



# Estudio de Mercado - Chile

## Software

- *Desarrollo de Software a la medida*
- *Software empaquetado*
- *Asesoría y Consultoría*

**Proexport Colombia**  
**y**  
**Banco Interamericano de Desarrollo- Fondo Multilateral de Inversion (BID-FOMIN)**

**Proexport – Colombia**  
Dirección de Información Comercial e Informática  
[www.proexport.gov.co](http://www.proexport.gov.co)  
[www.proexport.com.co](http://www.proexport.com.co)  
Calle 28 No 13a – 15, Pisos 35 y 36  
Tel: (571) 5600100  
Fax: (571) 5600118  
Bogotá, Colombia

**Banco Interamericano de Desarrollo**  
[www.iadb.org](http://www.iadb.org)  
Carrera 7ª No. 71-21 Torre B, Piso 19  
Tel: (571) 3257000  
Fax: (571) 3257050  
Bogotá, Colombia

**Equipo Consultor**  
Consultor Senior: Ernesto Santoyo (ernestosantoyo@hotmail.com)  
Cra. 51 No 134 - 31  
Bogotá, Colombia

El presente estudio de mercado se ha desarrollado dentro del marco del PROGRAMA DE INFORMACION AL EXPORTADOR POR INTERNET - PROYECTO COOPERACIÓN TÉCNICA NO REEMBOLSABLE No. ATN/MT-7253-CO, con aportes de Proexport Colombia y el Banco Interamericano de Desarrollo-Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin).

© 2003. Todos los derechos reservados. El Banco Interamericano de Desarrollo concede a Proexport Colombia una licencia no exclusiva, a título gratuito, por un plazo indeterminado, sin derecho a sublicenciar, para utilizar la información obtenida en el presente estudio. Ni la totalidad ni parte de este documento puede reproducirse o transmitirse por ningún procedimiento electrónico o mecánico, incluyendo fotocopias, impresión, grabación magnética o cualquier almacenamiento de información y sistemas de recuperación, sin permiso escrito de Proexport – Colombia.

Cítese como: Proexport Colombia. 2003. Estudio de Mercado Chile– Sector de Software. Programa de Información al Exportador por Internet - Proyecto Cooperación Técnica No Reembolsable No. ATN/MT-7253-CO. Proexport Colombia – BID-FOMIN. Bogotá, Colombia, 208 páginas.

## TABLA DE CONTENIDO

<b>INFORMACION GENERAL</b>	<b>1</b>
<b>RESUMEN EJECUTIVO SECTOR</b>	<b>1</b>
EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD	3
DESARROLLO DE SOFTWARE A LA MEDIDA	3
SOFTWARE EMPAQUETADO	3
E-LEARNING	5
<b>SUBSECTORIZACIÓN</b>	<b>7</b>
<b>MARCO LEGAL</b>	<b>8</b>
<b>SITUACIÓN DEL PAÍS EN EL MARCO DEL ALCA</b>	<b>12</b>
 <b>COMPOSICION Y CARACTERISTICAS DEL MERCADO</b>	 <b>18</b>
<b>CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR DE TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN EN CHILE</b>	<b>18</b>
DINÁMICA DEL COMERCIO EXTERIOR	20
Balanza Comercial	20
Importaciones del Sector	21
ADEXUS	24
TECH DATA CHILE S.A.	25
CIENTEC	25
VIDEOGRAFICA	26
ABMATIC	26
PAMPA BYTES	27
MAGENTA	27
PUNTOCOM	28
CONDICIONES COMERCIALES DE LAS EMPRESAS IMPORTADORAS	28
Descripción de las principales costumbres y cultura de negocios	30
Exportaciones Chilenas de los productos del sector	31
<b>TAMAÑO DEL MERCADO</b>	<b>33</b>
<b>DESCRIPCIÓN DEL MERCADO</b>	<b>38</b>
DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO POR SEGMENTOS	38
<b>CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA</b>	<b>42</b>
ANÁLISIS DE LA DEMANDA	42
Descripción del comportamiento de los consumidores	42
 <b>ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA</b>	 <b>49</b>
<b>ESTRUCTURA DE LA OFERTA</b>	<b>49</b>
Composición de la oferta	50
Oferta de Software	51
Oferta de Servicios	53

Subcontratación de servicios _____	54
Estructura de Costos _____	54
CARACTERIZACIÓN DE LAS EMPRESAS _____	55
SONDA _____	56
ORDEN _____	57
IBM BUSINESS CONSULTING SERVICES (BCS). _____	58
DMR CONSULTING _____	58
HP SERVICES _____	59
NEORIS _____	60
ZOLUCIONA _____	61
COSTUMBRE DE NEGOCIOS DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR _____	62

## **CANALES DE DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACION** **64**

### **ACCESO AL MERCADO** **67**

<b>LEGISLACIÓN CAMBIARIA Y TRIBUTARIA DEL SECTOR</b> _____	<b>67</b>
DERECHOS ARANCELARIOS _____	68
IMPUESTOS INTERNOS _____	68
Impuesto al Valor Agregado - IVA _____	68
Tasa Aeronáutica _____	69
Tasa de verificación de aforo por examen _____	69
Tasa de despacho _____	70
Carga tributaria de nacionalización _____	70
<b>REQUISITOS Y RESTRICCIONES</b> _____	<b>71</b>
CERTIFICADO DE ORIGEN _____	71
<b>TRIBUTACIÓN DEL SOFTWARE</b> _____	<b>72</b>
<b>REGISTRO DE MARCAS</b> _____	<b>73</b>
CONCEPTO DE MARCA COMERCIAL _____	73
REGISTRO DE LA MARCA _____	74
DERECHOS DEL TITULAR DE UN PRIVILEGIO INDUSTRIAL _____	76
<b>CONDICIONES DE ACCESO DE LOS PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES</b> _____	<b>77</b>

### **DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL** **80**

<b>COMPOSICIÓN DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL DEL SECTOR DE SOFTWARE</b> _____	<b>80</b>
<b>EMBALAJE</b> _____	<b>81</b>

### **PERSPECTIVAS Y OPORTUNIDADES** **83**

<b>FUERZAS ESTRUCTURALES DEL MERCADO (PORTER)</b> _____	<b>83</b>
AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES _____	83
PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES VS. COMPRADORES _____	84
AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITOS _____	84
RIVALIDAD DE COMPETIDORES _____	84
<b>ANÁLISIS DEL SECTOR UTILIZANDO LA MATRIZ DOFA</b> _____	<b>85</b>



DEBILIDADES	85
OPORTUNIDADES	86
FORTALEZAS	86
AMENAZAS	86
<b>PERSPECTIVAS</b>	<b>87</b>

## **APÉNDICE NO. 1 ACCESO AL MERCADO - CONDICIONES GENERALES.** **89**

<b>INVERSIÓN EXTRANJERA</b>	<b>89</b>
<b>COMO CONSTITUIR UNA EMPRESA EN CHILE</b>	<b>91</b>
Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada	91
Sociedad Limitada	93
Sociedad Anónima	95
Sociedad Comercial en Comandita	104
<b>CONTRATOS ASOCIATIVOS</b>	<b>111</b>
INICIACIÓN DE ACTIVIDADES DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN CHILE	111

## **APÉNDICE NO. 2 DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL - CONDICIONES GENERALES.** **113**

<b>PROCESO EXPORTADOR A CHILE</b>	<b>113</b>
COLOMBIA (PAÍS DE ORIGEN)	113
TRÁNSITO INTERNACIONAL	114
CHILE (PAÍS DE DESTINO)	115
<b>PROCESO DE NACIONALIZACIÓN CHILENO</b>	<b>117</b>
NACIONALIZACIÓN PERMANENTE	119
ADMISIÓN TEMPORAL	122
IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS PARA FERIAS INTERNACIONALES	124
MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL	125
ALMACÉN PARTICULAR	127
ADMISIÓN TEMPORAL DE MERCANCÍAS PARA PERFECCIONAMIENTO ACTIVO	128
REIMPORTACIÓN O REINGRESO	128
REDESTINACIÓN	129
TRÁNSITO	129
TRASBORDO	130
<b>OFERTA LOGÍSTICA</b>	<b>131</b>
TRANSPORTE MARÍTIMO	131
PRINCIPALES PUERTOS	135
Puerto de San Antonio	135
Infraestructura de los terminales:	135
a) Terminal Molo Sur	135
b) Sector Norte	136
Puerto Valparaíso	138
Infraestructura de los terminales:	138
Puerto de Arica	139
TRANSPORTE FERROVIARIO:	141
TRANSPORTE AÉREO	142

TRANSPORTE TERRESTRE	143
EMPRESAS PRESTADORAS DE SERVICIO LOGÍSTICOS	149
Agentes de aduana	149
Depósitos aduanero	149
Almacén Privado	149
<b>COSTOS DE IMPORTACIÓN</b>	<b>150</b>
COSTOS DIRECTOS	150
COSTOS INDIRECTOS	152
<b><u>ANEXOS</u></b>	<b><u>159</u></b>

## TABLAS

TABLA 1: ETAPAS DE INTEGRACIÓN, 2002.	12
TABLA 2- BALANZA COMERCIAL CHILENA DEL SECTOR DE SOFTWARE, 2002.	21
TABLA 3 - IMPORTACIONES DE SOFTWARE POR POSICIÓN ARANCELARIA, (VALOR CIF), 2002.	21
TABLA 4 - IMPORTACIONES DE SOFTWARE SEGIR PRINCIPALES PAISES DE ORIGEN, (VALOR CIF), 2002.	22
TABLA 5 - IMPORTACIONES DE SOFTWARE SEGUN PRINCIPALES IMPORTADORES, (VALOR CIF), 2002.	24
TABLA 6 : PRINCIPALES MEDIOS DE PAGO DE LAS IMPORTACIONES DEL SECTOR DE SOFTWARE CHILENO, SEGUNDO SEMESTRE 2002.	29
TABLA 7 - EXPORTACIONES DE SOFTWARE POR POSICIÓN ARANCELARIA, (VALOR CIF), 2002.	32
TABLA 8 - EXPORTACIONES CHILENAS SEGÚN PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO,( VALOR FOB), 2002.	33
TABLA 9 – VENTAS ANUALES DEL SECTOR DE IT EN CHILE, (US \$ MILLONES), 1995-2003	33

TABLA 10 - CALIFICACIÓN DE FACTORES PARA EVALUAR EMPRESAS DE SOFTWARE EN CHILE	46
TABLA 11: CÁLCULO DE LA CARGA TRIBUTARIA DE NACIONALIZACIÓN	70
TABLA 12 - COMPARACIÓN ARANCELARIA DE LOS PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE SOFTWARE HACIA CHILE	77
TABLA 13 -. PARTICIPACIÓN DE MEDIOS DE TRANSPORTE Y PUERTOS UTILIZADOS EN LA IMPORTACIÓN DE SOFTWARE A CHILE, 2002.	81
TABLA 39: TASA DE APLICACIÓN DE GRAVAMEN PARA DESTINACIÓN DE ADMISIÓN TEMPORAL.	123
TABLA 40 : CARACTERÍSTICAS DE LOS PRINCIPALES PUERTOS DE CHILE	133
TABLA 41 : MOVIMIENTOS PORTUARIOS DE CHILE, 1999-2002	134
TABLA 42 - CARACTERÍSTICAS DE SITIOS DE ATRAQUE, PUERTO VALPARAÍSO	138
TABLA 43 : COSTO DE FLETES MARÍTIMOS COLOMBIA-CHILE, (VALORES US \$)	140
TABLA 44 - COMPARACIÓN COSTO FLETES CONTENEDOR 20". ORIGEN: PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES	141
TABLA 45 - VALOR FLETE AÉREO POR TIPO DE PRODUCTO, 2003.	143
TABLA 46 - DISTANCIAS A NIVEL NACIONAL.	144
TABLA 47 CAPACIDAD DE LOS VEHÍCULOS DE CARGA	145
TABLA 48 - PASOS FRONTERIZOS	147
TABLA 49: TARIFA DE SERVICIOS PORTUARIOS, (PUERTO VALPARAÍSO), 2003.	153
TABLA 50: TARIFAS DE ALMACENAJE, (PUERTO VALPARAÍSO), 2003.	156

## GRAFICAS

GRÁFICA 1 - COMPOSICIÓN DE LA PROPIEDAD DE LAS EMPRESAS DE DEL SECTOR IT EN CHILE, 2003. _____	19
GRAFICA 2 PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE LAS IMPORTACIONES DE SOFTWARE POR SEGMENTOS, 2002 _____	23
GRÁFICA 3- VENTAS ANUALES DEL SECTOR DE IT EN CHILE,( MILLONES DE US\$)1995 – 2003 _____	34
GRÁFICA 4– DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS DEL SECTOR DE IT EN CHILE, 2003. _____	35
GRÁFICA 5 – DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS DE SERVICIOS DEL SECTOR DE IT EN CHILE,2003. _____	36
GRAFICA 6 – PARTICIPACIÓN DE LOS INGRESOS POR CATEGORÍA DE SOFTWARE,2003. ____	37
GRAFICA 7– PARTICIPACIÓN DE LOS INGRESOS POR CATEGORÍA DE SERVICIOS, 2003. ____	38
GRÁFICA 8 – DISTRIBUCIÓN DE LA DEMANDA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SECTOR DE IT EN CHILE,2003. _____	39
GRÁFICA 9– DISTRIBUCIÓN DE LA DEMANDA DEL SECTOR DE TI POR TIPO DE CLIENTE, 2003. _____	40
GRÁFICA 10 - COMPOSICIÓN DE LA DEMANDA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DEL SECTOR DE IT EN CHILE, SEGUN SECTOR ECONÓMICO, 2003. _____	41
GRAFICA 11 - COMPOSICIÓN DE LA OFERTA DEL SECTOR DE TI, 2003. _____	49
GRÁFICA 12 - NUMERO PROMEDIO DE LÍNEAS DE PRODUCTO. _____	50
GRAFICA 13- COMPOSICIÓN DE LA OFERTA SEGÚN PRINCIPALES PRODUCTOS Y SERVICIOS. _____	51
GRÁFICA 14- COMPOSICIÓN DE LA OFERTA DE SOFTWARE EN CHILE. _____	52
GRÁFICA 15 - COMPOSICIÓN DE LA OFERTA DE SERVICIOS DE TI EN CHILE _____	53

GRÁFICA 16- PROVEEDORES DE LAS EMPRESAS DE TI EN CHILE. _____	54
GRÁFICA 17 - PROVEEDORES DE LAS EMPRESAS DE TI EN CHILE. _____	55
GRÁFICA 18 - CANAL DE DISTRIBUCIÓN DE LA DEMANDA DE LAS EMPRESAS DE TI EN CHILE. _____	65

## ANEXOS

ANEXO 1 - BASE DE DATOS CLIENTES POTENCIALES _____	159
ANEXO 2 : DEPÓSITOS FISCALES _____	164
ANEXO 3 : LOGÍSTIA INTEGRAL. _____	167
ANEXO 4 : OPERACIONES LOGÍSTICAS INTERNACIONAL _____	171
ANEXO 5 : PUERTOS Y TERMINALES _____	172
ANEXO 6 : TRANSPORTE MARÍTIMO _____	174
ANEXO 7 : DIRECTORIO DE AGENTES ADUANEROS _____	180
ANEXO 8 : MAPA FÍSICO Y ECONÓMICO DE CHILE, 2003. _____	187



## INFORMACION GENERAL

### Resumen Ejecutivo Sector

El mercado del software en Chile se caracteriza por la presencia de grandes organizaciones especializadas de carácter multinacional, junto con empresas de carácter nacional, dirigidas a captar un mercado con importantes requerimientos y necesidades informáticas.

Los programas informáticos de mayor aceptación en Chile son aquellos que están ligados, o más aún, nacen directamente de un objetivo de negocio concreto.

Deben incorporar una métrica que permita monitorear los logros y que posean la virtud de generar valor directo y tangible para el usuario. Se exige que el retorno de la inversión en software (aplicaciones, consultoría, e-learning, e-commerce) sea consecuencia directa del objetivo o proyecto de negocio definido por la empresa en su “plan estratégico”. Los procesos de origen netamente tecnológicos, desconectados de los requerimientos del cliente, son de difícil presentación en el mercado ya que la tecnología por si misma no entrega un valor agregado real a las empresas, por lo cual no es competitiva en el mercado actual chileno.

existe una presión intensa por aplicaciones acompañadas de metodologías para dirigir, controlar y administrar el desarrollo de la información producida por las tecnologías lo que se denomina como “gestión del conocimiento”.

Según el diagnostico preparado por el Ministerio de Economía en el Programa de Prospectiva Tecnológica de “fomento a la exportación de software”, la industria chilena del software viene perdiendo competitividad. Actualmente vende soluciones a la medida cada vez menos competitivas frente a los sistemas internacionales, y principalmente en el mercado doméstico.

La industria chilena del software se ha convertido en una industria global, con presencia de empresas multinacionales y asociaciones de empresas locales y extranjeras. La industria del software mundial ha

desarrollado estándares y certificaciones de calidad que Chile no ha logrado alcanzar, utilizando plataformas y requiriendo costos que ya no están a su alcance. Los programas para mercados horizontales -que son los que usan todo tipo de empresas, como un procesador de textos-, prácticamente no se producen en Chile. Los intentos en ese sentido han sido en general muy dificultosos. Porque se trata de un rubro en el cual ya todo parece estar hecho y donde se requiere de muy buenos canales de distribución, grandes inversiones, mucha presencia y una fuerte focalización.

No obstante lo anterior, Chile ofrece oportunidades para desarrollar software relacionado con soluciones en las industrias verticales donde el país ha alcanzado un liderazgo. La minería, el sector forestal, la agricultura, la pesca de salmón, la astronomía, etc., son segmentos naturales para innovar en soluciones de software de clase mundial.

En Chile existen numerosas experiencias de desarrollo de software embebido. Los taxímetros y las tarjetas fiscales son sólo ejemplos básicos de software en esta área. Actualmente, empresas chilenas están desarrollando aplicaciones innovadoras como control de balastros electrónicos para tubos fluorescentes, aplicaciones para control de flota y aplicaciones para medir granularidad de material. Las industrias de telecomunicaciones, de electrodomésticos y automotriz, por dar sólo unos ejemplos, serán grandes consumidores de este tipo de software. Si se considera el tamaño de este mercado potencial y la tendencia creciente de estas compañías en subcontratar el desarrollo de este software a terceros, existe una oportunidad interesante de generar un negocio relevante de software embebido.

Adicionalmente, desde el punto de vista de la demanda local, hay una necesidad urgente de capacitación empresarial para llevar adelante una masiva modernización de la empresa chilena.

En cuanto a las consultoras de TI en Chile, existe una industria profesional que ha experimentado un elevado crecimiento, compuesta por empresas que tienen un fuerte conocimiento del sector. Además, en Chile hay una dura competencia, que se traduce en la profesionalización al máximo del sector para satisfacer las necesidades de los clientes.

Las organizaciones empresariales buscan consultorías que guíen el uso de mejores prácticas para el efectivo rediseño del objetivo del negocio, la gestión del cambio, y el uso y la aplicación de las nuevas tecnologías, para lograr beneficios acotados a la realidad del cliente.



El conocimiento, la experiencia, la madurez y las relaciones globalizadas, son factores diferenciadores para posicionarse en el mercado chileno, ante a la amplia y variada competencia presente hoy día en el país.

#### Evolución de la actividad

##### Desarrollo de Software a la medida

La industria de software ha alcanzado un importante desarrollo en Chile, especializándose en soluciones para empresas que no utilizan programas de consumo masivo. El mercado del software se sostiene en el desarrollo de soluciones para problemas propios de la realidad local gracias a la creación de productos muy específicos, como es el caso de las soluciones para las AFP, Isapres o sistemas de administración, en un mercado demasiado expuesto a la competencia.

En el año 2000, Chile se perfilaba como un emergente desarrollador de estos productos dentro de América Latina. Sin embargo se estima que el país perdió competitividad, debido a que la producción de software a nivel local, descendió drásticamente, al igual que las exportaciones de estos productos. Existe un bajo desempeño en el ámbito de los desarrolladores chilenos, debido a que los procesos se realizan de forma artesanal.

Este mercado es muy dinámico. Constantemente están apareciendo pequeñas, empresas que en su mayoría nacen para el desarrollo de un proyecto concreto y después mueren, ya sea porque fracasan o porque cumplieron con su objetivo. Una de las causas más comunes de estas fallas es que muchas firmas se crean en torno a conocimientos técnicos sin conocer los problemas de fondo relacionados con el software que van a desarrollar. Además, suelen carecer del aspecto gerencial, lo cual es fatal en un mercado tan competitivo como éste<sup>1</sup>.

##### Software empaquetado

Uno de los factores que afecta la dinámica de esta categoría de aplicaciones de software es la piratería, que en Chile amenaza a la industria comercializadora de programas computacionales o software.

---

<sup>1</sup> Marcos Guerrero, jefe del proyecto “herramientas de mejora de la productividad para la industria del software”,

En el mercado negro de este segmento se mueven cerca de US \$150 millones al año, la misma cifra que venden las empresas formalmente establecidas en el país. “Fruto de la contracción económica, la piratería se expandió en 2002. Pasó desde representar 49% de las ventas del sector en 2000 a 51% en 2001 y sobre 53% al cierre del año pasado”<sup>2</sup>.

Esto generó el cierre de 30 firmas entre 2001 y 2002 y una fuerte adecuación en la estructura de precios de las que siguieron operando, como una manera de sobrevivir ante el complejo panorama.

Alejandro Prieto, gerente general de Ean Chile de la Cámara Nacional de Comercio, indica que la piratería desde 2000 a la fecha, a nivel de pymes, estaría sobrepasando el 50%. Fundamentalmente este problema se presenta en la mediana y pequeña empresa.

Los principales responsables de este fenómeno son los ensambladores de equipos clones, que venden computadores con una variedad de software sin pagar licencia. Para controlar el problema los empresarios del sector han recomendado endurecer las penalidades y aumentar la eficiencia de las autoridades para perseguir a quienes distribuyen el software pirata, atacar a quienes venden. Adicionalmente proponen campañas para sensibilizar a los usuarios y empresarios de las implicaciones del uso de software pirata.

De acuerdo con la observación de campo realizada por el equipo consultor en diferentes zonas de Santiago se identificaron varios lugares de oferta de software pirata. La zona centro de Santiago esta plagada de vendedores ambulantes y focos dispersos a lo largo de las avenidas Providencia y 11 de septiembre. Los vendedores tienden en el piso plegables con las carátulas de los paquetes de software que ofrecen. La variedad de aplicaciones es bastante amplia y abarca sistemas operativos, paquetes de contabilidad, suites de oficina, diseño grafico, estadísticas, administración de proyectos y juegos. Cada paquete de software tiene un valor de US\$ 2,85 y realizan promociones de tres aplicaciones por US\$ 7,15. Una vez que el cliente ha seleccionado la aplicación deseada, un acompañante del vendedor se aleja del lugar y regresa con el CD pirata. El control de las autoridades es complicado debido a que los vendedores, una vez detectan la presencia de los policías recogen sus plegables y se mezclan con la multitud, adicionalmente los vendedores nunca tienen la mercancía en el mismo

---

<sup>2</sup> Según el gerente general de la Asociación Chilena de Distribuidores de Software, Marcelo Ponce.

lugar en el que la venden, haciendo aún más difícil comprobar que están realizando actividades ilícitas.

El gerente de consultoría de la “Consultora Neosecure”, Miguel Muñoz, opina que las leyes actuales no son aplicables, ni lo adecuadamente severas para frenar la creciente piratería de software en este país. Estima que ello es responsabilidad del gobierno, del poder Legislativo y con un claro compromiso de la alta dirección empresarial.

Sin embargo, el Tratado de Libre Comercio entre Chile y la Unión Europea demanda acciones concretas contra la piratería. Ya que Chile se comprometió a tener en vigencia en un plazo máximo de siete años una ley de propiedad intelectual que resguarde los derechos de las empresas afectadas: disquerías, librerías y productoras de software. La presión será mayor con el TLC con Estados Unidos, que incluye un aporte estricto con exigencias relativas a la propiedad industrial.

#### e-learning

Entre 1998 y 2001, el e-learning en Chile se expandió en un 241%, mientras que el mercado total de la capacitación creció en un 185%. Hacia el final del año 2001, había alrededor de 200 empresas de e-learning operando en el País.

El 6% de las empresas chilenas realiza alguna forma de capacitación de sus trabajadores a través de Internet, lo que ha permitido acercar los beneficios del e-learning como medio de aprendizaje a más de 20 mil trabajadores, aproximadamente el 0,5% de la fuerza laboral nacional.

Las empresas medianas y grandes han sido hasta ahora las más agresivas en introducir los métodos de capacitación a distancia, aproximándose al 9% la proporción que utiliza estas herramientas. En las pequeñas empresas, en tanto, el índice de uso de e-learning para los trabajadores alcanza un poco más del 5%.

A nivel geográfico, las empresas de regiones se muestran más proclives a explotar las posibilidades de Internet en materia de capacitación, lo que las ha hecho usuarias más intensivas (6,5%) de este instrumento.

Respecto de los beneficios asociados al e-learning, el 19% de los empresarios considera que el más importante es el ahorro de costos de las actividades de capacitación. Seguido de la menor cantidad de horas requeridas (18%), mayor productividad de los trabajadores (14%), la

comodidad del medio (7%), y la efectividad del proceso de aprendizaje (6%). Adicionalmente, las empresas consideran que el e-learning mejora la distribución del conocimiento dentro de la empresa, que aumenta el compromiso de los trabajadores con las actividades de capacitación, y que incrementa la velocidad del proceso de aprendizaje.

Específicamente en materia de costos, la mitad de las empresas considera que los principales ahorros provienen de la menor cantidad de horas laborales utilizadas por los alumnos en capacitación. El 32%, en tanto, menciona las reducciones en costos de traslados, alojamientos y viáticos de los trabajadores a capacitar, mientras el 7% destaca los menores honorarios de expositores y el 4% el ahorro en costos de salas de clases.

El porcentaje de empresas que han experimentado ahorros de costos en la capacitación vía Internet alcanza el 50%, mientras el 7% no ha percibido cambios y el 14% ha sufrido un incremento de costos. Una alta proporción de las empresas que utiliza e-learning (29%) aún no dispone de mecanismos para evaluar comparativamente los costos de las distintas modalidades de capacitación.

En promedio, las empresas locales que capacitan a sus empleados a través de e-learning han percibido ahorros de costos en torno al 45%, consistente con las estadísticas internacionales que sitúan estos beneficios en rangos del 50% (aunque en algunos casos llegan al 70%).

Entre las empresas que no utilizan e-learning, en tanto, las principales barreras de adopción corresponden a debilidades en los conocimientos computacionales de los trabajadores (45%), a la precariedad de la infraestructura tecnológica y de acceso a Internet por parte de la empresa (44%), a la percepción de que los costos del e-learning son prohibitivos (39%), a la noción de que Internet presenta desventajas en relación a los medios de formación tradicionales (32%), y a barreras asociadas a la cultura empresarial (31%).

Pese a lo anterior y a la aún relativamente baja penetración del e-learning, el 73% de las empresas se declaran dispuestas a utilizarlo como medio de capacitación<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Investigación realizada por el Centro de Estudios de la Economía Digital de la Cámara de Comercio de Santiago, a partir de una encuesta aplicada a 511 empresas a nivel nacional.

### Subsectorización

El presente estudio comprende: aplicaciones de software a la medida; software desarrollado; e-learning; asesoría y consultoría.

Las posiciones arancelarias en las cuales se puede clasificar el software han presentado cambios en los últimos años, El Ministerio de Hacienda, en labores conjuntas con la Dirección Nacional de Aduanas, transformó el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de mercancías a fin de incorporar las modificaciones requeridas para estar acorde con los patrones nacionales e internacionales en cuanto a avances tecnológicos y de comercio internacional. Dichas modificaciones buscan una categorización más apropiada y menos general según las características de los productos. Es por esta razón que a partir del año 2002 aparecen los primeros registros de importaciones y exportaciones de software claramente identificados, de manera que tanto su análisis como su contabilización sean más exactos.

Las posiciones arancelarias de software que registraron movimientos durante el año 2002 son:

85243110 - Discos para sistemas de lectura por rayos láser : Para datos, destinados a las máquinas automáticas de procesamiento de datos

85244010 - Cintas magnéticas para reproducir fenómenos distintos del sonido o imagen: Que contengan datos o instrucciones de los tipos utilizados en máquinas automáticas de tratamiento o procesamiento de datos.

Otra posición arancelaria que puede ser utilizada para el comercio internacional de software es la 85249110, explicada a continuación aunque esta partida no registró movimientos en el año 2002.

85249110 - Los demás discos: Para reproducir fenómenos distintos del sonido o imagen: Que contengan datos o instrucciones de los tipos utilizados en máquinas automáticas de tratamiento o procesamiento de datos.

A continuación se presenta de manera resumida las modalidades de exportación de software a Chile y las generalidades del acuerdo de complementación económica suscrito entre Colombia y ese país.

### Marco Legal

El actual proceso de globalización mundial ha creado un marco muy complejo de factores que promueven una fuerte competencia en todos los sectores. Con ella se han generado situaciones que conducen necesariamente a un proceso selectivo, dentro del cual sólo pueden permanecer aquellas compañías que logren un manejo armónico e inteligente de todas las situaciones nuevas que se generan y que tienen la oportunidad de mantener o alcanzar la competitividad que exigen estas circunstancias.

La tributación del Software en Chile afecta a los ítems ligados a la propiedad intelectual, es un impuesto al royalty, ya que los programas nunca dejan de pertenecer a sus fabricantes, sólo se venden licencias que deben renovarse.

El Software se puede exportar a Chile bajo dos modalidades que presentan diferentes condiciones tributarias: como un bien, ó como un servicio. Seleccionar la modalidad de exportación depende fundamentalmente de las características del Software.

Actualmente, el software se clasifica en dos categorías. Los programas hechos a la medida orientados a la gestión de las empresas, que ingresan al país con una tasa especial del 20% sobre el arancel común, de 6%; y el software estándar -como los procesadores de texto-, que cancelan un tributo de 30%. Otra forma de internarlo se como producto físico -CD Rom, diskettes- pagando el arancel normal de 6%.

Particularmente en el caso de Colombia, el arancel para estos productos es de 0%, en virtud al Acuerdo de Complementación Económica No 24 (ACE 24), suscrito entre Colombia y Chile. El marco legal de las relaciones comerciales entre Colombia y Chile está basado en este Acuerdo de Complementación Económica<sup>4</sup> suscrito en Santiago de Chile el 6 de diciembre de 1993 y promulgado mediante Decreto Supremo del Ministerio de Relaciones Exteriores N° 1535, del 15 de diciembre de 1993 y que entró en vigencia el 1 de enero de 1994. Este acuerdo está enmarcado en el contexto del proceso de integración establecido en el Tratado de Montevideo de 1980 (Establecimiento de un Espacio Económico Ampliado ACE N° 24), que creó la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y fue publicado en el Diario Oficial Chileno el 27 de abril de 1994<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> El texto completo del Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y Colombia puede encontrarse en [www.sice.oas.org](http://www.sice.oas.org).

<sup>5</sup> Fuente: [www.aladi.org](http://www.aladi.org)

El objetivo de este convenio es establecer un espacio económico ampliado entre los dos países, que permita la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos; la liberación total de gravámenes y eliminación de las restricciones de las importaciones originarias de los mismos; propiciar una acción coordinada de los Foros Económicos Internacionales así como en relación a los países industrializados; la coordinación y complementación de las actividades económicas, en especial, en las áreas industrial y servicios; el estímulo de las inversiones; y, la facilitación del funcionamiento de empresas binacionales y multinacionales de carácter regional.

Para cumplir los objetivos, el Acuerdo estableció un programa de liberación con diferentes modalidades, que ha contemplado plazos que van desde la desgravación total inmediata, en el momento de entrada en vigor del Acuerdo, hasta 6 años después. Actualmente, más del 95% de los productos colombianos se pueden exportar a Chile con el 0% de arancel.

La normativa regula materias como el programa de liberalización, prácticas desleales de comercio, salvaguardias, normas técnicas, cooperación científica y tecnológica, normas fito y zoosanitarias, transporte marítimo y aéreo, solución de controversias, sector automotor y compras gubernamentales, entre otras.

Las reglas de origen y los procedimientos aduaneros están regulados por la Resolución N° 78, que contiene el Régimen de Origen de la Asociación, cuyo texto consolidado y ordenado se encuentra en la Resolución N° 252, del 4 de agosto de 1999.

El Acuerdo está estructurado en 22 capítulos y 6 anexos. En los primeros 5 anexos se encuentran las partidas sujeto de desgravación en los plazos señalados. El Anexo 6 contiene un Convenio de Cooperación y Coordinación en Materia de Sanidad Agropecuaria, entre los Ministerios de Agricultura de ambos países.

En la actualidad, los Anexos 1, 2, 4 y 5 cuentan con 100% de preferencias arancelarias; mientras que el Anexo 3, que establece la lista de excepciones, fue modificado mediante el VI Protocolo Adicional, a través de cual se crearon 10 niveles de desgravación. La liberalización total de este Anexo está fijada a partir del 1 de enero de 2012<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> El quinto Protocolo Adicional suscrito el 30 de Mayo de 1996 trasladó a un régimen de desgravación inmediata 110 ítemes comprendidos originalmente en la Lista General

En cuanto a los productos farmacéuticos de uso humano y veterinario, éstos fueron incluidos en la lista de Desgravación Inmediata mediante el Tercer Protocolo Adicional suscrito en Mayo de 1995.

En el ámbito económico, el Acuerdo expresa la voluntad de las Partes por promover la adopción de medidas que faciliten la prestación de servicios de un país a otro. A tal efecto, se le encomendó a la Comisión Administradora del Acuerdo la formulación de las propuestas del caso, considerando las negociaciones que se llevaron a cabo en el ámbito de la Ronda de Uruguay sobre estos aspectos.

El Acuerdo también contiene diversas normas en materia de transporte. En cuanto al transporte marítimo se establecen normas especiales en lo relacionado con el libre acceso a las cargas, reservadas o no, de los buques de bandera de ambos países involucrados en operaciones de comercio exterior, en condiciones de reciprocidad, y también a aquellos que se consideren de bandera nacional, conforme a sus respectivas legislaciones.

Así mismo, se establecen normas sobre transporte aéreo, mediante las cuales las Partes se comprometen a propiciar, en el marco del Acuerdo y de sus instrumentos bilaterales, un proceso de apertura que estimule la competencia y una mayor eficacia de los servicios aéreos. A estos efectos, el Acuerdo ratificó el Acta que sobre esta materia firmaron ambos países el 16 de julio de 1993.

Tanto en materia de transporte marítimo, como aéreo, los países se comprometieron a propiciar un eficaz funcionamiento del servicio, a fin de que ofrezcan tarifas adecuadas para el intercambio recíproco a través del establecimiento de un programa conjunto y específico de acciones a desarrollar.

En lo referente a inversiones, los países se comprometieron a promover el desarrollo de inversiones destinadas al establecimiento de empresas en sus territorios, y se obligaron, recíprocamente, a otorgar en sus legislaciones internas los mejores tratamientos a los capitales del otro

---

y 3 ítem comprendidos originalmente en el Anexo N° 1 del acuerdo, y el Sexto Protocolo Adicional suscrito el 14 de Agosto de 1997 estableció 10 nuevos programas de desgravación para todos aquellos ítemes comprendidos originalmente en el Anexo N° 3 de Excepciones. De este modo, se eliminó la Lista de Excepciones prevista en el Acuerdo. Elaboración: Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, Dirección de Estudios (Abril, 1999).



país signatario, ya sea el correspondiente al capital nacional o extranjero.

Además, las Partes se comprometieron a otorgar a la propiedad intelectual y a la propiedad industrial una adecuada protección dentro de sus respectivas legislaciones nacionales. En materia de compras gubernamentales, se encomendó a la Comisión Administradora del Acuerdo la tarea de definir los ámbitos y términos que regularán esta materia.

En el ámbito económico, también es necesario destacar que el Acuerdo establece disposiciones referentes a la coordinación de políticas económicas, en las áreas financiera, monetaria y fiscal; con la finalidad de facilitar la convergencia de dichas políticas y coadyuvar a la consecución de los objetivos del Acuerdo; y, a los regímenes de comercio exterior y estadísticas, respecto de las cuales las Partes se obligan a mantenerse informadas, a través de los organismos nacionales competentes establecidos en el Artículo 33 del Acuerdo.

En el ámbito institucional, los países constituyeron una Comisión Administradora, presidida por el Ministerio de Relaciones Exteriores, en el caso de Chile y por el Ministerio de Comercio Exterior en el caso de Colombia, o por las personas que ellos designen en su representación. Las principales atribuciones y funciones de dicha Comisión son: Evaluar y velar por el cumplimiento de las disposiciones del Acuerdo, recomendar modificaciones al mismo, proponer recomendaciones para resolver los conflictos que puedan surgir de la interpretación o aplicación del mismo, nombrar mediadores y árbitros para la solución de controversias, proponer y fijar requisitos específicos de origen, revisar y proponer modificaciones al régimen de origen, definir los procedimientos de aplicación del régimen de salvaguardias, examinar prácticas y políticas de precios en sectores específicos, hacer un seguimiento a los mecanismos de fomento de las exportaciones que apliquen los países, asegurar la participación del sector privado, y presentar informes periódicos sobre el funcionamiento del Acuerdo.

El Acuerdo dispone un sistema de solución de controversias, que involucra tres etapas: La primera de consultas, la segunda de estudio y negociación, y una tercera de solución arbitral cuando la controversia no logró ser resuelta en la etapa anterior.

Por otra parte, en materia institucional se pactaron, además, normas sobre los siguientes temas: Vigencia, denuncia, adhesión de los demás países miembros de la ALADI según lo establecido en el Tratado de

Montevideo 1980, y disposiciones sobre relaciones con el sector privado con el fin de propiciar el desarrollo de acciones de complementación económica en los sectores productivos de bienes y servicios.

### Situación del país en el marco del ALCA

A nivel general, los procesos de integración económica de cualquier área de países, siguen las etapas que se presentan en la siguiente tabla.

**Tabla 1: Etapas de integración, 2002.**

Nivel de Integración	Eliminación Aranceles	Arancel Externo	Políticas Comerciales	Políticas Económicas	Políticas Globales
Zona de libre comercio	*				
Unión Aduanera	*	*			
Mercado Común	*	*	*		
Unión Económica	*	*	*	*	
Integración Global	*	*	*	*	*

Fuente: Integración Económica, Luis Dellanegra Pedraza (2002)

En la I Cumbre de las Américas (Miami - 1994), se lanzó el proyecto de conformación del Área de Libre Comercio de las Américas - ALCA. Este proceso de negociación está destinado a establecer un área de libre comercio para 34 economías de la región, con excepción de Cuba, a partir del año 2005.

Las naciones que están participando en este proceso son: Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, El Salvador, Ecuador, Estados Unidos, Granada, Guatemala, Guayana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Santa Lucía, San Cristóbal y Nevia, San Vicente y Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

En el acuerdo se contempla que esta zona podrá coexistir con otros acuerdos bilaterales y subregionales, en la medida que los derechos y obligaciones bajo tales convenios no estén cubiertos o excedan los derechos y obligaciones del ALCA.

Entre las pautas definidas por sus integrantes, que se están persiguiendo para la negociación del ALCA, se encuentran:

1. Eliminar progresivamente las barreras al comercio de bienes y servicios.
2. Maximizar la apertura de los mercados mediante altos niveles de disciplinas y a través de un acuerdo balanceado y amplio.
3. Proporcionar oportunidades para facilitar la integración de las economías más pequeñas en el proceso, con el fin de concretar sus oportunidades y aumentar su nivel de desarrollo.
4. Procurar que las políticas ambientales y de liberalización comercial se apoyen mutuamente, tomando en cuenta los esfuerzos emprendidos por la OMC y otras organizaciones internacionales.
5. Asegurar, de conformidad con las respectivas leyes y reglamentos nacionales, el respeto y promoción de los derechos, reconociendo que la OIT es la entidad competente para establecer y ocuparse de las normas fundamentales del trabajo.

Entre las políticas que rigen las negociaciones del ALCA, se destacan:

1. Las decisiones son adoptadas por consenso.
2. El Acuerdo ALCA deberá ser congruente con las reglas y disciplinas de la OMC e incorporar mejoras respecto de sus reglas y disciplinas cuando ello sea posible y apropiado.
3. El inicio, la conducción y el resultado de las negociaciones deberán ser tratados como partes de un compromiso único, *single undertaking*, que incluya los derechos y obligaciones mutuamente acordados.
4. Los países podrán negociar y aceptar las obligaciones del ALCA individualmente, o como miembros de un grupo de integración subregional que negocie como una unidad.
5. Deberá ser otorgada atención a las necesidades, condiciones económicas y oportunidades de las economías más pequeñas, con el objeto de asegurar su plena participación en el ALCA.

6. Los derechos y obligaciones del ALCA deberán ser comunes a todos los países.

Chile concede una alta prioridad a este proceso ya que es plenamente consistente con su estrategia de desarrollo orientada a las exportaciones. Los países del ALCA representan para Chile el 45% del comercio exterior, alrededor de un 60% de la inversión extranjera en Chile, y casi la totalidad de los destinos de las inversiones de chilenos en el exterior.

En lo que respecta al acceso de bienes agrícolas y no agrícolas, es una oferta única para todos los países, aunque con un tratamiento especial para los países de economías más pequeñas. Considera una desgravación arancelaria inmediata para el 73% de los productos que se intercambian en la región, consistente con lo que será al 1º de enero 2006 el proceso de desgravación resultante de los acuerdos bilaterales suscritos con la mayoría de los países del ALCA. El 13% de los productos tendrá una desgravación en 5 años; el 4% de los productos está con una desgravación a 10 años, y sólo el 10% es a más de 10 años. En el caso de CARICOM, sólo hay 2 listas. La lista A de desgravación inmediata para el 90% de los productos provenientes del CARICOM y la lista D con desgravación a más de 10 años para sólo el 10% restante. La oferta incluyó todo el universo arancelario.

En materia de servicios e inversiones, la oferta presentada por Chile considera que el ámbito de aplicación del capítulo debe ser amplio, comprensivo y consistente con los acuerdos ya suscritos. Es una oferta presentada en base a lista negativa y medidas vigentes. Así mismo, consta de un Anexo sobre medidas disconformes futuras que se puedan adoptar en sectores específicos. Se excluyen de la oferta inicial las inversiones que recaigan en instituciones financieras, al igual que los servicios financieros y servicios relacionados.

La oferta de compras del sector público es una oferta única para todos los países del ALCA. Consta de una lista positiva de entidades, que incluyen las del gobierno central y sus agencias subordinadas, intendencias y gobernaciones. En consideración a la postura tradicional de Chile de no tener umbrales, no se señalan montos, sólo se señala que deben ser acordados según avance la negociación. Las empresas públicas y municipalidades no están incluidas.

Sobre el tema de las ofertas presentadas en acceso a mercado, el CNC elaboró directrices para que los países que no lo han hecho, presenten sus ofertas a la brevedad posible en los sectores de inversiones,

servicios y compras del sector público. Este punto es de importancia para Chile pues estos son los sectores en que tienen un mayor interés comercial. Igualmente, y a fin de facilitar la evaluación de las ofertas iniciales en bienes, se solicitó que ellas contengan un arancel base y nomenclatura homogénea.

Aunque Chile ha negociado con todos los países latinoamericanos, Estados Unidos y Canadá, el ALCA es un proyecto económico y político de la mayor relevancia porque:

- Le permite lograr una convergencia de la diversidad de acuerdos existe en la región.
- Posibilita negociar temas importantes como servicios, inversiones y compras gubernamentales con los países miembros del Mercosur y la Comunidad Andina, con los cuales sólo existen acuerdos arancelarios en el ámbito de ALADI, y que son destinos importantes de las inversiones y prestaciones de servicios de Chile.
- La acumulación regional en materia de reglas de origen es fundamental para un país pequeño como Chile que intenta exportar una mayor diversidad de productos.
- Chile busca institucionalidad común para la solución de las eventuales disputas comerciales.

Desde Noviembre de 2002, Chile ejerce la Presidencia del Comité Técnico de Asuntos Institucionales, que tiene gran relevancia en la definición de la estructura del ALCA. También le corresponde la Vicepresidencia del Grupo de Solución de Controversias.

Por lo anterior y debido a que Chile tiene un mercado interno reducido, requiere de una participación activa en el comercio internacional para mantener de forma sostenida sus tasas de crecimiento, niveles de empleo, innovación tecnológica y eficacia en la asignación de los recursos.

Chile pretende lograr una incorporación mundial múltiple y flexible. Una participación que le permita involucrarse activamente en los procesos de integración regional y bilateral, además de entregar seguridad legal y económica a los exportadores e importadores chilenos, sin que esto último se traduzca en barreras al intercambio. Para garantizar el comercio justo a nivel multilateral, Chile es miembro de la Organización

Mundial de Comercio (OMC), que establece las disciplinas comerciales de los países suscritos.

La estrategia económica internacional que ha adoptado Chile, en el contexto del denominado "regionalismo abierto", consagra tres grandes instrumentos o vías complementarias:

1. La apertura unilateral, que viene siendo aplicada desde hace dos décadas.
2. Las negociaciones comerciales multilaterales, en las que Chile tiene activa participación.
3. La apertura negociada a nivel bilateral y regional que es utilizada, en forma intensa y creciente, desde inicios de la década de los noventa.

Se estima que mediante este enfoque, Chile tendrá cubierto un porcentaje cercano al 90% del total del comercio exterior para antes del año 2010. Considerando los acuerdos comerciales vigentes, el mercado potencial para las exportaciones chilenas llega a 858 millones de personas. Una vez los acuerdos con la EE.UU., Corea del Sur, y EFTA concluyan sus respectivos trámites de ratificación y estén vigentes, esta cifra ascenderá a 1.189 millones de eventuales compradores de los productos chilenos (Unión Europea: 378 millones; Corea del Sur: 47 millones; EE.UU.: 272 millones; EFTA: 12 millones).

La dinámica de negociaciones implementada por el Gobierno de Chile, a través de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, DIRECON, ha sido de gran actividad en los últimos años.

Actualmente, además de haber suscrito Acuerdos de Alcance Parcial, AAP, y Acuerdos de Complementación Económica, ACE, en el marco del Tratado de Montevideo de 1980, ALADI, están en plena vigencia los Tratados de Libre Comercio, TLC, con Canadá, México, Centroamérica, y Unión Europea. Y una vez completen los debidos procesos de ratificación parlamentaria, entrarán en vigencia los TLCs con EE.UU., Corea del Sur y EFTA, cuyas negociaciones fueron cerradas el II semestre del 2002 y I trimestre del 2003, respectivamente.

Está en negociación el acuerdo de libre comercio con Bolivia, y está anunciado el inicio de negociaciones con Nueva Zelandia y Singapur para este año 2003. Además, Chile participa en Mercosur, APEC, ALCA, y otros foros multilaterales, como la OCDE.

Para complementar la regulación de las disposiciones arancelarias y no arancelarias con el comercio de bienes y servicios, han sido negociados también Acuerdos de Protección de Inversiones-APPI, y Acuerdos de Doble Tributación<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores – Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales

## COMPOSICION Y CARACTERISTICAS DEL MERCADO

### Caracterización del sector de Tecnología de la Información en Chile

Según el diagnóstico de la industria de las Tecnologías de Información en Chile 2003, realizado por Chile Innova, bajo la metodología desarrollada por el Ministerio de Economía y la colaboración de la CORFO e INTEC- Chile, a continuación se presenta la caracterización general de la industria de Tecnologías de la Información (TI).

