aduanas (SNA), organismo encargado de controlar la entrada y salida de mercancías del territorio nacional y recaudar los impuestos que afectan el comercio exterior. Ante el SNA se tramitan las importaciones y exportaciones de bienes y servicios. Aquellas mercancías **que no estén comprendidas en el concepto de equipaje**, deberán obligatoriamente ser declaradas al pasar por control aduanero. Cabe destacar que un requisito importante para que los bienes sean considerados como equipaje es que la cantidad o valores no hagan presumir una posible comercialización.

Los bienes creativos que salgan del país, deberán ser categorizados por el declarante según el régimen aduanero al que se verá sometida la mercancía, a través de una **destinación aduanera**, que puede ser:

- **Exportación**, si los bienes creativos salen definitivamente, perdiendo su condición de mercancía nacional.
- **Salida Temporal**, si los bienes creativos salen temporalmente, caso en el cual deben necesariamente retornar al país dentro del plazo que se fije.
- **Reexportación**, obras extranjeras que ingresaron a Chile en admisión temporal y que deben retornar al exterior dentro del plazo autorizado.

El conjunto de trámites y actividades que implica el paso por Aduanas variará según la destinación aduanera seleccionada, lo cual a su vez está determinado por el tipo de internacionalización (que es definida, por sus objetivos, duración y volumen).

Adicional a la destinación aduanera, el **valor de los bienes internacionalizados** también será determinante para los trámites a realizar.

De hecho, es posible dividir los procesos según ambos criterios de la siguiente manera:

Valor de los bienes internacionalizados:	1) Internacionalización de conjunto de bienes creativos de valor FOB mayor a U\$D 2.000 o su equivalente en otras monedas.		2) Internacionalización de conjunto de bienes creativos de valor FOB menor a U\$D 2.000 o su equivalente en otras monedas.	
Destinación aduanera:	a) Exportación	a) Salida Temporal	a) Exportación	a) Salida Temporal

Fuente: Elaboración propia

1. Cuando el valor de las mercancías supera los \$2.000 USD precio FOB, se dan dos obligaciones:

Por una parte, es necesario contratar un **agente de aduanas**. Estos pueden ser personas naturales o jurídicas que desempeñan una función profesional auxiliar al SNA. Los agentes de aduanas prestan los servicios de gestión necesarios para el despacho de bienes al extranjero, los cuales tienen un costo para quien realiza la internacionalización.

Por otra parte, hay que emitir obligatoriamente un **Documento Único de Salida (DUS)**, documento que según la normativa aduanera debe ser confeccionado y presentado por un agente de aduanas. Solo en la medida que este documento es verificado y aceptado por el servicio, los bienes podrán ingresar a **Zona Primaria** (espacio de mar o tierra al cual han de cargarse, descargarse, recibirse o revisarse las mercancías, para su introducción o salida del territorio nacional) para su embarque o salida al exterior.

Se recomienda en este caso presentarse con un mínimo de 48 horas de anticipación, pues, además de la confección del DUS, los bienes pueden someterse a **examen físico** (procedimiento también denominado “aforo físico” en que se efectúa un reconocimiento material de las mercancías; puede realizarse a través de tecnología no invasiva, y se evalúa la consistencia de los declarado y lo examinado físicamente). Sin embargo el contacto con el agente de aduanas se hace con más antelación, pues este debe comenzar los trámites de salida con más de 10 días de antelación.

2. Cuando el valor de las mercancías es menor a los \$2.000 USD precio FOB:

Quien realiza la internacionalización podrá optar por realizar un **Documento Único de Salida Simplificado (DUSSi)** para el cual no es requisito obligatorio contar con un agente aduanero, aunque siempre es posible contratar su servicio. Esta declaración debe realizarse de manera presencial y es confeccionada por un funcionario de aduanas evitándose el costo adicional que implica el agente. En este caso, el proceso se realiza de manera más expedita pues el interesado debe presentarse directamente en la oficina de salida de mercancías que corresponda, aunque hay que contemplar que los bienes también estarán sujetos a examen físico.

