



# Nuevos mercados.

En este capítulo aprenderás cuándo y cómo importar, exportar e ingresar al mercado público.



**¡Bienvenido al Kit Emprendedor!** Desde hoy podrás apoyarte en esta herramienta durante todo el proceso de emprender. Aquí podrás encontrar nuevos conocimientos y sugerencias para cada etapa en que estés.

Te encuentras en el momento **Negocio en Consolidación** y en el capítulo **Nuevos Mercados**, ya tienes un negocio fuerte y buscas nuevas formas de hacer negocios. Aquí aprenderás a importar, exportar y a ingresar al mercado público.



IDEA DE NEGOCIO



PROYECTOS DE NEGOCIO



NEGOCIO EN FUNCIONAMIENTO



NEGOCIO EN CRECIMIENTO



NEGOCIO EN CONSOLIDACIÓN

- Innovar en mi negocio
- **Nuevos mercados**
- Realizar un proyecto

*Dar este paso puede causar incertidumbre y temor. Por esto, te enseñaremos qué es lo que debes analizar de tu negocio e investigar para dar un paso de manera segura!*

## Importar.

**Importar es ingresar al país productos y/o servicios que provienen desde el extranjero.** ¿Por qué hacerlo? Para adquirir productos que en el país no existen, no se producen, son diferentes, que pueden ser más baratos o de otra calidad. A continuación, te explicaremos la información básica que debes saber en caso de que quieras importar.



**Consejo:** Al importar y exportar deberás respetar lo que indique el Servicio Nacional de Aduanas.

Esta institución se encarga de vigilar y fiscalizar el paso de mercancías por las fronteras del país. Para más información, por favor revisa [www.aduana.cl](http://www.aduana.cl).

## ¿Qué puedo importar?

Puedes importar cualquier producto/servicio, excepto aquellos prohibidos por la ley vigente, como vehículos y motos usadas, plaguicidas de uso agrícola, juguetes que contengan tolueno, entre otros.

Por otro lado, es importante que consideres que varios **productos permitidos requieren autorización de algún servicio fiscalizador del Estado**. A continuación te presentamos algunos ejemplos (para revisar la información en detalle ingresa a [www.aduana.cl](http://www.aduana.cl)).



Animales, productos, subproductos de origen animal o vegetal.



Alcoholes, bebidas alcohólicas y vinagres.

**Instituciones que deberán autorizarte:**  
**Servicio Agrícola y Ganadero**  
([www.sag.gob.cl](http://www.sag.gob.cl))



Productos farmacéuticos o de uso médico y/o cosmético.



Productos alimenticios de cualquier tipo.

**Instituciones que deberán autorizarte:**  
**Servicio de Salud**  
([www.minsal.cl](http://www.minsal.cl))



Productos pesqueros, recursos hidrobiológicos.

**Instituciones que deberán autorizarte:**  
**Subsecretaría de Pesca**  
([www.subpesca.cl](http://www.subpesca.cl))



**Consejo:** Revisa si existe un distribuidor del producto/servicio en tu región.

Si existe, compara precios y condiciones para tomar la decisión más conveniente entre comprarle directamente a éste o importar.

## Paso a paso para importar.

Importar involucra realizar varios trámites y a veces puede resultar bastante complejo. En la página oficial de la Aduana podrás encontrar toda la información en detalle, sin embargo, aquí te presentamos el resumen del proceso:

### PASO 1 Inicio del proceso

Investiga si existe distribuidor del producto/servicio donde estés, si no existe, continúa con el **paso 2**.

Si existe, contáctate con él y cotiza. Para esto solicítale una factura **Pro Compra**, que es un documento en el que el vendedor te dirá el precio y el tiempo por el que este valor se mantendrá.

Luego, negocia con el proveedor, recuerda que el proceso de importación involucra pagar tributos e impuestos.

### PASO 2 Proceso de importación

El proceso y los documentos necesarios para importar dependerán del producto/servicio y del monto de la compra.

Según el producto/servicio que desees importar se deberán pagar ciertos tributos e impuestos adicionales al costo de la mercancía.

Además, si el monto del producto es mayor a US\$1.000 necesitarás contratar a un agente de aduanas y podrás requerir de documentos extra.

### PASO 3 Fin del proceso

La mercancía que encargaste será revisada por la Aduana.

Si está todo en orden podrás retirarla en ésta, o bien, recibir la mercancía en tu hogar de acuerdo a lo que solicitaste al vendedor.



**Consejo:** Ojo con los impuestos extra.

Algunos de los productos que deben pagar impuestos extra son: artículos de oro, platino y marfil; joyas, piedras preciosas naturales o sintéticas; bebidas alcohólicas y no alcohólicas, tabaco, entre otros.