El diagnóstico tomó un universo de 1.871 empresas, identificadas como participantes de la industria de las Tecnologías de la Información (TI), dedicadas al desarrollo, producción y/o venta de software, hardware y servicios.

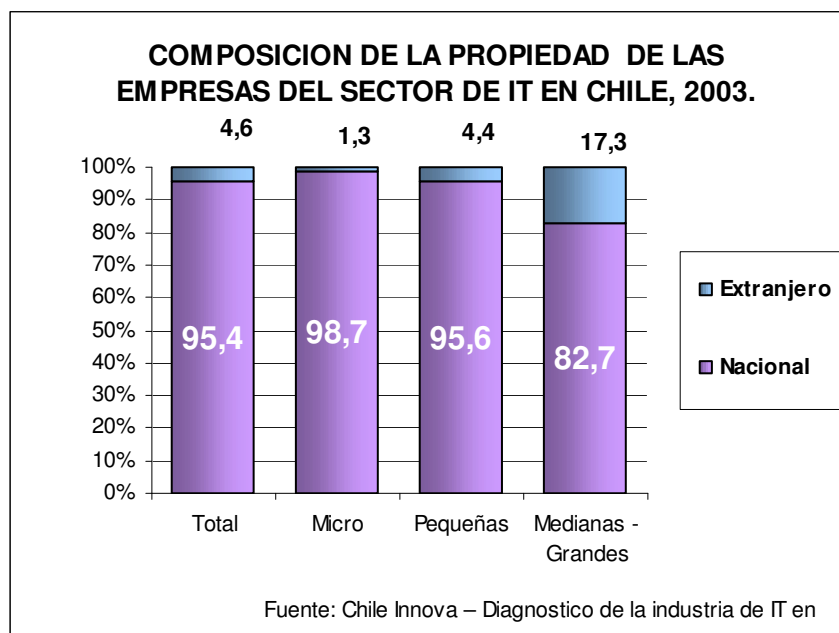
La clasificación por tamaño, basada en el número de trabajadores ocupados, señala un 44% de microempresas, otro 44% de pequeñas empresas y un restante 12% de medianas y grandes empresas, teniendo en cuenta que las microempresas tienen entre 1 y 9 trabajadores, las empresas pequeñas, entre 10 y 49 trabajadores, y las empresas medianas y grandes cuentan con más de 50 trabajadores.

En las microempresas el número de trabajadores permanentes en promedio es de 4 personas, mientras que en las pequeñas estas cifras ascienden a 16 y en las medianas y grandes a 153. En total el sector emplea una fuerza laboral de poco más de 50 mil trabajadores permanentes. De ellos, un 68% trabaja en medianas y grandes empresas, un 26% en las pequeñas y sólo un 7% en la microempresa. Adicionalmente, emplea trabajadores en forma externa o por proyectos, que representan una cifra total aproximada de 8.400. Esta modalidad es utilizada principalmente por las microempresas.

El origen del capital del 95,4% de ellas es nacional y extranjero en el 4,6% restante, concentrándose este último en las empresas de tamaño superior. A medida que aumenta el tamaño de las empresas, la participación de inversiones extranjeras aumenta. En las microempresas, el 1,3% del capital corresponde a fuentes extranjeras, proporción que sube al 4,4% en el caso de las pequeñas empresas y al 17% en medianas y grandes empresas.



**Gráfica 1 - Composición de la Propiedad de las empresas de del sector IT en Chile, 2003.**



Adicional mente, solo un 18,3% de las empresas del sector que actualmente operan en el mercado existía hace 3 años o menos, mostrando una porción importante de empresas jóvenes en el sector.

Según la actividad principal de cada una de las empresas se identifican tres tipos de organización: la de servicios, que involucra al 56% de las empresas; la de software, a un 24%; y la de hardware, al 20% restante. Las ventas siguen esta misma distribución, con un leve aumento en el subsector de hardware y de servicios y una disminución del software.

El rubro que reúne la mayor concentración de empresas es el de desarrollo e ingeniería de software y aplicaciones, con un 22,4% del total. En segundo lugar se encuentra la distribución de hardware, con un 17%.

### Dinámica del Comercio Exterior

En la sección de dinámica del comercio exterior, se hace un análisis del comportamiento del intercambio comercial chileno del sector de Software, aquel que es importado como un bien en CD's ó Diskettes. Es importante mencionar que las transacciones de comercio exterior realizadas como servicios – desarrollo de Software ó consultorías relacionadas - no se encuentran contabilizadas en este análisis.

Se hace especial énfasis en la identificación y comportamiento de los principales importadores y el país de origen del cual importan estos productos, lo que permitirá al exportador identificar, en primer lugar, clientes potenciales, las empresas importadoras mas relevantes dentro del sector y, en segundo lugar, la competencia internacional de los países que actualmente proveen las importaciones chilenas

### **Balanza Comercial**

La balanza comercial chilena de Software se presenta para el año 2002, debido a que en la anterior clasificación arancelaria no se distinción de los discos para reproducir datos, y por tal motivo no era posible precisar con exactitud las importaciones correspondientes al Software. Según los datos estadísticos de la ALADI, las posiciones que incluían estas categorías eran la 852431000 - Discos para reproducir fenómenos distintos del sonido o imagen y 85244000 - Cintas magnéticas para reproducir fenómenos distintos del sonido e imagen, Estas posiciones se desagregaron en el año 2002, permitiendo identificar los discos y las cintas para reproducir datos de “las demás”. Como resultado de este cambio, al revisar de manera desagregada las importaciones de estos productos en el año 2002 se aprecia una reducción de casi US \$ 10 millones en los discos para reproducir datos, resultado de la división de la partida arancelaria.

En la siguiente tabla se presenta el comportamiento de la balanza comercial para el año 2002.

**Tabla 2- Balanza Comercial Chilena del Sector de Software, 2002.**

	2002
EXPORTACIONES FOB	12.632.282
IMPORTACIONES CIF	14.723.974
BALANZA COMERCIAL	-2.091.692
EXPORTACIONES	0,857939719

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas, Comex On line

La balanza presentó un déficit de US \$ 2,09 millones en el año 2002, las exportaciones alcanzaron un total de US \$ 12,6 millones , mientras que las importaciones llegaron a US \$ 14,7 millones.

### **Importaciones del Sector**

De las dos posiciones arancelarias que presentaron movimientos en el año 2002, la posición 85243110 (Discos para sistemas de lectura por rayos láser: para datos, destinados a las máquinas automáticas de procesamiento de datos) representó el 99% de las importaciones con US \$ 14,6 millones mientras que la posición 85244010 (Cintas magnéticas para reproducir fenómenos distintos del sonido o imagen: Que contengan datos o instrucciones de los tipos utilizados en máquinas automáticas de tratamiento o procesamiento de datos) representó tan solo el 1% restante, con US \$ 163.261.

**Tabla 3 - Importaciones de Software por Posición Arancelaria, (Valor CIF), 2002.**

Arancel	Descripción Arancel	2002
85243110	PARA DATOS, DESTINADOS A LAS MAQUINAS AUTOMATI	14.560.713
85244010	QUE CONTENGAN DATOS O INSTRUCCIONES DE LOS TIPOS	163.261
Total general		14.723.974

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas, Comex On line

El 69% del Software importado por Chile viene de Estados Unidos, y en menor medida por Irlanda, Dinamarca y Argentina, cada uno de los cuales aporta el 4%, completando entre estos cuatro países más del 80% del origen de las importaciones.

**Tabla 4 - Importaciones de Software según Principales Países de Origen, (Valor CIF), 2002.**

País de Origen	2002	%	% ACUMULADO
ESTADOS UNIDOS DE AME - P.RICO	10.213.127	69%	69%
IRLANDA	611.168	4%	74%
CANADA	544.599	4%	77%
ARGENTINA	541.843	4%	81%
ESPAÑA	410.416	3%	84%
ALEMANIA	403.114	3%	86%
OTROS (40)	1.999.706	14%	100%
TOTAL GENERAL	14.723.974	100%	

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas, Comex On line

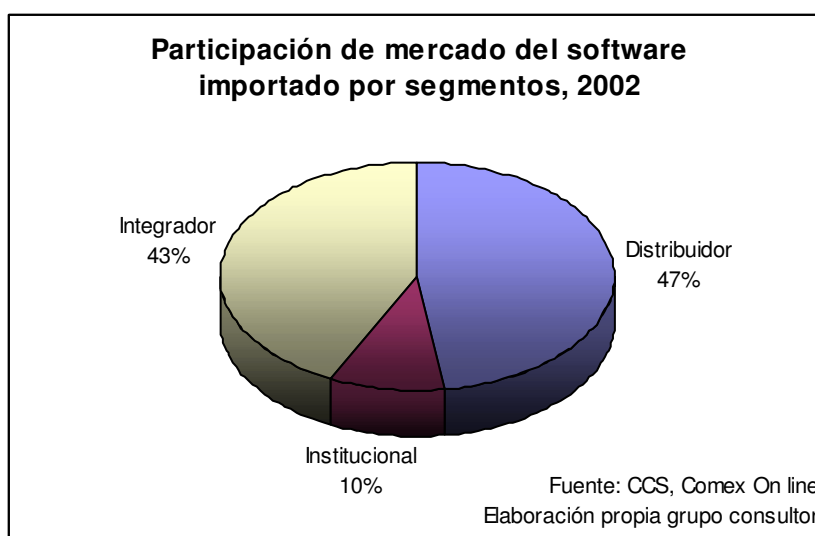
Durante el año 2002, un total de 992 empresas realizaron importaciones de Software. Un poco más de 100 empresas fueron responsables del 80% de las importaciones, con compras por valores entre los US\$ 30.000 y los US\$ 767.000. El 90% de las importaciones fue realizado por 80 empresas que importaron software por valores entre los US\$ 11.600 y los US\$ 30.000, el resto de importadores (más de 800) realizaron transacciones menores a los US\$ 11.600. De lo anterior se observa que en el mercado no existen un importador predominante, ya que el que mayor participación tiene alcanza un 5% y el sector importador se encuentra altamente atomizado.

Las empresas importadoras de software en Chile se pueden clasificar en tres segmentos según su actividad. Dos de ellos pertenecen al sector de la Tecnología de la información y los hemos diferenciado por su nivel de especialidad: en Integradores y distribuidores. El tercer segmento, el institucional, esta compuesto por empresas de diferentes sectores que importan aplicaciones de software para su propia utilización.

Los integradores son por lo general multinacionales o grandes empresas locales con un portafolio amplio de productos, servicios y soluciones que están en capacidad de atender proyectos de gran envergadura a través de su propia infraestructura y la de sus socios de negocios. Es usual que estas empresas integren soluciones con productos de Hardware y Software de otros proveedores para completar las soluciones que ofrecen. Entre los integradores más importantes de Chile se encuentran las multinacionales IBM, Hewlett Packard, NCR, Bell Technologies, EMC, IDC, entre otros. Entre las empresas nacionales la más destacada de este segmento es Sonda.

El segmento de distribuidoras se compone de un grupo de empresas dedicadas a la comercialización de paquetes de software posicionadas en diferentes nichos de mercado. Estas empresas se especializan en determinados productos y ofrecen soluciones muy particulares o se integran con las empresas más grandes en ofertas que abarcan soluciones más amplias. En este segmento encontramos empresas como IT Software S.A., Ingeniería y Computación S.A., Videográfica Ltda. Contac Ingenieros Ltda. y Gilbarco Latin America Andina, entre otros.

**Grafica 2 Participación de mercado de las importaciones de software por segmentos, 2002**



De una muestra de las 31 empresas que más importaron durante el año 2002, y representaron más del 50% del total importado se obtuvo como resultado la siguiente participación según los segmentos anteriormente descritos. El segmento de empresas distribuidoras representó el 47% del valor total importado, seguido de las empresas integradoras con un 43% y el segmento institucional con el 10%. El 50% del valor importado fue realizado por 961 empresas con importaciones inferiores a los US \$ 110.000 al año.

Es importante recordar que esta clasificación se ha tomado con base en las importaciones de software como un bien que permite su trazabilidad a través de los registros de importación y no contempla el software que es importado como un servicio.

Se destacan entre los importadores, Adexus S.A., Cons. Periodist. De Chile S.A., ITS Software S.A., Tech Data Chile S.A., e Ingeniería y Computación S.A., entre otros. El detalle de sus importaciones se presenta en la siguiente tabla.

**Tabla 5 - Importaciones de Software segun Principales Importadores, (Valor CIF), 2002.**

Nombre Importador	2002	%	% ACUMULADO
ADEXUS S.A.	767.232	5%	5%
CONS. PERIODIST. DE CHILE S.A.	577.108	4%	9%
IT SOFTWARE S.A.	504.667	3%	13%
TECH DATA CHILE S.A.	369.660	3%	15%
INGENIERIA Y COMPUTACION S.A.	357.529	2%	17%
VIDEOGRAFICA LTDA.	354.065	2%	20%
EMP.D/SERV.D/INFORMATICA S.A.	347.658	2%	22%
CONTAC INGENIEROS LTDA.	305.483	2%	24%
GILBARCO LATIN AMERICA ANDINA	276.532	2%	26%
CIENTEC COMPUTACION S.A.	264.864	2%	28%
MINCOM INTERNATIONAL LTDA.	243.534	2%	30%
PLC INTERNATIONAL S.A.	235.555	2%	31%
BELL TECHNOLOGIES S.A.	230.146	2%	33%
N.C.R. CHILE LTDA	229.695	2%	34%
OTROS (978)	9.660.245	66%	100%
TOTAL GENERAL	14.723.974	100%	

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas, Comex On line

A continuación se presentan perfiles de algunos de los importadores del sector, especializados en diversos servicios como la venta de hardware y software, consultorías en CRM, automatización industrial, y conectividad, entre otros:

#### ADEXUS

Es una organización de servicios que integra las tecnologías de información y comunicaciones convirtiéndolas en herramientas de negocios para sus clientes. Cuenta con operaciones comerciales y servicios permanentes en Chile, Perú, Ecuador, Argentina y los Estados Unidos de Norteamérica, desde donde atiende proyectos provenientes de todo el mundo

Está capacitada para atender requerimientos tradicionales para el suministro de equipos y software; la integración de soluciones de negocios; diversos grados de externalización de sus operaciones en un ambiente de alta disponibilidad; y la creación de unidades de negocios, facilitadores para que las empresas accedan a nuevos contextos de negocios sobre tecnologías de información. Sus ingresos por ventas alcanzaron los US \$ 74 millones en el año 2000 y US \$ 39 millones en el año 2002.

#### TECH DATA CHILE S.A.

Es una subsidiaria de Tech Data Corporation, Distribuye más de 20.000 productos entre hardware, software, networking, sistemas, impresoras, accesorios y productos de conectividad, Además de ofrecer servicios de Pre y Post-Venta al canal de distribución, Tech Data compra productos a fabricantes reconocidos del mercado, y vende exclusivamente a través de Distribuidores e Integradores en todo Chile.

Fue fundada en 1974 por Edward C. Raymund. En 1983, Tech Data inició la transición de revendedor a distribuidor nacional de líneas completas de productos de computación personal. En ese año las ventas anuales de la empresa superaron los US \$ 2 millones mientras que el mercado de PC todavía se encontraba en su infancia.

En 1998, Tech Data adquirió Computer 2000, el más grande distribuidor de productos de tecnología de Europa, consolidando así su posición como el segundo mayorista del mundo, y su presencia en más de 30 países. En ese año las ventas anuales sobrepasaron los US \$ 13 billones.

#### CIENTEC

El Grupo CIENTEC fue fundado en 1977 por su Presidente, el Sr. Hermann Barentin, quien anticipó las nuevas tendencias en la tecnología de apoyo a los negocios y proyectó la empresa hasta lograr un posicionamiento de alto nivel en el mercado chileno.

CIENTEC se dedicaba inicialmente a la importación y venta de equipos e instrumentos científicos de alta precisión de prestigiosas marcas europeas como Zeiss y Wild, pasó luego a tomar la posición de liderazgo de mercado en sistemas de computación personal a través de una alianza estratégica con ACER, y finalmente asumió un rol de gran

preponderancia en la integración de sistemas complejos basados en tecnologías SUN, IBM y HP, entre otras.

CIENTEC finalizo el año 2001 con ventas totales de US \$ 33 millones y alianzas estratégicas con las principales empresas de tecnología a nivel mundial, integrando más de 5.000 productos de 20 proveedores, soportados con servicios técnicos y de consultoría del más alto nivel.

El Grupo CIENTEC se ha organizado en tres empresas independientes bien diferenciadas, con productos y competencias complementarias, para servir a sus clientes a través de un modelo de negocios que ha probado su valor. Dichas empresas prestan Soluciones Tecnológicas y Servicios de Integración y Outsourcing de Sistemas, Soluciones de Negocios y Servicios de Consultoría y Diseño, Soporte, Manutención y Reparación de Redes y Plataformas "Desktop".

#### VIDEOGRAFICA

VideoGráfica es una empresa dedicada a transferir tecnología de computación visual al mercado chileno y es representante en Chile de empresas líderes en el mundo que ofrecen soluciones de computación visual. Además, cuenta con un grupo de ejecutivos de pre y post venta con una larga experiencia en computación visual y en la implementación de proyectos.

La empresa ofrece instalaciones, servicios, entrenamiento y soporte técnico, entregando a sus clientes la solución que mejor se ajuste a su modelo de negocios. Sus mercados objetivos son tanto la industria del video y audio digital, como la del diseño de ingeniería, incluyendo la posterior operación de las plantas diseñadas.

#### ABMATIC

Inició actividades en 1980 con el propósito de comercializar los productos Allen-Bradley, fabricante de reconocido liderazgo mundial en automatización industrial. Desde aquel entonces, ha crecido sostenidamente, teniendo cambios importantes en su quehacer.

De distribuidor monomarca por muchos años, diversificó su cartera, seleccionando un grupo de productos de diversos proveedores, coherente con su misión y de probada calidad de clase mundial.



Sus clientes hoy suman cerca de mil en la minería extractiva y metalúrgica, industria pesada y manufacturera, electricidad, petróleo-gas y agua, empresas consultoras y constructoras, integradores y contratistas eléctricos, entre otros. Posee varias líneas de producto: automatización, cajas y gabinetes, transmisión de datos, redes ETHERNET, fuentes de poder y acondicionadores de línea, protección de circuitos, materiales para áreas explosivas e interconexión de redes de módulos de E/S especiales.

#### PAMPA BYTES

Brinda Consultoría en Database Marketing o CRM Analítico, para gerenciar eficientemente el ciclo de relacionamiento con los clientes y potenciales clientes. Transforma la información en el conocimiento necesario para gerenciar las relaciones uno a uno y soportar la toma de decisiones en áreas de Comercialización, Marketing, Call Center, Customer Care y Ventas. Aplican y transfiere el Know - how que han adquirido a lo largo de más de 12 años de trabajo y más de 25 proyectos realizados en Latinoamérica. Ofrece una modalidad de trabajo a la medida de cada cliente, garantizando un rápido desarrollo y la más alta rentabilidad de la inversión.

Ofrece servicios de normalización de bases de datos, consultoría, capacitación y asistencia técnica, y productos de aplicación para industria automotriz, farmacéutica, organismos públicos y salud, entre otros.

#### MAGENTA

Magenta nació hace 15 años y es una empresa integradora de redes que ha crecido año tras año hasta llegar a ser la principal integradora de redes IP del país. Con socios chilenos, es una de las pocas empresas sobrevivientes en un mercado muy duro, competitivo y riesgoso. Actualmente se enfrenta a la obsolescencia de equipos y conocimientos, y busca tener visión de futuro y excelencia en el servicio.

Magenta es un actor principal en varios mercados de redes LAN y WAN y se ha posicionado como líder en el emergente mercado de Internet, ofreciendo soluciones en las áreas de seguridad de redes, switching, routing y Telefonía IP.

Sus productos y servicios están respaldados por líderes en tecnología entre los que se destacan Alvarion, Avaya, Axis, Cisco Systems, Cisco

Telefonia IP, D- Link, FatPipe, Foundy, Multitech, Netopia, Network Appliance, Network associates, Padec, Praxon, Radicom, Shasta, Shiva, Symbol Technologies y Vocatec, entre otros.

En cuanto a prestación de servicios, Magenta brinda manutención de redes, Instalación y reparación de equipos, Asesoría y Consultoría en redes, Análisis de redes, Operación de redes para terceros (outsourcing), integración de proyectos llave en mano, Soporte de redes, Consultoría para migración a telefonía IP, Capacitación y manejo de garantías.

#### PUNTOCOM

Es una empresa de consultoría estratégica, fundada en 1995, con la misión de apoyar a las empresas y organizaciones en la administración y capitalización de su conocimiento o capital intelectual, hoy en día el principal activo en la generación de riqueza. Introduce en Chile en forma pionera el uso de una plataforma World Class en la Administración de Contenidos para el e-business, para lo cual ha creado áreas de especialidad en Administración y Capitalización del Conocimiento (Knowledge Management), Web Content Management para soluciones de e-Business, en sus formas B2B, B2C, B2E , EDMS (Enterprise Document Management Systems), y Workflows para la administración de procesos documentales.

Sus principales servicios son la prestación de Consultorías, Soluciones de administración documental, Integración de sistemas, Digitalización de documentos y Capacitación.

#### Condiciones comerciales de las empresas importadoras

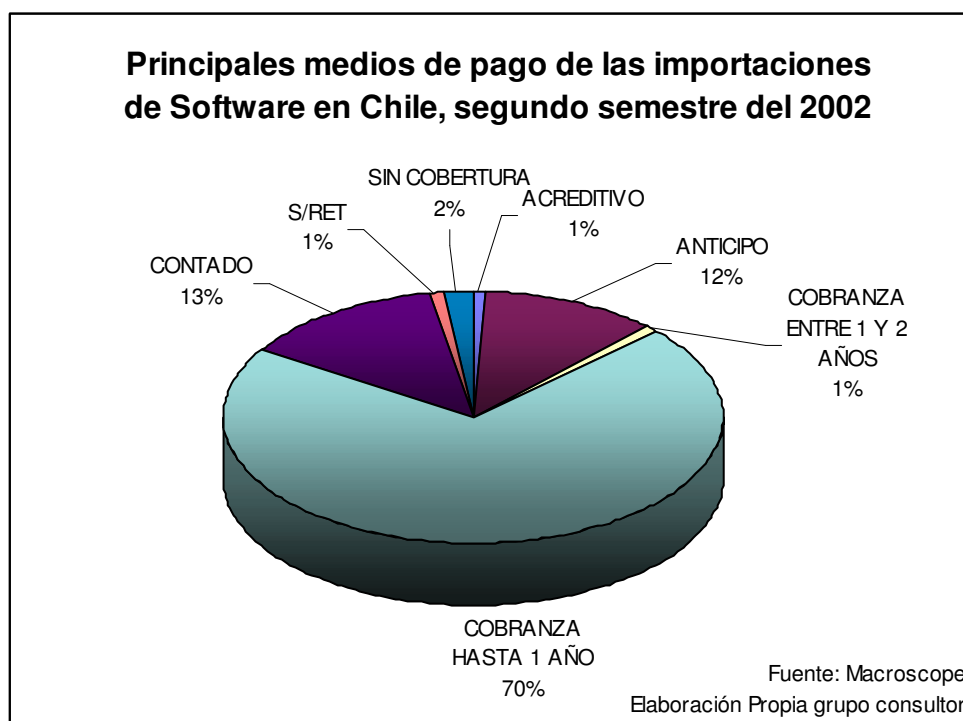
Las empresas importadoras de software hicieron 45 transacciones internacionales en promedio durante el año 2002, 19 empresas hicieron compras con valores unitarios superiores a los US \$ 10.000, es decir, el 2% del total de importadores. Lo anterior indica un mercado caracterizado por pequeñas transacciones, en donde más del 70% de los importadores realizaron importaciones anuales inferiores a los US \$ 5.000.

Existen diversas formas de pago para garantizar el pago de una importación, las más usuales y de validez internacional son el crédito documentario y la cobranza extranjera, las otras son: pago contado,

orden de pago, cheque internacional y recibo en fideicomiso y facturas de exportación.

Las condiciones comerciales con los canales de distribución se realizan por lo general a través de contratos de distribución que se firman por periodos entre uno y tres años y se revisan al finalizar dicho periodo. Estos contratos establecen las obligaciones de las partes, los productos y las comisiones o descuentos que aplican a la venta de los diferentes paquetes de software. Generalmente exigen que se les de exclusividad en la comercialización; las empresas comercializadoras tienen a su favor el conocimiento del mercado, clientes cautivos y que están bien posicionados en el mercado.

**Tabla 6 : Principales medios de pago de las importaciones del sector de software chileno, segundo semestre 2002.**



En Chile las empresas que importan software como un bien, utilizan diferentes maneras para cancelar la adquisición de estas aplicaciones, entre las formas de pago mas utilizadas por los chilenos para cancelar sus importaciones se destacan las que se realizan con periodos hasta de un año, en donde mas del 70% de los pagos de las empresas se

realizan a través de este método. Por otro lado y con menor incidencia, se realizan los pagos de contado con cerca de un 13% y los pagos por anticipos con aproximadamente un 12%. Finalmente, los pagos sin cobertura, los realizados en periodos entre 1 y 2 años, los acreditivos y los S/RET son los menos manejados, cada uno con porcentajes de utilización de 2,08%; 0,75%; 0,70%; 0,83% respectivamente.

#### *Descripción de las principales costumbres y cultura de negocios*

Las negociaciones realizadas con el empresario chileno se basan en el respeto mutuo y la dignidad personal, manteniendo una relación correcta y personal, lo cual es de gran importancia para la mayoría de los chilenos. El trabajo es considerado una parte fundamental de la vida. Los chilenos son éticos, agradables, valoran la sensibilidad y el tacto, debido a que no les gusta la agresión abierta.

En la industria de los aceites, es muy importante el dominio de conceptos técnicos, por lo que las empresas requieren un alto nivel académico de su personal, la mayoría de sus directivos tienen una formación académica sólida y superior, y están al tanto de los avances en cuanto a los adelantos de la industria y los demás insumos que requiere. Una vez se genera una relación comercial ésta es tan importante como la relación personal.

Otra de las características a tener en cuenta en las costumbres chilenas son las reuniones. Para realizarlas, es aconsejable solicitarlas con dos semanas de anticipación y reconfirmar, es muy usual hacer un primer contacto por correo electrónico dirigido a las personas que se quieren contactar y confirmar telefónicamente las citas. A pesar de que los chilenos son muy abiertos están atentos a verificar la procedencia de las personas que os visitan y las empresas que representan. Generalmente son puntuales aunque se considera aceptable un retraso de 15 minutos, se espera que la reunión dure el tiempo programado y no es recomendable terminirlas de forma abrupta. Las primeras reuniones son más para conversar sobre temas generales, de la empresa y establecer los parámetros de la negociación, normalmente se necesitan varias reuniones para llegar a un acuerdo final. El ambiente de las reuniones se caracteriza por ser informal, pero correcto. Los almuerzos de trabajo son frecuentes y no se acostumbra discutir temas de negocios durante las fiestas. Es recomendable evitar el tema político debido a que puede influir desfavorablemente en los negocios, en Chile aún existen marcadas diferencias de criterios derivados de la dictadura, y para algunas personas la política es un tema de alta sensibilidad.

En el vestir, se acostumbra utilizar tanto hombres como mujeres, trajes elegantes y sobrios, con sencillez y discreción. Los vestidos de color oscuro son adecuados para eventos sociales como las cenas. Accesorios relumbrantes, joyería de fantasía son considerados impropios, por lo que se recomienda utilizar joyería real y sobria.

Los horarios laborales inician a las 8:30 a.m. ó a las 9:00 a.m. hasta las 17:30 ó 18:00 p.m., de lunes a viernes; la hora del almuerzo es generalmente entre la 1:00 p.m. y las 2:00 p.m. Los bancos abren a las 9:00 a.m. y cierran a las 14:00 p.m., de lunes a viernes. Las oficinas gubernamentales trabajan de 9:00 a.m. hasta las 17:00 p.m. Los días festivos en Chile son: enero 1; mayo 1 y 21; junio 29; septiembre 11, 18 y 19; octubre 12; noviembre 1 y diciembre 8 y 25.

Otros aspectos a tener en consideración en la realización de negocios con chilenos es la conveniencia en evitar la confrontación o presión indirecta y el regateo. Al momento de negociar influyen aspectos como el tamaño de la empresa y su experiencia internacional. No se acostumbra utilizar títulos, excepto para los doctores (médicos). Las tarjetas de presentación pueden estar en inglés. Es aconsejable escribir el número de teléfono del hotel en la tarjeta de presentación.

El empresario chileno es formal y reservado. Valora la generación de confianza y compromiso por parte de la contraparte y una vez adquiere compromisos es sólido y estricto en su manejo. El empresario colombiano debe conocer que el comerciante chileno valora el respeto, el acercamiento con tacto y sensibilidad, lo cual los diferencia de la negociación con otros socios comerciales de Colombia los cuales son más rápidos y abiertos en sus negociaciones, primero debe hacer una relación de confianza para luego entrar a cerrar un trato.

Con este pequeño perfil se puede concluir que los participantes en el mercado, están acostumbrados a comprar productos con altas especificaciones técnicas y niveles de calidad estandarizados a nivel internacional, con un buen nivel de conocimiento que los permite ser exigentes al momento de hacer la negociación.

### **Exportaciones Chilenas de los productos del sector**

Las exportaciones chilenas, se concentran en la venta de software empaquetado nacional (27%); software de aplicación a medida (16%); proyectos de consultoría (16%); y servicios de mantenimiento de software (17%).

Las empresas chilenas han conseguido introducir aplicaciones en el resto del continente. Soluciones para AFP de sonda, han tenido éxito en Argentina y Perú, además de los sistemas de telefonía, tarificación eléctrica, software para Isapres (seguridad privada) y empresas de seguros que no se están exportando.

De las dos posiciones arancelarias que presentaron movimientos en el año 2002, la posición 85243110 (Discos para sistemas de lectura por rayos láser: para datos, destinados a las máquinas automáticas de procesamiento de datos) representa el 83% de las exportaciones con US \$ 10,5 millones, mientras que la posición 85244010 (Cintas magnéticas para reproducir fenómenos distintos del sonido o imagen: Que contengan datos o instrucciones de los tipos utilizados en máquinas automáticas de tratamiento o procesamiento de datos) representa tan sólo el 17% restante, con US \$ 2.1 millones.

**Tabla 7 - Exportaciones de Software por Posición Arancelaria, (Valor CIF), 2002.**

Arancel	Descripción Arancel	2002
85243110	PARA DATOS, DESTINADOS A LAS MAQUINAS AUTOMATI	10.495.625
85244010	QUE CONTENGAN DATOS O INSTRUCCIONES DE LOS TIPOS	2.136.656
Total general		12.632.282

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas, Comex On line

Las exportaciones chilenas de software tienen como destino más de 20 países, entre los que se distinguen México, Brasil, Perú, Panamá y Estados Unidos, los cuales concentraron el 80% de las exportaciones chilenas en el año 2002. La siguiente tabla presenta los valores CIF exportados a cada país y su participación.

**Tabla 8 - Exportaciones Chilenas según Principales Países de Destino,( Valor FOB), 2002.**

País Destino	2002	%	% ACUMULADO
MEXICO	3.305.545	26%	26%
BRASIL	2.874.762	23%	49%
PERU	1.904.783	15%	64%
PANAMA	1.055.083	8%	72%
ESTADOS UNIDOS DE AME - P.RICO	1.028.004	8%	80%
OTROS (16)	2.464.105	20%	100%
TOTAL GENERAL	12.632.282	100%	

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas, Comex On line

### Tamaño del Mercado

Según los datos de la Asociación Chilena de Empresas de Tecnología de la Información (ACTI), En el año 2002, las ventas del sector de IT en Chile representaron US \$864 millones. El tamaño del mercado para el 2003 se ha estimado en US \$871 millones, de los cuales, entre enero y junio de este año, se han vendido US \$396,4 millones. En las siguientes tabla y graficas se presenta la evolución de las ventas del sector de IT en Chile.

**Tabla 9 – Ventas Anuales del sector de IT en Chile, (US \$ Millones), 1995-2003**

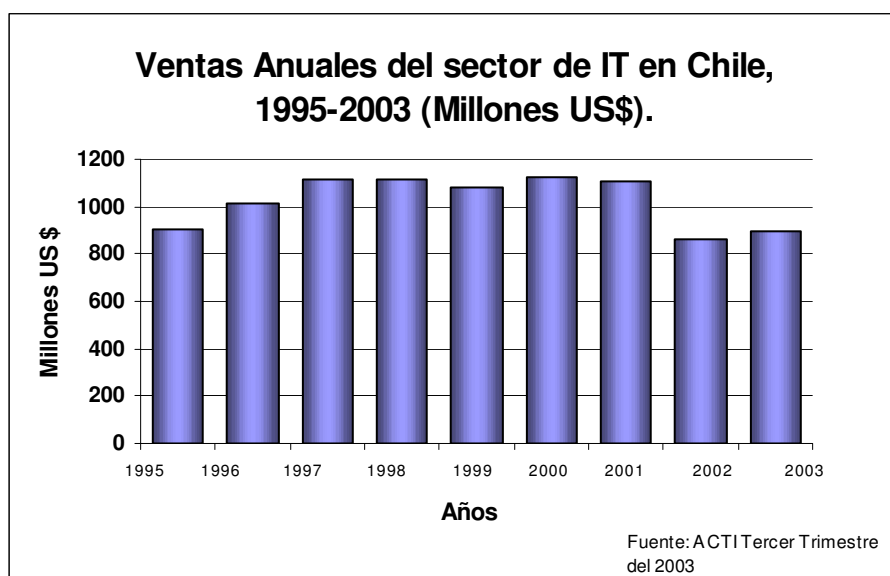
Año	Ventas Millones US\$	Variación
1995	902,74	27,69%
1996	1013,36	12,25%
1997	1118,44	10,37%
1998	1119,22	7,00%
1999	1080,13	-3,49%
2000	1128,04	4,44%
2001	1111,08	-1,50%
2002	864,68	-22,18%
2003	898,86	3,95%

Fuente: ACTI Tercer Trimestre del 2003

Pese a ser uno de los sectores más dinámicos de la economía chilena durante casi toda la década de los noventa, promediando tasas de expansión sobre el 20%, la industria de tecnologías de información decayó su ritmo de crecimiento al final de este periodo, para incluso presentar caídas en 2001 y 2002. En los últimos 10 años, los valores del software en Chile descendieron 50%, en tanto que las ventas totales en la industria cayeron otro 20% sólo entre 2000 y 2001.

En el año 2002, las ventas informáticas cayeron por primera vez después de seis años bajo el umbral de los US \$1.000 millones, arrojando el balance final del año 2002 una baja de 22,1% respecto de 2001.

**Gráfica 3- Ventas Anuales del sector de IT en Chile,( millones de US\$)1995 – 2003**



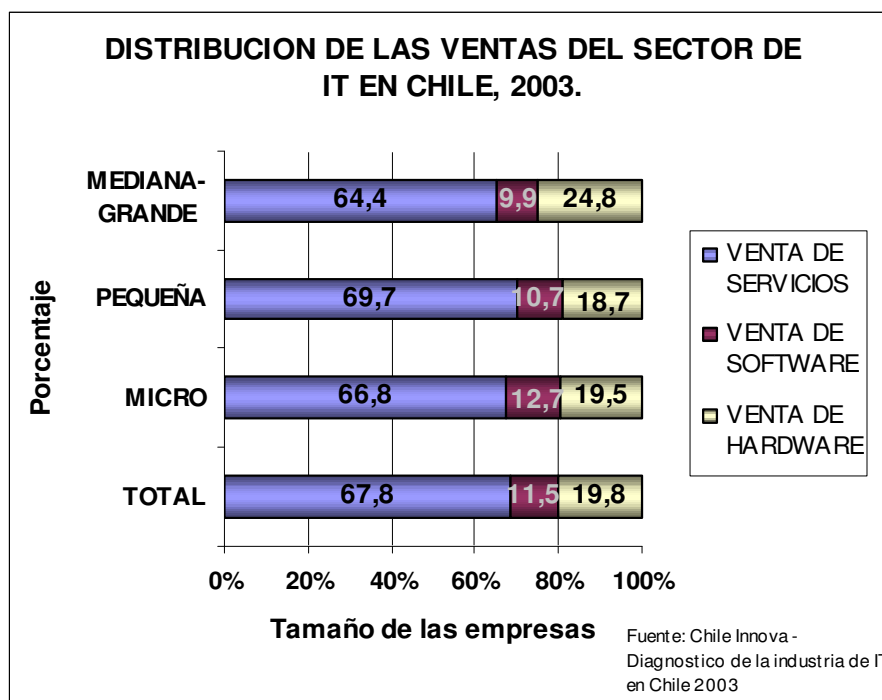
El 33,3% de las empresas chilenas de software y servicios facturan entre US \$ 500 mil y US \$ 1 millón, un 20,8% vende entre US \$ 1 millón y US \$3 millones; el 8,3% de compañías de este sector no vende más de US \$50 mil; y finalmente, un 4,2% factura más de US \$ 3 millones<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Estudio de la Corporación Tecnológica (INTEC) y la Sociedad Chilena de Software y Servicios A.G. (GECHS).



La siguiente gráfica muestra la distribución porcentual del ingreso anual dentro de las líneas de negocio de hardware, software y servicios: dos tercios de los ingresos de las empresas corresponden a la venta de servicios asociados a hardware, software y comunicaciones, tales como soporte técnico, administración de servidores y acceso a Internet, respectivamente<sup>9</sup>.

**Gráfica 4– Distribución de las ventas del sector de IT en Chile, 2003.**



De mantenerse este comportamiento en el tiempo, se podría decir que las ventas aproximadas de Software en Chile se han mantenido en un rango entre los US \$ 100 y los US \$ 130 millones anuales desde 1995 a la fecha, esto sin tener en cuenta el fenómeno de la piratería, que se estimó cercano a los US \$ 150 millones en el año 2002. Esto daría como resultado un tamaño de mercado de Software estimado entre US \$ 280 y US \$ 300 millones anuales.

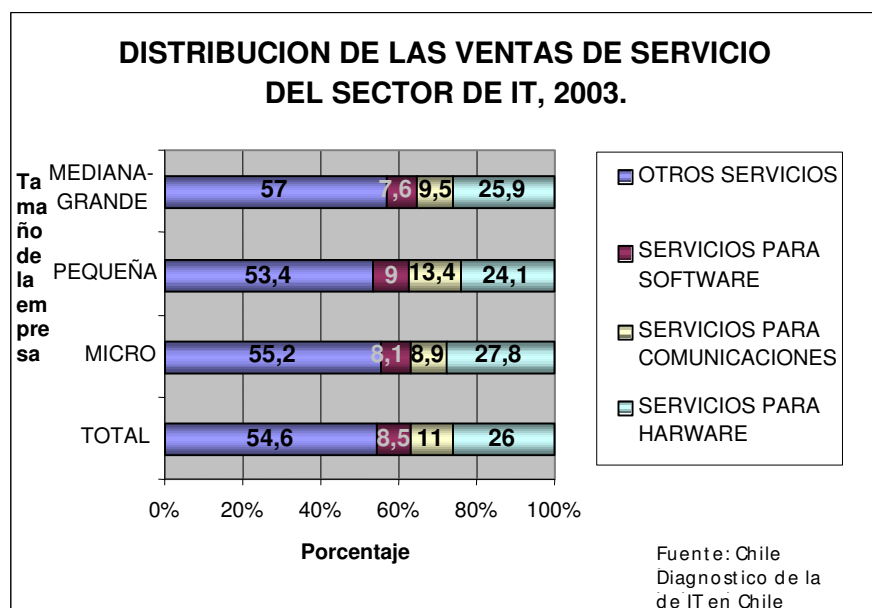
En el caso de los servicios la cifra se estima en un rango entre los US \$ 576 y los US \$ 764 millones anuales desde 1995 a la fecha. Estos rangos surgen de contrastar las estadísticas de actividad del Sector,

<sup>9</sup> Diagnostico Sectorial de la industria de IT en Chile 2003. Chile Innova.

elaboradas por la Asociación Chilena de Tecnología de la Información ACTI, y las participaciones estimadas por Chile Innova en su Diagnostico de la Industria de IT en Chile para el año 2003.

En lo referente a e-learning y de acuerdo a estimaciones del Centro de Estudios de la Economía Digital de la Cámara de Comercio de Santiago, el mercado de la capacitación online en Chile superó los US\$ 2,5 millones en 2002, registrando un aumento en torno al 50% en relación al año anterior. El porcentaje de capacitados a través de e-learning sobre el total se aproxima al 3%, y se espera que alcance el 30% hacia el año 2007.

**Gráfica 5 – Distribución de las ventas de servicios del sector de IT en Chile, 2003.**

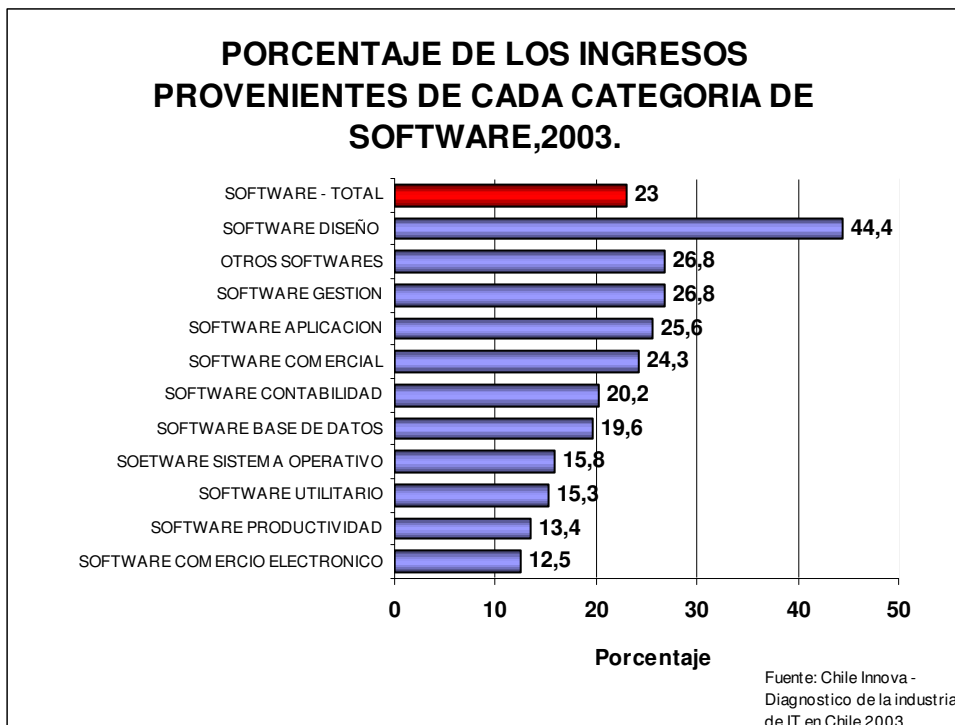


Más de la mitad (54,6%) de los ingresos anuales en servicios provienen de “otros” servicios (consultoría, desarrollo y mantención de aplicaciones, integración de sistemas, educación, entrenamiento, servicios de procesamiento de datos, otros). A un nivel de estratos, no se observan diferencias significativas, presentándose una mayor importancia relativa de los servicios más básicos (aquellos relacionados al hardware) en el caso de las microempresas.

En el caso de las empresas que comercializan software de diseño, se observa que, en promedio, el 44% de sus ingresos provienen de esta

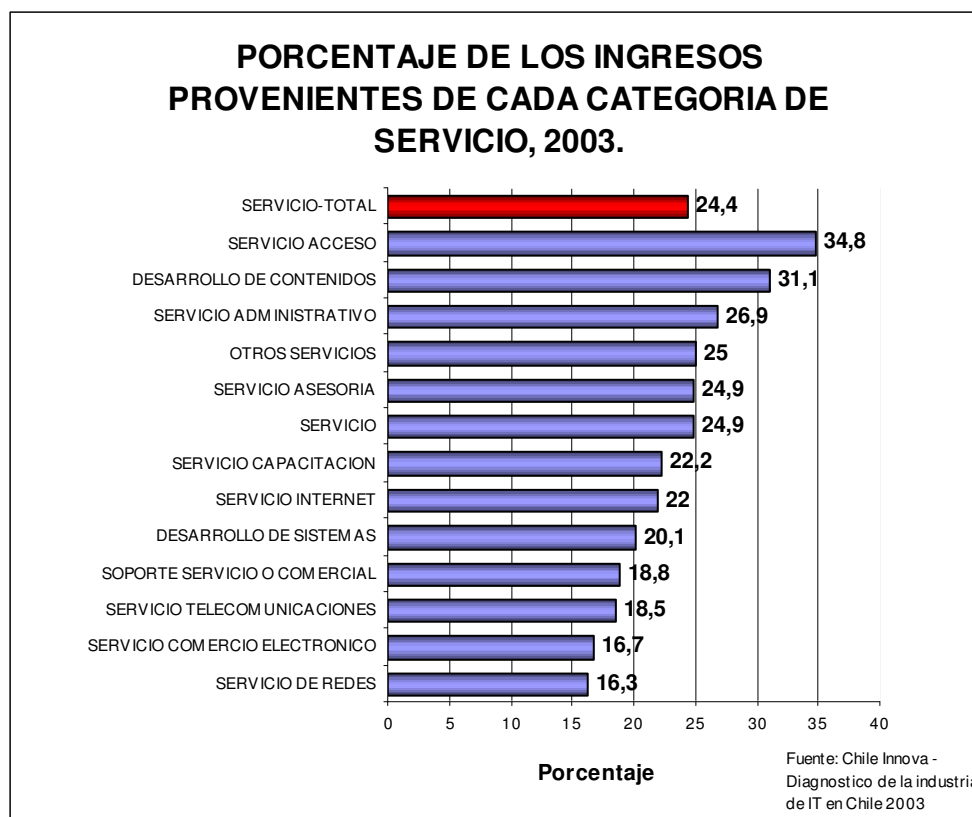
línea de producto. Esta proporción corresponde a la más alta del segmento de software. Para las empresas que operan las líneas de software de gestión, comercial, y de aplicación, entre tanto, la importancia de estos productos dentro de sus ventas se ubica en torno al 25%.

**Grafica 6 – Participación de los ingresos por categoría de Software, 2003.**



En el caso de las empresas que comercializan servicios de acceso y de desarrollo de contenidos, por su parte, estos servicios representan un 34,8% y un 31,3% de sus ingresos por venta.

**Grafica 7– Participación de los ingresos por categoría de Servicios, 2003.**



### Descripción del Mercado

La comprensión objetiva del estado actual de Chile, en esta materia, es fundamental para que los especialistas y exportadores del sector puedan tomar decisiones y adoptar estrategias con el propósito de entrar en este mercado.