Como se mencionó anteriormente, las destinaciones aduaneras también inciden en el proceso de tramitación ante el SNA, pudiendo definirse la internacionalización de los bienes como **exportación** o bien como **salida temporal**. La confección de un DUS y un DUSSi será necesaria para ambas destinaciones, la diferencia es que en el caso de la salida temporal la confección de estos documentos tiene algunas especificaciones diferentes.

Realizar una internacionalización bajo el **régimen de salida temporal** permite la salida al extranjero de una determinada mercancía nacional o nacionalizada, sin perder su condición de tal y sin pagar a su retorno derechos o impuestos de importación (esto ocurre porque cuando un bien sale del país bajo un régimen de exportación se vuelve un producto

extranjero y es por ello que al regresar está afecto a impuestos).

Ahora bien, la posibilidad de efectuar una salida temporal requiere de ciertas condiciones y solo es posible en la medida que se trate de mercancías susceptibles de identificarse en especie, correspondientes a exposiciones o muestrarios, o de lo contrario, que se cuente con resolución expresa que autorice su salida temporal.

Es posible gestionar la salida temporal mediante DUS -contratando agente de aduana- o DUSSi -directamente por el interesado-. Un aspecto particular de esta tramitación tiene que ver con el retorno de los bienes, pues quien internacionalice bajo este régimen debe comprometerse a retornar las mercancías al territorio nacional dentro de un plazo estipulado. Normalmente el régimen se otorga por un plazo de un año contado desde la fecha de notificación de legalización del DUS, pudiendo ser prorrogado hasta por un año adicional. Es importante tener en cuenta que cuando los bienes regresan al país, deberán ser declarados mediante una **declaración de reingreso**, finalizando con este paso la internacionalización.

Una posibilidad que entrega la salida temporal, es que antes del cese del periodo de retorno estipulado por el SNA, los bienes internacionalizados pueden transformarse en una **exportación**, cambiando la destinación de salida, desde una salida temporal a una exportación. Dicha conversión puede realizarse de manera completa o parcial, es decir de todos o de parte de los bienes que fueron internacionalizados.

Para poder gestionar esto, habrá que contar con una **factura de exportación** de aquello que no volvió al país y que fue comercializado. En caso de que el retorno de bienes sea parcial habrá que realizar una **declaración de reingreso** de aquello que retorna.

Considerando lo anterior, en el caso de que los bienes salgan del país con posibilidad de ser vendidos en el extranjero, como cuando salen a ferias internacionales, es conveniente realizar el trámite de salida temporal y al retornar, cambiar el estatus solo de aquello que fue comercializado. De lo contrario, si se realiza una salida definitiva y vuelven algunos bienes, habrá que pagar impuestos de importación, lo que constituye un gasto adicional para el exportador.

Se debe tener presente que en ocasiones el cambio de status también se deberá realizar en el país en donde se vendieron las mercancías y con ello pagar los aranceles correspondientes en dicho país. Esto se debe a que el tratamiento arancelario para bienes que ingresan temporalmente a los diferentes países suele ser distinto que el de aquellos que ingresan para quedarse.

Ahora bien, tanto en la exportación como en la salida temporal, el DUS o el DUSSi, pueden ser rechazados, devolviéndose al despachador el documento y señalando la causal de rechazo, para que se corrijan los errores e inconsistencias, lo cual podría retrasar el proceso aduanero.

Pueden ser denegados por el servicio y sometidos a procesos de rectificación.

Además, adicional al DUS o DUSSi, habrá trámites específicos a realizar según el tipo de internacionalización.

Por ejemplo, se tendrá que presentar en aduanas, según corresponda, el **certificado del Museo Nacional de Bellas Artes** cuando se trate de obras de arte originales, **facturas de exportación y factura proforma** en el caso de que se realice una exportación comercial o una salida temporal con posibilidad de venta.

Muchas veces son las empresas de transporte las que deben realizar las tramitaciones aduaneras, como cuando se envían los objetos por correo o empresa de courier. En estas ocasiones, es la misma empresa la que solicita los papeles necesarios para presentar en aduanas y no es el exportador quien debe realizar estos procedimientos. A su vez, existen empresas de servicios especializados de transporte que se hacen cargo del proceso completo de internacionalización, incluyendo trámites previos al paso por aduanas (como por ejemplo, conseguir el certificado de salida del MNBA).