Por último, si deseas importar pero para que sea conveniente debes encargar una gran cantidad al vendedor, no te preocupes! Recuerda que puedes asociarte con otros. Quizás alguna persona tiene un negocio similar y está dispuesta a compartir gastos contigo.

## Exportar.

**Exportar es enviar bienes y/o servicios nacionales para su uso o consumo fuera del país.** ¿Por qué hacerlo? Principalmente, para aprovechar oportunidades de negocio en otros mercados, llegando más allá del público nacional.

Exportar es una buena alternativa para aumentar tus ventas. Sin embargo, este gran paso implica costos y trámites. Por esto, debemos hacer lo posible para tener éxito y así no gastar de más.

A continuación te explicaremos qué debes resolver para exportar con éxito.



### Consejo: Al exportar, ProChile es la institución especializada.

ProChile promueve las exportaciones de productos y servicios del país. Por ello ofrece información y capacitaciones para aprender a exportar.

Para más información, por favor revisa a [www.prochile.gob.cl](http://www.prochile.gob.cl)



### Consejo: Presta atención a los requisitos.

Para exportar sólo debes:

- Estar al día en el pago de compromisos tributarios con el Fisco.
- Tener iniciación de actividades como exportador (o ampliar tu giro) ante el Servicio de Impuestos Internos.

No es relevante si eres persona natural o jurídica. Debes ser chileno o extranjero con residencia en Chile.

## ¿Qué hacer para exportar con éxito?

Para que logres vender en el nuevo mercado al que accederás, es muy importante que lo hagas conscientemente. Te invitamos a analizar los siguientes temas antes de realizar los trámites para exportar:

- 1. Estudia tu nuevo mercado:** Pregúntate si el producto que deseas exportar será algo que tus clientes en este nuevo país desearán comprar. Estudiar a tu competencia en ese país y cómo éstos llegan a los clientes hoy en día podría servirte como referencia.
- 2. Analiza tu capacidad:** Puede que te vaya muy bien vendiendo algún producto/servicio. Sin embargo, por más que te quieran comprar gran cantidad, debes analizar si serás capaz de producir esa cantidad antes de comprometerte. Si crees no poder cumplir, podrías evaluar contratar a alguien y/o revisar alternativas para mejorar tu producción.
- 3. Obtén los permisos necesarios:** De acuerdo al país al que ingreses a vender, necesitarás que tu producto/servicio sea validado y certificado por diferentes instituciones. Estudia bien qué necesitarás para conseguirlas.



**4. Define un precio adecuado:** Vender un producto en tu país tiene un costo distinto a venderlo en otro. Vender más lejos del lugar de producción implica costos más altos (por impuestos y traslado), esto lo tenemos que considerar al definir el precio de venta en el nuevo mercado.

**5. Mejora la imagen de tu producto/servicio:** Si vas a vender tu producto/servicio en China probablemente requieras de otro tipo de empaquetado o publicidad para ofrecerlo, donde lo fundamental es que esté en el idioma del país comprador.



## Mi plan para exportar.

Esta herramienta te permitirá analizar qué necesitas para exportar con éxito y te ayudará a detectar qué debes hacer para mejorar. Completa los cuadros siguiendo las indicaciones que hay dentro de cada uno de ellos:

### 1. Nuevo mercado

¿Qué características tienen las personas que te comprarían? ¿Cuántas personas crees que te comprarán? ¿Qué necesitas hacer para llegar a estos nuevos clientes?

---

### 2. Capacidad

¿Cuánto es lo máximo que puedes producir hoy con tus recursos y tiempo? ¿Qué necesitarías para aumentar tu producción?

---

### 3. Permisos

¿Qué permisos requieres para empezar a exportar? ¿Qué necesitas para obtener esos permisos?

---

### 4. Precio de venta

¿Qué costos adicionales debes pagar por hacer que el producto llegue a destino? ¿Qué puedes hacer para reducir los costos?

---

### 5. Imagen del producto / servicio

¿Qué debe tener tu nueva imagen para que tus clientes la entiendan y te compren? ¿Qué necesitas para mejorar tu imagen?

---

### 6. ¿Qué debo mejorar para exportar

Escribe en este espacio todas las actividades que deberás realizar para finalmente exportar.

---

*Ahora que sabes qué necesitas para exportar, te contaremos como hacerlo en 3 simples pasos.*

## Paso a paso para exportar.

Exportar es un gran reto, pero al mismo tiempo una gran oportunidad. Si quieres exportar pero no te atreves a dar el gran paso, no te preocupes! La Institución ProChile ofrece una serie de capacitaciones e información para apoyarte en caso de que desees exportar. En su página web podrás encontrar la información en detalle. Aquí te presentamos el resumen del proceso.