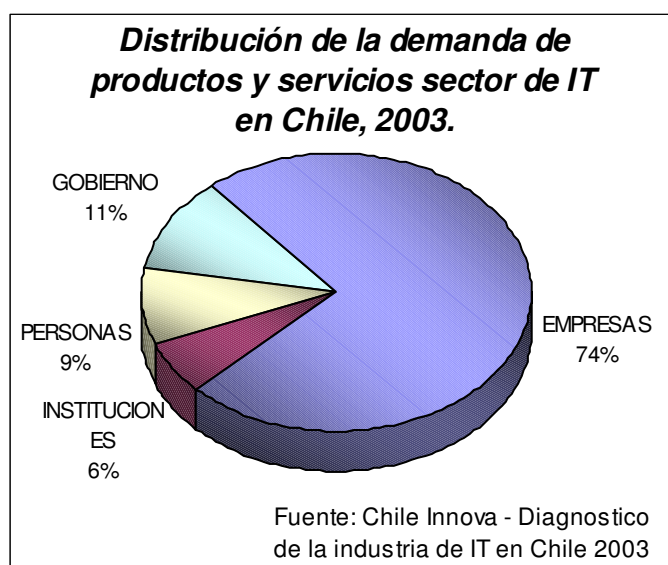
#### Distribución del mercado por segmentos

Las empresas son los principales clientes de esta industria, dado que el segmento de empresas abarca tres cuartas partes del mercado de las firmas de TI. En segundo lugar se ubica el segmento Gobierno, con el 11%, seguido del mercado de personas (9%) e instituciones (6%). Entre los clientes empresas se observa un relativo equilibrio, con el 35% del

mercado concentrado en pequeñas empresas, un 28% en medianas y un 37% en grandes empresas.

Para las microempresas proveedoras de TI, el segundo mercado más relevante es el de personas, con un 13%, mientras que para las pequeñas y medianas y grandes se posiciona con mayor importancia el segmento Gobierno (respectivamente 11 y 18 por ciento).

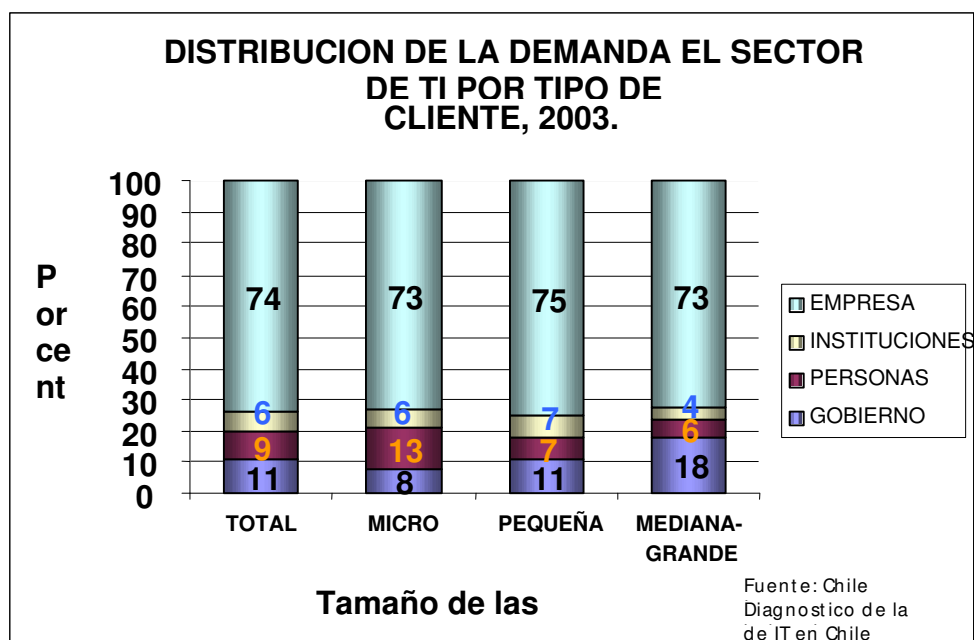
**Gráfica 8 – Distribución de la demanda de productos y servicios sector de IT en Chile, 2003.**



Al interior del mercado de las empresas consideradas como clientes, las diferencias son más notorias: mientras la microempresa se encuentra más enfocada hacia los clientes pequeñas empresas, que representan el 50% de su mercado corporativo, las pequeñas, medianas y grandes empresas TI distribuyen sus productos y servicios mayoritariamente entre grandes empresas.

Se pidió a las empresas, que considerando sus ventas a empresas, indicaran los tres sectores principales a los cuales se dirigen estas ventas, priorizando de 1° a 3° lugar (donde 1° es el más importante) y, adicionalmente, que indicaran la distribución porcentual en términos de ingresos de esos tres sectores. (Ver Anexo 9, Porcentaje de empresas que señala a cada sector como el más importante en su mercado).

**Gráfica 9– Distribución de la demanda del sector de TI por Tipo de Cliente, 2003.**

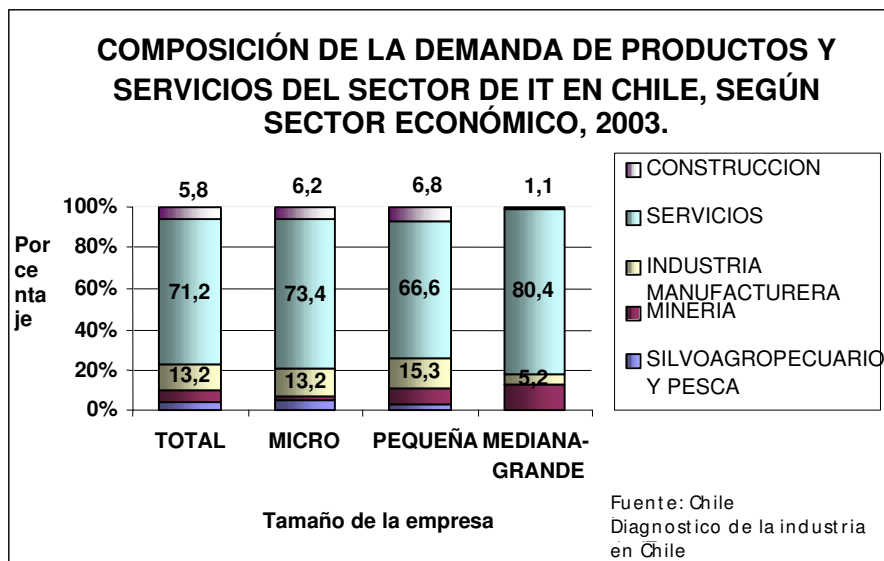


De esta manera se logró determinar que el sector de empresas de servicios corresponde al principal demandante de las empresas TI. En promedio, para el 71,2% de las empresas TI, este sector es el mas importante en sus ventas. Este segmento se hace aun más relevante en el caso de las medianas y grandes empresas, alcanzando un 80,4%.

A nivel individual, los servicios financieros son el principal cliente de las empresas TI, particularmente para el estrato de medianas y grandes empresas (30,5%). Para las microempresas, en cambio, el sector comercio constituye el segmento más atractivo.

La industria manufacturera ocupa el tercer puesto, representando el principal mercado para un 13,2% de las empresas del sector TI, Siguiendo el sector transporte y comunicaciones, con un 11,4%, minería y construcción (5,8% y 6% respectivamente), el sector silvoagropecuario (3,2%), electricidad, gas y agua (1,9%), y, finalmente, pesca (0,3%).

**Gráfica 10 - Composición de la demanda de productos y servicios del sector de IT en Chile, según sector económico, 2003.**



A continuación se presentan los resultados de la investigación del sector de informática realizado por la Universidad Católica de Chile.

Las áreas de inversión en “desarrollo a la medida” y en “software empaquetado”, por sectores muestra la siguiente distribución:

- Previsión, seguros, Isapres, 78% desarrollo a la medida; 22% software empaquetado;
- Gobierno, 68% y 32%, respectivamente;
- Comunicación, transporte, 67% y 33%\*;
- Bancos, 60% y 40%\*;
- Alimentos, 47% y 53%;
- Productos industriales, 45% y 55%;
- Telecomunicaciones, 45% y 55%;
- Minería, 41% y 59%;
- Comercio – retail, 38% y 62%;
- Salud, 37% y 63%;
- Energía, 30% y 70%.

\*áreas con legislación específica.

Las áreas en las cuales la diferenciación tecnológica es una de las claves para competir, se reportan entre:

- Comunicación y transporte, 57% a la medida y 43% sin software empaquetado;
- Bancos, 60% y 40%, respectivamente;
- Alimentos, 47% y 53%;
- Productos industriales, 45% y 55%;
- Telecomunicaciones, 45% y 55%.

### **Características de la Demanda**

La inversión en Tecnología de la Información (TI), en Chile, se observa con una baja destinación: el 55% de las grandes empresas invierte menos del 1% de su facturación en tecnologías de información. El promedio general de inversión de las grandes firmas locales es de 1,72%, de su facturación. Los objetivos principales de la inversión en TI son: “alinear TI con estrategia del negocio “ y “ aumentar la productividad”.

Se estima, de otra parte, que la inversión en promedio aumentará, pero a una tasa menor a la de los dos últimos años.

Análisis de la demanda

### **Descripción del comportamiento de los consumidores**

Esta sección ofrece, ante todo, un panorama de los directores del área de Tecnología de la Información de la empresa mas importantes de Chile , mostrando qué existe, en qué piensan y qué esperan los conductores del sector. Los resultados se obtuvieron de la ejecución del “Estudio Nacional sobre Tecnologías de Información”, con base en 134 encuestas a empresas seleccionadas dentro de las 300 más importantes de Chile, adelantado por la Pontificia Universidad Católica de Chile en el 2003.

En primer lugar se representa las falencias críticas: ubicación del sector en las empresas, inversión en Tecnología de la Información, Capacitación y rentabilidad.

En cuanto al nivel de jerarquía de los gerentes de informática en las organizaciones, el estudio presentó los siguientes resultados: un 37%, se encuentra en un tercer nivel de la organización, afectando la toma de



decisiones, que usualmente se da en un 39% por el gerente general o subgerente general, en un 23% la junta directiva; en un 22% el gerente de finanzas; en un 13% el gerente de operaciones; y en un 3% el gerente comercial. Esto muestra la poca importancia que se da a los departamentos de informática relegándolos a niveles secundarios, lo que deriva en que no sean considerados como clave dentro de su funcionamiento.

Los fondos disponibles para inversión en Tecnología de la Información (TI) presentan la siguiente orientación:

El 43% de los gerentes de TI de las grandes empresas dispone de un presupuesto de libre disposición inferior a US \$5.000. 33% no puede destinar más de US \$3.000, sin consultar a sus jefes. Esto significa que una empresa grande no puede comprar un notebook sin autorización de los máximos niveles, señalando que las negociaciones en este campo deben ser adelantadas con los niveles superiores de la empresa.

La autonomía de los gerentes de informática en el manejo de los fondos para inversión en TI se muestra en la siguiente forma:

US \$3.000, el 33%; entre US \$3.000 y US \$5.000, el 10%; entre US \$5.000 y US \$8.000, el 6%; de US \$8.000 a US \$15.000, el 11%; de US \$15.000 a US \$25.000, el 15%; y más de US \$25.000, el 25%.

Los valores absolutos en las atribuciones de los gerentes de TI, según el sector económico en el que trabajan, muestra en US \$, las siguientes cifras:

- Minería, hasta 30.200;
- Telecomunicaciones, 20.444;
- Gobierno, 20.083;
- Comercio/retail, 19.571;
- Alimentos, silvicultura, pesca, 13.738;
- Bancos y servicios financieros, 13.364;
- Previsión, seguros, Isapres, 13.111;
- Productos industriales y relacionados, 12.864;
- Medios de comunicación / transporte, 10.050;
- Energía, 9.786;
- Salud, 2.125.

Estas asignaciones señalan los sectores industriales con mayor potencial económico para realizar negociaciones en TI.

En las metodologías de gestión se definen como prioritarias las que permiten aprovechar grandes volúmenes de información que acumulan los sistemas transnacionales, tales como:

- Data mining;
- Inteligencia de negocios;
- Flujo de trabajo;
- Balanced scorecard;
- Sistemas de apoyo a la toma de decisiones (DSS);
- Olap – data marehouse;
- Gestión de calidad;
- Control de procesos (BAM)

La máxima prioridad, en las señaladas, se da en las que contribuyen al incremento de la productividad y la eficiencia de las empresas; flujo de trabajo y balanced scorecard.

En las tecnologías que se pretenden incorporar un plazo de uno a tres años, se cuentan:

- Factura electrónica.
- Firma digital.
- Documentación electrónica.
- Wi-fi, Wlreless Fidelity (fidelidad inalámbrica).
- CRM.
- Servicios de telefonía móvil.
- Dispositivos móviles.
- SCM.
- Mensajería instantánea.
- SMS.
- E-procurement.
- E-commerce.
- Net.
- Web services.
- IZEE.

Todo lo anterior muestra una profunda vocación hacia al cliente y el servicio.

En cuanto a la integración externa, más del 50% de las empresas quiere integrarse con empresas y con otros sectores: clientes, proveedores, servicios, gobierno. Se identifican aquí posibilidades para los creadores e implementadores de redes externas (Extranet).

Los aspectos del negocio de las empresas externalizadas, o que se externalizarán, comprenden:

- Desarrollo de aplicaciones.
- Hardware (hardware, 5,2%; aplicaciones (ASP) 50%; manejo de redes, 48%).
- Mantenimiento de sistemas.
- Call center.
- Aplicaciones (ASP).
- Manejo de redes.
- Datacenter.
- Integración de sistemas.
- Seguridad.
- Reingeniería (mejora de procesos).

En cuanto a la incorporación de otras tecnologías, como Linux, el sector evalúa así: Muy de acuerdo (56%) y de acuerdo (23%), lo que señala un 79% de satisfacción al utilizar Linux. El 17%, lo considera regular y un 4% se encuentra en desacuerdo y un 2% se encuentra muy en desacuerdo.

La capacitación requerida se ha establecido con la siguiente orientación:

- Capacitación en seguridad, 93%.
- En bases de datos, 87%.
- e-business, 75%

Otras capacitaciones requeridas:

- CRM, 40%.
- ERP, 28%.
- NET, 41%.
- SCM, 34%.
- Administración de Linux, 36%.

En lo pertinente a la opinión de los clientes acerca de la industria local de TI, se dan los siguientes comentarios: La calidad del software en Chile se encuentra en igualdad que la del el software de procedencia foránea, el 74% de los compradores el desarrollo en Chile. Es interesante comparar estos resultados con los del diagnostico sectorial realizado por Chile Innova, en donde, por el contrario, la opinión de las empresas usuarias de TI en Chile califican a las empresas locales como menos competitivas en general que las empresas extranjeras del sector. No obstante lo anterior, en general las empresas se autocalifican como

competitivas internacionalmente. En particular, las empresas se perciben más competitivas en la calidad de la mano de obra, insumos y tecnología.

La evaluación de las empresas de software se realiza mediante la conjugación de los factores señalados a continuación y evaluados en un escala de 1 a 7 (7, muy buena; 1, muy deficiente). La evaluación promedio de las empresas chilenas de software, es la siguiente:

**Tabla 10 - Calificación de Factores para evaluar empresas de Software en Chile**

Factor	Calificación
Prestigio	5,2
Tiempo en el mercado	5,1
Conocimiento	5
Confianza	4,6
Solidez financiera	4,5
Calidad de servicio	4,2
Cumplimiento de compromisos	3,3
Tarifas	3,1
Cumplimiento de plazos	2,3

Fuente: Estudio Nacional Sobre tecnologías de información - PUC

Esta evaluación señala las brechas para una diferenciación efectiva.

Para la escogencia de un proveedor de TI, los criterios considerados, ordenados según su importancia, son:

- Tamaño;
- Calidad del servicio;
- Prestigio;
- Solidez financiera;
- Confianza;
- Tiempo en el mercado;
- Conocimiento;
- Cumplimiento de compromisos;
- Certificación;
- Cumplimiento de plazos;
- Tarifas.

Los 3 primeros, son los de mayor incidencia en la escogencia, con lo que se demuestra que La clave de la competitividad, en este sector, no

radica en el precio. Del análisis, se obtiene que hay un fuerte interés entre las grandes empresas chilenas por implementar en el corto plazo la factura electrónica y la firma digital, siendo ésta la máxima prioridad tecnológica del sector privado.

En el caso de la firma digital, el 66% de las empresas espera implementarla antes de 3 años. Uno de los datos más interesantes del informe es el potencial que tiene la tecnología Wi-fi entre las empresas: el 44% de las grandes compañías considera que contarán con esta tecnología en el año 2005, siendo la opción más atractiva para conectarse a Internet.

El Wi-fi es una de las prioridades tecnológicas de la subsecretaría de telecomunicaciones (Subtel) para los próximos años. Los niveles de conectividad a Internet, de las empresas chilenas, han crecido rápidamente en los últimos años, al igual que en presencia en la red a través de sitios web; pese ello, sólo una fracción utiliza la tecnología digital como herramienta estratégica en sus actividades transnacionales (encuesta centro de estudios de la economía digital).

Un 69% de las empresas chilenas están conectadas a la red. Los usos de la tecnología digital son básicos: un 25% cuenta con un sitio web, un 11% lo utiliza como plataforma de ventas y un 16% para compra de insumos y relaciones con proveedores.

Las empresas chilenas se destacan a nivel mundial por la declaración y pago de impuestos a través de Internet (49%), lo cual se debe al eficiente modelo desarrollo por el Servicio de Impuestos Internos (SII) y a la relación de este organismo con los contribuyentes.

Entre las aplicaciones con mayor impacto en productividad se encuentran la banca en Internet, utilizada por el 58% de las firmas; Trámites con entidades de gobierno (53%); y el pago de cotizaciones previsionales (24%).

La proporción de las ventas online, entre las empresas que venden por Internet, alcanza un 2%; mientras que entre las que realizan compras, se da en un 17%. Menos desarrollados se encuentran la capacitación electrónica (e-learning), 6%, y el uso de herramientas de video conferencia, 4%.

Se abren una serie de desafíos de política empresarial y pública, sobre todo frente a una competitividad internacional que se acrecienta con la firma de tratados de libre comercio, la desaparición casi definitiva de los

aranceles y la creciente demanda de calidad por parte del consumidor doméstico.

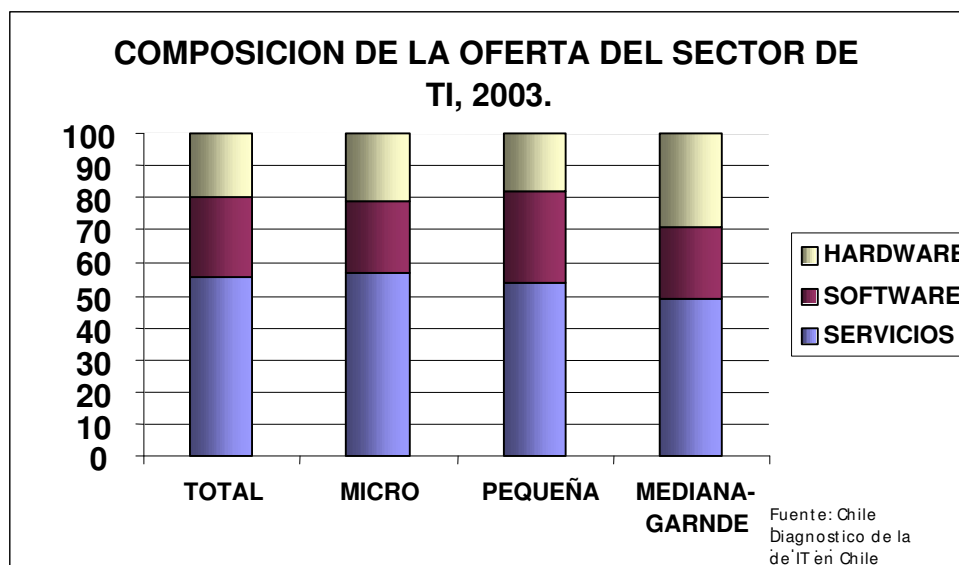
## ANALISIS DE LA COMPETENCIA

### Estructura de la Oferta

Según el Diagnostico de la Industria de Tecnología de la Información en Chile, 2003, realizado por Chile Innova, el 56% de las empresas del sector se dedica, como actividad principal, a la provisión de servicios de tecnologías de información. Un 24% al área de software y el 20% restante a hardware. Desglosadas por el tamaño, las medianas y grandes empresas presentan una mayor especialización en hardware a un nivel de estrato (29%). Las microempresas, en cambio, se dedican más intensivamente a la provisión de servicios (57%).

En esta clasificación, sobresale por su importancia la alta presencia de empresas en los rubros desarrollo e ingeniería de software y aplicaciones (22,4% del total de las empresas), distribución de hardware (16,7%) y diseño de sitios web (13,8%). Esto último resulta notable si se considera la corta edad de desarrollo de esta actividad en el país.

**Grafica 11 - Composición de la oferta del Sector de TI, 2003.**



Le siguen la asesoría o consultoría en computación e informática (10,6%), soporte, mantención y reparación de equipos (6,9%) e ingeniería eléctrica y electrónica (6,6%).

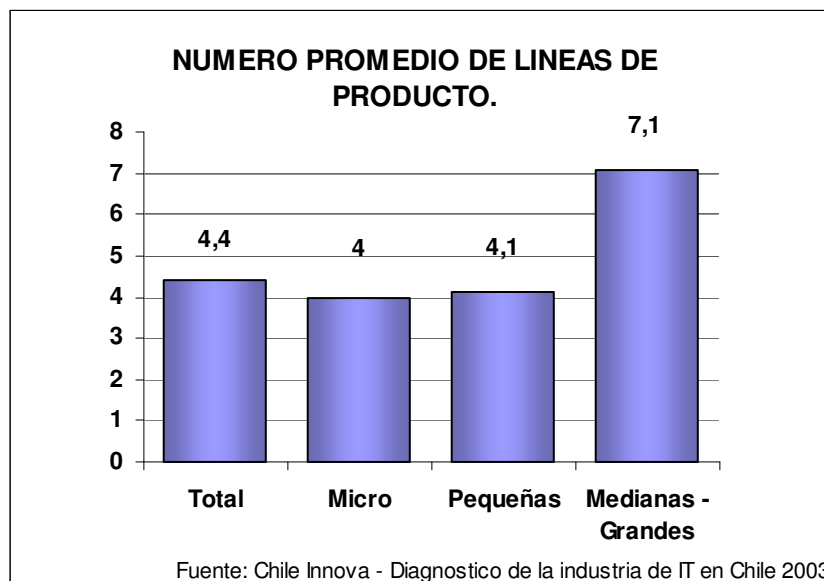
La actividad (un 23,2% de ellas operan en el segmento). La segunda actividad es el desarrollo e ingeniería de software (19,6%), seguida por la venta de hardware (18%).

En las pequeñas empresas, la principal actividad corresponde al desarrollo de software (26,2%). Las medianas y grandes empresas, en cambio, se dedican principalmente a la distribución de hardware (21%).

### **Composición de la oferta**

Se tomó como indicador la cantidad de productos y/o servicios que comercializa la empresa. Los resultados del diagnóstico sectorial realizado por Chile Innova permiten estimar un promedio de 4,4 líneas de productos por empresa de la industria TI chilena. Al analizar las cifras por segmento, en los estratos de micro y pequeñas el valor promedio se sitúa en torno al promedio de la industria, a diferencia del segmento de medianas y grandes, en el que casi se duplica el número de líneas que manejan las microempresas.

**Gráfica 12 - numero promedio de líneas de producto.**

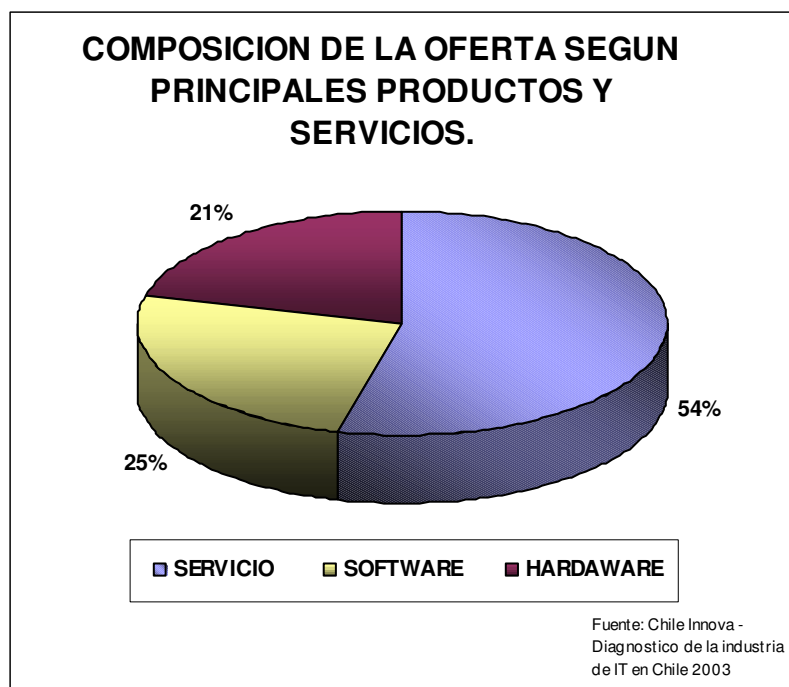




A cada empresa se consultó por los 5 Productos y/o Servicios más importantes que comercializa, precisando en cada uno: a) qué etapas de desarrollo y venta le son aplicables, b) si es exportado y c) cuál es su importancia relativa (%) en la generación de ingresos de la empresa.

En términos generales, el 53,6% de los productos comercializados por las empresas TI corresponde a servicios sobre hardware y software.

**Grafica 13- Composición de la oferta según principales productos y servicios.**



#### *Oferta de Software*

Del total de menciones, un 33,7% corresponde a software de aplicación, seguido por un 17,5% de software de contabilidad y un 13,4% de software de gestión, lo que totaliza casi dos tercios del software comercializado por las empresas encuestadas.

En cuanto a las etapas de producción y distribución por las que atraviesa el software que se comercializa en el mercado local, el 59% pasa por alguna fase de investigación para su desarrollo, destacando porcentajes del 64 al 71% para el software de comercio electrónico, de

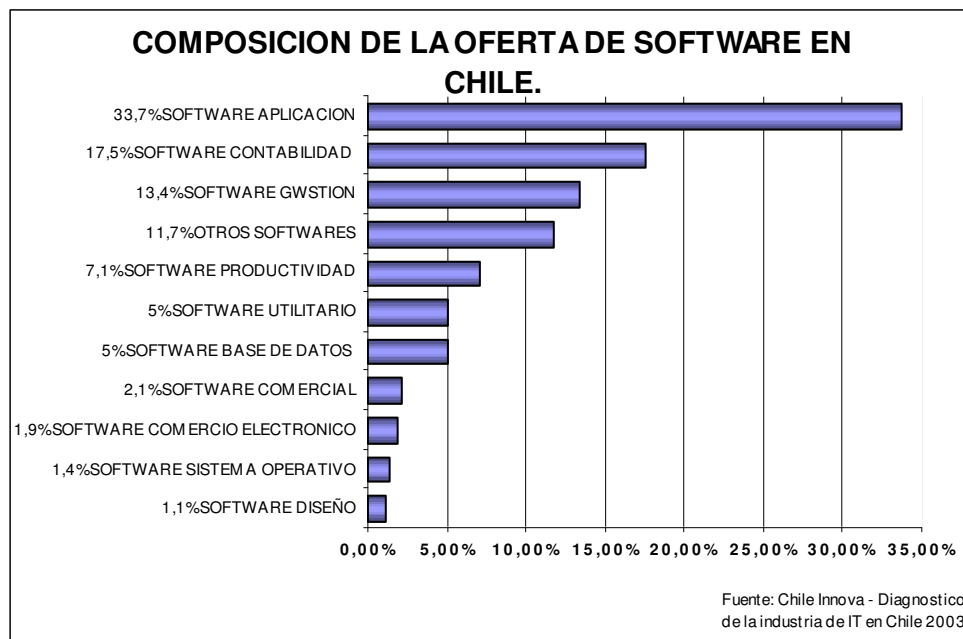
aplicación, gestión, contabilidad y comercial, es decir, orientado a los negocios propiamente tales. Esto se debe principalmente a que la mayor parte de este tipo de software es diseñado a medida, lo que implica la investigación de tecnologías para aplicar a situaciones particulares.

Por otro lado, un 67% del software pasa por la etapa de diseño, mientras un 63% es sujeto a procesos de fabricación y elaboración (en esta etapa coinciden nuevamente categorías como el software de aplicación, comercial, comercio electrónico, contabilidad, diseño y gestión).

Asimismo, un 45% del software comercializado en Chile pasa por la etapa de integración, destacando el caso del software de diseño (73%).

Cabe destacar que el software utilitario, el sistema operativo y los paquetes de productividad personal son los que menos investigación, diseño, fabricación e integración realizan en Chile. Ellos se importan y venden directamente al mercado final.

**Gráfica 14- Composición de la oferta de Software en Chile.**



### Oferta de Servicios

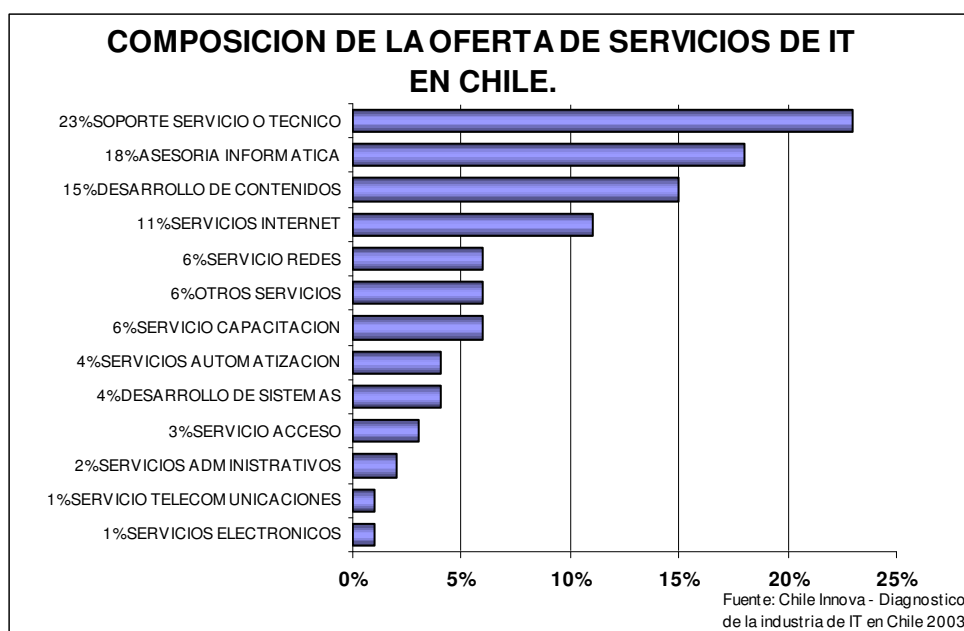
En cuanto al segmento de Servicios, el soporte técnico es la principal categoría, alcanzando un 24% del total de menciones, seguido por asesoría informática y desarrollo de contenidos, con un 18 y 15%, respectivamente. Por otro lado, un 45% de los servicios incluyen en su desarrollo la etapa de investigación, destacándose el desarrollo de sistemas (65%), servicios administrativos y de automatización (ambos con 63%) en el extremo alto y el soporte y servicio técnico (27%) y los servicios de acceso a Internet (24%), en el extremo bajo.

Un 53% de los servicios incorpora la etapa de diseño, adquiriendo mayor importancia en el caso del desarrollo de contenidos, con un 86%.

Lo mismo ocurre con la etapa de fabricación o elaboración, incluida dentro del 45% de los servicios, con especial importancia en el caso del desarrollo de contenidos (79%) y de sistemas (75%).

Al contrario, los servicios que privilegian procesos de integración representan un 44%, y dentro de ellos los servicios de automatización, comercio electrónico, redes y telecomunicaciones presentan una mayor incidencia de esta etapa, con un rango que va desde el 67 hasta el 72%.

**Gráfica 15 - Composición de la oferta de Servicios de TI en Chile**

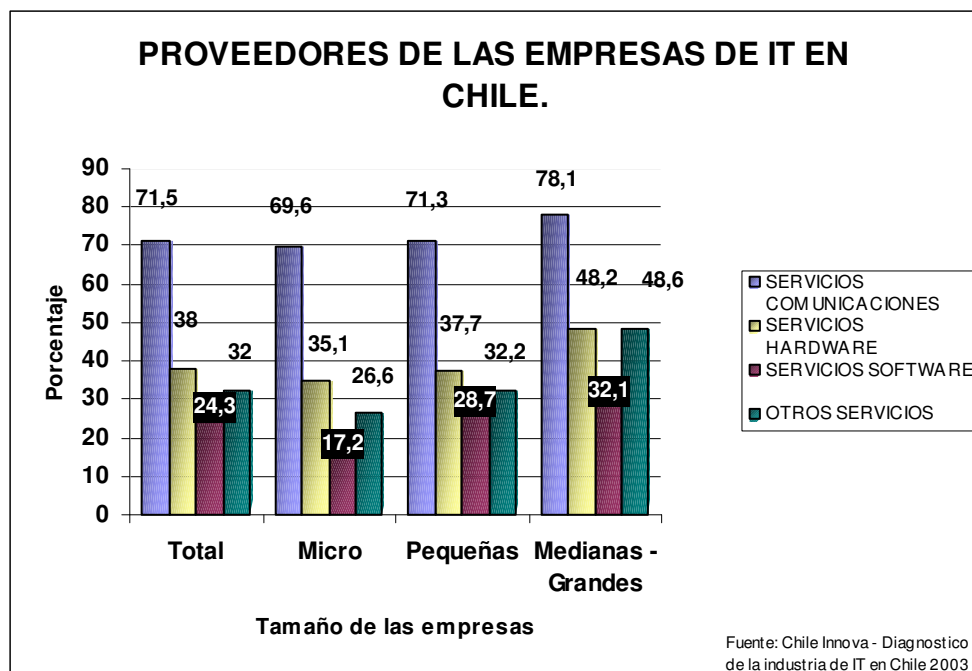


### Subcontratación de servicios

El número promedio de proveedores de TI con que trabajan las empresas TI chilenas alcanza aL 6,7. Por estrato, las microempresas tienen un promedio de 4,5 proveedores, las pequeñas uno de 6,7 y las medianas y grandes presentan un promedio de 14,5 proveedores, es decir, un 222% adicional. Esto se debe a que manejan más líneas de productos.

Respecto del tipo de servicios que subcontratan con proveedores externos, mayoritariamente, las empresas indicaron a los servicios de comunicaciones asociadas al tema de Internet (71,5%) y, en menor medida, a los servicios de hardware.

**Gráfica 16- Proveedores de las empresas de TI en Chile.**



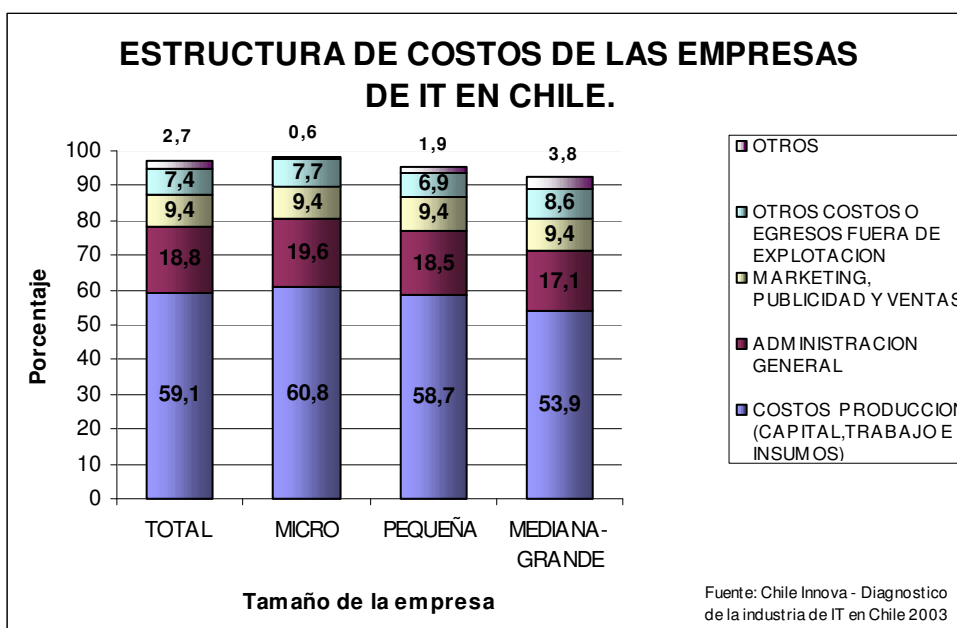
### Estructura de Costos

Como es de suponer, el principal componente de costos en las empresas entrevistadas es el de producción (que a su vez incluye los costos de capital, trabajo e insumos), alcanzando un 59% de los costos

antes de impuestos. Le siguen la administración general y el marketing, con un 19% y un 9%, respectivamente

Es destacable el hecho de que las diferencias entre los estratos más pequeños y los más grandes se deben al tipo de negocios que hacen. En las microempresas, el costo de producción, que asciende a un 61%, es resultado del hecho de que principalmente comercializan productos, mientras que las grandes empresas (54%) presentan una cartera más diversificada o equilibrada con los servicios.

**Gráfica 17 - Proveedores de las empresas de TI en Chile.**



### Caracterización de las empresas

“Las grandes empresas no son más de cuatro y las medianas no sobrepasan las 20. La mayoría del software chileno lo desarrollan empresas de no más de 10 personas”, expresa Cristian Lara de Seis Consultores.

Sonda es una empresa de servicios que se destaca claramente como la mayor empresa del rubro. A continuación, se puede mencionar a Orden, que también se ubica está entre las grandes y se orienta específicamente al desarrollo de software. Por otra parte, un proveedor

tradicional de hardware como IBM también tiene una importante participación en este mercado a nivel nacional.

La oferta comprende: desarrollo de Software a la medida, software empaquetado, asesoría, outsourcing, capacitación, y desarrollos, entre otros. Lo más selecto de la oferta local en términos de consultoría en TI, se presenta a continuación:

#### SONDA

Fue fundada en 1974 y a partir de entonces, ha experimentado un sostenido y vigoroso crecimiento, con una sana posición financiera, y ha adecuado su estructura organizacional a la realidad de cambios provenientes del avance tecnológico y de mercados cada vez más exigentes y competitivos. Desde sus inicios ha buscado liderar proyectos innovadores, de valor agregado para el medio nacional e internacional, y además, han incorporado el uso de las más avanzadas tecnologías del rubro computacional.

Sonda esta presente en Colombia, Perú, Costa Rica, Uruguay, Venezuela, Chile y Argentina, logrando desarrollar una gran experiencia en áreas como Proyectos de Integración de Sistemas, Soluciones Informáticas, Servicios de Computación, Soporte Técnico y Comercialización de Aplicaciones de Software y Plataforma de Hardware, Trabaja con las mejores empresas en las diferentes áreas informáticas como son HEWLETT. PACKARD, Oracle, Microsoft, IBM, Cisco Systems, New Horizons, Intel, Cannon y Codisa, entre otros; a través de diversas alianzas entrega todo el potencial a sus clientes para que obtengan los beneficios reales de la economía digital.

Sonda cuenta con servicios de consultoría en TI que abordan básicamente dos áreas: por una parte aquella que tiene relación con la gestión de las TI en una empresa, y por otra, una consultoría más especializada en el aspecto técnico que está a cargo de la Gerencia de Software. Los principales productos y servicios que ofrece Sonda son Aplicaciones de Negocios en áreas de Customer Relationship Management, e Business, ERP de Gestión, Software Financiero y en Plataforma Tecnológica en cuanto a Hardware y Software; Servicios de Capacitación, New Horizons, Servicio Soporte Integral, Servicios e Business, Servicios Outsourcing, Servicios Profesionales, en cuanto a software.

Sonda apoya las diversas áreas que tienen relación con las TI, como son el levantamiento y diagnóstico de procesos; levantamiento y diagnóstico de las TI; desarrollo de proyectos de planificación de contingencias; análisis de TCO; desarrollo de proyectos de implementación de software y desarrollo de proyectos de e-business, entre otros.

Bajo este esquema, la empresa atiende diferentes sectores empresariales como la banca, industria de fondos de pensiones, manufactura, telecomunicaciones, sector gobierno y, en general, todas las áreas donde las tecnologías de información puedan jugar un rol esencial.

En Chile, Sonda ha trabajado en forma permanente en proyectos de consultoría para el sector de la banca, gobierno, comercio minorista, producción y telecomunicaciones.

#### ORDEN

Desde sus inicios se ha posicionado como una empresa de servicios de software innovadora, eficiente y productiva, lo cual se ha proyectado en la confianza de ser un socio y asesor tecnológico para sus clientes. En los más de 20 años de experiencia y ha orientado su accionar a la entregar de soluciones informáticas que crean valor a todo nivel de empresas e instituciones ya sean éstas públicas o privadas.

La globalización de las empresas le ha permitido entregar sus conocimientos también en el ámbito internacional, incorporándose a mercados competitivos y exigentes, mejorando así su oferta en las áreas de mayor know how y valor agregado.

Dentro de los sectores de negocios se destacan su experiencia en Salud, Justicia, Financiero Contable y Recursos Humanos, Desarrollo de Proyectos a la medida, Bancos e Instituciones Financieras y Servicios de Outsourcing, entre otros.

Sus principales productos y servicios consisten en Aplicaciones Bussines Intelligence/Data Warehouse, que abarcan el ciclo completo de las aplicaciones de negocio; Aplicaciones de Alta Disponibilidad; Aplicaciones Multicapa y la Integración de Tecnologías e Innovación y Asesoría

IBM Business Consulting Services (BCS).

Esta compañía surge a partir de la compra que IBM hace de Price Water House Coopérs Consulting (PWCC), en octubre del 2001. La integración de PWCC con el área de consultoría que tenía IBM, da como resultado esta nueva unidad, que se constituye en uno de los grandes players en Chile y en el mundo, ya que contempla un brazo asesor con más de 60 mil profesionales a nivel mundial.

BCS es uno de los tres principales de la unidad de servicio de IBM, junto con las áreas de Strategic Outsourcing e ITS (servicios técnicos). Con esta adquisición, IBM conforma una selección completa para los clientes, puesto que aborda el mercado con foco y competencia para cada industria específica y con un completo portafolio de soluciones de negocios especializados.

IBM Business Consulting realiza asesorías de negocios en campos como estrategia en TI; Business Intelligence; Supply Chain Operations; Human Capital Solutions; Customer Relationship Management, Business Transformation Outsourcing.

La compañía atiende clientes de variados sectores, distribución, industrial, financiero, telecomunicaciones, sector público.

DMR Consulting

Esta empresa comenzó su actividad en España en 1966. Hoy con el respaldo del grupo Fujitsu, que controla la empresa desde 1977, DMR forma parte de una organización con más de 245 mil personas, presencia en 65 países y cerca de US \$ 65.000 millones de facturación en el 2000.

En poco más de cuatro años en Chile, esta compañía se da posicionado en niveles de liderazgo, con actividades en los sectores de telecomunicaciones, entidades financieras, industria, administración pública y utilities, entregando una gama de servicios cada vez más amplia a sus clientes, para maximizar el valor aportado al negocio, manifiesta Patricio Yon, gerente general.

Presenta a Qualitas Sistemas de Información, división de DMR, orientada a ofrecer servicios de desarrollo, mantenimiento de



aplicaciones, servicios de explotación y outsourcing informático. La organización general de “DMR Consulting”, está integrada por 575 profesionales en Chile, con un alto grado de especialización, nivel de competencia y compromiso con la calidad, que complementan la oferta de la compañía.

En lo que se refiere a servicios de consultoría propiamente tal, DMR Consulting provee a las empresas estrategias corporativas y tecnológicas, planes de negocio y de sistemas, modelos organizacionales y operativos, fusiones, adquisiciones y alianzas y reingeniería de procesos, entre otros. También provee servicios en tecnología avanzada, tales como estrategias en e-business, Business Intelligence, CRM, integración de sistemas infra/inter empresa (B2B, EAI) y seguridad en sistemas de información.

Por último, y en todo lo referente a servicios de implantación, la oferta se basa en arquitectura e infraestructura tecnológica, desarrollo de sistemas a medida, implantación de ERP's (SAP, Oracle, etc.), de otros paquetes comerciales y de procesos de gestión de TI.

#### HP SERVICES

Hewlett Packard (HP) ha desarrollado una división dedicada completamente al tema de las consultorías en TI, la cual pretende apoyar la gestión de las empresas para optimizar sus recursos, con el objetivo de insertarse en la nueva economía global. En este sentido, Francisco Urria, director de servicios HP Chile; señaló que “HP Services es una unidad de negocios de US \$12 billones con 65.000 profesionales en TI distribuidos en 160 países”.

Los servicios entregados por HP Services (HPS) están focalizados en entregar las herramientas y conocimientos necesarios a los clientes para diseñar, construir, integrar, administrar y manejar la evolución de una infraestructura flexible y ágil que permita responder a la dinámica de cada negocio.

De esta manera, la oferta de servicios HPS cuenta con una amplia gama de soluciones, dirigidas tanto a empresas como usuarios finales, la cual incluye: Servicios de Soporte, Servicios Administrados y Servicios de Consultoría e Integración de Sistemas.

“Gracias a las aptitudes y experiencia de nuestros profesionales, HP se posiciona entre los primeros cinco integradores de sistemas en todo el mundo, contando con vasta experiencia en la unificación de entorno heterogéneos y en la integración de sistemas heredados con soluciones basadas en plataformas operativas UNÍS, Linux y Microsoft Windows”, señaló Urria.

#### NEORIS

Neoris es una compañía con presencia en Estados Unidos, Latinoamérica y Europa, cuyo objetivo es transformar la manera de hacer negocios utilizando la tecnología para capturar nuevas formas de generar ganancias. Su filosofía radica en que lo que recomienda lo implementa y lo que implementa, se asegura que el puede ser operado por el cliente efectivamente, alcanzando beneficios sostenibles en el tiempo.

Neoris desarrolla su actividad en tres ámbitos de soluciones: Consultoría Tecnológica, Consultoría Funcional y Consultoría de procesos; combinando las capacidades de Ingeniería de Procesos, Especialización en procesos de industrias de Retail y CPG, Integración de Sistemas, Arquitectura tecnológica, Desarrollo de Aplicaciones, Administración y Gestión de Aplicaciones además de Outsourcing.

Específicamente, Neoris ofrece a sus clientes las capacidades locales, regionales y globales de sus mil consultores, para abordar problemáticas de negocios en las siguientes áreas: Administración de procesos de negocios (explicitación, estandarización y apoyo en establecer centros de procesos); Procesos de negocios de la industria de Retail; Administración del conocimiento; Sincronización de operaciones y administración de inventarios; Reposición eficiente (VMI); Trazabilidad de activos y de información; Inteligencia de negocios; Relacionamiento con clientes y CRM; Valor de las TI y Administración de procesos de TI; Arquitectura de TI para apoyar el Negocio; Consultoría tecnológica y de aplicaciones; Integración de aplicaciones (middleware), Desarrollo de aplicaciones en tecnologías avanzadas; y Servicios Compartidos.

## ZOLUCIONA

Con presencia en 29 países, esta compañía ha centrado su foco de acción en los sectores financiero, telecomunicaciones, industria, y gobierno.

Zoluciona se constituyó a comienzos del año 2000. Aunque de reciente creación, su origen data de la década de los 80, cuando con motivo de la fusión llevada a cabo entre Unión Eléctrica y FENOSA, nació Unión FENOSA, compañía que integró plenamente las líneas de negocios que ambas compañías desarrollaban.

Con la creación de Zoluciona, Unión FENOSA integró una serie de servicios profesionales en una oferta integral, agrupando a todas las empresas que se dedican a las áreas de negocio de ingeniería, calidad y medio ambiente, telecomunicaciones y consultoría.

Actualmente la empresa cuenta con presencia en 29 países de América, Europa, Asia y África, en donde Unión FENOSA desarrolla negocios como generación y distribución de energía eléctrica, distribución y transporte de electricidad, servicios profesionales (integrados en Zoluciona), inversiones internacionales, telecomunicaciones e industria, minería e inmobiliaria.

En el área de consultorías en Tecnologías de la Información (TI), Zoluciona desarrolla proyectos y ofrece soluciones integrales en el ámbito de la gestión empresarial y TI, con una orientación sectorial hacia el conocimiento de los negocios de las empresas.