Cuando los bienes finalmente salen del país y pasan el control aduanero, son trasladados al lugar de destino donde nuevamente serán fiscalizados. Estos procedimientos deben ser atendidos por quien desee internacionalizar debiendo indagar previamente en las restricciones particulares de cada país.

EL DUS Y SUS ETAPAS

El Documento Único de Salida (DUS) es el documento a través del cual las mercancías se presentan a la aduana para su salida legal del país y no incurrir en contrabando. En él se muestra la información y valor de los productos que se exportan o de los servicios que se prestarán en el exterior. Durante el proceso se habla de dos momentos del DUS: un **DUS Aceptación a Trámite - DUS AT** (o primer mensaje) y un **DUS Legalización - DUS LEG** (segundo mensaje), estos términos refieren a distintos momentos del proceso de tramitación de este documento.

El **DUS AT** constituye la primera parte del proceso de formalización de salida de bienes al extranjero. En tanto este DUS AT es aceptado, el agente de aduanas podrá solicitar el ingreso a zona primaria de los bienes que se van a internacionalizar.

El **DUS LEG** constituye la última etapa de la tramitación y es cuando se formaliza que todos los procedimientos anteriores se hayan realizado correctamente. Entre otros requisitos, es necesario contar con el DUS AT que es numerado y fechado por el SNA para poder hacer la legalización final. El DUS LEG puede ser rechazado, en cuyo caso es devuelto al agente de aduanas, quien mantiene el DUS AT y procede a subsanar los conflictos o elementos inconsistentes identificados por el SNA a través de la causal de rechazo. de aduanas mantiene.

Algunos elementos necesarios para confección del DUS AT:

- a) Mandato constituido de conformidad a lo dispuesto en el artículo 197 de la Ordenanza de Aduanas y que corresponde al acto por el cual el dueño, consignante o consignatario encomienda el despacho de sus mercancías a un Agente de aduanas que acepta el encargo.
- b) Nota o instrucciones de embarque.
- c) Resolución o documento que autoriza la destinación, cuando proceda.
- d) Copia de la factura comercial emitida según las normas del Servicio de Impuestos Internos. En caso de que al momento del primer envío no se cuente con este documento, se podrán sustituir por la Nota o Instrucciones de Embarque emitida por el exportador.

Etapas del DUS:**1) Presentación de las mercancías al Servicio Nacional**

de Aduanas: A través del **DUS AT** o primer mensaje, el cual deberá ser emitido antes de solicitar el ingreso de las mercancías a zona primaria.

2) Ingreso de las mercancías a zona primaria y autorización

de salida: Con la aceptación a trámite del DUS, queda autorizado el ingreso de las mercancías a zona primaria y su embarque o salida al exterior.

3) Embarque o salida al exterior de las mercancías: El embarque o salida al exterior de las mercancías será informado por el agente de aduanas, en caso de tráfico marítimo y aéreo, y constatado por el Servicio Nacional de Aduanas en caso de tráfico terrestre.

Existen plazos que cumplir en esta etapa, por ejemplo: El agente de aduanas deberá informar 10 días antes sobre fecha convenida con el agente transportista, a la Aduanas respectiva desde la cuál saldrán las mercancías. Desde aceptación del DUS AT hasta embarque de los bienes hay 25 días corridos con posibilidad de prórroga.

4) Legalización: La legalización será solicitada a través de un segundo mensaje del DUS, una vez cumplidos todos los trámites legales y reglamentarios que permiten la salida legal de las mercancías del país. Una vez autorizada por la Aduana, queda formalizada la destinación aduanera y el **DUS LEG** o segundo mensaje, constituye la Declaración de Aduana.

5) Valor definitivo de la operación de exportación: En caso de operaciones de exportación cuya modalidad de venta sea distinta de “a firme”, se debe acreditar al Servicio Nacional de Aduanas el resultado definitivo de la operación de exportación, lo cual se realizará a través del **Informe de Variación del Valor del DUS**.