No olvides que la exportación y la importación deben pasar por la fiscalización de la Aduana. Por esto, siempre revisa la información oficial en: [www.aduana.cl](http://www.aduana.cl)

## Mercado público.

**El mercado público es una plataforma en que empresas de todo tipo pueden ofrecer sus productos y servicios a organismos del Estado que realizan sus compras y contrataciones.**

¿Por qué acceder a este mercado? Para vender los productos y servicios que el Estado necesita y ampliar la cartera de clientes de tu negocio hacia instituciones de gran tamaño y amplio reconocimiento.

En concreto, los beneficios de ser proveedor del Estado son:

-  **Acceso a nuevas oportunidades:** En ChileCompra más de 800 organismos públicos de todo el país publican, diariamente, oportunidades para empresas de todos los tamaños
-  **Una vitrina para tus productos y servicios:** Siendo proveedor del Estado amplías tus redes y ganas prestigio ante nuevos posibles clientes.
-  **El mercado más grande del país:** Los montos transados en la plataforma de superan los 6,8 millones de millones de pesos al año. Si tienes una empresa, tienes una oportunidad de hacer crecer tu negocio.
-  **Tu negocio gana:** Los organismos públicos compran una amplia variedad de productos y servicios, desde alimentos, artículos de escritorio, ferretería y aseo, computadores y mobiliario, hasta servicios como producción de eventos, hotelería, arriendo de vehículos y tratamientos médicos, entre otros.

**El siguiente esquema grafica cómo funciona el sistema de compras públicas:**



Para participar en el mercado público deberás inscribirte completando el formulario que se despliega al hacer clic en el botón **Registrarse como Proveedor**.

La inscripción en [www.mercadopublico.cl](http://www.mercadopublico.cl) es totalmente gratuita, podrás hacerlo si eres persona natural o jurídica, chilena o extranjera, siempre y cuando puedas acreditar tu situación financiera e idoneidad técnica.



**Consejo:** La institución ChileCompra administra la plataforma de compras públicas Mercado Público. Para más información, por favor revisa [www.mercadopublico.cl](http://www.mercadopublico.cl)

Una vez que te hayas registrado y hayas cumplido los requisitos establecidos, estarás a un paso de poder vender tus productos/servicios a más de 800 instituciones del Estado! Veamos cómo seguir:

## Paso a paso para ofertar en Mercado Público.

Debes recordar que todo el proceso se realiza de manera digital. Por esto, a continuación te contamos cuáles son los pasos básicos a seguir para poder aprovechar la posibilidad de vender tus productos y/o servicios en la plataforma Mercado Público:

### PASO 1 Búsqueda de licitaciones

Ingresando a la plataforma ([www.mercadopublico.cl](http://www.mercadopublico.cl)) podrás efectuar una búsqueda avanzada por región, rubro, fecha, u organismo público.

Busca allí la licitación que más te acomoda, revisa la ficha y evalúa tanto la solicitud de la entidad como la capacidad de tu negocio para responder al compromiso.

### PASO 2 Ofertar

Habiendo encontrado la oportunidad de negocio, revisa que la licitación esté en estado 'Publicada' y pincha el botón 'nueva oferta'.

Lee con cuidado toda la información de las bases de licitación. Oferta los productos que se solicitan y en las condiciones especificadas por el comprador, de otro modo tu oferta corre el riesgo de no ser aceptada por el organismo público tras la apertura electrónica.

### PASO 3 Seguimiento y adjudicación

Durante el proceso y antes del cierre del plazo de preguntas, podrás solicitar respuestas a preguntas sobre la licitación a través del 'Foro'.

Las preguntas serán anónimas dentro del sistema y las respuestas serán vistas por todos quienes participan en el proceso.

Mantente atento a las fechas indicadas en las bases, si tu producto/servicio fue elegido, se te informará por canales formales para finalizar el proceso.

ChileCompra cuenta además con talleres presenciales que se desarrollan en las 15 regiones del país y que están dirigidos a usuarios proveedores y compradores públicos.

**Te invitamos a conocer las capacitaciones gratuitas y cursos en línea** (e-learning) para hacer más y mejores negocios con el Estado y aprender a efectuar compras a través de [www.mercadopublico.cl](http://www.mercadopublico.cl).

## ¿Y ahora cómo sigo?

En este capítulo aprendiste cómo importar, exportar y a ingresar al mercado público. Has dado un gran paso para tu emprendimiento!

Queremos que sigas! **En el siguiente capítulo podrás identificar las herramientas para REALIZAR UN PROYECTO**, aprenderás a elegir el proyecto más conveniente para tu negocio y todo lo necesario para hacerlo realidad!



IDEA DE NEGOCIO



PROYECTOS DE NEGOCIO



NEGOCIO EN FUNCIONAMIENTO



NEGOCIO EN CRECIMIENTO



NEGOCIO EN CONSOLIDACIÓN