En este sentido Roberto Musso, gerente general de Zoluciona, señala que “nuestra consultora TI es esencialmente una empresa en la que el mercado en general busca apoyo para tomar sus decisiones de adoptar las TI como un elemento que les de ventajas competitivas, además de ayudarlos en la toma de decisiones respecto de admisión de nuevas tecnologías y los procesos y circunstancias en que deben ser aplicadas.”

Actualmente Zoluciona ofrece de tecnologías de la información, implementación de ERPs, servicios de business intelligence, consultorías TI, Consultoría en CRM y desarrollo de software, además de ofrecer una amplia gama de servicios en las áreas de telecomunicaciones, management, sector eléctrico, y banca.

### Costumbre de negocios de las empresas del sector

Estas empresas poseen estructuras comerciales que se mantienen en permanente contacto con sus clientes. Esquemas como el de la IBM se caracterizan por una robusta fuerza comercial que atiende el mercado por segmentos y por división interna (por ejemplo, Hardware, Servicios, Outsourcing). Se apoya en ejecutivos comerciales que atienden personalmente las cuentas claves y segmentos de mercado definidos. Estos ejecutivos cuentan con la colaboración de grupos internos de soporte que se encargan de hacerle seguimiento a cada cliente y de apoyar al ejecutivo de cuenta en sus requerimientos administrativos. Equipos de especialistas de soporte técnico se encargan de colaborar en la ejecución de propuestas y en las presentaciones de soluciones cuando el nivel técnico es de elevada complejidad.

Adicional a la fuerza de ventas interna de la empresa, es común que estas multinacionales tengan una red de canales que comercializan los productos y servicios de la compañía bajo contratos de distribución.

La mayoría de las empresas del sector costean los servicios con base en un precio por hora, dependiendo de la especialización y del servicio que se ofrezca. En éste sentido, las tarifas varían ampliamente en concordancia con la complejidad de las soluciones que las empresas requieren actualmente.

Por ejemplo en el desarrollo de software a la medida, las tarifas varían dependiendo del alcance del proyecto. Las empresas hacen un análisis de las necesidades del cliente y de la cantidad de trabajo y recursos necesarios para la ejecución del proyecto. Se tienen en cuenta para el calculo de los costos la planeación de las siguientes etapas:

- Organización inicial del proyecto: en donde se establecen las condiciones iniciales que se seguirán a lo largo del proyecto.
- Levantamiento de requerimientos: En esta etapa se ayuda al cliente para que identifique todas sus necesidades, las cuales serán plasmadas en la aplicación final que se realice.
- Análisis: En esta etapa se define una primera aproximación a las características del sistema que se va a desarrollar, es decir se enfoca en el qué debe tener el producto de Software resultante; también se definen los principales procesos y módulos sobre las funciones que se ejecutan.

- **Diseño Detallado:** En esta etapa se realiza una definición precisa del sistema que se piensa elaborar, en términos de entradas y salidas, es decir se enfoca en el cómo se realizará el desarrollo del producto de Software.
- **Programación:** Se realiza la codificación en la plataforma seleccionada cumpliendo con los lineamientos construidos en la etapa de diseño detallado. Esta programación incluye la documentación de todos los aplicativos.
- **Pruebas:** El objetivo de las mismas es encontrar errores y realizar las correcciones necesarias con el fin de buscar una operación efectiva y reducir al máximo todos los errores encontrados.

En el caso de los servicios y consultorías de IT, las tarifas también varían ampliamente dependiendo del servicio ofrecido. En muchas ocasiones la prestación de los servicios requieren de una infraestructura de soporte y de especialistas en el área. Por ejemplo, los servicios de soporte técnico al Software se ofrecen bajo contratos de horas de soporte o bajo ofertas de soluciones específicas, como por ejemplo: análisis de la capacidad del sistema, planificación del sistema, afinamientos del sistema, configuraciones, instalaciones, entre otros. Ya sea una oferta particular o un contrato de horas de servicio, ambas soluciones están costeadas con base en un valor hora. En la medida en que se adquieren contratos de soporte con más horas de servicio, se ofrecen descuentos o beneficios adicionales en el alcance del servicio.

Otros factores que se tienen en cuenta a la hora de valorar los servicios son el nivel técnico y la experiencia de los especialistas, su localización geográfica, el horario de atención, la concentración o dispersión de los equipos a los que hay que dar soporte y la infraestructura necesaria para prestar los servicios, por mencionar algunos.

Hoy en día, como se mencionó anteriormente, la flexibilidad es uno de los valores más apreciados por los clientes y las empresas se han esforzado por tener ofertas lo suficientemente flexibles para satisfacer las necesidades específicas de sus clientes en el campo de servicios de IT. En consecuencia, las tarifas de los servicios varían dependiendo de las características de las soluciones específicas, prácticamente diseñadas a la medida de las necesidades particulares de cada cliente.

## CANALES DE DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACION

Respecto de la estructuración de las cadenas de distribución, las respuestas arrojan un 93,9% de empresas que venden sus productos y servicios en forma directa al cliente. Al interior de los diferentes estratos de empresas por tamaño, dicho valor fluctúa entre un mínimo de 90,6% en las medianas y grandes empresas y un máximo de 94,5% en las microempresas<sup>10</sup>.

Esto último es esperable, pues la posibilidad de establecer relaciones comerciales con mayoristas y distribuidores sólo se aplica a las medianas y grandes empresas, quienes manejan volúmenes importantes de productos.

Los canales de venta utilizados por las empresas TI chilenas (físicos y/o electrónicos) son tres: los Click de Internet, los Call de telefonía y los Face de sucursales, utilizados en forma combinada.

Al estudiar las posibilidades que tienen las empresas para desarrollar sus negocios, se aprecia que sólo un 36,4% de éstas no ha obtenido ningún tipo de relación comercial de parte de sus socios comerciales.

En particular, la representación no exclusiva es la modalidad más utilizada por todas las empresas (35,6%) y por la mayor parte de las medianas y grandes (55,8%). La representación exclusiva es la segunda modalidad más utilizada, alcanzando un 27,8% entre el total general y un máximo de 34,2% en las medianas y grandes empresas.

Lo anterior se explica porque estas últimas tienen más historia, prestigio y respaldo económico para optar a algún tipo de relación comercial que les ayude a potenciar sus negocios en el ámbito local.

---

<sup>10</sup> Diagnostico de la Industria de Tecnologías de Información en Chile 2003.

**Gráfica 18 - Canal de distribución de la demanda de las empresas de TI en Chile.**



Según entrevista sostenida con el señor Jaime Torres, gerente comercial de Solinfo Chile, la comercialización del Software en Chile se realiza a través de dos tipos de canales:

- Integradores: Empresas proveedoras de soluciones globales. Estas empresas son canales autorizados de las más importantes marcas de Tecnología de la información, y tienen los conocimientos técnicos suficientes para integrar soluciones con productos de diferentes marcas y de diferentes empresas. Los principales integradores en Chile son: Sonda, Adexus, Microcare, Olivetti, IBM, y Hewlett Packard, entre otros. Empresas como IBM y Hewlett Packard cuentan con soporte internacional especializado en todas las áreas de negocios de la Tecnología de la información, amplios recursos y un respaldo que genera confianza en los clientes.
- Revendedores ó Pequeños integradores: Estas empresas se dedican principalmente a la comercialización de Hardware y Software en soluciones de poca complejidad, para las cuales la puesta a punto de los sistemas es sencilla o inclusive la instalación de la solución es "customer set up", o instalación por parte del cliente. Soluciones típicas de estas empresas son por ejemplo: Soluciones de internet,

comercio electrónico, cableado estructurado, y conectividad inalámbrica, entre otros).

De lo anterior se concluye que para participar en soluciones de gran envergadura, la estrategia de comercialización más viable para los exportadores de Software es incluir sus desarrollos dentro de las soluciones globales presentadas por los grandes integradores del mercado chileno. Esto demanda el ejercicio previo de contactar empresas locales del sector o representantes que permanezcan en el mercado atentos a identificar y generar oportunidades de negocios para los exportadores colombianos. El integrar las soluciones con las grandes empresas del sector requiere de una gestión comercial activa. Una vez se ha identificado una oportunidad de negocio, se deben conocer los participantes y de ellos identificar quienes tienen mayores posibilidades de ganar el negocio. Posteriormente se debe negociar la integración de la solución dentro de la oferta.

Manejar una estrategia comercial directa a los clientes demanda la presencia permanente en el mercado y años de ejercicio para generar reconocimiento y confianza en los clientes. En este sentido, la asociación con empresas locales se constituye como una vía para apalancarse en el posicionamiento de la empresa local.



## ACCESO AL MERCADO

Las condiciones de acceso al mercado hacen referencia a los aspectos tributarios y legales existentes que se requieren para el ingreso de mercancías colombianas al mercado chileno, con el propósito de realizar la importación sin contratiempos y evitar sobrecostos. Así mismo, el conocimiento del tratamiento arancelario del país permite conocer las ventajas comparativas para el exportador, en consideración a las preferencias resultantes de los tratados suscritos entre los países.

Inicialmente se desarrolla la legislación tributaria y cambiaria y se compara el arancel de Colombia con Chile y de éste con otros países. Así, el exportador colombiano puede estimar el precio de su producto en el mercado chileno y evaluar las ventajas comparativas generadas por las preferencias arancelarias, con respecto a los países exportadores a este mercado.

Continúa con las normas técnicas requeridas por Chile para el ingreso de la mercancía al país, con el objetivo de que se conozcan y se cumplan los requisitos necesarios para la nacionalización de los productos en los tiempos adecuados. Finalmente, se incluyen las normas legales para invertir en el país, a la vez que se definen los diferentes tipos de sociedades que pueden establecerse en este país.

### Legislación cambiaria y tributaria del sector

Existen varios impuestos para el ingreso de mercancías a Chile, el primero es el arancel de aduanas; en segundo lugar y dependiendo del producto, se deben pagar derechos específicos, los cuales son variables y dependen de la fluctuación de los precios internacionales de los productos que cobijan esos derechos. Adicionalmente, las importaciones pagan IVA y si se ingresa la mercancía por avión, se requiere pagar tasa aeroportuaria. Por último, para retirar el producto de las bodegas de la aduana es necesario pagar una tasa de despacho.

En Chile no hay verificación de despachos obligatoria, pero sí existe ese servicio en caso de que el importador lo solicite. La aduana se encarga de hacerla si la documentación no esta en regla.

### Derechos Arancelarios

El arancel de aduanas de Chile tiene como base al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, actualizado a partir del 1º de enero de 2002, con la Enmienda N° 3, por el Decreto N° 1019 de 30 de Octubre de 2001.

En virtud de la Ley No. 19.065 de 1991, por la Ley N° 19.589 de 1998, Chile aplica a partir del 1º de enero de 2003, una tasa general del 6% (seis por ciento) ad valorem al universo arancelario, con excepción de algunos bienes como documentación consignada a las compañías navieras, planos y dibujos, hechos a mano o textos manuscritos sin carácter comercial, billetes de banco, cheques de viajeros, aceleradores nucleares, vehículos de bomberos y ciertos aeroplanos y buques, que están exentos de derechos arancelarios.

Se aplican derechos específicos variables, adicionales a la tasa general ad valorem, al azúcar, el trigo, la harina de trigo y los aceites vegetales comestibles.

A Colombia lo cubre el Acuerdo de Complementación Económica No. 24 que implica un arancel de aduanas de 0% para las importaciones a Chile, salvo en los productos donde se aplican derechos específicos variables.

### Impuestos Internos

#### Impuesto al Valor Agregado - IVA<sup>11</sup>

Este impuesto grava tanto a los productos importados como a los de producción nacional. La tasa es del 19% y se aplica, en las importaciones, sobre el valor aduanero más los derechos de aduana. Entre las exenciones figuran: materias primas destinadas a la producción de mercancías para la exportación; bienes de capital que formen parte de un proyecto de inversión, nacional o extranjero; premios o trofeos culturales y deportivos, sin carácter comercial; las donaciones; las importaciones realizadas por misiones diplomáticas, organismos internacionales; obras de artistas nacionales y el equipaje de los viajeros.

---

<sup>11</sup> Decreto de ley 825 de 1974; Circular No. 47 del 12 de septiembre de 2003

**Tasa Aeronáutica<sup>12</sup>**

Se aplica a los productos importados por vía aérea a razón de:  
2,08% (dos con ocho centésimos por ciento) de los derechos de aduana a los productos importados por vía aérea.  
0,3% (tres por mil) del valor CIF cuando se trate de carga aérea con destino a una zona franca chilena).

Exenciones: los efectos postales, ya sean encomiendas, piezas u otros envíos postales que lleguen al país por vía aérea.

**Tasa de verificación de aforo por examen<sup>13</sup>**

La Aduana cobra este servicio cuando el importador lo solicita expresamente o cuando los documentos presentados al despacho presentan omisiones o se hallan incompletos.

Las alícuotas y bases imponible son las siguientes:

A la Clasificación:

- 4% (cuatro por ciento) de los derechos de importación, con un mínimo de 0,5% del valor aduanero; Este mismo porcentaje deberá aplicarse cuando las mercancías no se encuentren afectas al pago de derechos e impuestos de importación;
- 8% (ocho por ciento) sobre los derechos de importación, con un mínimo de 1% sobre el valor aduanero, en caso de importación vía postal;
- 0,1% (uno por mil) sobre el valor aduanero, en caso de importaciones realizadas por Embajadas de países extranjeros, Organismos Internacionales de los cuales Chile sea miembro o por Instituciones u Organismos con los cuales el Gobierno o las Universidades del Estado hayan celebrado convenios culturales, científicos o de asistencia técnica; o por los funcionarios dependientes de dichas entidades;
- 0,1% (uno por mil) sobre el valor aduanero, en caso de mercancías que se clasifiquen en la Sección 0 del Arancel Aduanero.

---

<sup>12</sup> Ley N° 16.752, art. 62° decreto (av) N° 172/74; Modificaciones: oficio circ. N° 915/97 y Fax Circ. N° 1.004/93.

<sup>13</sup> [www.aduana.cl](http://www.aduana.cl)

**Al Valor**

- 0,5% (cinco por mil) sobre el valor aduanero de las mercancías, en los casos señalados.

Exenciones: Mercancías comprendidas en las posiciones 00.01.01; 00.04; 00.07; 00.08; 00.29 y 00.30 del Arancel Aduanero; alimentos, medicamentos, ropas, frazadas, carpas, etc. siempre que se trate de donaciones bajo control del Gobierno; y otras que por disposiciones especiales estén expresamente exentas.

**Tasa de despacho**<sup>14</sup>

Se cobra un 5% sobre el valor aduanero de las mercancías liberadas total o parcialmente de los derechos de aduana.

**Carga tributaria de nacionalización**

El ejemplo a continuación, muestra la liquidación de la carga tributaria de nacionalización

**Variables a considerar:**

- Se compra el producto en Colombia
- Transporte: Buenaventura - Valparaíso
- El valor CIF del producto en la factura es de US\$ 1000
- Peso del producto: 1 Tonelada

Para determinar el costo de internación, primero se debe calcular el valor CIF, que corresponde a la sumatoria del valor de la factura más el costo del seguro aduanero y el flete aduanero.

**Tabla 11: Cálculo de la carga tributaria de nacionalización**

Costos de importación	
Arancel	0% (A.C.E No. 24)
IVA (19%)	US\$ 190
Tasa verificación de Aforo (0.5% sobre CIF) No obligatorio	US\$ 5
Tasa de despacho (5%)	US\$ 50
Total internación	US\$ 245.

<sup>14</sup> [www.aduanas.cl](http://www.aduanas.cl)

Si la importación hubiera sido por avión, hay que agregar el 2% por concepto de tasa aeronáutica. Es decir US\$ 20.

Es de resaltar que en estos costos no se han incluido costos como el Bill of Lading (BL), desconsolidación marítima, manejo, etc. Estos costos se detallan en el capítulo de logística.

### **Requisitos y restricciones**

#### **Certificado de Origen**

El documento "Certificado de Origen" tiene como principal objetivo acreditar el origen nacional de un producto que se destina a la exportación, y de esta forma acogerse a las preferencias arancelarias pactadas en los respectivos Acuerdos Comerciales suscritos entre los países.

En este ámbito, el Acuerdo No. 24 de Complementación Económica califica como originarias:

Las mercancías elaboradas íntegramente en territorio de una o ambas partes, exclusivamente a partir de materiales originarios.

Las provenientes de los reinos mineral, vegetal y animal.

Las elaboradas con materiales no originarios, siempre que exista cambio de clasificación arancelaria de los mismos.

Las mercancías en que no existe cambio de clasificación o, que existiendo, sean objeto de operaciones de montaje, siempre que cuenten con un 50% de valor agregado regional.

Para acceder a tratamiento preferencial, la mercancía debe estar amparada por un certificado de origen en formato válido y emitido por las entidades certificadoras habilitadas al efecto, debiendo ser firmado por las personas autorizadas, cuya firma esté registrada en la Secretaría General de ALADI.

Los certificados tienen una validez de 180 días a partir de su emisión, debiendo ser emitidos en la misma fecha de la factura comercial o dentro de los 60 días siguientes.

Cuando la mercancía sea facturada desde un tercer país, deberá dejarse constancia en el certificado de dicha circunstancia, individualizando la factura y quien la emite. Si al momento de expedir el certificado de origen no se conociera el número de la factura, el importador deberá presentar una declaración jurada que justifique el

hecho e indicar el número y fecha de la factura y del certificado de origen.

El Acuerdo contempla como medios de verificación de origen de las mercancías, la posibilidad de que la autoridad aduanera del país importador solicite a la autoridad competente del país exportador, información sobre la autenticidad o veracidad del certificado de origen de un bien. La autoridad requerida deberá proveer la información en un plazo no superior a 30 días hábiles. En caso de no proporcionarse la información o de que ésta sea insatisfactoria, el país signatario importador puede suspender el trato preferencial.

Adicionalmente, la autoridad aduanera del país importador puede dirigir cuestionarios escritos a exportadores o productores del país exportador y solicitar que la autoridad competente de esa nación realice las gestiones pertinentes para realizar visitas de verificación a las instalaciones de un exportador, a fin de examinar los procesos productivos, sin perjuicio de otros procedimientos que puedan establecerse a través de la Comisión Administradora del Acuerdo.

### **Tributación del Software**

Para conocer los impuestos que se deben pagar en la exportación de software a Chile, primero es necesario distinguir si se trata de un sistema informático de uso común o para utilización específica, para poder aplicar la tributación que establece la Ley de la Renta. Según el Oficio N° 1233, del 08.05.1998 emitido por la Subdirección Normativa del Departamento de Impuestos Directos en Chile, si el sistema informático es de uso común, las sumas que se remesen al exterior por el derecho de uso de tales bienes, se gravan con el impuesto Adicional del inciso primero del artículo 59 de la Ley de la Renta. Esta norma establece que se aplicará un impuesto del 30% sobre el total de las cantidades pagadas o abonadas en cuenta, sin deducción alguna, a personas sin domicilio ni residencia en el país, por el uso de marcas, patentes, fórmulas, asesorías y otras prestaciones similares, sea que consistan en regalías o cualquier forma de remuneración; tributo que se aplica en calidad de único a la renta, y conforme a lo dispuesto por los artículos 74 N° 4 y 79 de la ley del ramo, debe ser retenido por el pagador de la renta y declarado y pagado al Fisco dentro de los 12 primeros días del mes siguiente al de su retención.

En caso de software para uso específico o a la medida, es importante resaltar que su uso sea exclusivo para el solicitante, con el objeto de que no puedan ser estandarizados para su comercialización posterior. En este caso, este software constituye un servicio personal prestado por concepto de ingeniería o asesorías técnicas en general, gravándose las cantidades remesadas al exterior para remunerar tales servicios, ya sea, prestados en Chile o en el exterior, con el impuesto Adicional, con tasa de 20%, tributo que se aplica en calidad de impuesto único a la renta, sobre la totalidad de las cantidades remesadas al exterior, sin deducción alguna, de acuerdo a lo dispuesto por el inciso segundo del N° 2 artículo 59 de la Ley de la Renta<sup>15</sup>.

### **Registro de marcas**

Concepto de Marca Comercial<sup>16</sup>

El artículo 19 de la Ley 19.039 define: "Bajo la denominación de marca comercial se comprende todo signo visible, novedoso y característico que sirva para distinguir productos, servicios o establecimientos industriales o comerciales." Así mismo, este artículo permite considerar también como una marca comercial las frases de propaganda, precisando: "Podrán también inscribirse las frases de propaganda o publicitarias, siempre que vayan unidas o adscritas a una marca registrada del producto, servicio o establecimiento comercial o industrial para el cual se vaya utilizar, debiendo la frase de propaganda contener la marca registrada que será objeto de la publicidad."

Si se solicita una marca comercial que contenga vocablos, prefijos, sufijos o raíces de uso común o que pueden tener carácter genérico, indicativo o descriptivo, podrá concederse el privilegio, dejándose expresa constancia de que éste se otorga sin protección a los referidos elementos aisladamente considerados. Asimismo, el registro de marca consistente en una etiqueta, confiere protección al conjunto de ésta y no individualmente a cada uno de los elementos que la conforman.

Por su parte, el Reglamento entiende por privilegios industriales las marcas comerciales, las patentes de invención, los modelos de utilidad y los diseños industriales ya concedidos por el Departamento de

---

<sup>15</sup> Servicio de Impuestos Internos de Chile pagina web [www.sii.cl](http://www.sii.cl)

<sup>16</sup> Fuente: [www.universia.cl](http://www.universia.cl)

Propiedad Industrial del Ministerio de Economía Fomento y Reconstrucción.

Registro de la marca <sup>17</sup>

MARCA COMERCIAL: Es todo signo visible, novedoso y característico, que sirva para distinguir productos, servicios, establecimientos industriales o comerciales. Esta sirve para:

- Identificar frente a la competencia.
- Indicar la procedencia empresarial.
- Señalar calidad y características constantes.
- Realizar y reforzar la función publicitaria.

#### TIPOS DE MARCAS

- Marcas de Productos: son aquellas que están destinadas a proteger un producto.
- Marcas de Servicios: tiene por objeto distinguir un servicio en particular.
- Marcas de Establecimientos Comerciales: distinguen al establecimiento donde se venden los productos, así como Supermercados o multitiendas.
- Marcas de Establecimientos Industriales: destinadas a identificar el establecimiento fabril elaborador de determinados productos.
- Frases de Propagandas: sin ser rigurosamente marcas comerciales, se encuentran reguladas por la ley, que les brinda protección.

Según su naturaleza, se distinguen :

- Marcas denominativas: son aquellas compuestas única y exclusivamente por palabras o números y sus combinaciones.
- Marcas figurativas: son las que se forman por figuras o diseños. Son diferentes diseños industriales, protegidos por patentes.
- Mixtas: son las que integran por elementos denominativos y figurativos a la vez.

Para iniciar la tramitación de una marca, se debe:

- Presentar solicitud a través del formulario. Existen cinco tipos de formularios diferentes, según quiera registrarse una marca para productos, servicios, establecimiento comercial, establecimiento industrial o frase de propaganda.

---

<sup>17</sup> Fuente: <http://www.proind.gov.cl>.



- Acompañar poder en el evento de hacerlo a través de representante.( Art. 3 y 15, Ley 19.039 ).
- Después de ingresada la solicitud para la inscripción de una marca, el DPI realiza un "examen preliminar" para determinar el cumplimiento de los requisitos mínimos de registrabilidad que debe poseer una marca comercial (Art.. 22, Ley 19.039 ).
- Si la solicitud es aceptada: Dentro de los 10 días siguientes, el solicitante debe publicar en el Diario Oficial, un extracto de la solicitud.(Art.. 4 Ley 19.039 y 14 del Reglamento ).
- Dentro del plazo de 60 días (después de aceptada la marca), el interesado debe efectuar el pago de los derechos definitivos en un banco comercial (2 UTM) y acreditar el pago en el DPI, (Art.. 18 inciso octavo).
- Luego de esto, es posible obtener un título o certificado.

Estos documentos dan cuenta de la existencia de la marca registrada, sus características, período de vigencia y cobertura, permitiendo al titular de la marca registrada demostrar la existencia del registro ante terceros. Si el interesado no acreditare el pago dentro del plazo señalado, la solicitud se tomará como abandonada.

#### DERECHOS DEL REGISTRO DE MARCAS:

- Derecho al uso exclusivo de la marca durante 10 años (renovables) , distinguiendo los productos, servicios o establecimientos para los que se encuentra registrada.
- Derecho a ejercer acciones civiles de indemnización de perjuicios por el uso no autorizado de la marca registrada, según dispone el artículo 29 de la Ley 19.039 (ante los Tribunales Ordinarios).
- Derecho a obtener el comiso de las mercaderías falsificadas, según el artículo 29 inciso segundo de la Ley 19.039 (ante los Tribunales Ordinarios).
- Derecho a ejercer las acciones penales por el uso malicioso de una marca, según el artículo 28 de la Ley 19.039 (ante los tribunales ordinarios).

El Reglamento de la Ley 19.039, en su título XV, refiriéndose a los Registros que debe llevar el Departamento, al efecto señala que se debe llevar un Registro Especial<sup>18</sup>, en el cual se registren los

---

<sup>18</sup> Artículo 93

privilegios<sup>19</sup> concedidos, anotando, como mínimo, las siguientes menciones :

- a) Número del privilegio.
- b) Nombre, domicilio y RUT., si procediere, del titular.
- c) Nombre y materia del privilegio.
- d) Fecha del otorgamiento.
- e) Anotaciones

Habrán un registro para cada uno de los tipos de privilegios establecidos en la Ley.

Las certificaciones que deba emitir el Departamento en relación a la vigencia, inscripción, gravámenes, transferencias y otros actos de cada privilegio, se efectuarán sobre la base de lo que conste en los registros respectivos.

Los registros de las patentes de invención, modelos de utilidad y diseños industriales, estarán a cargo del Conservador de Patentes, en tanto que el registro de marcas estará a cargo del Conservador de Marcas.

#### Derechos del titular de un privilegio industrial

El titular de un privilegio industrial goza de un derecho exclusivo y excluyente para utilizar, comercializar, ceder o transferir a cualquier título, el objeto de la protección y el derecho que se le ha conferido. La protección se extenderá hasta las 24 horas del mismo día en que expira el privilegio, sin perjuicio de la renovación en el caso de las marcas comerciales.

El dueño de una patente de invención, modelo de utilidad y diseño industrial gozará de un derecho exclusivo para producir, vender o comerciar en cualquier forma el producto u objeto protegido, para realizar cualquier otro tipo de explotación del mismo y para celebrar cualquier tipo de actos sobre el derecho que se le ha conferido, con facultades para:

---

<sup>19</sup> El Reglamento entiende por Privilegios industriales las marcas comerciales, las patentes de invención, los modelos de utilidad y los diseños industriales ya concedidos por el Departamento de Propiedad Industrial del Ministerio de Economía Fomento y Reconstrucción.

a) Tratándose de patente de productos, modelo de utilidad o diseño industrial, fabricar, ofrecer en venta, importar, comercializar o utilizar con fines comerciales o industriales dicho producto, modelo de utilidad o diseño industrial.

En los casos de patente de procedimiento, utilizar dicho proceso con el objeto de alcanzar el resultado reivindicado, o bien ofrecer en venta o comercializar tal procedimiento.

La marca comercial confiere a su titular el derecho exclusivo a utilizarla y aplicarla para la distinción de los productos, servicios, establecimientos comerciales o industriales para los cuales ha sido conferida con facultad para:

Ponerse al uso o aplicación de la marca, realizado por terceros, o a una que sea similar y que pueda inducir a error o confusión en el público en relación con los productos o servicios en cuyas clases se encuentre registrada.

Impedir el uso o aplicación de una marca o cualquier otro signo que pueda causar un perjuicio al titular del privilegio o cuando disminuya el valor distintivo o comercial de la marca.

Con el objeto de dar publicidad a la existencia de un Registro de Marca Comercial, el artículo 89 del Reglamento señala que "Los titulares de marcas comerciales registradas, deberán utilizar, al final de la misma o en línea separada, la expresión "Marca Registrada", las iniciales "M." o bien el símbolo "R" dentro de un círculo."

### **Condiciones de Acceso de los principales países exportadores**

A continuación se compara el arancel de Colombia con Chile y el de éste con otros países. Así, el exportador colombiano puede estimar el precio de su producto en el mercado chileno y si existen ventajas competitivas, de acuerdo al arancel con respecto a los países exportadores a este mercado.

**Tabla 12 - Comparación arancelaria de los principales países exportadores de Software hacia Chile**

Posición arancelaria y producto	Principales países de origen	Arancel
85243110 Para reproducir fenómenos distintos del sonido o imagen: Para datos destinados a las maquinas	ESTADOS UNIDOS DE AME -, IRLANDA, CANADA, ARGENTINA ESPANA	Estados Unidos: 6% Irlanda: 0% Canada: 0% Argentina: Ad valorem

automáticas de procesamiento de datos.		93% España: 0% Colombia: 0%
--	--	-----------------------------------

Fuente: Elaboración propia del grupo consultor con base en datos del Servicio Nacional de Aduanas

El cuadro anterior describe los diferentes aranceles que rigen en Chile para el ingreso de discos o diskettes con software de uso común desde Colombia y los demás países de donde provienen la mayoría de éstos.

Los países que se tomaron en cuenta son aquellos que exportaron los mayores volúmenes en el último año (ver dinámica de comercio exterior). Como se mencionó anteriormente, el arancel máximo que pagan los países que no tengan ningún tipo de convenio con Chile es del 6%, tal como sucede en la actualidad con Estados Unidos. Hay que advertir que este arancel se modifica en el año 2004, ya que en enero entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio entre estos dos países.

Con los países de MERCOSUR existe el acuerdo de complementación económica No. 35. En él se negociaron desmontes graduales arancelarios en estos productos. Actualmente, el arancel que rige para software es de Ad Valorem 93%, es decir que al 6% del arancel que rige para todos los países, se quita un 93% lo que da como resultado un arancel del 0.42%. Este arancel no existirá el próximo año debido a que el acuerdo menciona como fecha límite para la imposición de aranceles para estos productos el 1ero de enero de 2004. Las excepciones son mostradas en el cuadro.

Con Canadá, Chile tiene acuerdo de Libre Comercio, lo que permite el ingreso de software originario de estos países a territorio chileno con un arancel del 0%.

Para los exportadores colombianos el Acuerdo de Complementación No. 24 permite ingresar a Chile los productos que están incluidos en el estudio, sin arancel.

En conclusión, los exportadores de software colombiano no cuentan con grandes ventajas a nivel arancelario en el mercado chileno. Primero, porque el arancel general que rige para países que no tengan acuerdos comerciales con Chile es bajo. Segundo, porque las exportaciones hechas desde Canadá y la Unión Europea tienen un arancel de 0% para software, en virtud de los diferentes convenios firmados con Chile. Por último, el 90% de los productos exportados, dentro del cual está incluido el software originario de los países de MERCOSUR, alcanzarán el 100%

de desgravación en la mayoría de sus productos el próximo año y Estados Unidos podrá hacer exportaciones sin ningún tipo de arancel. Es decir, el mercado chileno está abierto al mundo, con mínimas barreras arancelarias. Lo que hace que la competitividad se deba buscar en otras variables diferentes a las preferencias arancelarias con que cuenta Colombia.

## **DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL**

En este capítulo se describen los medios de transporte que se emplean para el ingreso del software como producto a Chile, junto con los puertos y aduanas utilizados, así como las participaciones de los diferentes medios de transporte durante el año 2002. Posteriormente, se desarrolla una breve reseña del embalaje que se utiliza para transportar estos productos a Chile.

Los aspectos que se deben tener en cuenta en la Distribución Física Internacional, una corta descripción de un contrato de compraventa internacional, los documentos requeridos para hacer una exportación a Chile, las distintas destinaciones aduaneras y la descripción del estado de puertos, carreteras, y aeropuertos se presentan en el apéndice de Condiciones Generales de Distribución Física Internacional.

### **Composición del transporte internacional del sector de Software**

El medio de transporte más utilizado en la importación de software en Chile es el aéreo (74%), seguido por el marítimo (26,%). El transporte terrestre no alcanza a tener una participación del 1%.

El 71% del Software empaquetado llega al aeropuerto Arturo Merino Benítez de Santiago y el 23% llega al puerto de San Antonio. En la siguiente gráfica se presentan las cantidades importadas en unidades durante el año 2002 y su participación por tipo de transporte y puerto.

**Tabla 13 -. Participación de Medios de transporte y puertos utilizados en la importación de Software a Chile, 2002.**

Suma de Cantidad Mercancías		Año	
Vía Transporte	Puerto Desembarque	2002	%
AEREO	AEROP.A.M.BENITEZ	412.247	70,7%
	OTROS PTOS. CHILENOS	17.551	3,0%
	AEROP.DIEGO ARACENA	2	0,0%
	ANTOFAGASTA	1	0,0%
	SAN VICENTE	4	0,0%
Total AEREO		429.805	73,7%
TERRESTRE	IQUIQUE	378	0,1%
	LOS LIBERTADORES	154	0,0%
	OTROS PTOS. CHILENOS	113	0,0%
	ZONA FRANCA DE IQUIQUE	200	0,0%
Total TERRESTRE		845	0,1%
MARITIMO	SAN ANTONIO	133.716	22,9%
	VALPARAISO	11.466	2,0%
	AEROP.A.M.BENITEZ	7.044	1,2%
Total MARITIMO		152.226	26,1%
Total general		582.876	100,0%

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas – Comex On Line, elaboración propia del grupo consultor

## Embalaje

El principal objetivo del empaque es contener y proteger los productos durante su almacenamiento, comercialización y distribución. El tipo de empaque utilizado para este fin juega un papel importante en la vida del producto, brindando una barrera a la influencia de factores, tanto internos como externos

El software se exporta como carga general. Ésta comprende una serie de productos que se transportan en cantidades más pequeñas que aquellas a granel; por lo general, el software se transporta como carga suelta. Este tipo de carga consiste en bienes sueltos o individuales, manipulados y embarcados como unidades separadas, en este caso cajas.

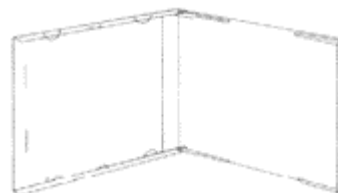
El embalaje más utilizado para los CD's está compuesto por cajas plásticas que contienen un platillo en el cual se acopla el CD. El platillo está diseñado de tal forma que el CD se ajusta a un rosetón central que lo mantiene firme y sin hacer contacto con la superficie plástica del platillo evitando rayones.

### **CAJA STANDARD 142X124X10(mm)**

Compatible con : Platillo standard, Star tray 2 CD, Platillo 3' 1/2, marco para juegos.

Color standard : Cristal.

Normas : Philips y Sony.

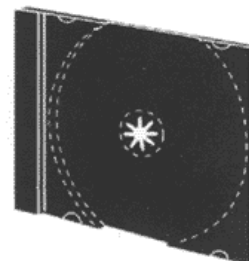


### **PLATILLO STANDARD 140X120(mm)**

Compatible con : Caja standard, Multipack.

Color standard : Gris, Blanco, Pulido transparente.

Normas : Philips y Sony.



Fuente: LFP, [www.lfp.fr](http://www.lfp.fr)

Por su parte, los diskettes se embalan en cajas de cartón de 10, 25 y 100 unidades. Los diskettes no necesitan la misma protección que los CD's, ya que la cinta magnética se encuentra protegida dentro del cuerpo plástico del diskette.



Fuente: Verbatim [www.verbatim.com](http://www.verbatim.com)



## PERSPECTIVAS Y OPORTUNIDADES

A partir del empleo de herramientas de análisis estratégico como las fuerzas estructurales del mercado de Porter y la matriz de posicionamiento DOFA, a continuación se presentan las conclusiones del estudio de mercado de Chile del sector de Software.

### Fuerzas Estructurales del Mercado (Porter)

#### Amenaza de Nuevos Competidores

Esta variable está condicionada a factores macro y micro del entorno tales como tratados, certificaciones, calidad de los productos y precios.

La industria desarrolladora de Software en Chile viene perdiendo competitividad en los últimos años, tal como lo demuestran la disminución en la producción local y en las exportaciones. Estas empresas que componen el sector de Tecnología de la Información se han dedicado principalmente al mercado interno, presentado actividades de exportación solo en reducidos montos. El conjunto de la industria exportó apenas un 3,6% del total de las ventas, y sólo el 18% realiza alguna actividad de exportación permanente<sup>20</sup>.

Cerca de 1.000 empresas realizaron importaciones de Software empaquetado durante el año 2002. Lo anterior, sumado a la percepción de los usuarios de IT en Chile de que los productos extranjeros son más competitivos que los locales, demuestra una tendencia creciente a la importación de aplicaciones y soluciones extranjeras. No obstante lo anterior, dichas aplicaciones y soluciones necesitan de un actor local posicionado y reconocido en el mercado para lograr su aceptación en el mercado, por lo tanto, la amenaza de nuevos competidores está presente sin dejar de lado el importante papel que juegan las empresas locales del sector en lo relacionado con la comercialización, implementación y soporte de estos productos.

---

<sup>20</sup> Diagnostico de la Industria de Tecnología de la Información en Chile 2003

#### Poder de Negociación de los Proveedores vs. Compradores

El poder negociador de los proveedores está determinado por el nivel del importador ó del canal y por la fortaleza del proveedor. La industria de software en Chile, como se mencionó anteriormente, viene perdiendo competitividad, obligando a las empresas del sector a estudiar soluciones extranjeras que les permitan satisfacer eficientemente los requerimientos de sus clientes y atender dichos requerimientos con la calidad y los estándares de la oferta global de las empresas más reconocidas del ramo.

Por su parte, las empresas locales tienen la fortaleza comercial, el conocimiento y la presencia permanente en el mercado. Por lo tanto el poder negociador de proveedores y compradores tiende a equilibrarse dado que cada parte ostenta un poder complementario de la otra. En la medida en que las soluciones son más complejas, el desarrollador propietario de la solución incrementa su poder negociador, mientras que si la fortaleza comercial del comprador es fundamental en el negocio, su poder negociador tenderá a ser mayor que el del proveedor.

#### Amenaza de Productos Sustitos

Dado que los desarrollos de Software y las asesorías en el ramo buscan optimizar procesos existentes, la iniciativa de apoyarse en herramientas tecnológicas puede ser sustituida por otros mecanismos y metodologías de gestión. En todo caso, en la medida en que las aplicaciones son más específicas y sus resultados son difícilmente obtenidos mediante otros procesos, la posibilidad de sustitutos es menor. Un factor relevante en el proceso de toma de decisiones de adquirir este tipo de herramientas tecnológicas es la claridad del beneficio que se obtiene al utilizar dichas herramientas versus el costo de implementar la solución. Dar visibilidad de los beneficios mediante análisis de retorno de inversión, costo total de propiedad de los activos tecnológicos, impacto en la calidad del servicio y, por consiguiente, en la satisfacción del cliente permite sensibilizar a los empresarios y motivar sus inversiones en este tipo de soluciones.

#### Rivalidad de Competidores

La rivalidad de las empresas del sector de software en Chile es alta, dada la presencia de las empresas multinacionales más representativas del sector a nivel mundial. A esto se suman las empresas locales con

robustas estructuras comerciales que mantienen una estrecha cobertura de las industrias y de las cuentas claves del mercado chileno.

### **Análisis del sector utilizando la matriz DOFA**

Para la realización del análisis DOFA (debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas), se han tomado como variables internas las condiciones de la industria colombiana de Software. En lo referente a las variables externas, se han tomado las características del mercado Chileno como tal.

#### **Debilidades**

Según el Sr. Torres, gerente comercial de SOLINFO en Chile, la introducción de nuevos paquetes de software al mercado, ya sea empaquetado o aplicaciones desarrolladas a la medida, demanda hacer un estudio previo de:

- Identificación del canal apropiado, es decir, identificación de los canales especializados en el mercado que se desea atender ó canales que tienen líneas de software o soluciones complementarias al software que se desea introducir.
- Evaluar el paquete de software con relación a las necesidades del mercado local, y por último,
- Una vez identificado y validado el canal, y evaluada la necesidad del producto en el mercado, se debe investigar la competencia local, las características de sus soluciones y las condiciones comerciales que ofrecen, esto con el objetivo de calificar las posibilidades de competir y desarrollar una estrategia ganadora.

De lo anterior se concluye que para lograr un proceso eficiente de penetración del mercado, es indispensable realizar un estudio a la medida de la factibilidad de una solución determinada y su ajuste para acomodarse a las necesidades del mercado chileno. Adicionalmente, la presencia local constituye uno de los factores más relevantes en la toma de decisiones de los empresarios al escoger su proveedor de desarrollos de software a la medida. En este sentido, la creación de una sucursal o la asociación con empresas locales, preferiblemente especializadas o posicionadas en un nicho de mercado, es casi imprescindible en este proceso exportador.

### Oportunidades

El mercado chileno presenta oportunidades en el desarrollo de software y en consultorías asociadas a desarrollos específicos más que en aplicaciones de software para mercados horizontales, como por ejemplo, los procesadores de palabra o las aplicaciones de contabilidad. Las aplicaciones para mercados horizontales se enfrentan a la competencia de multinacionales con productos de excelente calidad, precios competitivos y un alto reconocimiento de marca a nivel internacional.

La principal estrategia de desarrollo de la industria chilena del software ha sido insertarse en las industrias locales ya desarrolladas y exitosas. Varias de ellas, como la minera y la forestal, tienen grandes necesidades de software de alto nivel que no son satisfechas hoy por el mercado mundial. Una empresa como Codelco, líder a nivel mundial, requiere desarrollos a medida que muchas empresas internacionales elaboran y luego comercializan para su beneficio a otras mineras. Es claro que existe una oportunidad única para la industria del software en esos nichos, y que ésta no ha sido explotada.

A pesar de que la industria chilena del software tiene clara esta oportunidad, en realidad, como se concluye del estudio de fomento a la exportación realizado por el ministerio de economía, no ha sido exitosa en insertarse en dicho mercado. Por lo tanto, la oportunidad permanece abierta a la oferta mundial de soluciones de este tipo.

### Fortalezas

En Colombia se han realizado desarrollos a la medida de comprobado éxito en industrias particulares, adicionalmente, existen empresas de reconocida trayectoria y experiencia en el sector.

### Amenazas

Residen en el posible incremento de países oferentes como consecuencia de los tratados de libre comercio y el ambiente altamente competitivo del sector, con presencia de reconocidas empresas multinacionales y locales que se encuentran fuertemente posicionadas en el mercado chileno.

Adicionalmente, las instituciones gubernamentales chilenas no han dejado de prestar atención a este sector y se han mantenido revisando y

analizando el resultado de su desempeño. Reconocen la importancia del sector y no se descartan futuras iniciativas de apoyo e inversión para fortalecer la competitividad de la industria de software chilena.

### **Perspectivas**

Al revisar las fuerzas estructurales del mercado y las conclusiones resultantes del análisis DOFA, se puede concluir que Chile es un mercado con posibilidades para la industria colombiana de software a la medida, dadas las siguientes características:

El debilitamiento de la industria chilena en los últimos años ha aumentado la atención hacia los productos y las empresas extranjeras. Según el diagnóstico de la industria de Tecnología de la Información realizado por Chile Innova, los usuarios de los servicios de TI en Chile consideran que los productos extranjeros son más competitivos que los locales.

Las principales industrias nacionales como la minera y la forestal tienen necesidades de desarrollos a la medida que aún no han sido satisfechas.

Según los expertos chilenos del sector, las oportunidades con mayores probabilidades de éxito están relacionadas con complementar las ofertas de las soluciones existentes. Las empresas locales participan en una carrera por proveer soluciones lo más completas posible, extendiendo sus soluciones a todos los ámbitos de una organización. Equipos de profesionales capaces de apoyar la implementación de estas soluciones en las empresas serán necesarias para satisfacer esta demanda.

Estas consultorías, tanto de negocios en rediseño de procesos y modernización de la empresa para competir adecuadamente en esta economía digital, como para la implantación de estas soluciones de software, serán un recurso cada vez más demandado.

Las necesidades de servicios de Tecnología de la Información en Chile, se mantienen alineadas con las tendencias mundiales en donde la seguridad en Internet, la continuidad de los negocios y la recuperación de los sistemas, la optimización de los procesos y la consolidación de la infraestructura de TI, y la utilización masiva de dispositivos inalámbricos son las principales iniciativas de las empresas del sector y en donde se prevé la mayor demanda de servicios.



**APÉNDICE NO. 1 ACCESO AL MERCADO - CONDICIONES GENERALES.****Inversión Extranjera**

Chile continúa siendo el país menos riesgoso de América Latina, con un ambiente honesto, reglas claras para invertir, mercados abiertos y equilibrio político.

En este capítulo se describen las condiciones legales para realizar una inversión en Chile. Para este efecto existen dos regímenes básicos que garantizan la repatriación del capital aportado y las remesas de utilidades: El Estatuto del Inversionista Extranjero, contenido en el Decreto Ley 600; y el Capítulo XIV del Compendio de Normas de Cambio Internacional del Banco Central de Chile. El primero está enfocado a grandes capitales y para contratos con el Estado chileno, mientras que el segundo está relacionado con inversiones más pequeñas y de carácter privado.

Las principales características del Decreto Ley 600 son:

La autorización de inversión se realiza a través de un contrato, el cual se suscribe por medio de escritura pública entre el Comité Chileno de Inversiones Extranjeras y el Inversionista Extranjero (persona natural o jurídica).

Asegura la entrada al mercado cambiario formal.

El proceso requiere de un estudio acabado del proyecto, ya que compromete en un contrato tanto al inversionista como al Estado de Chile.

Está destinado a inversionistas de todo tipo: dinero, tecnología, bienes físicos nuevos ó usados y créditos.

Se puede optar por el Régimen Tributario Normal ó por la Carga Tributaria invariable del 42%.

El aporte por crédito no puede exceder el 50% de la inversión total y el aporte mínimo de capital es de U\$ 1.000.000.

La repatriación de capitales puede efectuarse después de un año de su internación. Por este mecanismo, ingresan los proyectos que hagan una contribución al desarrollo nacional y que tengan un positivo impacto sobre la economía.

Por su parte, las principales características del Capítulo XIV del Compendio de Normas de Cambio Internacional del Banco Central de Chile son:

- Se rige por el Compendio de Normas de Cambio.
- Pueden internarse inversiones, aportes de capital en efectivo o créditos provenientes del exterior de un monto mínimo de U\$ 10.000.
- La repatriación de capitales puede efectuarse después de un año desde su liquidación y pueden remesarse las utilidades anuales sin tope máximo, todo a través del mercado cambiario formal.
- Es un proceso totalmente ágil, por lo general no supera las 72 horas.
- Se orienta a inversionistas de cartera (aportes de capital o créditos).
- No requiere de contrato alguno entre el Inversionista Extranjero y el Gobierno de Chile.
- No existe invariabilidad tributaria.

Una vez definido el tipo de empresa o sociedad se va a constituir y el mecanismo de ingreso de capitales (en el caso de un inversionista extranjero), se requiere designar al Representante Legal de esta sociedad. Si este Representante Legal es una persona chilena, sólo debe designarse teniendo presente sus datos personales (nombre completo, RUT o Cédula de Identidad, profesión, domicilio y estado civil). Si se opta por un representante legal extranjero, es necesario obtener una visa sujeta a contrato de trabajo para esta persona. Para tal efecto, el procedimiento es el siguiente:

El Representante Legal de la empresa extranjera debe presentar una solicitud al Ministerio de Relaciones Exteriores, requiriendo el otorgamiento de visa sujeta a contrato de trabajo para el ciudadano extranjero en cuestión, en calidad de titular, y para los miembros de su familia que viajen en su compañía, en calidad de dependientes. La firma del Representante debe ser autorizada por un Notario.