Fuente: <https://www.aduana.cl>

EL DUSSI Y LOS ELEMENTOS PARA SU CONFECCIÓN

El Documento Único de Salida Simplificada (DUSSi) permite realizar una salida, pero sin necesidad de tramitar un DUS LEG, y sin intervención de un agente de aduanas. Por lo que su confección requiere de una tramitación menos compleja que en el caso de DUS.

Algunos elementos necesarios para su confección:

a) RUT o Pasaporte.

b) Copia de la factura comercial o factura proforma del proveedor, o una declaración del consignante, según se trate de operaciones con o sin carácter comercial, que indiquen que el valor de las mercancías, no supera los U\$D 2.000 FOB.

c) Copia de la factura comercial, extendida a nombre del consignante y con la individualización de la mercancía, si se tratare de mercancías de hasta un valor de U\$D 2.000 FOB, que lleven o porten los viajeros. A falta de los referidos documentos, se podrá acompañar boleta de compraventa o declaración jurada simple del viajero, que indiquen el valor de las mercancías.

Fuente: <https://www.aduana.cl>

Valor de las mercancías	Salida mayor de U\$D 2000 (valor FOB)		Salida menor a U\$D 2000 (valor FOB)	
Contratación de agente de aduanas:	Requiere contratación de agente de aduanas.		No requiere de contratación de agente de aduanas.	
Destinación aduanera	Destinación aduanera: Exportación (salida definitiva)	Destinación aduanera: Salida temporal	Destinación aduanera: Exportación (salida definitiva)	Destinación aduanera: Salida temporal
Trámites del DUS/ DUSSi	<p>DUS</p> <p>Se generan dos mensajes del DUS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • DUS-AT • DUS-LEG <p>El proceso finaliza con DUS-LEG, que constituye la declaración aduanera formal.</p>	<p>DUS Régimen salida temporal.</p> <p>Se generan dos mensajes del DUS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • DUS-AT • DUS-LEG <p>El proceso finaliza con DUS-LEG, que constituye la declaración aduanera formal.</p>	<p>DUSSi</p> <p>No debe pasar por proceso de legalización.</p>	<p>DUSSi salida temporal</p> <p>No debe pasar por proceso de legalización.</p>
Reingreso	<p>No hay reingreso de mercancías.</p> <p>Las mercancías pueden ser vendidas o donadas en el extranjero.</p>	<p>Reingreso requiere de agente de aduanas.</p> <p>Hay que contar con factura de exportación en el caso de que los bienes retornen de manera parcial.</p>	<p>No hay reingreso de mercancías.</p> <p>Las mercancías pueden ser vendidas o donadas en el extranjero</p>	<p>Reingreso NO requiere de agente de aduanas.</p> <p>Hay que contar con factura de exportación en el caso de que los bienes retornen de manera parcial.</p>

		<p>Para realizar cambio de estatus de salida temporal a exportación.</p> <p>Al volver al país, mediante declaración de reingreso, se declaran mercancías que retornan.</p>		<p>Para realizar cambio de estatus de salida temporal a exportación.</p> <p>Al volver al país, mediante declaración de reingreso, se declaran mercancías que retornan.</p>
--	--	--	--	--



Para saber más...

En **esta sección** de la página del Servicio Nacional de Aduanas encontrarás toda la información sobre estos trámites



¿Quién me puede ayudar?

En **este enlace** encontrarás los datos de las oficinas del Servicio Nacional de Aduanas.

ANEXO G CARNET ATA 125

Chile suscribió un acuerdo internacional que facilita la circulación de determinadas mercancías, en régimen de admisión temporal, entre los distintos países parte. Este acuerdo se materializó en el llamado carnet ATA (combinación del francés y del inglés: *Admission Temporaire/Temporary Admission*), que permite a empresarios llevar productos de muestra, materiales para participar en ferias internacionales y trasladar equipos profesionales, disminuyendo los problemas de internación en otros países, cuando esta es temporal.

El carnet ATA es un documento otorgado por la **Cámara de Comercio de Santiago**, según lo dispuesto por el Servicio Nacional de Aduanas (SNA), con un año de validez que permite la libre admisión temporal de mercancías, exenta de derechos de importación y otros impuestos tales como el IVA, en más de 75 países.