Se solicita en la misma presentación que, una vez aprobada la visación titular y las eventuales visas dependientes, sea enviado un cable al Consulado de Chile en la ciudad donde el trabajador y su familia se encuentren.

Esta solicitud debe ir acompañada de un curriculum vitae del trabajador, una fotocopia de la hoja de identificación de los pasaportes del



trabajador y de sus familiares que vayan a Chile, y el contrato de trabajo acordado entre las partes, en que conste la firma del Representante Legal del empleador, autorizada por un Notario. En dicho contrato deben constar las siguientes cláusulas especiales:

- Cláusula de Vigencia del Contrato.
- Cláusula de Viaje.
- Cláusula de Retención de Impuestos.
- Cláusula de Previsión.

Dicha presentación demora aproximadamente 15 días en ser tramitada. Una vez acogida, la empresa extranjera debe cancelar el valor del cable que será enviado por el Ministerio referido al Consulado de Chile en el extranjero, donde se encuentre el trabajador y su familia. Una vez recibido el cable en el Consulado, el trabajador y sus familiares deben presentarse para que se estampe la visa en sus pasaportes. En ese momento, deberán cumplir los siguientes trámites:

Certificados de antecedentes y de salud emitidos en el país de origen.

4 fotos tipo pasaporte en blanco y negro sin nombre.

Llevar una copia del contrato de trabajo, previamente timbrada por el Ministerio referido y firmada por el empleador, y suscribirla ante el Cónsul respectivo.

Cancelar el valor de la visa.

Llegado al país, el trabajador y sus familiares tienen un plazo definido para obtener, en el Servicio de Registro Civil e Identificación, su cédula de identidad de extranjero, para lo cual, además, deben contar con la autorización de Extranjería de Policía de Investigaciones de Chile.

### **Como constituir una empresa en Chile<sup>21</sup>**

Designado el Representante Legal de la nueva empresa (nacional, extranjero o provisorio) se procede a efectuar la constitución legal, cuyo procedimiento depende del tipo de sociedad a constituir:

#### **Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada**

Las empresas individuales de responsabilidad limitada fueron creadas por la ley 19.857 publicada en el Diario Oficial de fecha 11 de febrero de

---

<sup>21</sup>Fuente: [www.universia.cl](http://www.universia.cl)

2003. La ley permitió a las personas naturales crear estas personas jurídicas con patrimonio propio distinto al de su titular, sin requerir la participación de un tercero.

La constitución de estas empresas es por escritura pública, que deberá contener las cláusulas establecidas en el artículo 4 de la Ley citada, inscribiendo un extracto de ella en el Registro de Comercio del domicilio de la empresa y publicándolo por una vez en el Diario Oficial. Todo lo anterior, dentro del plazo de 60 días contados desde la fecha de la escritura.

El nombre de la empresa debe incluir el nombre del constituyente o un nombre de fantasía haciendo una referencia al objeto de la empresa más la expresión "empresa individual de responsabilidad limitada" o "E.I.R.L." El objeto de la empresa debe señalar el giro de la misma y el ramo o rubro específico en que dentro de ella se desempeñará.

El capital de la empresa es el monto de los bienes que le transfiere el constituyente y este puede ser en dinero efectivo o en bienes distintos de dinero, en este último caso debe señalarse el valor que se les asigna a dichos bienes.

Es importante destacar que la responsabilidad de la empresa es sólo hasta el monto de lo aportado por el constituyente, pero responde con sus propios bienes en los casos señalados en el artículo 12 de la Ley, a) Por los actos y contratos efectuados fuera del objeto de la empresa, para pagar las obligaciones que emanen de esos actos y contratos. b) Por los actos y contratos que se ejecutaren sin el nombre o representación de la empresa, para cumplir las obligaciones que emanen de tales actos y contratos. c) Si la empresa celebrare actos y contratos simulados, ocultare sus bienes o reconociere deudas supuestas, aunque de ello no se siga perjuicio inmediato. d) Si el titular percibiere rentas de la empresa que no guarden relación con la importancia de su giro o efectuare retiros que no correspondieren a utilidades líquidas y realizables que pudiera percibir y e) Si la empresa fuera declarada en quiebra culpable o fraudulenta. Es importante destacar, la norma del artículo 10 de la ley que establece que los actos y contratos que el titular de la empresa individual celebre con su patrimonio no comprometido en la empresa, por una parte y con el patrimonio de la empresa con la otra, solo tendrán valor si constan por escrito y desde que se protocolicen ante notario público. Estos actos y contratos se deberán anotar al margen de la inscripción estatutaria dentro del plazo de 60 días contados desde su otorgamiento.

La administración de la empresa corresponderá al titular de ella, quien la representa judicial y extrajudicialmente para el cumplimiento del objeto social, con todas las facultades de administración y disposición.

Las sociedades, que se disuelven por reunirse todos los derechos en una sola persona, pueden transformarse en empresas individuales de responsabilidad limitada, cumpliendo con las exigencias que establece el artículo 14 de la Ley, es decir, la escritura pública en que conste la transformación deberá extenderse dentro del plazo de 30 días, contados desde la fecha en que la reunión se produjo. Además estas empresas, pueden transformarse en sociedades de cualquier tipo cumpliendo con las formalidades que establece el estatuto jurídico de la sociedad en que se transforma.

Las empresas individuales de responsabilidad limitada se terminan: a) por voluntad del empresario; b) por la llegada del plazo previsto en el acto constitutivo c) por el aporte del capital de la empresa individual a una sociedad. d) por quiebra y e) por muerte del titular.

La E.I.R.L. es siempre comercial cualesquiera que sea su objeto, pudiendo realizar toda clase de operaciones civiles y comerciales excepto las reservadas por ley a las sociedades anónimas. Se rigen por las disposiciones del Código de Comercio y Ley sobre empresas de responsabilidad limitada. En materia tributaria se les aplica las normas del artículo 20 de la Ley de Impuesto a la Renta.

#### **Sociedad Limitada**

La constitución de sociedades de responsabilidad limitada de los socios, fue autorizada por la Ley 3.918 de fecha 14 de marzo de 1923, la cual en su artículo primero señala "Se autoriza la creación de sociedades de responsabilidad limitada de los socios, distintas de las sociedades anónimas y comandita." Pese a tener una ley especial que consagra este tipo de sociedades, el mismo art. 4 de la Ley 3.918, nos reenvía a las normas de la sociedad colectiva comercial consagradas en los artículos 349 y siguientes del Código de Comercio y al artículo 2.014 del Código Civil.

#### **a) Concepto:**

Son sociedades personales solemnes, donde los socios limitan su responsabilidad a los aportes realizados, y cuyo objeto, administración y fiscalización interna pueden ser libremente pactados por los socios.

b) Características:

- Son sociedades de personas (naturales o jurídicas).
- Son sociedades solemnes ya que se constituyen por escritura pública, la que debe ser inscrita en el Registro de Comercio y publicada por una sola vez en el Diario Oficial.
- Limitan la responsabilidad de los socios
- Necesidad de acuerdo de la unanimidad de los socios para realizar cualquier cambio en los estatutos sociales y para ceder derechos o cuotas de la sociedad.
- Pueden ser sociedades civiles o comerciales.
- El artículo 2 inciso 2° prohíbe que este tipo de sociedades se dediquen al giro bancario y que tengan más de 50 socios.

c) Constitución

- Escritura Pública: Esta sociedad es siempre solemne ya que se requiere para su constitución del otorgamiento de una escritura pública, la que luego debe ser inscrita en extracto en el Registro de Comercio correspondiente al domicilio social y publicada por una sola vez en el Diario Oficial. Esta formalidad está consagrada en el artículo 2 de la Ley 3.918 que señala que "Las sociedades con responsabilidad limitada, sean civiles o comerciales, se constituirán por escritura pública, las que contendrán además de las enunciaciones del artículo 352 del Código de Comercio, la declaración de que la responsabilidad personal de los socios queda limitada a sus aportes o a la suma que a mas de estos se indique."
- Extracto: El artículo 3 de la Ley 3.918, señala que un extracto de la escritura social deberá ser registrado en la forma y plazo que determina el artículo 354 del Código de Comercio. El extracto es un "escrito" otorgado por el mismo notario otorgante de la escritura, en el cual se deja constancia de las indicaciones contenidas en los N°s 1, 2, 3, 4, 5, y 7 del artículo 352 del Código de Comercio, la fecha de la escritura pública y la indicación del Nombre y domicilio del notario. Este extracto debe ser inscrito en el Registro de comercio correspondiente al domicilio social y publicado por una sola vez en el Diario Oficial dentro de los 60 días siguientes al otorgamiento de la escritura.
- Sanción por no cumplimiento de las formalidades de constitución: La sanción por la omisión de la escritura pública está contemplada en el artículo 356 del Código de Comercio que señala que "La sociedad

que no conste por escritura pública, o de instrumento reducido a escritura pública o de instrumento protocolizado, es nula de pleno derecho y no podrá ser saneada”, agrega este mismo artículo, que si esta sociedad existiere de hecho, dará lugar a una comunidad, en la cual sus socios responderán solidariamente ante terceros con quienes hubieren contratado a nombre e interés de la sociedad. El artículo 355 A del Código de Comercio señala que “La omisión de la escritura pública de constitución o de modificación, o de inscripción oportuna en el Registro de Comercio, produce nulidad absoluta entre los socios.

- Capital: Las sociedades de Responsabilidad Limitada se caracterizan por ser sociedades intuitu personae, es decir, los socios, al celebrar el contrato social, tienen como factor determinante la persona del otro socio, es por ello que es fundamental el acuerdo de todos los socios para realizar cualquier transferencia de derechos, trámite que además requiere de una reforma de estatutos. Respecto del Capital, el artículo 352 N°4 señala que la escritura social deberá expresar el capital que introduce cada uno de los socios, sea que consista en dinero, en créditos o en cualquier otra clase de bienes; el valor que se asigna a los aportes que consistan en muebles o inmuebles y la forma en que deba hacerse el justiprecio de los mismos aportes, en caso de que no se les haya asignado valor alguno”. El capital es un factor determinante en todo tipo social ya que como señalamos anteriormente, ya por la misma definición del artículo 2.053 del Código Civil, la sociedad es un contrato en que dos o más personas estipulan poner algo en común, lo que puede consistir en dinero, bienes muebles, bienes inmuebles o en cualquier otra clase de bienes.
- Limitación de Responsabilidad de Los Socios: Según vimos, la principal característica de estas sociedades es que limitan la responsabilidad de los socios hasta el monto de los respectivos aportes, o hasta la suma que a mas de estos se indique. Esta característica fundamental de este tipo social debe ser incluso consagrada en una cláusula especial dentro de los estatutos sociales.

#### **Sociedad Anónima**

El marco legal que regula las sociedades anónimas queda determinado por la Ley 18.046 y el Reglamento de Sociedades Anónimas, contenido en el D.S. 587 publicado en el Diario Oficial de fecha 13 de noviembre de 1982.

## a) Concepto:

La ley 18.046 en su artículo 1° define a la anónima sociedad como una "persona jurídica formada por la reunión de un fondo común, suministrado por accionistas responsables sólo por sus respectivos aportes y administrada por un directorio integrado por miembros esencialmente revocables".

## b) Características:

- La Sociedad Anónima es siempre comercial, Así lo dispone al inciso segundo del art. 1° de la Ley 18.046 "La sociedad anónima es siempre mercantil, aún cuando se forme para la realización de negocios de carácter civil"
- Es una sociedad de "Capital": Esta sociedad está enmarcada dentro de las sociedades o asociaciones de "capitales", de esta manera, prima el elemento económico sobre el elemento humano. Aquí el vínculo societario no está fundado en la affectio societatis, ni siquiera en las razones de interés personal que pueden llevar a una persona a asociarse a otra.
- Es la posesión de acciones la que determina el vínculo, otorga derechos patrimoniales (al dividendo y al resultado de la liquidación final) y políticos (derecho de votar, de elegir y ser elegido, de participar en las juntas, de formar la voluntad social, de impugnar esos acuerdos, de integrar los diversos órganos societarios, etc.). Inclusive en la anónima moderna y en las grandes corporaciones esa participación política no se da, ya que los accionistas no intervienen mayormente, y se limitan a otorgar poder a los grupos administradores para que los representen en las juntas; y la integración de los órganos sociales de administración y fiscalización está en manos de técnicos, que no son titulares de acciones; existiendo ya una total separación entre los "dueños" del capital social y quienes gobiernan la sociedad.
- Limitación de la responsabilidad de los accionistas al monto de sus aportes; Sus obligaciones sociales se limitan exclusivamente a la integración del capital suscrito y la derivada de esa integración (evicción de bienes aportados, perjuicios por mora, etc.).

## Clases de Sociedades Anónimas

El artículo 2 de la Ley 18.046 distingue dos clases de sociedades anónimas, las abiertas y las cerradas, esta distinción se repite en el artículo 1 del Reglamento de Sociedades Anónimas.

**Sociedades Anónimas Abiertas** : El art. 2° de la ley 18.046 alude a tres tipos de sociedades:

- Aquellas que tienen 500 o más accionistas;
- Aquellas en las que, al menos, el 10% de su capital pertenece a un mínimo de 100 accionistas, excluidos los que individualmente o a través de otras personas naturales o jurídicas, excedan dicho porcentaje, y
- Aquellas que se inscriban en el Registro de Valores voluntariamente o en cumplimiento de una disposición legal.

Todos estos tipos son sociedades anónimas y deben inscribirse en el Registro de Valores dentro de los sesenta días siguientes a la fecha en que hayan reunido los requisitos que las tipifican como anónimas "abiertas".

Las sociedades "cerradas" pueden, voluntariamente, inscribirse como "abiertas". En este caso el plazo se cuenta desde la fecha de la junta que adoptó tal decisión.

La sociedad abierta permanece bajo el control de la Superintendencia de Valores y Seguros mientras la inscripción ante el Registro referido no sea cancelada.

La cancelación de la inscripción debe ser solicitada por la sociedad, acreditando que durante los seis meses anteriores a la solicitud no ha reunido ninguno de los requisitos tipificantes mencionados. En cuanto a las anónimas cerradas que voluntariamente se inscribieron como "abierta", pueden volver a su condición anterior, por acuerdo de la junta en tal sentido. El acuerdo debe ser reducido a escritura pública.

**Sociedades Anónimas Cerradas** : Son las anónimas no comprendidas en ninguno de los tres casos anteriores enunciados y que en la práctica comercial moderna corresponde a la gran mayoría de las sociedades anónimas que se constituyen en Chile.

La clasificación tiene por finalidad discriminar entre las anónimas que quedan sujetas a un régimen de fiscalización permanente a cargo de una autoridad estatal y las que quedan fuera de tal control.

Las anónimas abiertas quedan sujetas a la vigilancia y control permanentes de la Superintendencia de Valores y Seguros, autoridad que tiene a su cargo la fiscalización de las sociedades e instituciones que operan en el mercado de valores (arts. 1° y 2° de la ley 18.045)

#### Constitución y prueba de una sociedad anónima abierta

- Constitución: El artículo 3 de la Ley 18.046 señala que "La sociedad anónima se forma, existe y prueba por escritura pública inscrita y publicada, en los términos del artículo 5. El cumplimiento oportuno de la inscripción y publicación producirá efectos retroactivos a la fecha de la escritura".

Se mantiene, de este modo, el régimen general de constitución de las sociedades comerciales previsto en el Código de Comercio.

En la práctica, el Servicio de Impuestos Internos solicita además para poder otorgar el número de Rol Único Tributario, el nombramiento del Gerente General o del representante legal de la sociedad, nombramiento que se realiza en la primera Sesión de Directorio de la sociedad.

- Prueba de la Sociedad: La sociedad se prueba con la correspondiente escritura pública de constitución, no admitiéndose prueba de ninguna especie contra el tenor de las escrituras otorgadas, ni aún para justificar la existencia de pactos no expresados en ellas, según la regla del art. 3° tercer inciso.

Contenido Mínimo de la Escritura de Constitución : Según el art. 4° de la ley, la escritura de constitución deberá consignar:

- 1) El nombre, profesión y domicilio de los accionistas que concurren a su otorgamiento;
- 2) El nombre y domicilio de la sociedad;
- 3) La enunciación del o de los objetos específicos de la sociedad;
- 4) La duración de la sociedad, la cual podrá ser indefinida y, si nada se dice, tendrá este carácter;
- 5) El capital de la sociedad, el número de acciones en que es dividido, con indicación de sus series y privilegios si los hubiere y si las acciones tienen o no valor nominal; la forma y plazos en que los accionistas deben pagar su aporte, y la indicación y valorización de todo aporte que no consista en dinero;
- 6) La organización y modalidades de la administración social y de su fiscalización por los accionistas;
- 7) La fecha en que debe cerrarse el ejercicio y confeccionarse el balance y la época en que debe celebrarse la junta ordinaria de accionistas;
- 8) La forma de distribución de las utilidades;
- 9) La forma en que debe hacerse la liquidación;
- 10) La naturaleza del arbitraje a que deberán ser sometidas las diferencias que ocurran entre los accionistas en su calidad de tales, o



entre éstos y la sociedad o sus administradores, sea durante la vigencia de la sociedad o su liquidación. Si nada se dijere, se entenderá que las diferencias serán sometidas a la resolución de un árbitro arbitrador;

11) La designación de los integrantes del directorio provisorio;

12) Los demás pactos que acordaren los accionistas.

**Modificación al Contrato de Sociedad :** La modificación a alguna de las cláusulas de los estatutos sociales, como asimismo la disolución o transformación de la sociedad, requieren de la aprobación de la Junta Extraordinaria de Accionistas, la que deberá llevarse a cabo en presencia de un Notario Público. El acta de esta Junta Extraordinaria de Accionistas debe reducirse a escritura pública y publicarse e inscribirse en conformidad a las normas de artículo 5 de la Ley 18.046.

**El Nombre de la Sociedad :** El artículo 8 de la Ley 18.046 exige que el nombre de la sociedad incluya las palabreas "Sociedad Anónima" o la abreviatura "S.A.". Si el nombre de una sociedad fuera idéntico o semejante al de otra ya existente, esta última tendrá derecho a demandar su modificación en juicio sumario

**El Objeto Social :** El artículo 9° de la ley 18.046, que prescribe que la sociedad podrá tener por objeto u objetos cualquier actividad lucrativa que no sea contraria a la ley, a la moral, al orden público o la seguridad del Estado. En la ley chilena el objeto social hace referencia a la "actividad" de la sociedad y no a la categoría de actos enunciados como posibles de realización.

- **El Capital.** El capital de una sociedad es un elemento "necesario" para que exista tal sociedad siendo este el resultado de lo que los socios "ponen en común", según la expresión de los arts. 2.053 y 2.055 del Código Civil. Es el "fondo común" a que alude el art. 1° de la ley 18.046. Desde un punto de vista contable, el capital es un "pasivo no exigible", porque es lo que la sociedad adeuda a sus socios, y en el caso de la anónima, a sus accionistas.

El capital debe ser fijado de manera precisa en los estatutos, según la regla del art. 10 de la ley 18.046, y sólo podrá ser aumentado o disminuido por la reforma de los mismos. Con todo cabe tener presente que la Ley 18.046, no señala un capital mínimo para poder constituir una sociedad anónima, sea esta abierta o cerrada.

Conviene señalar que en esta materia se alude comúnmente a capital "autorizado" o "nominal", capital "suscrito" y capital "pagado" o

"integrado", haciendo referencia a conceptos distintos que deben ser precisados puntualmente.

Capital "autorizado" o "nominal" es el que establece el contrato social, en el acto constitutivo y sus reformas.

Capital "suscrito" es el que ha colocado la sociedad entre los accionistas, o aquel que los accionistas se han comprometido a integrar. Finalmente, Capital "pagado" o "integrado" es el que efectivamente los accionistas han "pagado" a la sociedad, es decir aquel que ha ingresado efectivamente a la sociedad, sea en dinero o en bienes.

El capital social de la anónima es "variable" anualmente, conforme lo dispone el art. 10 de la ley en su segundo inciso, cuando dice que "el capital y el valor de las acciones se entenderán modificados de pleno derecho cada vez que la junta ordinaria apruebe el balance del ejercicio".

Acciones: El capital de la anónima se divide en acciones de igual valor, según el art. 11 de la ley. Pero seguidamente la norma dice que si el capital estuviere dividido en acciones de distintas series, las acciones de la misma serie deben tener igual valor, lo que implica a nuestro entender, una confusión de conceptos.

Lo que ocurre es que las acciones pueden ser de distinta clase (ordinarias, preferidas, sin voto o con voto limitado, conforme a las reglas de los arts. 20 y 21), con valor nominal o sin él. Dentro de cada clase, las acciones deben conferir iguales derechos a sus tenedores. El capital de la sociedad es uno de los elementos que debe contener la escritura de constitución, según lo vimos anteriormente.

El capital de esta sociedad se divide en acciones y las acciones se "representan" en "títulos". Los socios limitan su responsabilidad a la integración del capital suscrito, que es el que se comprometen a aportar. El artículo 11 de la ley 18.046 prescribe que el capital social deberá quedar totalmente suscrito y pagado en un plazo no superior a tres años. Si ello no ocurriera al vencimiento de ese plazo, el capital social quedará reducido al monto efectivamente suscrito y pagado.

El aumento o la disminución del capital de la anónima implica una modificación del contrato social. Esta es la regla que adopta el art. 10 de la ley 18.046. De modo que requiere de una decisión de la junta extraordinaria de accionistas, de reducción a escritura pública de la junta

extraordinaria de accionistas, de reducción a escritura pública del acta, extracto, inscripción en el Registro y publicación.

No obstante ello, el capital y el valor de las acciones se entenderán modificados de pleno derecho cada vez que la junta ordinaria de accionistas apruebe el balance del ejercicio en la junta Ordinaria de accionistas. El art. 10 de la ley 18.046 establece que el balance debe expresar el nuevo capital y el valor de las acciones resultante de la distribución de la revalorización del capital propio.

Para ello, el directorio, al someter el balance del ejercicio a la consideración de la junta, deberá previamente distribuir en forma proporcional la revalorización del capital pagado, las de utilidades retenidas y otras cuentas representativas del patrimonio.

El capital de la sociedad puede ser aumentado por la emisión de nuevas acciones y su suscripción por personas interesadas. Pero también puede obedecer a otras causas, como la capitalización de utilidades o de reservas.

La disminución del capital de la sociedad implica una reforma del acto constitutivo, salvo que resulte como consecuencia del pérdidas registradas en el balance anual.

El art. 28 establece que todo acuerdo de reducción del capital debe ser adoptado por la mayoría calificada y publicado especialmente, no pudiéndose proceder al reparto o devolución del capital sin dejar transcurrir el plazo de treinta días desde la publicación.

- Nominatividad de las Acciones: El hecho de que las acciones sean nominativas, quiere decir que existe una identificación de los accionistas, lo que si bien resulta un inconveniente para ciertos inversores, constituye un freno al blanqueo de dinero proveniente de actividades ilícitas y un eficaz medio de control impositivo.
- Integración de las Acciones. La integración de las acciones es el pago se debe hacer en la forma que estipule el estatuto social, ya que son los socios los que determinan la forma en que se integrarán las acciones suscritas. La única limitación legal es la prohibición de la creación de acciones de industria y de organización, que prescribe el art. 13.

La ley 18.046 establece en su art. 15 que las acciones se pueden pagar en dinero o en bienes y que en caso de silencio del estatuto se presume que debe ser en dinero.

En el caso de que los aportes no sean en dinero, se requiere el acuerdo unánime de los accionistas en el sentido de valorizar el aporte, en caso de que no exista acuerdo, se requiere la estimación por peritos.

**Representación de las Acciones.** Las acciones pueden ser cartulares, es decir representadas en títulos, o escrituras o sea representadas en cuentas.

La ley 18.046 prevé en el inc. 3° del art. 12 que en las sociedades abiertas la Superintendencia podrá autorizarlas para establecer sistemas que sustituyan la obligación de emitir títulos o que simplifiquen en casos calificados la forma de efectuar las transferencias de acciones, siempre que dichos sistemas resguarden debidamente los derechos de los accionistas.

Cuando las acciones son cartulares, esto es representadas en títulos o documentos, estos deben contener las enunciaciones previstas en el art. 19 del Reglamento.

#### Clases de Acciones

Las acciones pueden ser de diversas clases. La ley 18.046 señala acciones ordinarias y las preferidas patrimonialmente; las acciones con voto y las sin voto o de voto limitado; de pago y de capitalización, liberadas y no liberadas; con valor nominal y sin valor nominal.

Además, las acciones pueden ser en moneda nacional o extranjera.

##### - Acciones Preferidas

Las preferencias patrimoniales pueden consistir:

- En una prioridad en la distribución de dividendos;
- En una prioridad en el pago del resultado final de la liquidación, o
- En ambas preferencias. Tal es la regla de la ley brasileña (art. 17).

La ley 18.046 prohíbe estipular preferencias que consistan en el otorgamiento de dividendos que no provengan de utilidades del ejercicio o de utilidades retenidas y de sus respectivas revalorizaciones.

Las preferencias deben constar en los estatutos y se debe hacer referencia a ellas en los títulos de las acciones.

Los estatutos podrán contemplar series de acciones preferentes sin derecho a voto o con derecho a voto limitado.

- Acciones de Pago: Son las acciones que se emiten para nuevas suscripciones, tendientes a aumentar el capital de la anónima. Respecto de las acciones de pago, dispone el art. 26 de la ley que ellas se ofrecerán al precio que determine libremente la junta de accionistas; y que el mayor valor que se obtenga en su colocación por sobre el valor nominal si lo tuvieren, deberá destinarse a ser capitalizado y no podrá ser distribuido como dividendo entre los accionistas. Si por el contrario se produjere un menor valor, éste se deberá registrar como pérdida en los resultados sociales.

El art. 30 del Reglamento determina que cuando una sociedad efectúe una oferta preferente de suscripción de acciones de pago, debe poner a disposición de los accionistas que tengan derecho a ella, certificados firmados por el gerente que dejen constancia de esta circunstancia.

Acciones de Capitalización. Son acciones que no requieren integración, y que la sociedad emite para capitalizar utilidades o reservas, que la junta de accionistas ha aprobado y destinado a ese fin.

Acciones Liberadas y No Liberadas. Son acciones liberadas aquellas que están totalmente integradas, sea porque responden a la capitalización de utilidades o de reservas. Se alude a ellas en el art. 80 de la ley 18.046.

Por el contrario, no liberadas, son aquellas que deben ser previamente integradas o pagadas.

- Acciones con Valor Nominal y Sin Valor Nominal. En el Reglamento se prevé que las acciones pueden o no tener valor nominal (art. 6º, inc. 2º, y art. 32). Esta última regla establece que en las sociedades cuyas acciones no tengan valor nominal, el mayor o menor valor que se obtenga de la colocación de acciones de pago por sobre o bajo el valor que resulte de dividir el capital social por el total de acciones, afectará directamente al patrimonio social.

Transferencia de las Acciones : Las acciones son la representación del capital que el accionista tiene en la sociedad anónima. De modo que representan su derecho económico y político dentro de la sociedad. Por ello, en principio, la regla debe ser la libre transferencia de las acciones. Esta es la regla que la ley chilena consagra para las anónimas abiertas, en el art. 14, primer inciso.

El art. 12 de la ley dispone que la transferencia se debe hacer de conformidad con las reglas que fije el Reglamento. De manera que de

acuerdo con estas dos reglas legales, es en las anónimas cerradas donde pueden establecerse limitaciones al principio de libre transferencia de las acciones. Y ello como consecuencia de la particular naturaleza, casi familiar, de estas sociedades.

La transferencia de las acciones, siendo un título valor nominativo en la legislación chilena, debiera requerir solamente su inscripción en el Registro de Accionistas de la sociedad. Sin embargo, el Reglamento la ha regulado como una cesión de derecho formal. El único requisito es que la transferencia se ajuste a las formalidades mínimas que prescriba el Reglamento. En tal sentido el art. 15 de este último cuerpo legal dispone que toda cesión de acciones se podrá celebrar por escritura pública o privada. Y que en este último caso debe ser firmada ante notario público o corredor de bolsa o dos testigos.

La constitución de gravámenes y de derechos reales distintos al del dominio sobre acciones, no le serán oponibles a la emisora, a menos que se le hubiere notificado por notario, el cual deberá inscribir el derecho o gravamen en el Registro de Accionistas, según establece el art. 23 de la ley.

La adquisición de acciones de una sociedad implica la aceptación de los estatutos sociales, de los acuerdos adoptados en las juntas de accionistas, y la de pagar las cuotas insolutas en el caso que las acciones adquiridas no estén pagadas en su totalidad (art. 22).

#### **Sociedad Comercial en Comandita**

El art. 471 del Código de Comercio señala que hay dos especies de sociedad en comandita: simple y por acciones. Son las dos modalidades de este tipo social que aparecen reguladas en casi todas las legislaciones y cuya diferencia estriba en la forma de "representación" del capital comanditario.

a) Concepto: El art. 470 del Código de Comercio, que establece que "sociedad en comandita es la que se celebra entre una o más personas que prometen llevar a la caja social un determinado aporte, y una o más personas que se obligan a administrar exclusivamente la sociedad por sí o sus delegados y en su nombre particular. Llámense los socios comanditarios, y los segundos, gestores".

Esta definición legal, no es correcta, ya que tanto el socio "comanditario", como el "gestor", deben realizar aportes. En igual

sentido, tampoco es correcto el art. 472, que alude a una "fondo suministrado en su totalidad por uno o más socios comanditarios ...".

Se trata de una sociedad "mixta", donde se asocian, por un lado, uno o más, socios que limitan su responsabilidad al aporte de capital efectuado, y, por otro, uno o más socios que aportan industria u otros bienes y actúan como socios "colectivos", con responsabilidad ilimitada.

Para que exista sociedad, el socio o los socios, "no comanditarios", también deben efectuar, sea en bienes o en trabajo.

b) Características:

- La existencia de dos tipos o clases de socios: los socios "comanditarios" y los socios "colectivos" o "gestores", como se llama el art. 470;
- La limitación de la responsabilidad del socio comanditario a sus aportes de capital;
- La prohibición al socio comanditario de inmiscuirse en la "Administración" de la sociedad (art. 484);
- La prohibición de que figure el nombre del o de los socios comanditarios (arts. 473 y 475). Esta ocultación del socio comanditario se expresa en la práctica en que su nombre no debe figurar en la escritura social ni en el extracto que se inscribe en el Registro de Comercio.

Constitución de la Sociedad Comercial en Comandita : El art. 474 del código Mercantil dispone que la comandita simple se forma y prueba como la sociedad colectiva, y está sometida a las reglas establecidas para ese tipo social, en cuanto tales reglas no se encuentren en oposición con la naturaleza jurídica de este contrato y las disposiciones específicas de los artículos siguientes.

a) Ocultamiento Del Socio Comanditario: El artículo 475 prohíbe que el nombre del socio comanditario aparezca en el "extracto" de dicha escritura. De todos modos, es evidente la intención del legislador de que el socio "comanditario" no sea conocido por las personas ajenas a la sociedad que contraten con ella.

b) Razón Social: Se prohíbe que el nombre del socio o socios comanditarios integren la razón social, bajo apercibimiento de constituirse en responsables de todas las obligaciones y pérdidas de la sociedad en los mismos términos que el socio gestor (arts. 476 y 477).

c) Prohibición de Aportar Trabajo, Crédito o Industria: El art. 478 del Código de Comercio establece que el comanditario no puede llevar a la sociedad, por vía de aporte, su capacidad, crédito o industria personal, pero a renglón seguido aclara que ello no impide que su aporte consista en "la comunicación de un secreto de arte o ciencia", con tal que no lo aplique por sí mismo ni coopere diariamente a su aplicación. De manera que el comanditario podría aportar una patente u otro derecho intelectual, con tal que no lo aplique él directamente ni coopere en su aplicación.

Se deja constancia que el artículo 474 del Código de Comercio, aplica subsidiariamente a este tipo social las normas de la sociedad colectiva. Pero cuando los socios colectivos son "muchos", el art. 489 prevé la aplicación de las reglas de la colectiva para estos socios, sea que todos ellos administren de consuno, sea que uno o más administren por todos, ya que en tal caso "la sociedad será a la vez comanditaria respecto de los primeros y colectiva relativamente de los segundos". Finalmente, el art. 490 dispone que en caso de duda la sociedad se repuntará colectiva.

Limitación de la Responsabilidad del Socio Comanditario : Una de las principales características de este tipo de sociedades es la limitación de la responsabilidad del socio comanditario. Esta limitación esta consagrada expresamente el art. 483, inc. 2°, que establece que los socios comanditarios sólo responden de las obligaciones y pérdidas sociales hasta la concurrencia de sus aportes prometidos o entregados.

Administración de la Sociedad : Este tipo social es administrado por el socio "gestor", por sí o por sus delegados, según la regla del art. 470 del Código de Comercio, con prohibición absoluta al comanditario de inmiscuirse en ella, aun en calidad de apoderado de los socios gestores (art. 484). La violación de esta prohibición le hace perder al socio comanditario el derecho de "limitar" su responsabilidad y lo hace solidariamente responsable con los gestores por todas las pérdidas y obligaciones de la sociedad (art. 485).

De todos modos, la ley comercial se encarga de aclarar que ciertos actos no constituyen actos de administración. En tal sentido, el art. 487 dispone que no son actos administrativos de aporte de los comanditarios:

- 1) Los contratos que por cuenta propia o ajena celebren con los socios gestores;



- 2) El desempeño de una comisión en una plaza distinta de aquella en que se encuentre establecido el domicilio de la sociedad;
- 3) El consejo, examen, inspección, vigilancia y demás actos interiores que pasan entre los socios, siempre que no traben la libre y espontánea acción de los gestores, y
- 4) Los actos que colectiva o individualmente ejecuten como comuneros después de la disolución de la sociedad.
- 5) A ellos hay que agregar la concurrencia del comanditario a asambleas y la emisión de su opinión (art. 481).

**Derechos del Socio Comanditario :** La ley reconoce al socio comanditario los siguientes derechos:

- a) Derecho a opinar en las asambleas. El Art. 481 alude a "voto consultivo", expresión que no tiene otra interpretación que el derecho de hacer oír su voz, de emitir su opinión.
- b) Puede ceder sus derechos, con la limitación que consagra el art. 482 de que no puede transferir la facultad de examinar los libros y papeles de la sociedad mientras ésta no haya dado punto (final) a sus operaciones.
- c) A exigir a los socios gestores la restitución del excedente de sus aportes cuando pagare a los acreedores de la sociedad por alguno de los motivos expresados en los arts. 477 (figurar en la razón social) y 484 (inmiscuirse en la administración).

#### **Obligaciones y Prohibiciones del Socio Comanditario**

No obstante su carácter "oculto", no por ello el socio comanditario deja de tener las obligaciones propias de todo socio: de lealtad y de colaboración.

El artículo 488 del Código de Comercio, prescribe que el comanditario que forma un establecimiento de la misma naturaleza que el establecimiento social, o toma parte como socio colectivo o comanditario en uno formado por otra persona, pierde el derecho de examinar los libros sociales, salvo que los intereses de tal establecimiento no se encuentren en oposición con los de la sociedad.

#### **Sociedad Comercial Comandita Por Acciones**

- a) Concepto:

El art. 473 del Código de Comercio señala que "la comandita por acciones se constituye por la reunión de un capital dividido en acciones

o cupones de acción y suministrado por socios cuyo nombre no figura en la escritura social".

Para que haya sociedad "comandita" se requiere de la existencia de otros socios "colectivos", que no figuran mencionados en la regla legal citada.

b) Características:

- Según dispone el artículo 491 del Código de Comercio, las reglas establecidas para la comandita "simple" son aplicables subsidiariamente a la comandita por acciones en cuanto no estén en contradicción con las normas propias que le destina el Código de Comercio.
- Ocultamiento del Socio Comanditario: El art. 473 del Código de Comercio prohíbe que figure el nombre del o de los socios comanditarios en la escritura de constitución de la sociedad comanditaria por acciones. De esta forma su participación resultará totalmente desconocida para los terceros, al no figurar tampoco sus nombres en el extracto que se debe inscribir en el Registro de Comercio. De esta forma sólo se puede conocer el nombre de los socios comanditarios cuando se tenga acceso a los libros de asambleas de accionistas.

Constitución e Inscripción de la Sociedad en Comandita por Acciones.

Esta sociedad se constituye, al igual que la comandita simple, en la misma forma que la sociedad colectiva, con ciertas particularidades relativas a la suscripción de capital comanditario y de la valuación de los aportes no dinerarios.

En consecuencia, la sociedad se constituye pro escritura pública y un extracto de esa escritura se debe inscribir en el Registro de Comercio.

En la escritura no debe figurar el nombre del socio o socios comanditarios, de acuerdo con la regla del art. 473, última parte.

La comandita por acciones constituida en contravención a cualquiera de las prescripciones precedentes, es nula y de ningún efecto respecto de los socios, pero los asociados no podrán oponer a terceros esa nulidad, según la regla del art. 497.

Representación del Capital Comanditario

El Código de Comercio establece en el art. 492 la forma en que se dividiría el capital en acciones.

Las acciones de las sociedades en comandita serán nominativas, según la modificación al art. 494 introducida por el art. 13 del decreto ley 824, del 31 de diciembre de 1974.

#### Capital Mínimo

El art. 493 prescribe que las sociedades en comandita no quedarán definitivamente constituidas sino después de suscrito todo el capital y de haber entregado cada accionista al menos la cuarta parte del importe de sus acciones. Y agrega que la suscripción y entregas serán comprobadas por la declaración del gerente en una escritura pública, y ésta será acompañada de la lista de suscriptores, de un estado de las entregas y de la escritura social.

Además, se establece que los suscriptores de acciones son responsables, a pesar de cualquier estipulación en contrario, de la integración del monto total de las acciones que hubiere suscrito.

Asimismo, las acciones o cupones de acción no serán negociables sino después de entregadas dos quintas partes de su valor, según la regla del art. 495.

El Código de Comercio prevé en el art. 496 que si alguno de los socios llevara un aporte que no consista en dinero, o estipulare a su favor algunas ventajas particulares, la asamblea general hará verificar y estimar el valor de uno y otras, y mientras no haya prestado su aprobación en una reunión ulterior, la sociedad no quedará definitivamente constituida. Es decir, que en el caso de que haya aportes en otros bienes que no sean en dinero, debe haber una asamblea previa a la constitutiva, donde se dispondrá que se valúen dichos aportes por peritos que designará la misma asamblea.

**Asambleas :** Las deliberaciones de la asamblea serán adoptadas a mayoría de sufragios de los accionistas presentes o representados; y esta mayoría será compuesta de la cuarta parte de los accionistas, que represente la cuarta parte del capital social.

**Administración :** Esta sociedad, como la comandita "simple", es administrativa por los socios "colectivos" o "gestores". Pero la ley crea un órgano de vigilancia y control de los gerentes o administradores, denominado "junta de vigilancia", que debe estar compuesto por a lo menos 3 accionistas.

La junta es nombrada por la asamblea general inmediatamente después de la constitución definitiva de la sociedad y antes de toda operación

social, y debe estar compuesta al menos por tres accionistas, es decir, tres socios comanditarios (art. 498).

La primera junta se nombra por un año y las demás por cinco. La sociedad no debe comenzar a funcionar hasta tanto se haya designado esta junta. De allí que la ley sancione al gerente que hubiera iniciado operaciones sociales antes de tal nombramiento (art. 503, inc. 2°).

De acuerdo con las normas de los arts. 499 y 500 del Código de Comercio, esta junta tiene las siguientes funciones:

- 1) Examinar si la sociedad ha sido legalmente constituida;
- 2) Inspeccionar los libros, comprobar la existencia de los valores sociales en caja, en documentos o en cualquier otra forma;
- 3) Presentar al fin de cada año a la asamblea general una memoria acerca de los inventarios y de las proposiciones que haga el gerente para la distribución de dividendos;
- 4) Tiene derecho de convocar la asamblea general, y
- 5) Finalmente, tiene derecho de peticionar (provocar) la disolución de la sociedad y convocar la respectiva asamblea.

El Código consagra la responsabilidad de los miembros de la junta de vigilancia, solidariamente con los gerentes si fuere anulada la sociedad por infracción a las reglas establecidas para su constitución, por todas las operaciones ejecutadas con posterioridad a su nombramiento y aceptación (art. 501).

La misma responsabilidad podrá ser declarada contra los fundadores de la sociedad que hayan llevado un aporte en especie y estipulado a su favor ventajas particulares.

Asimismo, en el art. 502 consagra también la responsabilidad de los miembros de la junta, solidaria con los gerentes, en los siguientes casos:

- 1) cuando haya permitido a sabiendas que en los inventarios se cometan inexactitudes graves perjudiquen a la sociedad o a terceros;
- 2) siempre que con conocimiento de causa haya consentido en que se distribuyan dividendos no justificados por inventarios regulares y sinceros.

### **Otros Tipos de sociedades que se utilizan en Chile:**

Asociaciones o Cuentas en Participación

Art. 507 del Código de comercio dispone "La participación es un contrato en el cual dos o más comerciantes toman interés en una o muchas operaciones mercantiles, instantáneas o sucesivas, que debe ejecutar uno de ellos a su solo nombre y bajo su crédito personal a cargo de rendir cuenta y dividir con sus asociados las ganancias y pérdidas en la proporción convenida". Este contrato de asociación o cuentas en participación no está regido por formalidad alguna para su constitución.

Sociedades de Profesionales de la Ley de impuesto a la Renta

La Circular 21 del Servicio de Impuestos Internos de fecha 23 de abril de 1991 y la Ley de impuesto a la Renta "crean" este tipo social dándole un régimen tributario especial.

Estas sociedades de Profesionales son sociedades de responsabilidad limitada cuyo objeto social es la prestación de servicios o asesorías profesionales, de esta forma sus socios deben ser profesionales que detentan un título o estén habilitados para desarrollar una profesión, inclusive pueden ser constituidas por otras sociedades, siempre que estas "socias" sean sociedades de profesionales.

La principal características de estas sociedades es que tienen un régimen tributario especial, siendo incorporadas por naturaleza al régimen de 2ª categoría contenida en el art. 42 N° 2 de la Ley de la Renta pudiendo transitar voluntariamente a 1ª Categoría.

### **Contratos Asociativos<sup>22</sup>**

Iniciación de actividades de las empresas extranjeras en Chile

Posterior a la definición del tipo de sociedad a conformar, se requiere hacer las siguientes actividades con el objetivo de iniciar operaciones en Chile.

1. Obtención de RUT (Rol Único Tributario) e Iniciación de Actividades. Los requisitos necesarios para poder realizar éste trámite son los siguientes:
  - Escritura de Constitución de la Sociedad.
  - Copia legalizada o Cédula de Identidad del Representante Legal de la Sociedad.
  - Poder notarial otorgado por el Representante Legal, si quien realiza el trámite es un tercero.

---

<sup>22</sup> Fuente: [www.universia.cl](http://www.universia.cl)

Llenar Formulario N°4415, el cual debe ser firmado por el Representante Legal de la empresa. En este documento se indica el capital inicial de la Sociedad, el nombre y RUT de cada socio y su porcentaje de participación de acuerdo a lo descrito en escritura de constitución, razón social y giro de la empresa con su código de actividad económica. Además, debe indicar el domicilio, acreditándolo mediante certificado de avalúo a nombre de la sociedad, contrato de arriendo o de usufructo.

El tiempo requerido para la realización de este trámite, si está toda la documentación previamente señalada, no sobrepasa de 2 horas.

## 2. Timbraje de Documentos.

Simultáneamente a la petición de la Iniciación de Actividades, se debe solicitar, verbalmente, la verificación de domicilio de operación de la Sociedad, para lo cual se llena un formulario con las indicaciones geográficas necesarias para la visita del personal del SII a objeto de efectuar dicha verificación.

Una vez efectuada la verificación del domicilio, se puede concurrir a timbrar facturas, boletas, guías de despacho, notas de crédito y débito, libros y otros documentos, acompañando el Formulario de Timbraje N°3230, el cual debe ser firmado por el Representante Legal y, en caso que el trámite lo efectúa un tercero, acompañarse de un poder notarial.

El tiempo que tarda una visita por parte de un funcionario del SII no es superior a 4 días hábiles. El timbraje de documentos no tarda más de 2 horas.

## APÉNDICE NO. 2 DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL - CONDICIONES GENERALES.

### Proceso exportador a Chile

En el proceso de distribución física internacional para la exportación de mercancías lo integran tres grandes fases, las cuales determinan el tiempo, y el término de negociación utilizado en la exportación. La primera fase se inicia en el país de origen (en este caso Colombia), en donde el empresario o exportador es responsable por la realización del procedimiento documentario y legal de transporte para la salida de sus productos del territorio nacional, seguido por la segunda fase que es denominada tránsito internacional, éste puede ser aéreo, marítimo, terrestre, o ferroviario, en donde el empleo de alguna de estas modalidades de transporte esta altamente influenciado por el tipo de producto que se este movilizandoy por los servicios que se presten entre un punto y otro, y finalmente, la tercera fase concluye en el país de destino (en este caso Chile) en la cual se integran los procesos de nacionalización y transporte de la mercancía hasta las bodegas del cliente.

Colombia (País de Origen)

- ❖ El empresario que desea exportar a Chile en primer lugar debe clasificar el producto a comercializar de acuerdo sistema arancelario armonizado, esto genera que la mercancía se pueda codificar y asignarle una numeración, la cual establecerá normas y requisitos a la entrada del producto en el país de destino.
- ❖ Con la posición arancelaria identificada, se procede a establecer las normas, gravámenes y requisitos tanto arancelarios como no arancelarios con los cuales deben cumplir las mercancías al momento de su ingreso a Chile. Estas normas y requisitos deben ser analizadas con rigor y detenimiento, ya que de esto depende el que un producto sea competitivo o no en el mercado. Entre la normatividad que se establece a partir de este procedimiento se encuentran:

- El valor del impuesto arancelario que deben pagar las mercancías al momento de la entrada de los productos al país, en el caso Colombia Chile este valor esta determinado por el acuerdo de complementación económica existente entre los dos países (ver más información en el capítulo de Acceso al Mercado).
- La documentación, autorizaciones, certificados, o vistos buenos (fitosanitarios, sanitarios, zoosanitarios, etc.).
- ❖ Una vez se vaya a realizar el proceso de exportación, la documentación requerida para la exportación se divide en dos, la primera que es exigida por las autoridades locales para legalizar la exportación de los productos de Colombia entre los que se cuenta la inscripción ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo del Registro Nacional de Exportadores de bienes y servicios, el Registro de productor nacional, la oferta exportable y solicitud de determinación de origen, siendo este un procedimiento muy importante al momento de la salida de la mercancía de Colombia. La segunda, es aquella que solicitan las autoridades chilenas para el ingreso de la mercancía al país, la cual se expone más en detalle en la sección correspondiente a la nacionalización permanente.

#### Tránsito internacional

Esta fase de la cadena comprende el transporte de la mercancía fuera del territorio colombiano, en este proceso intervienen las empresas transportistas y de intermediación, las cuales tienen un rol importante en las operaciones de comercio exterior, por cuanto cumplen las siguientes funciones:

- Recibir la carga que se transportará desde el extranjero.
- Tramitar el seguro de la carga.
- Transportar la carga hasta el lugar convenido
- Elaborar, emitir y modificar el Documento de transporte.
- Enviar el original del Conocimiento de Embarque al importador o representante (generalmente lo envía al Banco Comercial, por medio del cual se realiza la operación).
- Presentar el Manifiesto de Carga ante la Aduana.
- Entregar la mercancía al encargado del recinto de depósito, dentro de las 24 horas siguientes a su descarga .



#### Chile (País de Destino)

La tercera fase de la cadena se presenta al momento de arribo de la mercancía a un puerto, aeropuerto o terminal, en donde las actuales etapas del proceso de ingreso de mercancías son las siguientes, independiente del tipo de destinación aduanera que se dé a las mercancías que ingresan al territorio nacional:

- ❖ Presentación de las mercancías a la Aduana, la cual es realizada por el transportista, para que sea autorizado el desembarque y puedan ser ingresadas a los recintos de depósito aduanero o despachadas directamente. La presentación formal de las mercancías se hace mediante el documento Manifiesto de Carga, el cual determina coincidencia entre la carga recibida y la carga declarada.
- ❖ Una vez cumplida la etapa anterior, las mercancías deben quedar depositadas en Recintos de Depósito Aduanero, bajo la responsabilidad del Almacenista y del Servicio de Aduanas, salvo que sean despachadas directamente, cuando hayan tramitado anticipadamente la destinación aduanera y cancelado los respectivos derechos, impuestos, tasas y demás gravámenes.
- ❖ A partir de este paso, se inicia el proceso de nacionalización e interviene el agente aduanero en la nacionalización de los productos. Cuando las mercancía se encuentran en el depósito respectivo, se inicia la tramitación de la destinación aduanera, en la cual se cumple con las siguientes condiciones:
  - El consignatario de las mercancías manifiesta al Servicio de Aduanas el destino que dará a las mercancías.
  - Se determinan los derechos, impuestos, tasas y demás gravámenes que afectan la introducción legal de mercancías al país.
  - La tramitación de la destinación aduanera se puede efectuar antes de la presentación física de las mercancías ante la autoridad aduanera, en cuyo caso recibe el nombre de destinación anticipada.
  - La formalización de las destinaciones aduaneras puede efectuarse por medio de un sistema electrónico de datos (E.D.I.) o en forma manual.

- ❖ Paso seguido, se dispone a la presentación o confección de la declaración aduanera. Es responsabilidad de los despachadores confeccionar las declaraciones con sujeción estricta a los documentos, visaciones y exigencias que se requieran para efectuar tal confección, debiendo exigir la presentación de documentos soporte por parte de sus mandantes y que los datos que contengan correspondan a las destinaciones de que se trate. Asimismo, es responsabilidad de los Agentes de Aduana exigir que el exportador haya dado cumplimiento a los requisitos de visación, control y, en general, a las normas sobre comercio exterior que emanan del Servicio Nacional de Aduanas o de otros organismos que mediante ley tengan participación en el control sobre el comercio exterior del país. Si los documentos no permiten al Agente de Aduanas efectuar una declaración segura y clara, esta se hará de acuerdo al reconocimiento de las mercancías que en su calidad de ministros de fe los despachadores pueden efectuar.
- ❖ Finalmente, el retiro de las mercancías desde los recintos de depósito aduanero se da cuando la mercancía está afecta al pago de derechos, tasas, impuestos y demás gravámenes. Es requisito fundamental que éstos estén debidamente cancelados antes de su retiro de la Zona Primaria, independientemente de si se ha tramitado una destinación anticipada o normal.

En esta etapa, los documentos de destinación aduanera seleccionados por la Aduana para su examen físico o documental deben obtener la visación respectiva ante la Oficina de Aduana, ubicada dentro de los recintos de depósitos.

Aquellas destinaciones aduaneras cursadas con trámite NORMAL, pueden ser retiradas sin visación, debiendo demostrar al momento de su retiro que los derechos, impuestos, tasas y demás gravámenes, a que pudiera estar afecta la mercancía, están pagados.

Las destinaciones cursadas con trámite anticipado requerirán de la visación de la Oficina de Aduana, ubicada en los recintos de depósito, cuando aún no hayan sido seleccionadas para su examen físico o documental, y se presente alguna discrepancia entre la Papeleta de Recepción emitida por el Almacenista y los datos de la declaración. En este evento, el Despachador de Aduana, por cuenta de su mandante, debe obtener la visación respectiva, adjuntando una Autoaclaración con los datos erróneos. Estos serán ponderados por

el funcionario de Aduana encargado de otorgar las visaciones, pudiendo determinarse incluso el examen físico de las mercancías.

### **Proceso de nacionalización chileno**

El proceso de nacionalización de mercancías en Chile es administrado por el Servicio Nacional de Aduanas, este organismo cumple un rol clave en el contexto del comercio exterior, tanto desde la perspectiva fiscalizadora, como desde el punto de vista del desarrollo comercial y el posicionamiento del sector exportador chileno en los mercados internacionales.

El Servicio Nacional de Aduanas es un organismo público, de administración autónoma, con personalidad jurídica, de duración indefinida, dependiente del Ministerio de Hacienda. De acuerdo a la Ordenanza de Aduanas, le corresponde vigilar y fiscalizar el paso de mercancías por las costas, fronteras y aeropuertos de la República, intervenir en el tráfico internacional para los efectos de la recaudación de los impuestos a la importación, exportación y otros que determinen las leyes, y generar las estadísticas de ese tráfico por las fronteras.

En este marco, el propósito de Aduanas es facilitar y agilizar las operaciones de comercio exterior, a través de la simplificación de trámites y el uso eficiente de herramientas de gestión de riesgo, que permitan fortalecer las capacidades de fiscalización y facilitar la gestión del sector privado.

La Aduana chilena tiene su Dirección Nacional en Valparaíso y existen, además, nueve Direcciones Regionales, siete Administraciones de Aduanas y 36 pasos fronterizos en los que está presente la institución.

El sistema aduanero chileno se basa fundamentalmente en el principio de la buena fe, cuyas principales características son la expedición, simplicidad y la uniformidad de procedimientos, es ágil y moderno debido a la preocupación del estado en fortalecer aquellos organismos que tienen que ver con el comercio exterior. El tiempo promedio de la nacionalización de una mercancía es de 24 horas. Los manifiestos, declaraciones de ingreso de mercancías, y el pago de los documentos aduaneros se pueden efectuar vía Internet. En la actualidad se está desarrollando un proyecto de integrar a la aduana con los distintos actores de la importación y exportación de mercancías vía Internet con lo que se espera un servicio más eficiente en el futuro.

El retiro de las mercancías de la aduana se realiza por medio de una destinación aduanera. La cual el artículo 70 de la Ordenanza de Aduanas la define como la manifestación de voluntad del dueño, consignante o consignatario, que indica el régimen aduanero que debe darse a las mercancías que ingresan o salen del territorio nacional

La formalización de las destinaciones aduaneras se realiza mediante el documento denominado "Declaración", el que indica la clase o modalidad de la destinación de que se trate. La declaración de destinación, podrá ser presentada ante el Servicio de Aduanas por el Agente de Aduanas o en casos determinados, por el propio interesado.

La Aduana ha implementado la Declaración de Ingreso, que comprende todas las operaciones relacionadas con el ingreso de mercancías extranjeras y nacionales al país, y reúne en un solo formulario las destinaciones aduaneras de Importación.

Es por esto que las mercancías extranjeras que ingresen al territorio nacional pueden ser objeto de las siguientes destinaciones aduaneras:

- Importación permanente (Art 102, 103 y 104 de Ordenanza de Aduanas)
- Importación de mercancías para ferias internacionales (Admisión temporal por 180 días)
- Muestras sin valor comercial (Capítulo III, Subcapítulo 1, Numeral 9.11)
- Admisión Temporal (Art 106 de Ordenanza de Aduanas)
- Almacén Particular (Art 108, 109 y 110 de Ordenanza de Aduanas)
- Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (Almacén Particular de Exportación) (Art 107 de Ordenanza de Aduanas)
- Reingreso (Reimportación) (Art 105 de Ordenanza de Aduanas)
- Tránsito
- Traslado
- Redestinación

## Nacionalización permanente

**Gráfica 19 Nacionalización permanente**

Fuente: Elaboración Propia

Documentos que sirven de base para la confección de la Declaración:

- ❖ ***Documento de transporte que habilite al importador consignatario de las mercancías***, Existen diferentes tipos de documento dependiendo el medio de transporte utilizado para movilizar la carga, en el caso de transporte marítimo el documento se le llama Conocimiento de embarque o como se le conoce en ingles Bill of lading , en el transporte aéreo, la guía aérea o Air Way Bill, y en el terrestre, manifiesto de carga. Siendo estos tres los medios más utilizados. Este documento lo emite la empresa de transporte internacional. En este documento consta el embarque de la mercancía, es el mas importante de los documentos requeridos, pues es la prueba de que se ha realizado el embarque de la mercadería y da a la persona que se indica como consignatario el carácter de propietario de ella.
- ❖ ***Factura Comercial*** . Ésta factura se presenta ante la autoridad aduanera chilena en original y seis copias, con firma autógrafa, en español o en inglés y debe incluir la siguiente información:
  - Aduana de salida del país de origen y puerto de entrada del país de destino.
  - Nombre y dirección del vendedor o del embarcador.
  - Nombre y dirección del comprador o consignatario.
  - Descripción detallada de la mercancía (nombre con el que se conoce la mercancía, el grado o la calidad, la marca, los números y los símbolos que utiliza el fabricante, relacionando cada renglón con los bultos o la lista de empaque; no debe contener descripciones numéricas, ambiguas o confusas).
  - Cantidades, peso y medidas del embarque.
  - Precio de cada mercancía enviada, especificando el tipo de moneda (el valor de la operación debe expresarse en moneda de inmediata convertibilidad, como dólares estadounidenses, marcos, libras, etc., y señalar su equivalente en moneda nacional, sin incluir IVA).
  - Tipo de divisa utilizada.
  - Condiciones de venta [ FOB, CIF, lugar, destino ]. Los montos por concepto de flete, primas de seguro, comisiones y costo de embalaje para el transporte, deben desglosarse en caso de que el cliente lo solicite o según las condiciones de venta. En el país destino, éstos conceptos pueden ser parte de la base gravable para calcular los impuestos, la importación, y destino.

- Lugar y fecha de expedición. Si la factura se compone de dos o más hojas, éstas deben numerarse consecutivamente (por ejemplo: 1/5, 2/5, etc.).

❖ **Packing List, cuando proceda:** La lista de empaque es un documento que permite al exportador, al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador, identificar las mercancías y saber qué contiene cada bulto o caja; por ello debe realizarse un empaque metódico, que coincida con la factura. Con la lista de empaque se garantiza al exportador que durante el tránsito de sus mercancías se dispondrá de un documento claro que identifique el embarque completo ya que, en caso de percance, se podrá hacer, sin mayores dificultades, los reclamos correspondientes a la compañía de seguros.

En la lista se indicará la cantidad exacta de los artículos que contiene cada caja, bulto, envase, y embalaje en general. En cada uno se deben anotar en forma clara y legible, los números y las marcas que lo identifiquen, mismos que deben relacionarse en la factura, escribiéndose al lado de la descripción de cada una de las mercancías que contiene. Se debe procurar empacar junta la mercancía del mismo tipo, que esto simplifica la revisión de la aduana y se evita que ésta revisión sea más profunda.

En éste desglose debe indicarse la fracción arancelaria de la mercancía, así como el valor, el peso y el volumen (describiendo el tipo de empaque y embalaje utilizados), siempre en forma detallada, así como el análisis químico.

La lista de empaque la elabora el exportador en original y seis copias, se utiliza como complemento de la factura comercial y se entrega al transportista.

❖ **Certificado de origen.** Es la acreditación del origen del producto donde por lo menos un 50% del valor comercial del artículo proviene de trabajo o insumo colombiano. Lo emite el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio Exterior y debe acompañar las mercancías importadas, para acogerse a las preferencias arancelarias que existan bajo este acuerdo. En el caso Colombia – Chile existe el acuerdo de Complementación

Económica No. 24 (ver más información en el capítulo de acceso al mercado.

- ❖ **Visaciones, Certificaciones, Vistos Buenos y otros**, dependiendo de los productos (Ej. productos agropecuarios, armas, explosivos, cosméticos, etc.). Estos los emiten entidades autorizadas por el gobierno chileno para la introducción de estos en el territorio. Cada uno de los requisitos y normas son detallados en el capítulo de Acceso al Mercado.
- ❖ **Certificado de Seguro**: Este documento se utiliza en las negociaciones CIF, cuando el valor del seguro no se encuentra consignado en forma separada en la factura comercial.
- ❖ **Papeleta de Recepción**: Autorizada por el despachador, cuando el recinto de depósito se encuentra a cargo de alguna empresa portuaria o administrado por un particular.
- ❖ **Otros documentos**: Los que el agente de aduanas debe exigir a su mandante y donde se encuentren las Declaraciones Juradas referidas al precio de las mercancías. Ello especialmente, en lo relacionado con los factores que deben ser tomados en consideración para los efectos de la valoración de las mercancías, como el nivel comercial, relaciones del importador con el proveedor extranjero, calidad de agente, sucursal, filial, distribuidor exclusivo, firma asociada, etc., descuentos en el precio o elementos que obligan a un ajuste positivo al mismo.

También puede exigirse Declaración Jurada en los casos en que se requiere, a juicio del Agente de Aduanas, mayores antecedentes acerca de la naturaleza de la mercancía para los efectos de la clasificación arancelaria.

#### Admisión Temporal

Es el ingreso al territorio nacional o al resto del país de ciertas mercancías provenientes del extranjero o de zonas de tratamiento aduanero especial, con un fin determinado y para ser importadas, reexportadas o devueltas a su lugar de origen dentro de un plazo



establecido. Adicionalmente, los bienes de capital que ingresen al país bajo el régimen de admisión temporal, para ser exhibidos en ferias internacionales a las que se les otorgue tal carácter por el Supremo Gobierno, podrán ser vendidos a terceros. Además, los dravos o contenedores que ingresen al país al amparo de este régimen, durante el período de admisión temporal y sus prórrogas, podrán utilizarse dentro del territorio nacional en el tráfico de cabotaje y en el transporte terrestre de mercancías. Asimismo, los contenedores ingresados temporalmente al país podrán ser transferidos a otras empresas que operen con este tipo de mercancías.

Las tasas que gravan la admisión temporal de mercancías es un porcentaje variable sobre el total de los gravámenes aduaneros e impuestos que afectarían su importación, determinados según el plazo que vayan a permanecer en el país. Tales porcentajes son los siguientes:

**Tabla 14: Tasa de aplicación de gravamen para destinación de admisión temporal.**

DE	A	%
1 día	15 días	2,5%
16 días	30 días	5%
31 días	60 días	10%
61 días	90 días	15%
91 días	120 días	20%
121 días	en adelante	100%

Fuente: <http://wilfred2.asefolder.cl//destinaciones>

Las mercancías que no están afectas al pago de las tasas establecidas son las siguientes mercancías:

- Las destinadas a ferias internacionales,
- Los dravos o contenedores,
- Los circos, teatros, y demás espectáculos,
- Los vehículos de turistas y muchos otros de utilidad cultural y benéficos para el país, las que en cada caso determina la Aduana.

Adicionalmente, la tasa a que se refiere, en ningún caso podrá abonarse a los derechos, impuestos y demás gravámenes que causa la posterior importación de las mercancías.

#### Importación de mercancías para ferias internacionales

En las Ferias se pueden exponer todo tipo de productos, tecnologías y servicios que guardan relación con los objetivos de la misma, para tal efecto, se sugiere considerar que de acuerdo al marco legal, tributario y arancelario vigente a la fecha de edición del presente reglamento:

Los elementos de modulación y decoración de los stands, provenientes del extranjero que resulten claramente identificables (vía numeración u otro), también pueden ingresar vía régimen de admisión temporal. Otros elementos para los que no resulte aplicable la admisión temporal, deberán importarse, cancelando los aranceles (6% en general) e impuesto al valor agregado, IVA (19%).

Los folletos publicitarios de contenido técnico o comercial a ser repartidos gratuitamente, con un tope de hasta US\$ 500 FOB, quedan liberados de aranceles aduaneros (deben pagar IVA). Sugerimos embalar los folletos e impresos en forma separada de las demás mercancías o equipos a exhibir, ya que ello simplificará significativamente los trámites de aforo aduanero.

Los insumos y materiales necesarios para el funcionamiento de los equipos o maquinarias expuestas en la Feria, con un tope de hasta US\$ 200 FOB, quedan liberadas de aranceles aduaneros.

Las muestras de mercancías de bajo valor comercial (por ejemplo, insumos o muestras que no serán vendidos a público), pueden ingresar bajo régimen de admisión temporal, y si el expositor no deseara internarlas definitivamente, ni reexportarlas, (por ejemplo, debido al elevado costo de retorno), podrá donarlas a beneficio fiscal para eximirse del pago de aranceles. Para acogerse a esta alternativa, se deberá presentar ante el Servicio de Aduanas, una solicitud de Entrega de Mercaderías, SEM.

Los productos de consumo y otros, para venta directa, cócteles o donación al público deberán ser importados previamente, cancelando los derechos aduaneros e impuestos correspondientes y obteniendo los permisos si fuere necesario.

Al ingresar las mercancías en admisión temporal al recinto ferial, el expositor deberá declararla como tal mediante la correspondiente guía de despacho y toda la documentación de internación. Al retirarla del recinto, deberá presentar una autorización del Servicio de Aduanas por cambio de domicilio de la mercadería, junto con la correspondiente guía de despacho y documentación de internación. Si el expositor no retira esta mercadería en los plazos fijados para el desmontaje de la Feria, la Organización, comunicará inmediatamente de esta situación al Servicio de Aduanas.

Es importante que el importador presente los siguientes documentos necesarios para la admisión temporal de maquinarias, equipos, productos, en "FERIAS INTERNACIONALES" en Chile.

- Conocimiento de embarque Original endosado al Agente de Aduanas.
- Factura Comercial en original o copia.
- Lista de empaque.
- Póliza o certificado de seguro, con indicación del monto pagado por concepto de prima de seguro.
- Certificado de origen, si el expositor proviene de algún país con el cual Chile tenga firmado un convenio de aranceles preferenciales (MERCOSUR; ALADI; Canadá u otro).
- Certificado de expositor.

Las mercancías que se vendan durante la feria, deberán previamente cancelar los aranceles aduaneros correspondientes, cumpliendo así con las disposiciones legales vigentes. De lo contrario, vender o ceder mercadería ingresada en régimen suspensivo (admisión temporal) constituye infracción al artículo 187 de la Ordenanza de Aduanas (fraude aduanero) y su pena es privativa de libertad, conmutable por una única vez por pena pecuniaria de cinco veces el valor de la mercadería.

#### Muestras sin valor comercial

Cualquier mercancía o producto importado o exportado bajo esa condición con la finalidad de demostrar sus características y que carezca de todo valor comercial, ya sea porque no lo tiene debido a su cantidad, peso, volumen u otras condiciones de presentación, o porque ha sido privado de ese valor mediante operaciones físicas de inutilización que eviten toda posibilidad de ser comercializados.

También se consideran muestras sin valor comercial aquellas mercancías cuyo empleo como muestra implica su destrucción por degustación, ensayos, análisis, tales como productos alimenticios, bebidas, perfumes, productos químicos, farmacéuticos y otros productos análogos.

La Aduana Chilena define las muestras sin valor comercial como los artículos de mínimo valor y utilizados sólo para obtener pedidos de mercancías del tipo de aquellas que representan, sujetos al cumplimiento de las exigencias establecidas en la partida 00.19 de la Sección 0, del Arancel Aduanero y demás instrucciones impartidas

El concepto muestras sin carácter comercial, no se encuentra referido ni limitado a un determinado volumen o tipo de producto, sino que corresponde a un concepto de aplicación casuística, en que el elemento primordial es la naturaleza de ausencia de interés comercial en el ingreso de esta mercancía.<sup>23</sup>

El arancel aduanero chileno clasifica las muestras sin valor comercial bajo las siguientes partidas:

**00.19 MUESTRAS DE MERCANCIAS, SIN CARACTER COMERCIAL.**

0019.0100 Destinadas a Ferias Internacionales Oficiales.

0019.8900 Otras

Nota Legal: La Subpartida 0019.0100 sólo comprende el material necesario para demostraciones del funcionamiento de las máquinas y equipos que se exhiban durante el transcurso de las Ferias Internacionales que se efectúen en el país, como publicidad de las mercancías expuestas, hasta por un valor equivalente a US\$ 200 FOB por expositor.

Los Directores Regionales o Administradores de Aduana autorizarán la importación por la Subpartida 0019.8900 previo cumplimiento de la Regla 2 sobre procedimiento de aforo, salvo que se trate de mercancías tales como productos químicos u otras que no admitan su inutilización sin detrimento de su identidad o propiedades que les son inherentes.

Para que la aduana chilena considere el despacho como una muestra sin valor comercial, la factura debe mencionar MUESTRA SIN VALOR COMERCIAL. La aduana exige al importador el valor comercial del

---

<sup>23</sup> Aduanas de Chile, RESOLUCION N° 380, DE 05 SEPTIEMBRE DE 2001

producto como base para el cálculo del valor CIF y para hacer la valoración de los diferentes impuestos. Los documentos exigidos son:

- Conocimiento de embarque Original endosado al Agente de Aduanas.
- Factura Comercial en original o copia MENCIONANDO EL CARÁCTER DE MUESTRA SIN VALOR COMERCIAL.
- Lista de empaque.
- Póliza o certificado de seguro, con indicación del monto pagado por concepto de prima de seguro.
- Certificado de origen, si el expositor proviene de algún país con el cual Chile tenga firmado un convenio de aranceles preferenciales (MERCOSUR; ALADI; Canadá u otro).

Adicionalmente, es importante resaltar, hasta que valor se considera una muestra sin valor comercial, qué cantidades se consideran como muestra.

El exportador tiene un límite máximo por semestre para la exportación de muestras sin valor comercial de US\$ 4.000. La factura comercial debe presentarse declarando los valores de los productos a exportar y con clara indicación de que se trata de muestras sin valor comercial. La Declaración Simplificada de Exportación la suministran las Administraciones de Aduana en forma gratuita. No puede exportarse como muestras sin valor comercial de Café

#### Almacén particular

El régimen de almacén particular consiste en el ingreso al país de mercancías extranjeras, para su mero depósito en recintos a cargo del consignatario, sin pago previo de los derechos, impuestos y demás gravámenes que causen en su importación.

Este régimen de almacén particular será autorizado mediante la legalización de la declaración. Con todo, el régimen deberá ser solicitado y las mercancías retiradas de los recintos de depósito fiscal antes del vencimiento del plazo normal de almacenamiento.

La habilitación de un almacén particular de importación sólo se concederá para el depósito de mercancías que tengan un valor aduanero superior a los US\$ 15.000, considerando el monto total de la operación de régimen suspensivo.

#### Admisión temporal de mercancías para perfeccionamiento activo

Consiste en el internamiento de insumos y materias primas para la elaboración de productos que van a ser exportados, el procedimiento se realiza cuando el consignatario de las mercancías hace entrega de todos los documentos de base de la operación a un Despachador de Aduanas, quien confecciona la Declaración de Ingreso y la presenta al Servicio de Aduanas. Estando correcta, el Servicio de Aduanas legaliza

la operación. Una vez aprobada, se retira la mercancía desde los recintos de depósito aduanero y se traslada hacia las fábrica o industria.

Los requisitos que debe cumplir la mercancía para acceder a este régimen son: La tramitación de la Declaración de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo, en donde el exportador debe contar con una Resolución del Servicio de Aduanas en la que se habilita la fábrica o Industria para el ingreso y proceso de los insumos. Asimismo, debe contar con una Resolución emitida por el Servicio de Aduanas mediante la cual se establecen los factores de consumo de los insumos que se utilizarán para la elaboración de los productos que serán exportados. Además, dependiendo del tipo de mercancías, se exige contar con Vistos Buenos del Servicio Agrícola y Ganadero; Servicios de Salud; Dirección General de Movilización Nacional (para importación de armas), entre otras.

Los productos transformados deben ser exportados dentro del plazo de 60 días en el caso de acogerse al Dto. Hda. N° 135 o de 180 días, en el caso del Dto. Hda. 224, contado desde la fecha de notificación de la Declaración.

#### Reimportación o reingreso

Es el retorno al territorio nacional de mercancías nacionales nacionalizadas. La declaración de Reingreso podrá amparar mercancías nacionales o nacionalizadas que salieron al exterior con el objeto de ser

reparadas, a las que se les incorporó en el exterior partes, piezas, repuestos y materiales de cualquier naturaleza, incluyendo mano de obra por reparación; así como mercancías que salieron al exterior para ser sometidas a un control técnico, sin incorporación de partes, piezas o materiales de cualquier naturaleza, incurriéndose sólo en costo de mano de obra, o mercancías que vuelven al país en el mismo estado o condición en que salieron.

#### Redestinación

El envío de mercancías extranjeras de una Aduana a otra del país con el objeto de continuar su almacenamiento, se formalizará mediante declaración de redestinación, suscrita por un agente de aduana, premunido de mandato para despachar, por un apoderado especial o por el representante de la empresa transportista debidamente autorizado, en caso de mercancías destinadas al rancho de naves extranjeras de transporte internacional.

En el caso del envío de mercancías extranjeras de una Aduana a otra del país para su importación inmediata, se formalizará mediante declaración de importación, suscrita por un agente de aduana, premunido de mandato para despachar o por un apoderado especial.

Además, la destinación de redestinación deberá ser garantizada mediante letra de cambio, en dólares USA por el valor total de las mercancías y suscrita por el consignante, consignatario, transportista o agencia consolidadora responsable del flete ante el usuario.

#### Tránsito

Es el paso de mercancías extranjeras a través del país cuando éste forma parte de un trayecto total comenzado en el extranjero y que debe ser terminado fuera de sus fronteras.

Igualmente se considerará como tránsito el envío de mercancías extranjeras al exterior que se hubieren descargado por error u otras causas calificadas en las zonas primarias o lugares habilitados, con la condición de que no hayan salido de dichos recintos y que su llegada al país y su posterior envío al exterior se efectúe por vía marítima o aérea.

El paso de mercancías extranjeras a través del territorio nacional, cuyo trayecto se inicia y termina en el exterior, se formaliza mediante el documento Manifiesto Internacional de Carga-Declaración de Tránsito Aduanero (MIC-DTA), cuando las mercancías vengan consignadas expresamente en el manifiesto como tránsito, por lo que la sola indicación del domicilio del consignatario en el exterior, no será suficiente para considerar la mercancía como manifestada en tránsito.

Con todo, los Directores Regionales y Administradores de Aduana, podrá autorizar el tránsito no obstante no haberse manifestado tal destinación, siempre que tal omisión se deba a un error que no afecte la consignación.

El envío de mercancías extranjeras al exterior que se hubiere descargado por error u otra circunstancia calificada, en las zonas primarias o lugares habilitados, siempre que no hayan salido de dichos recintos y que su ingreso y salida se efectúe por vía marítima o aérea, se formalizará mediante declaración de tránsito, la que además del Despachador podrá ser suscrita por el representante de la empresa transportista debidamente autorizado por el Director Regional o Administrador, mediante resolución.

El tránsito de las mercancías a que se hace referencia, sólo podrá realizarse por las Aduanas de Arica, Iquique, Tocopilla, Antofagasta, Chañaral, Coquimbo, Valparaíso, San Antonio, Talcahuano, Puerto Montt, Puerto Aisén y Punta Arenas y por los Aeropuertos Internacionales Diego Aracena de Iquique; Comodoro Arturo Merino Benítez, Los Cerrillos e Internacional Presidente Carlos Ibáñez del Campo, de Punta Arenas.

La destinación de tránsito deberá garantizarse mediante letra de cambio en dólares USA por el valor total de las mercancías. Sin embargo, a las mercancías amparadas por un MIC-DTA no será exigible la letra de cambio.

#### Trasbordo

Contempla el trasbordo de mercancías directo o indirecto desde un vehículo a otro, o al mismo en distinto viaje, incluso su descarga a tierra con el mismo fin de continuar a su destino y aunque transcurra cierto plazo entre su llegada y su salida.



Existen dos tipos de trasbordo, el trasbordo es directo cuando las mercancías se trasladan de un vehículo a otro de la misma naturaleza. Para estos efectos, tanto el transporte por ferrocarril como el rodoviario se consideran como de la misma naturaleza. El segundo, trasbordo indirecto cuando las mercancías se trasladan de un vehículo a otro de distinta naturaleza, como sería el caso de nave a camión o ferrocarril.

El trasbordo se da marítimo, aéreo o terrestre, según sea la vía por la cual las mercancías extranjeras ingresan al país o según la naturaleza del primer vehículo utilizado en caso de mercancías nacionales o nacionalizadas.

Podrán ser transbordadas las mercancías nacionales o nacionalizadas y las extranjeras, con el fin de continuar a su destino final.

El traslado de las mercancías de un vehículo a otro se formalizará mediante declaración de trasbordo, suscrita por un agente de aduanas premunido de mandato para despachar, por un apoderado especial o por el representante de la compañía responsable del flete debidamente autorizado, de conformidad a lo dispuesto anteriormente.

### **Oferta Logística**

#### **Transporte Marítimo**

La apertura comercial que ha vivido Chile durante los últimos quince años se ha traducido en que la carga total movilizada en los puertos de uso público se haya casi triplicado. Esta demanda creciente ha sido absorbida mediante el sistema multioperador, donde empresas privadas realizan operaciones de transferencia y porteo de la carga, gozando de libertad de acceso en los muelles de atraque.

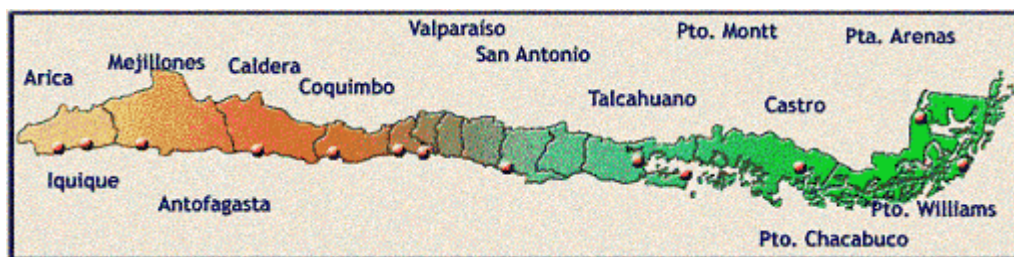
Los puertos privados movilizan ya el 60% del total de la carga transferida; mientras, los estatales poseen una posición ventajosa desde el punto de vista geográfico, se han consolidado en el tiempo y disponen de importantes redes de acceso, aunque todavía requieren de nuevas tecnologías y maquinarias que agilicen la transferencia de carga, en especial la residente en containers, permitiendo de esta forma movilizar mayores volúmenes.

Los puertos de Valparaíso, San Antonio y San Vicente (Talcahuano) concentran el 65% de la carga que transfiere el sistema estatal. Como promedio, alcanzan tasas de ocupación que fluctúan entre el 55% y el 80% y son los que cuentan con mayores posibilidades de crecimiento físico.

Los puertos de la zona norte del país concentran cerca del 25% de la carga que moviliza la administración estatal. Su gran potencial de desarrollo se encuentra en ser una muy buena alternativa de comunicación para los países vecinos y de la región en general.

En las siguientes tablas se presentan los principales puertos y empresas portuarias de Chile, y sus principales características:

**Gráfica 20 Ubicación de los Principales Puertos en Chile**



Fuente: [www.mundomaritimo.cl](http://www.mundomaritimo.cl)

**Tabla 15 : Características de los principales puertos de Chile**

Empresas Portuarias	Localización	Especialización	Acceso por tierra	Muelles	Áreas de Reserva y Almacenamiento
<b>Antofagasta</b>	II Region. 1377 kms al norte de Santiago	Carga general y minerales (Cobre)	Ruta 5 (Panamericana)	7 muelles	2 almacenes de 5,000 mts2 1 Almacen de 3.000 mts2 (Mercancia en Transito)
<b>Arica</b>	I Region. 2042 kms al norte de Santiago	Carga general. Principal puerto para Bolivia	Ruta 5 (Panamericana)	6 muelles	Área de deposito de 32.000 mts2 descubiertos, y área de deposito de graneles limpios de 17.500 mts2
<b>Austral</b>	XII Region. 2324 kms al sur de Santiago	Carga general. Turismo	Ingreso por Argentina	9 muelles dividido en 3 puertos	Terminal Arturo Prat: 4.500 mts2 Terminal Jose De los Santos: 22.000mts2. Terminal Puerto Natales 1.200 mts2
<b>Coquimbo</b>	IV Region 430 kms al norte de Santiago	Carga general. Turismo	Ruta 5 (Panamericana)	2 muelles	Almacen de Tránsito
<b>Chacabuco</b>	XI Region 1800 kms al sur de Santiago	Carga General, minerales y maderas		2 muelles	Depositos cubiertos y descubiertos y Almacen frigorífico con capacidad para 2.500 tons
<b>Iquique</b>	I region. 1861kms al norte de Santiago	Carga General, Salida al mar Bolivia	Ruta 5 (Panamericana)	4 muelles	Antepuerto: 10.000 mts2 Almacen: 13.000mts2
<b>Puerto Montt</b>	X Region. 1024 kms al sur de Santiago	Carga General, Derivados del pescado	Ruta 5 (Panamericana)	2 muelles	2 almacenes de 3.750 mts2
<b>San Antonio</b>	V Region. 100 kms al Occidente de Santiago	Carga General. Graneles de todo tipo	Ruta del Sol	9 muelles	STI: 4 almacenes para un total de 11,000mts2. Capacidad de 392 reefer conectados simultaneamente
<b>Talcahuano</b>	VII Region. 529 kms al sur de Santiago	Carga general, Celulosa	Ruta 5 (Panamericana)	2 muelles	1 almacen de 5.267mts2
<b>Valparaiso</b>	V Region. 112 kms al Occidente de Santiago	Carga general . Graneles de todo tipo	Ruta 68	8 muelles	Almacen Simon Bolivar: 11.000 mts 2
<b>Puerto de Ventanas</b>	V Region. 139 kms al suroccidente de Santiago	Granel. Quimicos	Autopista Nogales - Puchuncavi	5 muelles	Almacen de 8,000 mts 2

Fuente: Directorio Énfasis – Logística 2003 , guía de Proveedores y paginas webde las empresas portuarias

**Tabla 16 : Movimientos Portuarios de Chile, 1999-2002**

MOVIMIENTOS PORTUARIOS DE CHILE, 1999-2002						
PUERTO	TONS 1999	TONS 2000	TONS 2001	TONS 2002	2002%	% ACUM. 2002
Talcahuano/San Vicente	3.850.649	3.367.123	3.745.498	9.720.071	13%	13% *
San Antonio	8.296.980	9.165.700	8.852.312	9.274.509	12%	25% *
Quintero	8.342.651	7.908.640	7.385.859	8.073.202	11%	36% ***
Huayco	5.216.609	5.538.038	5.031.491	6.419.316	9%	45% ***
Valparaíso	4.418.530	3.930.418	4.469.302	4.665.458	6%	51% *
Antofagasta	2.937.278	3.457.715	3.778.461	4.266.162	6%	56% *
Cabo Negro	1.941.394	3.290.568	3.242.810	3.460.117	5%	61%
Coronel	1.682.358	1.623.268	1.960.787	3.412.054	5%	66%
Patillos	2.743.750	2.779.810	4.469.952	3.086.921	4%	70% ***
Guayacán	3.560.567	3.996.455	3.838.546	2.648.734	4%	73% ***
Lirquen	3.011.918	2.614.047	2.579.740	2.542.146	3%	77% **
Tocopilla	2.093.614	2.540.132	2.045.327	2.395.583	3%	80% **
Ventanas	2.734.641	2.839.048	2.747.599	2.068.656	3%	83% **
Mejillones	1.281.762	2.006.133	1.491.875	1.631.684	2%	85%
Caleta Coloso	2.144.923	1.804.425	1.627.650	1.469.914	2%	87% ***
Puerto Montt	461.415	1.248.744	1.289.688	1.333.733	2%	89% *
Patache	-	1.095.279	1.194.156	1.176.264	2%	90%
Iquique	1.172.241	1.333.277	1.372.891	859.886	1%	91% *
Caldera	273.311	805.246	798.526	849.679	1%	92%
Pelambres - Los Vilos	-	727.813	805.408	843.257	1%	93%
Isla Guarello	73.718	78.304	742.018	635.766	1%	94%
Gregorio	436.466	536.147	507.052	615.978	1%	95%
Otros Puertos (46)	7.477.776	7.963.790	4.705.213	3.642.268	5%	100%
Total	64.152.551	70.650.120	68.682.161	75.091.358	100%	
* Puerto Público administrado por la empresa portuaria de Chile						
** Puerto Público de Administración Privada						
*** Puerto Privado de Administración Privada						

Fuente: CEPAL, Movimientos Portuarios, Cámara de Comercio Portuaria y Marítima de Chile, Elaboración Propia Grupo Consultor.

## Principales Puertos

### Puerto de San Antonio<sup>24</sup>



San Antonio es el puerto más importante de Chile y está ubicado en la zona central del país, siendo el terminal portuario más cercano a la ciudad de Santiago, capital de Chile. Su área de influencia está conformada por Chile central y la provincia de Mendoza en Argentina.

Puerto San Antonio que comenzó como un terminal granelero incorporó posteriormente la transferencia de carga general y contenedores. De esta manera, en 1995 logra constituirse en el Puerto N°1 de Chile, al incrementar fuertemente el movimiento de contenedores.

Al interior de Puerto San Antonio existen cuatro terminales : Terminal Molo Sur (sitios 1,2,3) operado por el concesionario San Antonio Terminal Internacional, STI, con el sistema mono operado, Terminal Espigón (sitios 4, 5, 6 y 7) operado por múltiples empresas bajo el sistema multi operador y que es administrado por la Empresa Portuaria San Antonio, Terminal Norte (sitio 8), el que está operado por el concesionario Puerto Panul con el sistema mono operado y Terminal Policarpo Toro (sitio 9) y operado en contrato de operación por Vopak .

### *Infraestructura de los terminales:*

#### **A) TERMINAL MOLO SUR**

Sitio No. 1 Norte: En el sitio No. 1 Norte se construyó un terminal especializado para transferir gránulos contaminantes, el que entró en funcionamiento a fines de 1990.

Las obras marítimas están compuestas por tres Duques de Alba de 13 m. de diámetro, emplazados tangencialmente a la línea de atraque.

---

<sup>24</sup> [www.saiport.cl](http://www.saiport.cl)

El muelle de servicio es de 6,75 m. de ancho por 19 m. de largo. Las obras civiles consisten básicamente en dos almacenes conectados a través de cintas transportadoras y torre de carguío a las bodegas de las naves. El sitio está autorizado para naves de 200 m., de eslora, con calado máximo de 10,70m

Sitio N° 1 Sur, 2 y 3: Los sitios de atraque N°. 1 Sur, 2 y 3 , tienen una longitud total de 565 m. El tablero tiene 31,2 m. de ancho y 565 m. de largo, estos sitios tienen una profundidad de agua de 12 m., en la actualidad se encuentra autorizados para atender naves de 200 m. de eslora con un calado de 10,80 m. Cuenta con una explanada de apoyo de 4,4, Ha., además de dos grúas Portainer con capacidad de 35 contenedores hora, pertenecientes a EQUIPSA S,A, concesionaria de Empresa Portuaria San Antonio.

Terminal Espigon: El espigón está ubicado en el interior de la Poza de Abrigo, esta formado por dos líneas de atraque no paralelas: la occidental con los Sitios 4 y 5, y la oriental con los Sitios 6 y 7.

Los Sitios 4 y 5 cuentan con una longitud de muelle de 341 m. y El Sitio 4 con una longitud de 265 m y el sitio 5 con una longitud de 118 m. Dichos sitios están autorizados en la actualidad para atender naves de hasta 200 m. de eslora, con un calado máximo de 9,40 m.

Los Sitios 6 y 7: El Sitio 6 está autorizado para naves de hasta 185 m. de eslora, con un calado máximo de 7,90 m. El Sitio 7 está autorizado para naves también de 185 m. de eslora, con un calado máximo de 6,10 m.

## **B) SECTOR NORTE**

Comprende dos muelles ubicados al Norte de la Poza Chica del puerto, denominadas Terminal Norte, especializado para transferir gráneles sólidos y líquidos y Muelle Policarpo Toro, habilitado especialmente para transferir líquido a granel.

Terminal Norte.

Consiste en un cabezo de muelle central y dos dolphins laterales, ubicado uno a 55 m. al oriente y al otro a 40 m. de distancia al poniente del cabezo del muelle. El muelle central está constituido por una plataforma de 37,10 m. de largo por 18,80 m. de ancho, posee una trocha de 10,5 m. de ancho sobre la cual se desplaza una planta mecanizada marca Applevahe especializada en el desembarque de

graneles sólidos. Este sitio esta autorizado para naves de hasta 200 m. de eslora, con un calado máximo de 10,40 m.

Terminal Policarpo Toro: Consiste en una plataforma de 69,70 m. de largo por 7 m. de ancho, la cual está conectada a tres dolphins de hormigón armado. El acceso al muelle lo conforma un puente de 35,37 m. de largo promedio por 7 m de ancho que lo une el enrocado del Molo Norte.

El puente posee 6 ductos de descarga simultánea para líquidos que van a una batería de 29 estanques con capacidad de depósito de 18.000 m<sup>3</sup>.

Este sitio está autorizado para naves de hasta 190 m. de eslora, con un calado máximo de 10.000 m.

Puerto San Antonio posee cuatro grúas Gantry, cuenta además con modernos equipos de transferencia de carga y porteo: dos grúas Gottwald, dos grúas Demag, una grúa Level Luffing, especializada en transferencia de graneles sólidos, 14 grúas Reach Stacker y 12 unidades especializadas en el porteo de contenedores.

Una gran ventaja de Puerto San Antonio es su ubicación estratégica y excelentes vías de acceso: se comunica con la capital del país (a sólo 100 Km.) mediante la Autopista del Sol, una carretera de alta velocidad y de doble vía. A través del Camino de la Fruta está conectado con la zona central y el sur del país. Asimismo, cuenta con rutas que comunican al Puerto San Antonio con las ciudades circundantes a la provincia argentina de Mendoza (a 458 Km.).

Las Líneas Navieras de Servicio Regular son los clientes finales del Puerto y son quienes deciden si la nave recala o no en el Puerto, conformando la oferta de tráfico naviero de servicio regular de Puerto San Antonio. También son clientes finales algunos grandes Importadores y Exportadores, quienes también poseen el poder de decisión respecto de la ocupación del Puerto en términos de su comercio exterior.

En el puerto trabajan diversos usuarios como son las Agencias de Naves, las Agencias de Aduana, Las empresas de muellaje, el Servicio Nacional de Aduana (SNA), el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), entre otros<sup>25</sup>.

---

<sup>25</sup> [www.aeorologista.net](http://www.aeorologista.net)

**Puerto Valparaíso**

Ubicado a 110 kms al occidente de Santiago, el puerto de Valparaíso es el segundo puerto mas importante de Chile. Al igual que San Antonio, es un puerto de carga general y su zona de influencia esta ubicada en Chile central y la provincia de Mendoza en Argentina.

Empresa Portuaria Valparaíso (EPV) posee 8 sitios de atraque. El área marítima abarca aproximadamente 50 hectáreas de aguas abrigadas.

**Tabla 17 - Características de sitios de atraque, Puerto Valparaíso**

CARACTERISTICAS DE SITIOS DE ATRAQUE, PUERTO VALPARAISO								
	TPS					Terminal 2		
SITIO	1	2	3	4	5	6	7	8
Longitud (m)	142	200	229,5	230,5	107	245	125	240
Eslora autorizada(m)	628			337,5		180	127,5	215-235
Calado autorizado (m)	11,4	11,4	11,4	9,39	9,39	8,5	6,19	8,80 - 8,50

Fuente: [www.portvalparaiso.cl](http://www.portvalparaiso.cl)

#### Infraestructura de los terminales:

Como equipamiento fijo, el puerto cuenta en los sitios 1,2 y 3, dos grúas Gantry para naves Panamax con capacidad de levante de 60 toneladas cada una y un alcance máximo de 39 metros. El sitio 4 tiene una grúa marca Hitachi, con capacidad de levante de 36 toneladas y alcance de 34,4 metros. El sitio 8 trabaja con dos grúas marca MAN , con capacidad de levante de 5 toneladas y alcance de 15, 4-19, 4 metros.

Adicionalmente, el puerto posee equipamiento móvil que le permite ser ágil en su labor de carga y descarga. Este equipamiento consta de 2 grúas marca Gottwald, con capacidad máxima de 100 toneladas y



alcance de 50 metros; 7 equipos de patio para contenedores, tipo Top-Lifter, y 12 equipos de patio para contenedores, tipo Reach-Stacker

Puerto Valparaíso cuenta con 2 empresas que hacen las labores de cargue y descargue dentro del puerto:

- Almacén Simón Bolívar C.F.S.  
Características Generales:
  - > Almacenes con 11000 m2.
  - > Explanadas con 8000 m2..
  - > Capacidad para 1000 TEU's.

Servicios :

- > Almacenaje prolongado tanto cubierto como descubierta, para carga General.
- > Almacenaje para contenedores Full.
- > Depósito Comercial para sus contenedores Full como Vacíos.
- > Areas especiales para Desconsolidados y Consolidados.
- > Equipos propios para despacho de carga cubierta.

- Infocarga

Servicios:

- > Información en línea, con una respuesta rápida y asertiva.
- > Atención personalizada al cliente.
- > Asesorías en costos portuarios y servicios conexos.
- > Información de sus cargas, ya sea carga en contenedores o carga suelta. (informes, fotografías, etc.)
- > Visitas y atención de clientes.

#### Puerto de Arica<sup>26</sup>



El puerto de Arica es utilizado para el transporte de carga general. Es uno de los más importantes de Chile y el lugar donde Bolivia tiene mayor flujo de mercancías tanto en importaciones como en exportaciones. El 62% de las mercancías que ingresaron al

<sup>26</sup> [www.mtt.cl/puertos/arica.htm](http://www.mtt.cl/puertos/arica.htm)

puerto en el 2002 hacían parte del comercio exterior boliviano. El puerto cuenta con 6 sitios de atraque. Los dos primeros son utilizados por lanchas que trasladan los prácticos y los remolcadores que asisten a las naves en su labor de atraque y desatraque. Tanto el sitio 3 como el 4 son multipropósito. El primero tiene un calado de 9 mts y un largo de 200 mts y el segundo posee un calado de 10 mts y un largo de 220 mts. El sitio 6 cuenta con las mismas características físicas del sitio 4, pero el puerto lo destina para carga y descarga de gráneles.

#### Fletes y frecuencias marítimas

En términos generales, el transporte marítimo entre Colombia y Chile es atractivo para navieras por cuanto existe carga de compensación. De lo anterior se desprenden niveles de fletes competitivos, para carga seca los fletes se encuentran entre los siguientes rangos:

**Tabla 18 : Costo de fletes marítimos Colombia-Chile, (Valores US \$)**

COSTO DE FLETES MARITIMOS COLOMBIA-CHILE, (VALORES US\$)				
Puerto	Contenedor 20"	Contenedor 40"	Reefer	Carga suelta
Buenaventura	650 - 1100	1200 - 1500	3500 - 3600	100 - 120 m3
Caribe	1300-1600	1500 - 1600		

Fuente: Proexport. Cuadro Elaboración propia grupo consultor

Por otra parte, el costo del flete marítimo desde Colombia comparado con los principales países competidores es altamente competitivo siempre y cuando la carga se exporte desde Buenaventura. Así mismo, es importante advertir que el flete marítimo proveniente desde Colombia es más barato que el flete terrestre desde Brasil o Argentina.