Es posible obtener el carnet ATA para la salida temporal de tres tipos de mercancías:

- Muestras comerciales (excepto bienes perecederos o consumibles).
- Mercancías destinadas a ferias, exposiciones comerciales o eventos similares.
- Mercancías y equipos para la realización de trabajos profesionales en prensa, radio, cine, teatro, eventos deportivos, entre otros.

Los beneficios de contar con un carnet ATA son la simplificación y mayor rapidez en los trámites de aduana locales y extranjeros, permitiendo también anticiparlos a un costo prefijado, posibilita internar temporalmente mercancías mediante un solo documento y permite transitar por los países de la cadena ATA las veces que sea necesario durante 1 año.

El costo del carnet ATA puede dividirse en dos. Por una parte existe un costo menor asociado a la realización del trámite y emisión del carnet, y por otra, quien quiera obtenerlo deberá emitir una garantía por un cierto porcentaje de las mercancías que saldrán temporalmente, que se recupera una vez devuelto el carnet (previa devolución de la mercancía al país).

Por su parte, los trámites que deben realizarse para su obtención son los siguientes:

- Completar el formulario de solicitud.
- Presentar la documentación de respaldo requerida.
- Declarar el detalle y el valor de la mercancía (por medio de factura proforma y/o lista de empaque).
- Entregar una garantía, válida en caso de no reingreso de las mercaderías

En la siguiente página se muestra el **listado de los países suscritos al convenio del Carnet ATA:**

1. Alemania
2. Andorra
3. Argelia
4. Australia
5. Austria
6. Bailia de Guernsey
7. Bélgica
8. Bielorrusia
9. Botswana
10. Bulgaria
11. Canadá
12. Costa de Marfil
13. Croacia
14. Chile
15. China
16. Chipre
17. Dinamarca
18. Eslovenia
19. España
20. Estados Unidos
21. Estonia
22. Finlandia
23. Francia
24. Grecia
25. Guadalupe
26. Guyana
27. Hong Kong
28. Hungría
29. India
30. Irlanda
31. Isla de Man
32. Isla Mauricio
33. Islandia
34. Israel
35. Italia
36. Japón
37. Jersey
38. Lesotho
39. Letonia
40. Líbano
41. Lituania
42. Luxemburgo
43. Macedonia
44. Malasia
45. Malta
46. Marruecos
47. Martinica
48. Mayotte
49. México
50. Mongolia
51. Namibia
52. Noruega
53. Nueva Caledonia
54. Nueva Zelanda
55. Países Bajos
56. Polinesia Francesa
57. Polonia
58. Portugal
59. Puerto Rico
60. República de Corea
61. República Checa
62. República de Sudáfrica
63. República Eslovaca
64. Reunión
65. Rumania
66. Rusia
67. San Pierre y Miquelon
68. Senegal
69. Serbia
70. Singapur
71. Sri Lanka
72. Suecia
73. Suiza
74. Swazilandia
75. Tailandia
76. Tasmania
77. Turquía
78. Túnez



Para saber más...

En la [página web de la Cámara de Comercio de Santiago](#) encontrarás toda la información para solicitar el Carnet ATA.



¿Quién me puede ayudar?

En [este enlace](#) encontrarás los datos de las oficinas del Servicio Nacional de Aduanas.

ANEXO H VALORIZACIÓN Y VENTA DEL BIEN CREATIVO 129

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 acreditativa, 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.

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 del 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](#).

138 ANEXO I

MEDIOS DE TRANSPORTE

La cuestión logística, y en particular la elección del medio de transporte a través del cual se trasladarán los bienes al extranjero es un elemento central en la estrategia de internacionalización. Esta decisión, dependerá del tipo de internacionalización que se llevará a cabo y de las características de los bienes que salen del país.