**Tabla 19 - Comparación costo fletes contenedor 20”. Origen: Principales países importadores**

COMPARACION COSTO FLETES CONTENEDOR 20”, PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES		
País	<u>COSTO DEL FLETE (US\$) CONTENEDOR 20”</u>	Transporte
España	1300	Marítimo
México	800	Marítimo
USA	1000 – 1100	Marítimo
Corea y Taiwán (Asia en general)	1500	Marítimo
Colombia	650 –1100	Marítimo
Argentina	1000	Marítimo
Brasil	1000 – 1200	Marítimo
Argentina	1200	Terrestre
Brasil	2500	Terrestre

Fuente: Bodegal.  
Elaboración : Grupo Consultor

La oferta de transporte marítimo, buques y frecuencia con destino a Chile esta disponible en el siguiente Link:

<http://local.proexport.com.co/LOGISTICA/TransporteMaritimo/frTransMaritimo.asp?CodPais=589&NomPais=CHILE>.

Las tarifas marítimas de exportación desde Colombia hacia Chile se encuentran disponibles en el siguiente Link:

<http://www.proexport.com.co/VBeContent/logistica/NewsDetail.asp?ID=2220&IDCompany=8>

Transporte Ferroviario:

La Compañía estatal de trenes separó los servicios de pasajeros y carga a finales de los 80's. De esta división resultaron dos compañías de carga las cuales operan desde La Calera, en la V región, hasta Iquique,

y el otro desde La Calera a Puerto Montt. Ambos ferrocarriles tienen una distancia cercana a los 2000 Km. y son corredores longitudinales con desviaciones hacia los principales puertos y minas. El ferrocarril del norte se interconecta con los ferrocarriles de Argentina y Bolivia.

A pesar de los pobres resultados de la economía en los años 1999 y 2000, los volúmenes de carga transportada a través de este medio se han incrementado en 1.2 billones de toneladas en el periodo de los años mencionado anteriormente.

Por otra parte, los operadores de carga ferroviaria han ampliado su visión logística y no solo ofrecen transportar mercancías, sino un servicio mas completo que incluye envío puerta a puerta, compatibilidad entre carga en contenedor e individual e infraestructura adaptable a la portuaria<sup>27</sup>.

#### Transporte Aéreo

Chile cuenta con cinco aeropuertos internacionales (Arica, Iquique, Antofagasta, Santiago y Puerto Montt) y 12 nacionales (Catama, Copiapó, La Serena, Viña del Mar, Chillán, Concepción, Los Ángeles, Temuco, Valdivia, Osorno, Coyhaique y Punta Arenas).

Lan Chile domina claramente el mercado local de transporte aéreo.

Como en otros sectores de la economía bajo tutela estatal, en el caso del área aeroportuaria fue ofrecida en licitación pública y dentro del Programa de Concesiones a la empresa privada, la modernización, equipando a cinco grandes proyectos a lo largo del país, para su posterior explotación. El aeropuerto Comodoro Arturo Merino Benítez (Santiago) se licitó con el compromiso de construir un nuevo terminal de carga y otras instalaciones para pasajeros. Para los aeropuertos de El Loa (Calama), La Florida (La Serena) y Carriel Sur (Concepción) se abrió la licitación en 1998.

Desde Colombia, no existe frecuencia aérea de carga, lo que obliga a transportar la carga en aviones de pasajeros. Por ello, es importante que el exportador verifique si las dimensiones y empaque de su carga, se ajustan a las especificaciones de estos equipos, siendo factible o no transportar vía aérea.

---

<sup>27</sup> Guide to business in Chile 2001 – 2002

**Tabla 20 - Valor Flete aéreo por tipo de producto, 2003.**

VALOR FLETE AEREO POR TIPO DE PRODUCTO, 2003.	
Tipo de producto	Valor Kg US\$
General	1,35 - 2,02
Flores	1,80 - 2,43
Frutas	1,75 - 2,60

Fuente: Proexport

Adicional a la tarifa básica, las aerolíneas tienen autorización para cobrar US\$ 0.03 por kilo transportado por recargo de seguridad; también pueden cobrar un recargo por combustible, aunque no todas lo cobran, que oscila entre US\$ 0.05 y US\$ 0.15 por kilo.

Las tarifas aéreas de exportación desde Colombia hacia Chile se encuentran disponibles en el siguiente Link:

<http://www.proexport.com.co/VBeContent/logistica/NewsDetail.asp?ID=2593&IDCompany=8>

Las frecuencias e itinerarios para transporte aéreo con destino Chile se encuentran en el siguiente Link:

<http://www.proexport.com.co/VBeContent/logistica/NewsDetail.asp?ID=431&IDCompany=8>

#### Transporte Terrestre

Chile cuenta con una red vial compuesta por 79.293 kilómetros de carreteras, de las que sólo el 15,6% (12.300 km) se encuentran pavimentadas. Las principales vías son la carretera Panamericana (Ruta 5), que cruza el país de norte a sur uniendo la frontera peruana con Puerto Montt, y la carretera Transandina (Ruta 60), que une Valparaíso con la ciudad argentina de Mendoza. El extremo sur del país sólo es accesible por carretera desde Argentina.

Con el fin de adecuar el sistema de comunicaciones por carretera al desarrollo del país, el Gobierno, a través del Ministerio de Obras

Públicas, ha implementado el Plan de Obras de Infraestructura que tiene como objetivo prioritario la modernización de la red de carreteras involucradas en el transporte de bienes y personas y de acceso a sectores de interés turístico, industrial, puertos y aeropuertos.

**Tabla 21 - Distancias a nivel Nacional.**

		IQUIQUE	ANTOFAGASTA	COPIAPO	LA SERENA	VALPARAISO	SANTIAGO	RANCAGUA	SAN FERNANDO	CURICO	TALCA	LIÑARES	CAUQUENES	CHILLAN	CONCEPCION	LEBU	LOS ANGELES	ANGOL	TEMUCO	VALDIVIA	OSORNO	PUERTO MONTT	ANCUD
ARICA		307	723	1267	1603	2015	2042	2074	2162	2212	2270	2326	2378	2476	2486	2588	2733	2588	2682	2748	2914	2996	3098
IQUIQUE			493	1054	1390	1829	1861	1949	2002	2057	2113	2165	2263	2270	2374	2520	2375	2469	2535	2701	2783	2850	2974
TOCOPILLA		371	287	831	1167	1605	1638	1726	1779	1884	1889	1942	2040	2047	2151	2297	2152	2246	2312	2478	2560	2662	2751
CALAMA			215	759	1095	1533	1566	1654	1706	1762	1818	1870	1961	1975	2079	2225	2080	2174	2240	2406	2488	2590	2679
ANTOFAGASTA		493		570	906	1344	1377	1465	1518	1573	1629	1681	1779	1786	1890	2036	1891	1985	2051	2217	2299	2401	2490
CHAIÑARAL		889	405	165	501	939	972	1060	1113	1168	1224	1276	1374	1381	1485	1631	1486	1580	1646	1812	1894	1996	2085
COPIAPO		1054	570		332	774	807	895	948	1003	1059	1111	1209	1216	1320	1466	1312	1415	1481	1647	1729	1831	1920
VALLENAR		1198	714	144	192	630	663	751	804	859	915	967	1065	1072	1176	1322	1177	1271	1337	1503	1585	1687	1776
LA SERENA		1390	906		442	475	563	616	671	727	779	877	884	988	1134	989	1083	1149	1315	1397	1499	1588	
COQUIMBO		1404	916	344	14	430	463	551	604	659	715	767	865	872	976	1122	977	1071	1137	1303	1385	1487	1576
OVALLE		1527	1043	413	141	377	410	498	551	606	662	714	812	819	923	1069	920	1018	1084	1250	1332	1434	1523
LOS ANDES		1818	1334	764	432	140	135	223	276	331	387	439	537	544	648	794	649	743	809	975	1057	1159	1248
VALPARAISO		1828	1344	774	442		119	207	260	395	372	424	522	529	633	779	634	728	793	960	1041	1144	1233
SAN ANTONIO		1969	1485	915	583	112	108	196	249	304	360	412	510	517	621	767	622	716	782	948	1030	1132	1221
SANTIAGO		1861	1377	807	475	119		88	141	196	252	304	402	409	513	745	514	608	674	840	922	1024	1113
MELIPILLA		1917	1433	893	531	197	56	99	152	207	264	318	414	421	525	671	526	620	686	852	934	1036	1125
RANCAGUA		1949	1465	895	563	207	88		57	113	168	220	318	325	429	575	430	524	590	756	838	940	1029
SAN FERNANDO		2002	1518	948	616	260	141	57		55	119	171	269	276	380	526	381	475	533	707	781	891	980
SANTA CRUZ		2041	1557	987	655	299	190	96	42	94	159	211	309	316	420	566	541	515	581	747	829	931	1020
CURICO		2057	1573	1003	671	395	196	113	55		70	122	220	227	331	477	332	426	492	658	740	842	931
TALCA		2113	1629	1059	727	372	252	164	111	70		52	150	157	261	407	262	356	422	588	670	772	861
CONSTITUCION		2222	1732	1168	836	544	365	277	225	179	106	120	218	225	329	475	330	424	490	656	738	840	929
LIÑARES		2165	1681	1111	779	424	304	220	169	122	52		104	111	215	361	216	310	370	542	624	726	815
PARRAL		2204	1720	1150	818	462	343	259	208	161	91	39	63	70	174	320	175	269	335	501	583	685	774
CHILLAN		2270	1786	1216	884	529	409	325	276	227	157	111	129		104	250	105	199	265	431	531	615	704
CONCEPCION		2374	1890	1320	968	633	513	429	372	331	1261	209	233	104		146	173	267	333	499	581	683	772
TALACAHUANO		2390	1906	1336	1004	648	529	445	388	347	277	225	249	120	16	162	189	283	349	515	597	699	788
TOME		2403	1919	1349	1017	661	542	458	401	360	229	238	262	133	29	175	202	296	362	528	610	712	801
CORONEL		2405	1921	1351	1019	663	544	460	403	362	292	240	264	135	31	115	204	298	364	530	612	714	803
ARAUCO		2532	2048	1478	1146	790	671	587	530	489	333	281	305	176	72	88	193	253	319	485	567	669	758
LEBU		2520	2122	1552	1220	779	745	661	604	563	407	355	379	250	146		259	165	263	457	511	641	730
CAÑETE		2574	2090	1520	1188	832	713	629	572	531	399	347	371	242	138	52	207	113	239	405	487	589	678
LOS ANGELES		2375	1891	1312	989	634	514	430	373	332	262	210	234	105	173	286		102	168	334	416	518	607
ANGOL		2469	1985	1415	1083	728	608	524	467	426	356	304	328	199	267	165	102		134	300	382	484	573
VICTORIA		2472	1988	1418	1086	730	611	527	470	429	359	307	331	202	270	200	105	71	67	233	315	417	506
TEMUCO		2535	2051	1481	1149	793	674	590	533	492	420	370	394	265	333	263	168	134		166	248	350	439
VILLARICA		2619	2135	1565	1233	877	758	674	617	576	506	454	478	349	417	347	252	218	84	202	284	386	465
VALDIVIA		2701	2217	1647	1315	960	840	756	700	658	585	536	560	431	499	429	334	300	166		107	209	298
OSORNO		2783	2299	1729	1297	1041	922	838	781	740	670	624	642	513	581	511	416	382	248	107		108	197
PUERTO VARAS		1868	2384	1814	1482	1126	1007	923	866	825	755	703	727	598	666	596	501	467	333	192	91	21	110
PUERTO MONTT		2885	2401	1831	1499	1144	1024	940	883	842	772	720	744	615	683	613	518	484	350	209	108		89
ANCUD		2974	2490	1920	1588	1233	1113	1029	972	931	861	809	833	704	772	702	607	573	439	298	197	89	
CASTRO		3047	2563	1993	1661	1306	1189	1102	1045	1004	934	882	906	777	845	775	680	646	512	371	270	162	73

A nivel internacional, Chile esta conectado físicamente con los países vecinos a través de expeditos pasos fronterizos destinados a conformar los corredores bioceánicos, que une los puertos chilenos de la costa del océano Pacífico con los del océano Atlántico, para facilitar el comercio intrarregional y la salida de las exportaciones a los mercados

internacionales, aprovechando la potencialidad geográfica de Chile como puente entre los países de la zona y el sudeste asiático.

En esta línea, Chile acordó con Brasil, Bolivia y Paraguay el establecimiento para concretar al menos dos corredores bioceánicos en 1999. Las rutas de integración por carretera unen al puerto brasileño de Santos con los de Arica, Iquique y Antofagasta, en el norte chileno. Asimismo, se encuentran en marcha conversaciones con Argentina para habilitar otros dos corredores terrestres. Los corredores bioceánicos serán, además, una alternativa para terceros países interesados en sacar sus productos hacia el Atlántico o el Pacífico.

Pesos Máximos:

Por otra parte, se debe considerar que los vehículos de carga, para poder circular, no deben exceder los pesos máximos permitidos por el Ministerio de Obras Públicas Según Decreto Supremo N° 158 del 29.01.1980, regulados conforme al siguiente detalle:

**Tabla 22 Capacidad de los vehículos de carga**

EJE	RODADO	TONELADAS
Simple	Simple	7
Simple	Doble	11
Doble	Simple	14
Doble	Doble	16
Doble	Doble + Simple	18
Triple	Simple	19
Triple	2 Dobles + 1 Simple	23
Triple	Doble	25

Fuente: [www.arealogistica.cl](http://www.arealogistica.cl)

Dimensiones Máximas:

Las dimensiones máximas de los vehículos que circulan por las vías conforme a lo establecido por La Resolución N° 1 del 3.01.1995 del Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones, inserta en D/O del 21.01.1995, modificada por Resolución N° 123 del 18.12.1996, inserta en D/O del 11.01.1997 son las siguientes:

a) Ancho máximo exterior con o sin carga: 2,60 metros;

- b) Alto máximo con o sin carga, sobre el nivel del suelo: 4.12 m.
- c) Para Semirremolques que transporten Automóviles, la altura máxima aceptada es de 4.30 metros.
- d) Largo máximo, considerado entre los extremos anterior y posterior del vehículo:
  - Camiones: 11,00 metros;
  - Semirremolques: 14,40 metros (Exceptuando el de transporte de Automoviles)
  - Remolques: 11,00 metros (Sin considerar Barra de Acoplamiento)
  - Tracto Camión con Semirremolque: 18,00 metros
  - Camión con Remolque u otra combinación: 20,00 metros (Incluyendo Barra de Acoplamiento)
  - Tracto Camión con Semirremolque Especial para transportar Automóviles: 22.40 metros (No obstante cuando exceda los 18.00 metros deberá cumplir con lo que dicta Vialidad).

#### Pasos Fronterizos Terrestres

En la siguiente tabla se presentan los pasos fronterizos y sus horarios.



Tabla 23 - Pasos Fronterizos

PASOS FRONTERIZOS, 2003.				
ADUANA	NOMBRE	HORARIO		FRONTERA CON
<u>ARICA</u>	Avanzada de Chungara	8:00 - 20:00 Horas		Bolivia
	Avanzada de Visviri	8:00 - 20:00 Horas		Bolivia
	Avanzada de Chacalluta	8:00 - 24:00 Horas		Perú
<u>IQUIQUE</u>	Paso Fronterizo de Colchane	8:00 - 20:00 Horas		Bolivia
<u>ANTOFAGASTA</u>	San Pedro de Atacama	8:00 - 23:00 Horas		Argentina
	Avanzada de Socompa	8:00 - 20:00 Horas		Argentina
	Avanzada de Ollagüe	8:00 - 19:00 Horas		Bolivia
<u>CHAÑARAL</u>	Complejo de San Francisco	9:00 - 19:00 Horas		Argentina
<u>COQUIMBO</u>	Complejo Aduanero Junta Del Toro	8:00 - 16:48 Horas		Argentina
		(Lunes - Viernes)		
<u>LOS ANDES</u>	Los Libertadores	Las 24:00 Horas		Argentina
		(Verano)		
		6:00 - 22:30 Horas		Argentina
		(Invierno)		
<u>TALCAHUANO</u>				
Horario Verano				
PASO	AVANZADA	SALIDA CHILE	ENTRADA CHILE	FRONTERA CON
Vergara	Los Queñes	CERRADO	CERRADO	Argentina
Pehuenche	El Maule	08:00 a 18:00 hrs	08:00 a 21:00 hrs	Argentina
Pichachén	Los Barros	08:00 a 19:00 hrs	08:00 a 20:30 hrs	Argentina
Pino Hachado	Complejo Liucura	08:00 a 20:00 hrs	08:00 a 21:00 hrs	Argentina
Icalma	Icalma	08:00 a 20:00 hrs	08:00 a 21:00 hrs	Argentina
Mahuil Malal	Puesco	08:00 a 20:00 hrs	08:00 a 21:00 hrs	Argentina
Horario Invierno				

PASO	AVANZADA	SALIDA CHILE	ENTRADA CHILE	FRONTERA CON
Vergara	Los Queñes	08:00 a 18:00 hrs	08:00 a 21:00 hrs	Argentina
Pehuenche	El Maule	08:00 a 18:00 hrs	08:00 a 21:00 hrs	Argentina
Pichachén	Los Barros	08:00 a 18:00 hrs	08:00 a 19:30 hrs	Argentina
Pino Hachado	Complejo Liucura	08:00 a 20:00 hrs	08:00 a 08:20 hrs	Argentina
Icalma	Icalma	08:00 a 20:00 hrs	08:00 a 08:20 hrs	Argentina
Mahuil Malal	Puesco	08:00 a 20:00 hrs	08:00 a 08:20 hrs	Argentina
ADUANA	NOMBRE	HORARIO		FRONTERA CON
<u>OSORNO</u>	Avanzada Cardenal Antonio Samore	8:00 - 19:00 Horas		Argentina
		(Invierno:1º de Abril hasta 2º día Sábado de Octubre)		
		8:00 - 21:00 Horas (Verano:Desde 2º día Sábado de Octubre hasta 30-04-2004)		Argentina
<u>PUERTO MONTT</u>	Paso Carirriñe	Las 24:00 Horas		Argentina
	Huahum	8:00 - 19:00 Horas		Argentina
	Vicente Pérez Rosales	8:00 - 19:00 Horas		Argentina
	Futaleufu	8:00 - 19:00 Horas		Argentina
		Hasta el 31-11-2000		
	Palena	Las 24:00 Horas		Argentina
	Rio Manso	Las 24:00 Horas		Argentina
	Rio Puelo	Las 24:00 Horas		Argentina
<u>COYHAIQUE</u>	Pasos de Coyhaique, Huemules Y	8:00-20:00 Horas		Argentina
		Invierno		
	Rio Jeinemeni	8:00 - 22:00 Horas		Argentina
		Verano		
<u>PUNTA ARENAS</u>				
Horario Verano				
(01.11.99 AL 31.03.2000)				
PASO	AVANZADA	ENTRADA CHILE	SALIDA CHILE	FRONTERA CON
Monte Aymond	Monte Aymond	Atención las 24:00 Horas	Atención las 24:00 Horas	Argentina
San Sebastián	San Sebastián	Atención las 24:00 Horas	Atención las 24:00 Horas	Argentina

Bellavista	Bellavista	08.00 A 20.00 hrs	08.00 A 20.00 hrs	Argentina
Dorotea	Dorotea	Atención las 24:00 Horas	Atención las 24:00 Horas	Argentina
Casas Viejas	Casas Viejas	08.00 A 22:00 Hrs	08.00 A 22:00 Hrs	Argentina
Horario Invierno				
(01.04.2000 AL 31.10.2000)				
PASO	AVANZADA	ENTRADA CHILE	SALIDA CHILE	FRONTERA CON
Monte Aymond	Monte Aymond	08.00 A 22:00 hrs	08.00 A 22:00 hrs	Argentina
San Sebastián	San Sebastián	08.00 A 22:00 hrs	08.00 A 22:00 hrs	Argentina
Bellavista	Bellavista	Cerrado	Cerrado	Argentina
Dorotea	Dorotea	08.00 A 24:00 hrs	08.00 A 24:00 hrs	Argentina
Casas Viejas	Casas Viejas	08.00 A 24:00 hrs	08.00 A 24:00 hrs	Argentina

Fuente: Servicio de Aduanas de Chile  
Elaboración: Grupo Consultor

Empresas prestadoras de Servicio Logísticos

#### Agentes de aduana

Profesional auxiliar de la función pública aduanera, cuya licencia lo habilita ante la Aduana para prestar servicios a terceros como gestor en el despacho de mercancías.

#### Depósitos aduanero

Los recintos de Depósito Aduanero pueden ubicarse dentro de la Zona Primaria o fuera de ella, debiendo el almacenista responder de toda pérdida o daño que sufran las mercancías o bienes recibidos en sus recintos.

#### Almacén Privado

Recinto de depósito perfectamente deslindado e individualizado en el documento de destinación, donde las mercancías extranjeras permanecen bajo potestad aduanera, sin pagar los derechos e impuestos que causen en su importación.

## **Costos de importación**

### Costos directos

#### Almacenaje en puerto origen/destino

Aunque las tendencias en los negocios internacionales se orientan a evitar, en lo posible, el almacenamiento durante las fases anteriores al embarque y en las que preceden a la entrega de la carga en el destino final, es probable que se presenten situaciones que obliguen a almacenar el producto tales como: demoras en el cargue del buque o en la recolección del contenedor en el puerto destino, o trámites adicionales en el puerto.

#### Manipuleo

La transferencia de los productos desde el local del exportador al del importador supone un cierto número de operaciones de manipuleo.

En el país exportador se presenta manipuleo en el cargue del vehículo en la fábrica del exportador, cargue y descargue del vehículo desde la fábrica o desde una bodega intermedia hasta el sitio de embarque internacional, cargue del vehículo que transporta la carga hasta el punto de embarque internacional, costo de manipuleo en el punto de embarque.

En tránsito internacional se presenta manipuleo en los transbordos. En el país importador se presenta durante el descargue del vehículo que transporta la carga en el punto de desembarque internacional hasta las bodegas del cliente y durante los cargues y descargues en puntos o bodegas intermedias.

#### Transporte

El primer flete que ha de costearse corresponde al transporte desde la zona de producción o acondicionamiento al puerto de embarque, el cual debe realizarse preferiblemente en camión o contenedor refrigerado.

La contratación del transporte internacional se hace a través de agentes de carga o agentes marítimos, el costo del flete depende de la línea marítima o aerolínea; las tarifas se cotizan en dólares.

Las tarifas aéreas se calculan sobre la mayor dimensión entre el peso bruto y volumen, denominado factor de estiba. En el caso de frutas y hortalizas, dado el tipo de empaque y embalaje, generalmente el flete se cobra sobre el volumen de la carga.

Cerciórese de que el flete marítimo cotizado incluya el cargue y el descargue de la mercancía.

### Seguros

El seguro de transporte internacional varia dependiendo de la negociación que se realice entre la empresa aseguradora y su cliente. Factores como la frecuencia de contratación, los volúmenes manejados y el tipo de mercancía influyen en estas negociaciones. La tarifa del seguro oscila entre un 0,2% y un 1% sobre el valor asegurado. En el caso de la mercancía frágil el seguro puede llegar hasta el 1,2% del valor asegurado.

### Costos aduaneros

Se refieren al cobro de derechos de aduana. Para el cálculo de los costos aduaneros chilenos, el exportador solo se debe preocupar por el pago de los impuestos internos debido a las preferencias arancelarias que da el Acuerdo de Complementación Económica No 24. Estos impuestos ya fueron descritos en la parte de nacionalización permanente de mercancías de este capítulo.

### Costos bancarios

Lo constituyen los honorarios, comisiones, trámites y formularios, además de las comisiones de reintegro. Cada banco tiene sus propias decisiones sobre el cobro de las comisiones, las cuales se basan, generalmente, en un porcentaje sobre el valor de la transacción y se encuentran entre el 0.25% y el 2.0%.

### Agentes

Entre los agentes que intervienen en una operación de distribución física se encuentran los operadores de transporte multimodal, agentes de carga aérea, agentes marítimos, agentes portuarios, agentes de

aduanas, comisionistas de transporte, agentes de seguros y operadores logísticos. De acuerdo con las características de su actividad, cada agente cobra una comisión. Para efectos del cálculo del costo de los agentes en este estudio sólo se tienen en cuenta los honorarios. Los cargos por otros servicios prestados, tales como, derechos de aduana, fletes, etc., son contabilizados en el componente correspondiente de costo de la Distribución Física Internacional. Recuerde que usted deberá contratar varios agentes, dependiendo del término de negociación (INCOTERM) acordado, en especial un agente de carga (para contratar el transporte) y un agente de aduana (Sociedad de Intermediación Aduanera SIA). Las tarifas de los agentes de aduana son negociables y por lo general oscilan entre el 0,5% y el 1% del valor CIF de la mercancía.

#### Costos indirectos

Corresponden a la gestión de la Distribución Física Internacional.

#### Administrativos

Corresponden al costo de los tiempos empleados en la gestión de exportación, desempeñado por el personal de exportaciones y del área financiera y administrativa, así como al de las comunicaciones y los desplazamientos efectuados en actividades tales como la obtención de información sobre los componentes de costo de la cadena DFI y la gestión durante el período comprendido en la preparación del embarque hasta la entrega al importador.

#### Capital

Corresponde al capital invertido en la Distribución Física Internacional, representado por el valor de los bienes embarcados, el valor de los servicios contratados para el embarque, de los cuales no se percibe interés o utilidad alguna durante el período de viaje entre las bodegas del exportador y del importador. En general, cuanto menor sea el tiempo de tránsito, menor será el costo del capital inmovilizado en la operación. El costo de capital o costo de oportunidad, se calcula tomando la tasa de interés del mercado sobre el tiempo en el cual se hace efectivo el pago del embarque. Es recomendable hacer una reserva del 2% al 5% sobre el costo total de la transacción, para atender cualquier imprevisto.

En las tablas siguientes se presentan a manera de referencia los costos de los servicios portuarios y las tarifas de almacenaje del puerto de Valparaíso a Diciembre del 2003.

**Tabla 24: Tarifa de servicios portuarios, (puerto Valparaíso), 2003.**

TARIFAS DE SERVICIOS PORTUARIOS (PUERTO DE VALPARAISO)			
SERVICIO	TARIFA MAXIMA	UNIDAD	MONEDA
<b>1.-TARIFAS BASICAS</b>			
MUELLEJE A LA CARGA	0,52	TON	USD
MUELLEJE A LA NAVE	1,24	MEH	USD
MUELLEJE A LA NAVE SIN FAENA	0,81	MEH	USD
DESCARGA CARGA FRACCIONADA	7,85	TON	USD
EMBARQUE CARGA FRACCIONADA	7,85	TON	USD
ESTIBA DE COBRE FRACCIONADO	2,97	TON	USD
DESCARGA / EMBARQUE FULL / MTY 20	69,27	CTR	USD
DESCARGA / EMBARQUE FULL / MTY 40	103,91	CTR	USD
DESCARGA / EMBARQUE FULL NO ST 20	TTC+TOS-001	CTR	USD
DESCARGA / EMBARQUE FULL NO ST 40	TTC+TOS-001	CTR	USD
TRANSFERENCIA CARGA HORTOFRUTICOLA	7,14	TON	USD
<b>2.- TARIFAS OTROS SERVICIOS</b>			
AD. UTI. DESCARGA / EMBARQUE CTR SOBREDIMENSIONADO 20/40	50	CTR	USD
AMARRA O DESAMARRA A MEDIO TRANS. TERRESTRE	7	UNIDAD	USD
SERVICIO DE AMARRA Y DESAMARRA	300	CAMION	USD
CAMBIO CONDICION RETIRO CARGA 20	42	CTR	USD
CAMBIO CONDICION RETIRO CARGA 40	58	CTR	USD
CAMBIO CONDICION RETIRO CARGA FRACCIONADA	2	TON	USD
AD. UTI. DES/EMBARQUE CARGAS DE PROYECTO	950	HORA	USD
DES/CONEXIÓN UNIDAD CLIP ON O GEN SET	15	UNIDAD	USD
CONSOLIDACION /DESCONSOLIDACION	15	TON	USD
CONSOLIDACION 20	250	CTR	USD
CONSOLIDACION 40	350	CTR	USD
DESCONSOLIDACION 20	250	CTR	USD
DESCONSOLIDACION 40	350	CTR	USD
DEENCARPADO DE CAMIONES	13	CAMION	USD

OTORGAMIENTO DE CERTIFICADOS, COPIAS	10	DOCUMENTO	USD
REPARACION, REEMBALAJE BULTOS	6	TON	USD
	20	UNIDAD	USD
MANIPULEO ADICIONAL CARGA FRACCIONADA	10	TON	USD
MANIPULEO PONTONES (SOLO NAVES SIN TRANSFERENCIA)	65	UNIDAD	USD
MEDICION BULTOS	5	UNIDAD	USD
MOVILIZACION DE CNTR A BORDO 20 / 40	TTC	CTR	USD
MOVILIZACION CTR ENTRE 2 VEHÍCULOS	25	CTR	USD
MOVILIZACION TIERRA 20	TTC x 2	CTR	USD
MOVILIZACION TIERRA 40	TTC x 2	CTR	USD
MANIPULEO EXTRA TERMINAL	50	CTR	USD
PERMISO DE ACCESO PROVISORIO	20	UNIDAD	USD
PERMISO MAQUINARIA	600	UNIDAD	USD
SERVICIO ADICIONAL DE PERSONAL	65	HOMBRE/TURNO	USD
	150	CUADRILLA/HORA	USD
	10	HORA/HOMBRE	USD
PESAJE CARGA FRACCIONADA	5	TON	USD
PESAJE CONTENEDORES	30	CAMION	USD
PRE COOLING	20	CTR	USD
PTI INSPECCION CTR REFRIGERADO	40	CTR	USD
RECEPCION FUERA HORARIO 20 / 40 (MINIMO 10 CTRS)	50	CTR	USD
RECONOCIMIENTO CARGA SUELTA	10	TON	USD
RECONOCIMIENTO 20	180	CTR	USD
RECONOCIMIENTO 40	270	CTR	USD
SERVICIO INTEGRAL DE REFRIGERACION (MIN 24 HORAS)	86,4	DIA	USD
	3,4	HORA	USD
RESELLADO CONTENEDORES CON SELLO	5	UNIDAD	USD
RESELLADO CONTENEDORES SIN SELLO	5	UNIDAD	USD
STACKING CONTINUO	2	TEU / DIA	USD
SUMINISTRO AGUA POTABLE	3	TON	USD
TIEMPO MUERTO NAVE CONTENEDORES	110	CUADRILLA/HORA	USD
TIEMPO MUERTO NAVE MULTIPROPOSITO	160	CUADRILLA/HORA	USD
CTRS TRANSBORDO FULL / MTY 20 / 40	TTC+50	CTR	USD
TRANSPALETEO	15	CAMION	USD
ADICIONAL PARA FAENAS EN BODEGAS A Tº. EXTREMAS	11,05	TON	USD
TRINCA CTR 20/40	230	CTR	USD
CLASIFICACION	2	TON	USD
	10	M3	USD
	2	PALETT	USD
	2	UNIDAD	USD



CONEXION/DESCONEXION A BORDO REEFER	20	UNIDAD	USD
MOVILIZACION TERMINAL CARGA SUELTA	15,7	TON	USD
MOVILIZACION A BORDO CARGA SUELTA	TTF	TON	USD
USO DE AREA	1	M2 HORA	USD
ARRIENDO GRUA HORQUILLA	120	TURNOS	USD
REPARACION DE CONTENEDOR	250	CTR	USD
AMARRA O DESAMARRA A MEDIO TRANS. TERRESTRE	10	UNIDAD	USD
TRAMITE PROVIDENCIA ADUANERA	60	UNIDAD	USD

Fuente : Puerto de Valparaíso

Elaboración : Grupo Consultor

**Tabla 25: Tarifas de almacenaje, (Puerto Valparaíso), 2003.**

TARIFAS DE ALMACENAJE, (PUERTO VALPARASO), 2003.						
DIAS	General cubierto	General Patio	IMO CNTR	IMO CNTR	CARGA CNTR	CARGA CNTR
	Ton/cbm dia	Ton/cbm dia	20' Usd	40' Usd	20' Usd	40' Usd
1	0	0	0	0	0	0
2	5,56	5,32	47,68	60,95	41,33	51,26
3	5,92	5,56	52,2	69,81	50,43	60,26
4	6,28	5,80	226,8	294,84	58,85	71,12
5	6,64	6,04	382,73	497,54	172,26	223,94
6	7,36	6,64	455,76	592,49	175,5	228,15
7	7,78	6,94	470,48	611,62	178,74	232,36
8	8,2	7,24	485,87	631,62	181,98	236,57
9	8,62	7,54	502,34	653,04	185,76	241,49
10	9,04	7,84	519,62	675,5	210,3	273,39
11	9,46	8,14	537,84	699,19	214,35	278,66
12	9,88	8,44	556,88	723,94	218,4	283,92
13	10,3	8,74	577,26	750,44	222,9	289,77
14	10,72	9,04	598,32	777,82	227,25	295,43
15	11,94	10,14	620,73	806,95	231,9	301,47
16	12,48	10,56	644,22	837,49	236,55	307,52
17	13,02	10,98	668,93	869,6	241,5	313,95
18	13,56	11,4	694,85	903,3	246,45	320,39
19	14,1	11,82	722,12	938,75	251,7	327,21
20	14,64	12,24	750,6	975,78	256,95	334,04
21	15,18	12,66	780,57	1014,74	262,2	340,86
22	15,72	13,08	812,03	1055,63	267,75	348,08
23	16,26	13,5	844,97	1098,45	273,6	355,68
24	16,8	13,92	879,53	1143,38	279,45	363,29
25	18,84	14,64	915,84	1190,59	285,45	371,09
26	19,44	15,07	953,64	1239,73	291,6	379,08
27	20,04	15,5	993,47	1291,5	298,05	387,47
28	20,64	15,94	1035,05	1345,56	304,5	395,85
29	21,24	16,37	1078,79	1402,42	311,25	404,63
30	21,84	16,8	1124,28	1461,56	318	413,4
31	22,44	17,23	1169,24	1520,01	323,25	420,23
32	23,04	17,66	1194,62	1553	327,45	425,69
33	23,64	18,1	1220	1585,99	331,65	431,15
34	24,24	18,53	1245,38	1618,99	336	436,8
35	24,84	15,96	1270,76	1651,98	340,2	442,26
36	25,44	19,39	1296,14	1684,98	344,4	447,72

37	26,04	19,82	1321,52	1717,97	348,75	453,38
38	26,64	20,26	1346,9	1750,96	352,95	458,84
39	27,24	20,69	1372,28	1783,96	357,15	464,3
40	30,24	21,12	1397,66	1816,95	361,5	469,95
41	30,9	21,55	1423,04	1849,95	365,7	475,41
42	31,56	21,98	1448,42	1882,94	369,9	480,87
43	32,22	22,42	1473,8	1915,93	373,95	486,14
44	32,88	22,85	1499,18	1948,93	378,45	491,99
45	33,45	23,28	1524,56	1981,92	382,8	497,64
46	34,2	23,71	1549,94	2014,92	387	503,1
47	34,86	24,14	1575,32	2047,91	391,2	508,56
48	35,52	24,58	1600,7	2080,9	395,55	514,22
49	36,18	25,01	1626,08	2113,9	399,75	519,68
50	36,84	25,44	1651,46	2146,89	403,95	525,14
51	37,5	25,87	1676,7	2179,71	408,3	530,79
52	38,16	26,3	1702,08	2212,7	412,5	536,25
53	38,82	26,74	1727,46	2245,7	416,7	541,71
54	39,48	27,17	1752,84	2278,69	421,05	547,37
55	40,14	27,6	1778,22	2311,69	425,25	552,83
56	40,8	28,03	1803,6	2344,68	429,45	558,29
57	41,46	28,46	1828,98	2377,67	433,8	563,94
58	42,12	28,9	1854,36	2410,67	438	569,4
59	42,78	29,33	1879,74	2443,66	442,2	574,86
60	44,88	29,76	1905,12	2476,66	446,55	580,52
61	45,56	30,19	1930,5	2509,65	450,75	585,98
62	46,25	30,62	1955,88	2542,64	454,95	591,44
63	46,93	31,06	1981,26	2575,64	459,3	597,09
64	47,62	31,49	2006,64	2608,63	463,5	602,55
65	48,3	31,92	2032,02	2641,63	467,85	608,21
66	48,98	32,35	2057,4	2674,62	472,05	613,67
67	49,67	32,78	2082,78	2707,61	476,25	619,13
68	50,35	33,22	2108,16	2740,61	486	631,8
69	51,04	33,65	2133,54	2773,6	484,8	630,24
70	51,72	34,08	2158,92	2806,6	489	635,7
71	52,4	34,51	2184,17	2839,41	493,35	641,36
72	53,09	34,94	2209,55	2872,41	497,55	646,82
73	53,77	35,38	2234,93	2905,4	501,75	652,28
74	54,46	35,81	2260,31	2938,4	506,1	657,93
75	55,14	36,24	2285,69	2971,39	510,3	663,39
76	55,82	36,67	2311,07	3004,38	514,5	668,85
77	56,51	37,1	2336,45	3037,38	518,85	674,51
78	57,19	37,54	2361,83	3070,37	523,05	679,97
79	57,88	37,97	2387,21	3103,37	527,25	685,43
80	58,56	38,4	2412,59	3136,36	531,6	691,08
81	59,24	38,83	2437,97	3169,35	535,8	696,54
82	59,93	39,26	2463,35	3202,35	540	702

<b>83</b>	60,61	39,7	2488,73	3235,34	544,35	707,66
<b>84</b>	61,3	40,13	2514,11	3268,34	548,55	713,12
<b>85</b>	61,98	40,56	2539,49	3301,33	552,9	718,77
<b>86</b>	62,66	40,99	2564,87	3334,32	557,1	724,23
<b>87</b>	63,35	41,42	2590,25	3367,32	561,3	729,69
<b>88</b>	64,03	41,86	2615,63	3400,31	565,65	735,35
<b>89</b>	64,72	42,29	2641,01	3433,31	569,85	740,81
<b>90</b>	65,4	42,72	2666,39	3466,3	574,05	746,27

Fuente : Puerto de Valparaíso  
Elaboración : Grupo Consultor

## ANEXOS

### ***Anexo 1 - Base de datos clientes potenciales***

La siguiente base de datos contiene a los principales importadores chilenos de software en los últimos tres años:

Razón Social: SONDA

Actividad: Proveedor de servicios de tecnologías de información, apoyo a la gestión productiva y empresarial

Dirección: Teatinos 500

Ciudad: Santiago - Chile

Teléfono: 5605000

Fax : 5605353

Contacto: Jorge Alvarez Gerente General

Razón Social: ORDEN S.A.

Actividad: Proveedor de soluciones informáticas y servicios de software

Dirección: Miraflores 388

Ciudad: Santiago - Chile

Teléfono: 6869100

Fax : 6869319

Esta empresa maneja varias líneas de productos. Cada una con sus gerentes.

Área de desarrollo de:

Programas financieros: Luis Gomez (Gerente)

Outsourcing: Ivan Haleby (Gerente)

Negocios Integración: Julio Munizaga (gerente)

Negocios y Gestión: Maria V Puentes (Gerente)

Razón Social: I.B.M de CHILE S.A.C

Actividad: Investigación, desarrollo y fabricación de las tecnologías de la información , incluyendo sistemas informáticos, software, redes, sistemas de almacenamiento y microelectrónica.

Dirección: Avenida Providencia 655

Ciudad: Santiago - Chile

Teléfono: 2006000  
Contacto: Arturo Ozz (compras)

Razón Social: SOLINFO LATIN AMERICA  
Actividad:  
Dirección: Coyancura 2270 Of. 801, Providencia  
Ciudad: Santiago - Chile  
Teléfono: 3331390  
Contacto: Jaime Torres – Gerente Comercial

Razón Social: ADEXUS S.A  
Actividad: Proveedor de el diseño, la implementación e incluso la operación y administración de soluciones tecnológicas  
Dirección: Miraflores 383 Piso 20  
Ciudad: Santiago - Chile  
Teléfono: 3551000 – 6861000  
Fax : 6861201  
Contacto: Lillian Carrasco, Dpto Comercial

Razón Social: IT SOFTWARE S.A  
Actividad: Computación y procesamiento de datos  
Dirección: Avenida Vitacura 5093 Of. 603  
Ciudad: Santiago - Chile  
Teléfono: 6988598  
Contacto: Arnaldo Vainilla, Gte General

Razón Social: TECH DATA CHILE S.A.  
Actividad: Distribuidor de mas de 20.000 productos, entre software, sistemas, impresoras, accesorios y productos de conectividad.  
Dirección: J.J. Aguirre Luco 1303  
Ciudad: Santiago - Chile  
Teléfono: 3665000 – 4431610 – 4431739  
Contacto: Ruben Moreno. Jefe de Comercio exterior

Razón Social: VIDEOGRÁFICA LTDA.  
Actividad: Brinda soluciones de computación visual a traves de transferencia de tecnología  
Dirección: El Gobernador 020 Oficina 301  
Ciudad: Santiago - Chile  
Teléfono: 3331171

Fax : 3331172.

Razón Social: CIENTEC S.A

Actividad: Proveen servicios que cubren todos los ámbitos de soluciones basadas en tecnología, servicios de infraestructura, plataforma de escritorio y aplicaciones corporativas

Dirección: Avenida Los Leones 382 Of. 404

Ciudad: Santiago - Chile

Teléfono: 4262626

Fax : 4262663

Contacto: Ingrid Perez, Gte de comercio exterior

Razón Social: BELL TECHNOLOGIES S.A.

Actividad:

Dirección: Monjitas 392 Piso 14.

Ciudad: Santiago - Chile

Teléfono: 6871600 – 6385700 - 6388783

Contacto: Guillermo Nordisic 6871611

Razón Social: BELLSOUTH COMUNICACIONES S.A

Actividad:

Dirección: Avenida Américo Vespucio 1501 Of. B 23

Ciudad: Santiago - Chile

Teléfono: 5382798 -5382897

Razón Social: ABBOTT LABORATORIOS DE CHILE LTDA.

Actividad: Adelantan estudios en la ciencia médica y la práctica del cuidado médico con maestría en las áreas terapéuticas

Dirección: Avenida El Salto 5380

Ciudad: Santiago - Chile

Teléfono: 7506000 – 7506093 – 7506094

Razón Social: INGRAM MICRO CHILE S.A

Actividad: Principal distribuidor de servicios y productos de Tecnología Mundial

Dirección: Cordillera 331 C3, El Rosal 4765

Ciudad: Santiago – Chile

Contacto: Jorge Kassis

Teléfono: 7309100

Fax : 7309280

Razón Social: XEROS DE CHILE S.A

Actividad: Provee soluciones que simplifican el trabajo de documentación y hacen que sea más productivo.

Dirección: Avda. Santa Clara 684, Ciudad Empresarial, Huechuraba

Ciudad: Santiago - Chile

Teléfono: 3387000

Fax : 3387432

Razón Social: CODELCO

Actividad: Encargada de operar y administrar las pertenencias mineras cedidas al Estado.

Dirección: Huérfanos 1270

Ciudad: Santiago - Chile

Teléfono: 6903000

Contacto: [http://www.codelco.com/areas\\_negocio/fr\\_abastecimiento.html](http://www.codelco.com/areas_negocio/fr_abastecimiento.html)

La manera de contacto es a través de la página de Internet. Codelco llama en caso de requerir el producto

Razón Social: PAMPA BYTES

Actividad: Brindan consultoría y proveen soluciones de integración tecnológica

Dirección: Vitacura 2909 of.403 - Las Condes

Ciudad: Santiago - Chile

Teléfono: 3340285 - 3340286 - 2337577

Contacto: Luis Lombardo. Gerente General

Razón Social: MAGENTA COMPUTACIÓN S.A.

Nombre de fantasía: MAGENTA

Actividad: Brindan soluciones de redes y comunicaciones

Dirección: Reyes La Valle 3350, Las Condes

Ciudad: Santiago - Chile

Contacto: Fernando Gutiérrez Gerente Ventas - Alberto Mordojovich Gerente General

Teléfono: 2408100 - 2408101 - 2408120

Razón Social: MAPTEK CHILE LTDA



Nombre de fantasía: MAPTEK  
Actividad: Brindan paquetes de software para la industria de explotación minera  
Dirección: 5 Norte 112, Viña del Mar  
Ciudad: Viña del Mar- Chile Fuera de Stgo  
Teléfono: 69  
Teléfono: 690683  
Fax: 2690628

Razón Social: PUNTOCOM S.A.  
Actividad consultoría estratégica, soluciones, Integraciones, digitalización y capacitación  
Dirección: Coronel Pereira 72 / Of. 504  
Ciudad: Santiago- Chile  
Teléfono: 365 11 45 - 365 11 46  
Teléfono: 690683  
Fax: 365 11 43  
Contacto: Andres Buseta. Director Ejecutivo

Razón Social: PUNTOCOM S.A.  
Actividad : Proveedor de soluciones en el campo de la Información y Comunicaciones; Automatización y Accionamientos, Energía, Soluciones para la Salud, Transporte, Iluminación y business excellence  
Dirección: Coronel Pereira 72 / Of. 504  
Ciudad: Santiago- Chile  
Teléfono: 365 11 45 - 365 11 46  
Teléfono: 690683  
Fax: 365 11 43  
Contacto: Felipe Letelier. Comercio Exterior

## **Anexo 2 : Depósitos Fiscales**

### **1.EMPRESA PORTUARIA AUSTRAL**

0'Higgins Chile

Tel.: 0056-61-241111

Fax: 0056-61-241111 Anexo233

[www.epa.co.cl](http://www.epa.co.cl)

### **2. EMPRESA PORTUARIA DE COQUIMBO**

Melgarejo 676. Coquimbo Chile

Tel.:0056-51-313606

Fax:0056-51326146

[www.puertocoquimbo.cl](http://www.puertocoquimbo.cl)

### **3.EMPRESA PORTUARIA DE CHACABUCO**

Av. Bernardo 0'Higgins s/n. Puerto Chacabuco Chile

Tel.:0056-67-351444

Fax:0056-67351174

[www.portchacabuco.cl](http://www.portchacabuco.cl)

### **4. EMPRESA PORTUARIA DE IQUIQUE**

Jorge Barrera 62. Iquique Chile

Tel.: 0056-57-400100

Fax:0056-57-413176

[www.port-iquique.cl](http://www.port-iquique.cl)

### **5. EMPRESA PORTUARIA DE PUERTO MONTT**

Angelmó 1673. Puerto Montt Chile

Tel.:0056-65-253931

Fax:0056-65252247

[info@empormontt.cl](mailto:info@empormontt.cl)

[www.empormontt.cl](http://www.empormontt.cl)

**6. EMPRESA PORTUARIA DE SAN ANTONIO**

Alan Macowan 0245 Chile

Tel.:0056-35-212159

Fax:0056-35-212114

[www.saiport.cl](http://www.saiport.cl)

**7. EMPRESA PORTUARIA DE TALCAHUANO**

Av Blanco Encalada 547. Talcahuano Chile

Tel.:0056-41-541419

Fax:0056-41-541807

[www.ptotalsve.cl](http://www.ptotalsve.cl)

**8. EMPRESA PORTUARIA DE VALPARAÍSO**

Errázuriz 25. Valparaíso Chile

Tel.: 0056-32-448800

Fax:0056-32-234427

[www.portvalparaiso.cl](http://www.portvalparaiso.cl)

**9. IQUIQUE TERMINAL INTERNACIONAL**

San Martín 255. Of. 151. Iquique Chile

Tel.: 0056-57-396000

Fax: 0056-257-396108

[www.iti.cl](http://www.iti.cl)

**10. AEROSAN AIRPORT SERVICES**

Aeropuerto Comodoro Arturo Merino

Benitez s/n edificio Aerosan,

Pudahuel Chile

Tel.:0056-2-6019864

Fax:0056-2-6010177

info@aerosan.cl

[www.aerosan.cl](http://www.aerosan.cl)

**11.AGUNSA**

Avda, Andrés Bello N° 2687 piso 15.