En primer lugar, el traslado de los bienes **puede realizarse vía área, marítima y terrestre, con o sin la compañía de quien realice la internacionalización**. Cuando se realiza una salida con un fin expositivo con o sin posibilidad de venta, comúnmente los bienes viajan al país de destino en paralelo con su creador o el intermediario a cargo de la exhibición. De lo contrario, cuando los bienes son vendidos desde Chile, estos son enviados directamente al destinatario. En ambos casos, a menos que las mercancías viajen en el equipaje de quien comercializa, siempre será necesario **contratar un servicio de transporte**. Algunas opciones posibles son:

1. Servicio de *courier* o correo. Este medio es utilizado cuando las piezas se envían directamente a los destinatarios, normalmente, cuando se realiza una transacción comercial directa de bajo volumen (cantidad y tamaño de las piezas). El traslado puede realizarse vía área, marítima o terrestre.

2. Empresas de transporte marítimo. Este medio es utilizado generalmente cuando el volumen de la exportación es alto en términos de cantidad o tamaño del bien exportado. También permite una amplia gama de materiales que se pueden transportar, mayor que el transporte aéreo.

3. Empresas de transporte aéreo. Las mismas empresas de vuelos comerciales ofrecen servicios de transporte de mercancías. Este medio es utilizado normalmente para cargas medianas y hay restricciones respecto de lo que se puede enviar. Tiene la ventaja de ser un medio de transporte expedito.

4. Empresas de transporte terrestre. Se utilizan normalmente para distancias relativamente cortas. El transporte de carga vía terrestre generalmente puede ser mediante camión o tren. Se utiliza también para trasladar la mercancía a su destino particular, luego de arribar al país de destino.

Normalmente, una misma empresa prestará servicios diversos, pudiendo incluso ofrecer todas las opciones mencionadas. Para cada uno de estos medios de transporte, las empresas tendrán condiciones de envío que habrá que consultar previamente. Estas condiciones, remiten al volumen (tamaño, cantidad y precio) de la exportación y al tipo de embalaje necesario a utilizar. Por ejemplo, el servicio de courier tendrá condiciones según el tamaño de la encomienda, peso y valor de lo que se envía.

Adicionalmente, quien realiza la exportación tiene la opción de contratar un **servicio de transporte especializado**. Estas empresas se hacen cargo del proceso de internacionalización de manera amplia, incluyendo la gestión de tramites necesarios para efectuar la exportación (como por ejemplo el certificado de origen o el certificado de salida del Museo Nacional de Bellas Artes).

A su vez, existen empresas especialistas en el traslado de cargas frágiles, específicamente de obras de arte.

Finalmente, la elección de las vías de transporte ya sea marítima, aérea y terrestre dependerá de:

1. Los **plazos** con los que se cuenta para realizar la exportación. El exportador deberá evaluar qué medio es el más conveniente según su calendario.
2. El **país de destino**. Evidentemente habrá países donde la vía de envío terrestre no será una posibilidad.
3. El **volumen de la exportación** en términos de cantidad, tamaño y valor de las mercancías. Así, los traslados de alto volumen suelen ser enviados vía marítima.
4. El **tipo de carga**. Relacionado con el punto anterior, la materialidad de lo que se envía es determinante del medio de transporte y también del tipo de embalaje a utilizar.
5. La **oferta disponible**, los precios de traslado y el presupuesto de quien realice la exportación.
6. El **acuerdo comercial o Incoterm** que se determine con el destinatario. Esto define hasta qué momento del proceso exportador el vendedor es responsable del traslado.

El exportador deberá indagar respecto a cuál es el medio de transporte más adecuado, consultando en las diversas empresas el tipo de servicio que se ofrece. De este modo, se podrá seleccionar la opción que mejor se ajuste al tipo de internacionalización que se desea realizar.

A TENER EN CUENTA:

En el caso de una exportación (venta comercial al extranjero), es siempre recomendable entregar al transportista una copia de los siguientes documentos:

- Factura proforma.
- Factura de exportación.
- Packing list o lista de empaque.
- Guía de despacho traslado (dos copias, una para el chofer y otra para aduana).
- Certificado de origen.
- Documento Único de Salida (DUS).



Para saber más:

Prochile cuenta con un **servicio especializado de courier nacional e internacional** para cargas menores en convenio con Correos de Chile.

142 ANEXO J FACTURA PROFORMA

Una factura proforma es un documento de tipo presupuesto, sin validez fiscal ni contable utilizado para la compraventa de bienes. La factura proforma es utilizada habitualmente para la exportación con el fin de detallar los componentes de una salida -número y tipo de artículos a exportar, y precio de estos-, y para efectuar los trámites de solicitud de licencias y permisos de importación en otros países. No es equivalente por tanto a una factura común, como la que sigue las normas del SII.

Al exportar, suelen insertarse en las facturas proformas leyendas que el importador exige, debido a normativa o reglamentos de su país, como, por ejemplo, que los precios cotizados son los habituales para todos los mercados de exportación (Prochile). En el caso de bienes que tengan certificación de origen, habitualmente deben insertarse frases en la factura que se vinculen a dicha certificación. Para el caso de mercancías que se exporten a la Unión Europea, existe un estándar internacional respecto de la manera en que debe redactarse dicha frase, al que se puede acceder por medio de [este enlace](#).

Componentes de una factura proforma:

No existe un formato único de factura proforma o invoice, sin embargo, éstas detallan regularmente los siguientes elementos:

- Especificación de que se trata de una factura proforma
- Fecha de emisión
- Datos del proveedor: nombre, razón social, datos de contacto, domicilio, entre otros.
- Datos del cliente
- Descripción precisa de la mercancía: unidades y tipo de producto.
- Precios: unitario, total y en muchos casos tipo de cambio utilizado.
- Puede contener también gastos de transporte y seguros, si es que existen.

MODELO DE FACTURA PROFORMA:

EMISOR:						
Nombre o razón social						
Dirección comercial						
Teléfono						
Correo electrónico						
CLIENTE						
Nombre de la calle, avenida y número						
Código postal - ciudad, país						
DATOS DE LA FACTURA PROFORMA						
Número de factura:						
Fecha de emisión:					dd/mm/año	
Fecha de vencimiento:					dd/mm/año	
Condiciones de pago:					días que tardará el pago	
Total a pagar (detallar moneda)					0.00	
Cantidad Solicitada	Cantidad Embarcada	Número de producto	Descripción	Peso Unitario (bruto y neto)	Peso Total (bruto y neto)	Cms. Cúbicos
Totales						
COMENTARIOS ADICIONALES						

ANEXO K

LISTA DE EMPAQUE (PACKING LIST) 145

La lista de empaque o packing list, corresponde a un documento que permite al exportador, al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador, identificar la disposición física de cada mercancía dentro de un contenedor o bulto. El contenido de la lista de empaque debe coincidir con el de la factura legal y el de la factura proforma, aunque muchas veces es más detallado y especifica la manera en que fueron agrupados los bienes para ser trasladados de un lugar a otro.

Esta lista permite identificar el embarque completo durante el tránsito, y sirve como respaldo de aquello que salió del país al exterior, en el caso de reclamos. Por lo general indica la cantidad exacta de los artículos que contiene cada embalaje (caja, envase o bulto) que se exporta, rasgos que identifiquen a los elementos transportados, tamaños de los bienes, peso, y valor (en dólares y en moneda nacional) de cada una de las mercancías.

Es un documento muy relevante particularmente en casos en donde la mercancía viaja sin la compañía del vendedor o para grandes cantidades exportadas.

La lista de empaque es elaborada por el exportador original, y habitualmente se obtienen dos copias de la misma, una de las cuales se entrega al transportista para el traslado, acompañando la factura comercial.

De acuerdo a las **modificaciones al Compendio de Normas Aduaneras** que entraron en vigencia el 12 de noviembre de 2018, la lista de empaque debe contener por lo menos la siguiente información:

Componentes de un packing list:

- Número y fecha de la factura con la que se relaciona
- Nombre del exportador y del importador en el extranjero
- Lugar y fecha de embarque
- Número de pedido/orden
- Peso bruto y neto de cada caja
- Peso bruto y neto total
- Dimensiones de los paquetes o bultos
- Cantidad total de bultos
- Cantidad total de artículos que contiene cada bulto, caja, envase o embalaje
- Números de identificación (marca, serie, modelo)
- Descripción y composición de la mercadería
- Precio de los bienes

Las modificaciones al Compendio también disponen que la lista de empaque debe presentarse en caso de mercancías acondicionadas en contenedores, salvo que la factura comercial contenga todos los requisitos establecidos para este documento.