Las Condes, Santiago Chile

Tel.: 0056-2-2039000

Fax:0056-2-2039009

rjimenez@agunsa.cl

[www.agunsa.cl](http://www.agunsa.cl)

**12. ASESIA TRANSITARIOS**

Enrique Mac-Iver 283 pisos 8 y 9 Santiago Chile.

Tel.:0056-2-4222400

Fax: 0056-2-4222459

info@comerint.cl [www.comerint.cl](http://www.comerint.cl)

### **Anexo 3 : Logística Integral.**

#### **1. APL LOGISTICS CHILE**

Av. Laguna Sur 9660 A. Pudahuel Chile

Tel.: 0056-2-4229800

Fax: 0056-2-4229823

[www.apllogistics.com](http://www.apllogistics.com)

#### **2. BAX GLOBAL**

Las Urbanas 53 of 104 Providencia Santiago Chile

Tel.: 0056-2-6550377

Fax: 0056-2-2324050

[sbarlow@baxglobal.com](mailto:sbarlow@baxglobal.com)

[www.baxglobal.com](http://www.baxglobal.com)

#### **3. BODELOG**

Camino el Otoño sitios 9 y 10 Lampa. Santiago Chile

Tel: 0056-2-6820954

Fax: 0056-2-6820442

[bodelog@entelchile.net](mailto:bodelog@entelchile.net)

[www.bodelog.cl](http://www.bodelog.cl)

#### **4. DANZAS**

Av del Parque 4161 of 203 Ciudad . Empresarial Santiago Chile

Tel.: 0056-2-4737100

Fax: 0056-2-4737110

[www.danzas.com](http://www.danzas.com)

#### **5. EAGLE GLOBAL LOG**

Av. el Retiro 1339 Parque Industrial ENEA Pudahuel Santiago tt

Tel.: 0056-2-4314500

Fax: 0056-2-4314567

[www.eaglegl.com](http://www.eaglegl.com)

#### **6. ECU UNE CHILE**

Américo Vespucio 80 of 81,82

Las Condes Santiago Chile

Tel.: 0056-2-4306600

Fax: 0056-2- 4306605

[www.eculine.net](http://www.eculine.net)

#### **7.QE00IS OVERSEAS**

Av Américo Vespucio Oriente 1309,  
of 413. Edificio Centro Puerto,  
Santiago Chile

Tel.: 0056-2-4449777

Fax: 0056-2-4449744

[geo.apt@geodis-overseas.cl](mailto:geo.apt@geodis-overseas.cl)

[www.geodis-overseas.cl](http://www.geodis-overseas.cl)

#### **8. HELLMANN WORLDWIDE LOGISTICS**

Moneda 920 of 808 Santiago Chile

Tel: 0056-2-3809630

Fax: 0056-2-3809635

[totersen@cl.hellmann.net](mailto:totersen@cl.hellmann.net)

[www.hellmann.net](http://www.hellmann.net)

#### **9. INTEGRITY INVERSTRADING**

Camino San Pablo Antiguo s/n ruta j 68 km 16,5. Pudahuel.

Tel.: 0056-2-6010005

Fax: 0056-2-6018439

[integrity@integrity.cl](mailto:integrity@integrity.cl)

[www.integrity.cl](http://www.integrity.cl)

#### **10. KUEHNE & NAGEL CHILE LTDA**

Av Providencia 2331 of 301 Santiago Chile

Tel.: 0056-2-3389300

Fax: 0056-2-2383901

#### **11. LOGIK**

Vista Santa Clara 2250 Cerrillos. Santiago Chile

Tel.: 0056-2-60056445

Fax: 0056-2-5385932

[www.logik.cl](http://www.logik.cl)

#### **12. LOGINSA**

Las Torcasas 276. Las Condes  
Santiago Chile

Tel.: 0056-2-6508550

[info@loginsa.cl](mailto:info@loginsa.cl)

[www.loginsa.com](http://www.loginsa.com)

### **13.PREMIUM PLUS CARGO EXPRESS S.A**

José Joaquín Pérez, Quinta Normal, Santiago Chile

Tel.: 0056-2-7728458

Fax:0056-2-7728458

[aLpavez@premium.cl](mailto:aLpavez@premium.cl) [www.premium.cl](http://www.premium.cl)

### **14.PRISMMA CHILE**

Henry Ford 1410 Maipú Santii

Tel.: 0056-2-5353668 [flebrun@prismma.cl](mailto:flebrun@prismma.cl) [www.prismma.cl](http://www.prismma.cl)

### **15.Q TRADE S.A**

Av. Pdte. Eduardo Frei Mont;

E-1, Quilicura, Santiago Chili Tel.: 0056-2-4432800 Fax:0056-2-4432880

[qt@qtrade.cl](mailto:qt@qtrade.cl) [www.qtrade.cl](http://www.qtrade.cl)

### **16.RODHE a LIESENFEI**

Vitacura 4380

pipiso9 Santiago Chile

Tel.: 0056-2-4503600 Fax: 0056-2-4503700 [cn@rlscl.cl](mailto:cn@rlscl.cl)

[www.rlscl.cl](http://www.rlscl.cl)

### **17.SAAM S.A VALPARAÍSO**

Blanco 895, Valparaíso Chile Tel.:0056-32-201289 Fax: 0056-32-250089

[cescobar@saam.cl](mailto:cescobar@saam.cl)

[www.saamsa.com](http://www.saamsa.com)

### **18.SAAM S.A. SANTIAGO**

Camino Lo Ruiz 3200, Renca.

Santiago Chile

Tel.:0056-2-4415300

Fax:0056-2-4415378

[santiago@saamsa.com](mailto:santiago@saamsa.com)

[www.saamsa.com](http://www.saamsa.com)

### **19.SHENKER CHILE**

General del Canto 421 p 3

Procidencia. Santiago Chile

Tel.: 0056-2-4281300

Fax:0056-2-4619410  
contacto@shenker.cl  
[www.shenker.cl](http://www.shenker.cl)

**20. SITRANS**

Av. Jorge Alessandri R 10700, San Bernardo. Santiago Chile  
Tel.:0056-2-5402218  
ealvarez@sitrans.cl  
[www.sitrans.cl](http://www.sitrans.cl)



#### **Anexo 4 : Operaciones logísticas internacional**

##### **1. AGUNSA**

Avda. Andrés Bello N° 2687 piso 15. Las Condes, Santiago Chile

Tel:0056-2-2039000

Fax:0056-2-2039009

[rjimenez@agunsa.cl](mailto:rjimenez@agunsa.cl)

[www.agunsa.cl](http://www.agunsa.cl)

##### **2. BAX GLOBAL**

Las Urbinas 53 of 104 Providencia Santiago Chile

Tel.: 0056-2-6550377

Fax:0056-2-2324050

[sbarlow@baxglobal.com](mailto:sbarlow@baxglobal.com)

[www.baxglobal.com](http://www.baxglobal.com)

### **Anexo 5 : Puertos y Terminales**

#### **1. AGUNSA**

Avda. Andres Bello No. 2687 piso 15

Los Condes, Santiago Chile

Tel: 0056-2-2039000

Fax:0056-2-2039009

[rjimenez@angunsa.cl](mailto:rjimenez@angunsa.cl)

[www.agunsa.cl](http://www.agunsa.cl)

#### **2. EMPRESA PORTUARIA ANTOFAGASTA**

Av. Grecia s/n Antofagasta Chile

Tel: 0056-55-261012

Fax:0056-55-261012

[www.puertoantofagasta.cl](http://www.puertoantofagasta.cl)

#### **3. MPRESA PORTUARIA ARICA**

Maximo Lira 389.Arica Chile

Tel: 0056-58-255078

[www.puertoarica.cl](http://www.puertoarica.cl)

#### **4. EMPRESA PORTUARIA AUSTRAL**

O'Higgins 1385 – Pinta Arenas Chile

Tel: 0056-61-241111

Fax:0056-61-241111 Anexo 233

[portspug@epa.co.cl](mailto:portspug@epa.co.cl)

[www.epa.co.cl](http://www.epa.co.cl)

#### **5. EMPRESA PORTUARIA DE COQUIMBO**

Melgarejo 676. Coquimbo Chile

Tel: 0056-51-313606

Fax:0056-51326146

[www.puertocoquimbo.cl](http://www.puertocoquimbo.cl)

**6. EMPRESA PORTUARIA DE CHACABUCO**

Av. Bernardo O’Higgins s/n Puerto

Chacabuco Chile

Tel: 0056-67-351444

Fax: 0056-67351174

[www.portchachabuco.cl](http://www.portchachabuco.cl)

**7. EMPRESA PORTUARIA DE IQUIQUE**

Jorge Barrera 62. Iquique Chile

Tel: 0056-57-400100

Fax: 0056-57-413176

[www.port-iquique.cl](http://www.port-iquique.cl)

**8. EMPRESA PORTUARIA DE PUERTO MONTT**

Angelmo 1673. Puerto Montt Chile

Tel: 0056-54-253931

Fax: 0056-65252247

[info@empormontt.cl](mailto:info@empormontt.cl)

[www.empormontt.cl](http://www.empormontt.cl)

**9. EMPRESA PORTUARIA DE SAN ANTONIO**

Alan Macowan 0245 Chile

Tel: 0056-35-212159

Fax: 0056-35-212114

[www.saiport.cl](http://www.saiport.cl)

**10. EMPRESA PORTUARIA DE TALCAHUANO**

Av. Blanco Encalada 547. Talcahuano

Chile

Tel: 0056-41-541419

Fax: 0056-41-541807

[www.ptotalsve.cl](http://www.ptotalsve.cl)

**11. EMPRESA PORTUARIA DE VALPARAISO**

Errazuriz 25. Valparaiso Chile

Tel: 0056-32-448800

Fax: 0056-32-234427

[www.portvalapraiso.cl](http://www.portvalapraiso.cl)

**12. IQUIQUE TERMINAL INTERNACIONAL**

San Martin 255. Of.151 Iquique  
Chile  
Tel: 0056-57-396000  
Fax: 0056-257-396108  
[fvillaroel@iti.cl](mailto:fvillaroel@iti.cl)  
[www.iti.cl](http://www.iti.cl)

### **Anexo 6 : Transporte marítimo**

#### **1. A.J. BROOM CIA**

Mac Iver 255 p 10 Santiago Chile  
Tel : 0056-2-5498400  
Fax: 0056-2-6335684  
[comercial@ajbroom.cl](mailto:comercial@ajbroom.cl)

#### **2. ABX LOGISTIC CHILE**

Encomenderos 113 piso 6 Las Condes  
Santiago Chile  
Tel: 0056-2-2467474  
Fax: 0056-2-2467444  
[abx@abxchile.cl](mailto:abx@abxchile.cl)  
[www.abx.cl](http://www.abx.cl)

#### **3.AGUNSA**

Avda. Andres Bello No.2687 piso 15 Las Condes, Santiago Chile  
Tel: 0056-2-2039000  
Fax: 0056-2-2039009  
[rjimenez@agunsa.cl](mailto:rjimenez@agunsa.cl)  
[www.agunsa.cl](http://www.agunsa.cl)

#### **4.BAX GLOBAL**

Las Urbinas 53 of 104 Providencia  
Santiago Chile  
Tel: 0056-2-6550377  
Fax: 0056-2-2324050  
[sbarlow@baxglobal.com](mailto:sbarlow@baxglobal.com)  
[www.baxglobal.com](http://www.baxglobal.com)

#### **5.C.H. ROBINSON LOGISTICA**

CHILE LTDA.  
Av. Del Valle 937 Of. 556  
Santiago Chile  
Tel: 0056-2-2484710  
Fax: 0056-2-2484712  
[info@chrobinson.cl](mailto:info@chrobinson.cl)  
[www.chrobinson.com](http://www.chrobinson.com)

**6.COMPAÑÍA CHILENA DE NAVEGACIÓN INTEROCEÁNICA**

Av Andrés Bello 2687. Piso 17. Las Condes Chile  
Tel.:0056-2-3391300  
Fax:0056-2-2039060  
[www.ccni.cl](http://www.ccni.cl)

**7.H- COMPAÑÍA SUDAMERICANA DE VAPORES**

Hendaya 60 piso 11. Las Condes Chile  
Tel.: 0056-2-3307000  
Fax: 0056-2-3307700

**8.DANZAS**

Av del Parque 4161 of 203 Ciudad Empresarial Santiago Chile  
Tel: 0056-2-4737100  
Fax:0056-2-4737110  
[www.danzas.com](http://www.danzas.com)

**9.DECA EXPRESS S.A**

Av Claudio Arrau 9452. Pudahuel.  
Santiago Chile  
Tel.: 0056-2-2707800  
Fax:0056-2-6010865  
[www.decatrans.cl](http://www.decatrans.cl)

**10.EAGLE GLOBAL LOGISTICS**

Av. el Retiro 1339 Parque Industrial ENEA Pudahuel Santiago Chile  
Tel.:0056-2-4314500  
Fax:0056-2-4314567  
[www.eaglegl.com](http://www.eaglegl.com)

**11. ECU UNE CHILE**

Américo vespucio 80 of 81,82 Las Condes Santiago Chile  
Tel.:0056-2-4306600  
Fax:0056-2- 4306605

[www.eculine.net](http://www.eculine.net)

#### **12.EMERY WORLDWIDE CHILE**

Enrique Nercaseaux 2380 Providencia  
Chile

Tel.:0056-2-2312822

Fax:0056-2-3341181

[www.emeryworld.com](http://www.emeryworld.com)

#### **13. EXPEDITORS**

Nueva de Lyon 072 of402 . Providencia. Santiago Chile

Tel.: 0056-2-3630699

Fax:0056-2-2318190

[www.expeditors](http://www.expeditors)

#### **14.GEODIS OVERSEAS**

Av Américo Vespucio Oriente 1309, of  
413. Edificio Centro Puerto, Santiago Chile

Tel.: 0056-2-4449777

Fax:0056-2-4449744

[geo.apt@geodis-overseas.cl](mailto:geo.apt@geodis-overseas.cl)

[www.geodis-overseas.cl](http://www.geodis-overseas.cl)

#### **15.GRUPO COMBIX CHILE**

Renato Sanchez 4070 Chile

Tel:0056-2-2632363

Fax:0056-2-2632364

[v.giadach@combix.cl](mailto:v.giadach@combix.cl)

#### **16.HELLMANN WORLDWINE LOGISTIC**

Moneda 920 of 808 Santiago Chile

Tel:0056-2-3809630

Fax: 0056-2-3809635

[totersen@cl.hellmann.net](mailto:totersen@cl.hellmann.net)

[www.hellmann.net](http://www.hellmann.net)

**17. INTEGRITY INVERSTRADING**

Camino San Pablo Antiguo s/n ruta  
68 km 16.5 Pudahuel. Santiago  
Chile

Tel :0056-2-6010005

Fax:0056-2-6018439

[integrity@integrity.cl](mailto:integrity@integrity.cl)

[www.integrity.cl](http://www.integrity.cl)

**18. KUEHNE & NAGEL CHILE LTDA**

Av Providencia 2331 of 301

Santiago Chile

Tel: 0056-2-3389300

Fax:0056-2-2383901

**19. MAERSK CUIKE**

Hendaya 60 p 13 of 1301

Las Condes Chile

Tel:0056-2-2309900

Fax:0056-2-3315194

[www.maerskland.com](http://www.maerskland.com)

**20. MARITIMA D VALPARAISO**

Av. Nueva Tajamar 481 of 1405. Torre Sur Piso 14. las Condes Chile

Tel:0056-2-2036780

Fax:0056-2-2036779

**21. MEDITERRANEAN SHIPPING**

Isidora Goyenechea 3120 Piso 5

Santiago Chile

Tel:0056-2-2802800

Fax: 0056-2-2345100

[www.mscchile.cl](http://www.mscchile.cl)

**22.MERZARIO CHILE**

Josue Smith Solar 452 Providencia Santiago Chile

Tel: 0056-2-7566400

Fax:0056-2-7566451

[lhonorato.merzario@entelchile.net](mailto:lhonorato.merzario@entelchile.net)

[www.merzario.com](http://www.merzario.com)

**23.PANALPINA**

Catedral 1009 piso 14 Santiago Chile

Tel:0056-2-3875100

Fax:0056-2-3875102

[Panlpina.chile@scl.panmail.com](mailto:Panlpina.chile@scl.panmail.com)

[www.panalpina.com](http://www.panalpina.com)

**24.PREMIUN PLUS CARGO EXPRESS S.A**

Jose Joaquin Perez, Quinta Normal

Santiago Chile

Tel: 0056-2-7728458

Fax:0056-2-7728458

[al\\_pavez@premium.cl](mailto:al_pavez@premium.cl)

[www.premium.cl](http://www.premium.cl)

**25.TRANS WARRANTS**

Av La Martina 0400. Pudahuel.

Santiago Chile

Tel.:0056-2-3891200

Fax:0056-2-3891201

tw@tw.cl

[www.tw.cl](http://www.tw.cl)

**26.TRANSPORTE OTS Y CÍA LTDA.**

Carlos Ibáñez Del Campo 19 Achupallas Viña del Mar Chile

Tel.: 0056-2-960641

Fax:0056-2-960642

[ots@vtr.net](mailto:ots@vtr.net)



**27. TRANSPORTE P.S.T. LTDA.**

Lorenzo Gotuzzo 96 Of. 91 Chile

Tel:0056-2-6992575/687 9433

Fax:0056-2-6728196

[operaciones@pst.cl](mailto:operaciones@pst.cl)

**27. TRANSPORTES INTERNACIONALES DEUGRO CHILE**

Las Bellotas of 54 Providencia

Santiago Chile

Tei.: 0056-2-2333848

Fax:0056-2-2332265

[deugros.scl@deugro.cl](mailto:deugros.scl@deugro.cl)

[www.deugro.com](http://www.deugro.com)

**28. ULTRAMAR**

Moneda 970 piso 18 Santiago Chile

Tel:0056-2-6301000

Fax:0056-2-6989868

[mailbox@ultramar.cl](mailto:mailbox@ultramar.cl)

[www.ultramar.cl](http://www.ultramar.cl)

**29. VIA MAT CHILE**

Av. Providencia 2653 of 703

Providencia, Santiago Chile

Tel:0056-2-3342373

Fax: 0056-2-3346596

[viamatchile@viamatchile.cl](mailto:viamatchile@viamatchile.cl)

[www.viamat.com](http://www.viamat.com)

**30. WILSON LOGISTICA**

Marchant Pereira 367 of 601

Providencia Santiago Chile

Tel:0056-2-4277000

Fax: 0056-2-47277070

[Jotge.barros@cl.wilsonlog.com](mailto:Jotge.barros@cl.wilsonlog.com)

[www.wilsonlog.com](http://www.wilsonlog.com)

### Anexo 7 : Directorio de Agentes Aduaneros

DIRECTORIO DE AGENTES ADUANEROS			
Nombre del Agente	Dirección	Ciudad	Teléfono
ADELSORFER SANTELICES, WILFRED	ESMERALDA Nº 940 OF. 74 7º PISO	VALPARAISO	212366
ADELSORFER VELASCO, WILFRED	SAN ANTONIO 385 OF. 204	SANTIAGO	6385392
ALARCON ROJAS, JUAN	FIDEL OTEIZA Nº 1921 OF.1204 PROVIDENCIA	SANTIAGO	2252780
ALFARO OYARZUN, JORGE	BOLIVAR Nº 486	IQUIQUE	414422
ALVIAL BASTA, ERNESTO	SAN ANTONIO Nº 486 OF. 61	SANTIAGO	6380106
ALVIAL BASTA, OCTAVIO	SAN ANTONIO Nº 527 OF. 60	SANTIAGO	6380932
ANAIS LARRAGUIBEL, GUILLERMO	ARGANDOÑA Nº 360	COQUIMBO	321632
ARANEDA MEZA, MARIO	ESTADO 359 PISO 12	SANTIAGO	6396100
ARANGUIZ RUBIO, ORLANDO	PRAT Nº 856 4º PISO	VALPARAISO	252001
ARAYA CUELLAR, LUIS	E. MAC-IVER Nº 180 OF. 96	SANTIAGO	6399307
ARAYA KALLENS, HERNANI	PASAJE ROSS Nº 149 OF 1103	VALPARAISO	214425
ARIAS SALINAS, LUIS	BLANCO Nº 889 3º PISO OF. 8	VALPARAISO	595443
ARIZA LOPEZ, LEOPOLDO	PHILLIPS Nº 84 7º PISO OF. B	SANTIAGO	6392522
AVENDAÑO SABUGO, SERGIO	PRAT Nº 827 OF. 402	VALPARAISO	250653
AVILA VERA, CARLOS	ARTURO PRAT Nº 340 OF. 205 2º PISO	COYHAIQUE	232521
BAMBACH LASO, JUAN JOSE	JOSE A.SOFFIA Nº 2747 OF.402 PROVIDENCIA	SANTIAGO	2342372
BAQUEDANO MARCELI, LUIS	PRAT Nº 814 OF. 509	VALPARAISO	215612
BARRERA BERNALES, OMAR	COCHRANE Nº 667 OF. 802	VALPARAISO	234356
BASTA VILLALOBOS, JUAN ERNESTO	BLANCO Nº 1215 OF. 403-404	VALPARAISO	211142
BERNALES PODESTA, RILDO	BLANCO 1663 OF. 1204	VALPARAISO	595624
BERNET BENAVIDES, FRANCISCO	PRAT Nº 856 PISO 3	VALPARAISO	212230
BOBILLIER GOUDIE, NORMAN	SAN ANTONIO Nº 378 OF. 1010	SANTIAGO	6334304
BORIE BORIE, JUAN	AV. BULNES Nº 166 Of. 61	SANTIAGO	6991224
BROWNE VARGAS, EDMUNDO	SANTA LUCIA Nº 344 C	SANTIAGO	6381557
BUSTOS CORDOVA, OSCAR	MATIAS COUSIÑO Nº 82 OF. 602	SANTIAGO	6972750
CABELLO PINTO, JORGE (Ex)	BLANCO Nº 1663 OF. 204	VALPARAISO	256578
CABELLO RODRIGUEZ, SERGIO	HUERFANOS Nº 801 OF. 460	SANTIAGO	6385556
CABEZAS NUÑEZ, MARIA	BELLAVISTA Nº 579 PASAJE PRIETO 9-D	VALPARAISO	230230
CABRERA REBOLLEDO, HUMBERTO	MATIAS COUSIÑO Nº 82 OF. 506	SANTIAGO	6972000
CALDERON MORENO, CARLOS	BLANCO Nº 625 OF. 53	VALPARAISO	255501
CAMPOS LIRA, PATRICIO	AV. COSTANERA Nº 841	COQUIMBO	321023
CANCINO AHUMADA, FERNANDO	BLANCO Nº 625 OF. 71	VALPARAISO	214900
CARVACHO TRONCOSO, JORGE	COCHRANE Nº 667 OF. 506	VALPARAISO	212624
CELIS CORNEJO, JORGE	COMPAÑIA Nº 1068 OF. 701	SANTIAGO	6722491

CONTRERAS CORVERA, CARLOS	ISMAEL VALDES VERGARA Nº 670 OF. 804	SANTIAGO	6335714
CORADINES RONDANELLI, CARLOS	PASAJE ROSS Nº 149 OF. 704	VALPARAISO	252784
CORADINES RONDANELLI, ESTER	COCHRANE Nº 667 OF. 904-905	VALPARAISO	235001
CORDOVA OYARZUN, CESAR	EDWARDS Nº 630, OF. 2	VALPARAISO	213554
CORREA BECERRA, JORGE	COCHRANE Nº 639 OF. 105	VALPARAISO	255347
CORREA SCHMEISSER, HECTOR	PRAT Nº 725 OFS. 101-102	VALPARAISO	257187
CORREA VIVEROS, FERNANDO	BLANCO Nº 1663 OF. 1302	VALPARAISO	217044
CORREA VIVEROS, YOLANDA	ALDUNATE Nº 1627 PISO 15 DEPTO.152	VALPARAISO	213625
COURT ASTABURUAGA, EMILIO	CONDELL Nº 1190 OF. 97	VALPARAISO	214665
CHAMORRO TAPIA, PEDRO	SIMON BOLIVAR Nº 359	IQUIQUE	413025
DE AGUIRRE GALLEGOS, CARLOS EDO.	BLANCO ENCALADA Nº 480	TALCAHUANO	546185
DE LA FUENTE ARGANDOÑA, PABLO (Ex)	AV. ERRAZURIZ Nº 1236 PISO 1	VALPARAISO	254022
DE LA FUENTE MORENO, PABLO	AGUSTINAS Nº 641 OF. 21	SANTIAGO	6385380
DIAZ RIVERA, HECTOR	ARGANDOÑA Nº 320	COQUIMBO	322635
DONOSO UGARTE, CRISTIAN	HUERFANOS Nº 1373 OF. 608	SANTIAGO	6980072
DURAN ARAYA, CARLOS	COCHRANE Nº 667 OF. 401	VALPARAISO	217987
ELORDI CORRALES, SANTIAGO	COMPAÑIA Nº 1068 OF. 407	SANTIAGO	6966282
ESCOBAR ARCOS, ALFREDO	PRAT Nº 725 OF. 406	VALPARAISO	216991
ESCOBAR ROSENDE, HUMBERTO	SAN ANTONIO Nº 418 OF. 203	SANTIAGO	6330662
ESPINAL ZENTENO, ANTONIO	BLANCO Nº 1215 OF. 1204 PISO 12	VALPARAISO	214160
ESPINOSA ROJAS, FELIPE	ESMERALDA 940 OF. 121, 12º PISO	VALPARAISO	250721
ESPINOSA CASTRO, HERNAN	ESMERALDA 940 OF. 121, 12º PISO	VALPARAISO	250721
ESTAY DÍAZ, JAIME (Ex)	ALAMEDA Nº 1302 OF. 132	SANTIAGO	6958716
ETCHEVERRY MATAMALA, SERGIO	AV. COSTANERA Nº 1436	PUNTA ARENAS	221556
FEELEY NUÑEZ, HECTOR	MAIPU Nº 247 OF. C	LOS ANDES	424007
FERNANDEZ IZQUIERDO, PEDRO (Ex)	PLAZA SOTOMAYOR Nº 147 6º PISO	VALPARAISO	212760
FERNANDEZ MIRANDA, MANUEL	HUERFANOS Nº 1117 OF. 701	SANTIAGO	6964835
FERNANDEZ SALAMANCA, ARTURO	AV. PRESIDENTE BULNES Nº 79 OF. 94	SANTIAGO	6965944
FICA TOLOSA, PEDRO	AMUNATEGUI Nº 277 OF. 703	SANTIAGO	6718080
FLORES ANDAUR, OSCAR	HUERFANOS Nº 1117 OF. 832	SANTIAGO	6962802
FLORES CUELLAR RAFAEL	COLON Nº 662	TALCAHUANO	541614
FLORES LOO, RAFAEL	CALLE COLON Nº 662	TALCAHUANO	541614
FUENZALIDA POLANCO, RICARDO	CURICO Nº 18 5º PISO	SANTIAGO	2510717
GAETE ABRIGO, ENRIQUE	AGUSTINAS Nº 841 OF. 307	SANTIAGO	6332290
GALLARDO LOPEZ, MIGUEL	M.A. MATTA Nº 840 OF. 2 ED. M. GABRIELA	OSORNO	235290
GALLARDO RODRIGUEZ, SERGIO	ARTURO PRAT Nº 328	ARICA	229220
GARCIA VALENZUELA, JAIME	ALMIRANTE GOÑI Nº 255	VALPARAISO	216312

GARRIDO FERNANDEZ, PEDRO	BLANCO Nº 1215 OF. 605 E. NAUTILIUS	VALPARAISO	255398
GENTOSO ESCALONA, FRANCISCO	PASAJE ROSS 149 OF. 808	VALPARAISO	254096
GODOY NEIRA, EMILIO	ARZ.CASANOVA Nº 241 O ANGAMOS 1104	SAN ANTONIO	
GOUDIE VALENZUELA, VIVIAN	ALMIRANTE SEÑORET Nº 151 OF. 130	VALPARAISO	259186
GUERRA GODOY, FERNANDO OSCAR	ANTONIO BELLET Nº 183, PROVIDENCIA	SANTIAGO	2532844
GUTIERREZ OYARZUN, JOSE	AV. BULNES Nº 180 OF. 30 STGO. CENTRO	SANTIAGO	6968707
HARDY TUDOR, IAIN	BLANCO Nº 540	VALPARAISO	255113
HERRERA RIVERA , CRISTIAN	AV. B. O'HIGGINS Nº 316, OF. 52	SANTIAGO	6981533
HIDALGO LUNDSTEDT, CELSIO	BLANCO Nº625 OF. 71	VALPARAISO	214900
JOHNSON SAN MARTIN, EDMUNDO	ESMERALDA Nº 940 OF. 74 7º PISO	VALPARAISO	212366
JULLIAN DE LA FUENTE, RAUL	BLANCO Nº 625 OF. 73	VALPARAISO	258031
KERN BASCUÑAN, ANDRES	AGUSTINAS Nº 972 4º PISO OF. 411	SANTIAGO	6956395
KOCH SOLOGUREN, LUDWIG	21 DE MAYO Nº 345	ARICA	229207
LARRAGUIBEL LARRAGUIBEL, RICARDO	ARGANDOÑA Nº 360	COQUIMBO	321632
LAZO GALLEGUILLAS, MANUEL	MAC-IVER Nº 283, PISO 8	SANTIAGO	4222400
LEON SANTIBAÑEZ, JAVIER	PRAT Nº 856 OF. 501	VALPARAISO	214390
LEON VALENZUELA, JUAN	PRAT Nº 856 4º PISO	VALPARAISO	252001
LILLO FALCON, CESAR (EX)	San Martín 255 Piso 14	IQUIQUE	424555
LILLO PUYOL EDUARDO	HUERFANOS Nº 886 OF. 714	SANTIAGO	6641963
LINARES MACIAS, EDUARDO	LUIS URIBE Nº 445 OF. 4-I	IQUIQUE	412750
MAC-GINTY GAETE, JORGE	HUERFANOS Nº 979 OF. 324	SANTIAGO	6088891
MACOWAN RIMASA, LESLIE	ALAMEDA B. O'HIGGINS Nº 1316 OF. 93	SANTIAGO	6990599
MARCHETTI ORTEGA, PEDRO	ESMERALDA Nº 10 OF. 105 Y 212	TALCAHUANO	541102
MARINO GONZALEZ, ARIEL	SAN ANTONIO Nº 378 OF. 601	SANTIAGO	6331830
MASCAREÑO MONTENEGRO, AGUSTIN	VERGARA Nº 11 OF. 25 STGO. CENTRO.	SANTIAGO	6982289
MATAMALA ESCOBAR, HERNAN	HUERFANOS Nº 786 OF. 503	SANTIAGO	6336911
MATAMALA HIDALGO, HERNAN	HUERFANOS Nº 786 OF. 503	SANTIAGO	6336911
MAUREL WILSON, CARLOS	GENERAL ARTEAGA Nº 130	ARICA	224905
MAUREL WILSON, FERNANDO	BLANCO Nº 1215 OF. 1201	VALPARAISO	219830
MELLARD GOMEZ, MANUEL	ESTADO Nº 10 5º PISO OF. 502	SANTIAGO	6337030
MENARES BERTRAND, CARLOS	AV. L. B. O'HIGGINS Nº 1316 OF. 83	SANTIAGO	6713095
MENESES GALLARDO, GUADALUPE	BLANCO Nº 1215 OF. 204-B	VALPARAISO	219497
MEWES RAMIREZ, EDUARDO	AV. L. B. O'HIGGINS Nº 580 OF. 508	SANTIAGO	6394016
MEWES SCHNAIDT, RICARDO	AV. LIB. B. O'HIGGINS Nº 580 OF. 508	SANTIAGO	6394016
MIRANDA JAMETT, RODRIGO	PLAZA DE JUSTICIA Nº 45 OF. 401	VALPARAISO	217263

MORAGA FARIAS, ALBERTO	AMUNATEGUI N° 277 OF. 703	SANTIAGO	6718080
MORALES ANABALON, GUILLERMO	ESMERALDA N° 940 OF. 44	VALPARAISO	251138
MORALES GONZALEZ, JUAN	SANTO DOMINGO #1160 OF. 507	SANTIAGO	6969002 6969043
MORALES PICCININI, GALMIER	CATEDRAL N° 1063 OF. 64	SANTIAGO	6958306
MORALES SILVA, GUILLERMO	ESMERALDA N° 940 OF. 41	VALPARAISO	213326
MORGAN DEL POZO, MARIA	MAC-IVER N° 283 PISO 8	SANTIAGO	4222400
MORTHEIRU VARGAS, PEDRO	PLAZA JUSTICIA N° 45 OF. 602	VALPARAISO	211924
MOYA MANCILLA, JORGE ANIBAL	PRAT N° 827 OF. 601	VALPARAISO	213173
MUÑOZ FLORES, EDMUNDO	ESMERALDA N° 10 OF. 312	TALCAHUANO	547003
NAVARRO BARRIENTOS, OSCAR	CURICO N° 18 5° PISO	SANTIAGO	2510717
NUÑEZ BAEZA, JORGE	HUERFANOS 669 OF. 608	SANTIAGO	6649522
OPAZO PARDO, VICTOR	SERRANO N° 10 OF. 802	SANTIAGO	6328001
OTTEY VILLEGAS, GLADYS	PASAJE ROSS N° 149 OF. 904	VALPARAISO	211727
PAREDES VALDEBENITO, VICTOR	AGUSTINAS N° 715 OF. 508	SANTIAGO	6331846
PEDEVILA VALENZUELA, LUIS	HUELEN N° 56 2° PISO OF. C, PROVIDENCIA	SANTIAGO	2362226
PEDEVILA VALENZUELA, ORLANDO	HUELEN N° 56 2° PISO OF. C, PROVIDENCIA	SANTIAGO	2362226
PEREZ BELLO, ARTURO	PASAJE SCHWERTER N° 144 2° PISO	PUERTO MONTT	254182
PEREZ PEÑA, ANDRES	AV. PRESIDENTE BULNES N° 80 OF. 73	SANTIAGO	6961293
PERINETTI ZELAYA, BRUNO	CATEDRAL N° 1029 OF. 303	SANTIAGO	6726496
PIQUIMIL BRAVO, LUIS	SUCRE N° 363 OF. 28	ANTOFAGASTA	251789
PIRAZZOLI CIFUENTES, PATRICIO	RODRIGUEZ N° 524	LOS ANDES	421734
PIRAZZOLI MARDONES, HERNAN	RODRIGUEZ N° 524	LOS ANDES	421734
PIZARRO GOICOECHEA, CRISTIAN	PRAT N° 834 4° PISO	VALPARAISO	234533
PIZARRPO GOICOECHEA, HERNAN	PRAT N° 834 4° PISO	VALPARAISO	234533
PIZARRO MAUREIRA, GASTON	ESMERALDA N° 973 OF. 301-302	VALPARAISO	213708
PIZARRO PEREZ, GASTON	AV. L. B. O'HIGGINS N° 1316 OF. 64	SANTIAGO	6963366
PIZARRO PEREZ, RICARDO	ESMERALDA N° 973 OF. 301-302	VALPARAISO	213708
PIZARRO RAMIREZ, HERNAN	COCHRANE N° 315	VALPARAISO	252174
PIZARRO RAMOS, GREGORIO	COCHRANE N° 315	VALPARAISO	257026
POLLMAN MÜLLER, SERGIO			
POLLMAN VELASCO, CLAUDIO	MATIAS COUSIÑO N° 82 OF.506-507-508	SANTIAGO	6972000
QUEVEDO ROJAS, RAMON	PJE. ROSS N° 149 OF. 806	VALPARAISO	254096
RAMIREZ BURTON, RAUL NIBALDO	AGUSTINAS N° 641 OF. 61	SANTIAGO	6338599
RAMIREZ PAEZ, ALFREDO	LAUTARO NAVARRO N° 1141 OF. 1	PUNTA ARENAS	226080
RAMOS DEL RIO, OCTAVIO	BLANCO ENCALADA N° 444 OF. 503	TALCAHUANO	546118
RAMOS DE AGUIRRE, JUAN CARLOS	BLANCO ENCALADA N° 444 OF. 503	TALCAHUANO	546118
RECABAL BARRUETO, HUGO	ARTURO PRAT N° 814 OF. 607	VALPARAISO	252458

RETAMAL ARREDONDO, JOSE GUILLERMO	BLANCO Nº 1623 OF. 601	VALPARAISO	252872
RICCI PADILLA, JUAN	COCHRANE Nº 813 OF. 501	VALPARAISO	259792
RIVAS URZUA OSVALDO	NATANIEL COX Nº 31 OF. 86	SANTIAGO	6888169
ROBE SANHUEZA, GUILLERMO	SAN ANTONIO Nº 378 OF. 806	SANTIAGO	6397492
RODRIGUEZ ARNAO, ALBA	ESMERALDA Nº 1074 OF. 507	VALPARAISO	253765
RODRIGUEZ DAGUERRE, AQUILES	PASEO AHUMADA Nº 236 OF. 908	SANTIAGO	6962358
RODRIGUEZ DAGUERRE, RAFAEL	MARCHANT PEREIRA 550	SANTIAGO	6973714
RODRIGUEZ VIANCOS, LUIS RAFAEL	PATRICIO LINCH Nº 459 PISO 3	IQUIQUE	421779
ROJAS, ANTONIO FERNANDO	SAN MARTIN Nº 2564 OF. 7-8	ANTOFAGASTA	261720
ROJAS MAC-GINTY, PATRICIO	HUERFANOS Nº 1373 OF. 1009	SANTIAGO	6718099
ROJAS MARIN, FERNANDO	BLANCO Nº 1215 OF. 609	VALPARAISO	210033
ROMERO SANCHEZ, ALBERTO	ANIBAL PINTO Nº 222 OF. 71	TALCAHUANO	541135
ROSALES GARRIDO, ARSENIO	SAN ANTONIO Nº 418 OF. 303	SANTIAGO	6333463
ROSSI SOFFIA, CARLOS	ERRAZURIZ Nº 1178 OF. 302	VALPARAISO	214550
ROSSI VALLE, JOSE	AV. ERRAZURIZ Nº 1178 OF. 302 PISO 3	VALPARAISO	214550
ROSSI VALLE, PIERO	AV. ERRAZURIZ Nº 1178 OF. 302	VALPARAISO	214550
ROSSI WITTEMANN, SANDRO	AV. ERRAZURIZ Nº 1178 OF. 302	VALPARAISO	214550
SALAS LATORRE, ROLY	MATIAS COUSIÑO Nº 150 OF. 513	SANTIAGO	6958227 6731294 6985286
SALAZAR VARGAS, EVA	MIRAFLORES Nº 249 OF. 42-B	SANTIAGO	6396383
SANCHEZ FERNANDEZ, JUAN ENRIQUE	ALDUNATE Nº 1676	VALPARAISO	214057
SANCHEZ GONZALEZ, ESTANISLAO	ANTONIO BELLET Nº 183 PROVIDENCIA	SANTIAGO	2352844
SANCHEZ SEPULVEDA, ALBERTO	MANUEL RODRIGUEZ Nº 377	LOS ANDES	421012
SANCHEZ ZUNIGA, NORMAN	COCHRANE Nº 813 OF. 406	VALPARAISO	214092
SANHUEZA SEPULVEDA, JUAN	PLAZA SOTOMAYOR Nº 147 5º PISO	VALPARAISO	217039
SANTIBAÑEZ BARBOSA, HERNAN FELIPE	PRAT Nº 673 2º PISO	VALPARAISO	254061
SANTIBAÑEZ LUCO, PEDRO	PRAT Nº 673 2º PISO	VALPARAISO	254061
SCHIAPPACASSE MORENO, QUINTO	HUERFANOS Nº 713 OF. 604	SANTIAGO	6321186
SEPULVEDA HENRIQUEZ, MANUEL	AV. BULNES Nº 120 OF. 65	SANTIAGO	6957794
SEPULVEDA OLGUIN, ISABEL	COCHRANE Nº 813 OF. 406	VALPARAISO	214092
SERRANO SOLAR, PEDRO	MAC-IVER Nº 283 PISOS 8º y 9º	SANTIAGO	4222400
SERRANO SOLAR, FELIPE	Doctor Barros Borgoño 225 Providencia	SANTIAGO	2351083
SESNICH STEWART, PATRICIO	PATRICIO LINCH Nº 459 5º PISO	IQUIQUE	421242
SESNICH STWART, PATRICIO	PATRICIO LINCH Nº 459 5º PISO	IQUIQUE	421242
SIERRALTA CASTILLO, JAIME	PRAT Nº 214 OF. 302	ANTOFAGASTA	222254

		A	
SILVA OSSA, JOSE	PRAT N° 846 6° PISO	VALPARAISO	250353
SMITH TAPIA, ALAN	HUERFANOS 1294 OF. 42	SANTIAGO	6956261
SOLORZA LLANOS, FELIPE (Ex)	SAN ANTONIO N° 385 OF. 602	SANTIAGO	6334620
SOTO VERA, PEDRO	ALMIRANTE SEÑORET N° 151 OF. 93	VALPARAISO	258827
STEIN BLAU, JORGE MIGUEL	ANTONIO BELLET N° 183 PROVIDENCIA	SANTIAGO	2352844
STEPHENS VALENZUELA, JORGE	BLANCO N° 1215 OF. 204	VALPARAISO	250061
STEPHENS VALENZUELA, JUAN C.	BLANCO N° 1215 OF. 204	VALPARAISO	250061
TAMBLAY FLORES, LEONARDO	MAC-IVER N° 484 OF. 76	SANTIAGO	6381260
TAPIA PEREZ, ELIANA TERESA	AGUSTINAS N° 1022 OF. 803-804	SANTIAGO	6721714
TELLERIA RAMIREZ, CARLOS	MIRAFLORES N° 113 OF. 401	SANTIAGO	6383858
TELLERIA RAMIREZ, HERNAN	MIRAFLORES N° 113 OF. 61	SANTIAGO	6383858
TELLO POBLETE, MARIO	BULNES N° 136 OF. 307-316	TALCAHUANO	542131
TELLO SOTO, GUILLERMO RUBEN	COCHRANE N° 87 OF. 6	VALPARAISO	210511
TOME BICHARA, ABRAHAM	AMUNATEGUI N° 277 OF. 703	SANTIAGO	6718080
TORO PIZARRO, DEMETRIO E.	BLANCO N° 1623 OF.801	VALPARAISO	259254
TORRES BRAVO, FLORENCIO A.	P. MONTT N° 190	COQUIMBO	322217
URBINA ALLENDE, JAIME	SALVADOR DONOSO N° 1370 2° PISO	VALPARAISO	255322
VALDIVIA RIQUELME, JUAN	ESMERALDA N° 1074 OF. 1304	VALPARAISO	234373
VALLE CLAVERO, GERARDO S.	ERRAZURIZ N°1178, OF. 98	VALPARAISO	251859
VALLEJOS ABARZA, JULIO	SAN ISIDRO N° 22 OF. 201/202	SANTIAGO	6398917
VARGAS MONTECINOS, FRANCISCO	BLANCO N° 76	VALPARAISO	257524
VARGAS RODRIGUEZ, MANUEL	AV. BULNES N° 197 4° PISO	SANTIAGO	6963483
VARGAS SCAVIA, FRANCISCO	BLANCO N° 76	VALPARAISO	237215
VARGAS TERRAZAS, MARIO	SAN ANTONIO N° 385 OF. 301	SANTIAGO	6391821
VASQUEZ MATAMALA,JOSELIN	SUCRE N° 220 OF. 408	ANTOFAGASTA	268519
VEGA DIAZ, JORGE	ALMIRANTE SEÑORET N° 151 OF. 121	VALPARAISO	217840
VENEGAS ALARCON, JULIO	AV. L. B. O'HIGGINS N° 1316 OF. 52	SANTIAGO	6960600
VENEGAS CORDERO, JULIO	AV. L. B. O'HIGGINS N° 1316 OF. 53	SANTIAGO	6981533
VENEGAS LOPEZ, SANTIAGO	AV. PDTE. BULNES N° 80 OF. 73	SANTIAGO	6961293
VERA OSSA, ROGELIO	BLANCO N° 1215 OF. 705	VALPARAISO	233376
VILLAGRAN TORO, HERNAN	BLANCO N° 1663 OF. 702 TORRE I	VALPARAISO	252314
VILLAVICENCIO BUSTOS, EDMUNDO	SERRANO N° 442-A	IQUIQUE	412407
VIO ARIS, JORGE	COCHRANE 632 P/4	VALPARAISO	212282
VUSKOVIC ROJO, MARIA	BLANCO N° 1215 OF. 505	VALPARAISO	234272
WERNER MENDEZ, KENNETH	AGUSTINAS 853 OF. 647	SANTIAGO	6380303
WILSON AMENABAR, JORGE	ALDUNATE N° 763	COQUIMBO	311251
ZAMORA ROSALES, HECTOR	SERRANO N° 10 OF. 802	SANTIAGO	6328001

ZAPATA NAVARRETE, SERGIO	BLANCO Nº 1041 OF. 24	VALPARAISO	213131
ZULUETA GOVONI, CARLOS	ENCOMENDEROS 253 - PISO 6º	SANTIAGO	2451800
ZULUETA GOVONI, RODRIGO	PRAT Nº 827 OF. 1001	VALPARAISO	257201
ARAYA GONZALEZ FERNANDO	BLANCO Nº 1090 OF. 29	VALPARAISO	220242
BERNALES FLORES, ORLANDO	ESMERALDA Nº 1074 OF. 505	VALPARAISO	214120
CARDENAS MONTAÑA, ANSELMO	LAUTARO NAVARRO Nº 1330	PUNTA ARENAS	222913
CARLE ARIAS, JORGE	PRAT Nº 827 OF. 1104	VALPARAISO	212980
CASTRO ARAYA, MANUEL	ANIBAL PINTO Nº 222 OF. 11-12 TORRE PRAT	TALCAHUANO	542029
C.P.T. AGENCIA MARITIMA LTDA.	BLANCO ENCALADA Nº 460	TALCAHUANO	543120
CHAMORRO BONASIC, AGUSTIN	BOLIVIANA Nº 679	PUNTA ARENAS	241719
DONOSO DONOSO, RAUL	BLANCO Nº 1663 OF. 1401 14º PISO TORRE I	VALPARAISO	217409
FERNÁNDEZ PRATTO, HUGO	CONDELL Nº 1190 OF. 71 7º PISO	VALPARAISO	257608
LAPORT APABLAZA, FRANCISCO	ANIBAL PINTO Nº 222 5º PISO OF. 51	TALCAHUANO	543348
MURUA MURUA, MANUEL	ALMIRANTE GOÑI Nº 255	VALPARAISO	212809
SAN MARTIN RODRIGUEZ, GUILLERMO	PASAJE ROSS Nº 149 OF. 1207	VALPARAISO	256460
SEPULVEDA JARA, EDUARDO	COLON Nº 615 OF. 207	TALCAHUANO	542100
VEGA PONCE, AURELIO	PASAJE ROSS Nº 149 OF. 403 4º PISO	VALPARAISO	232414

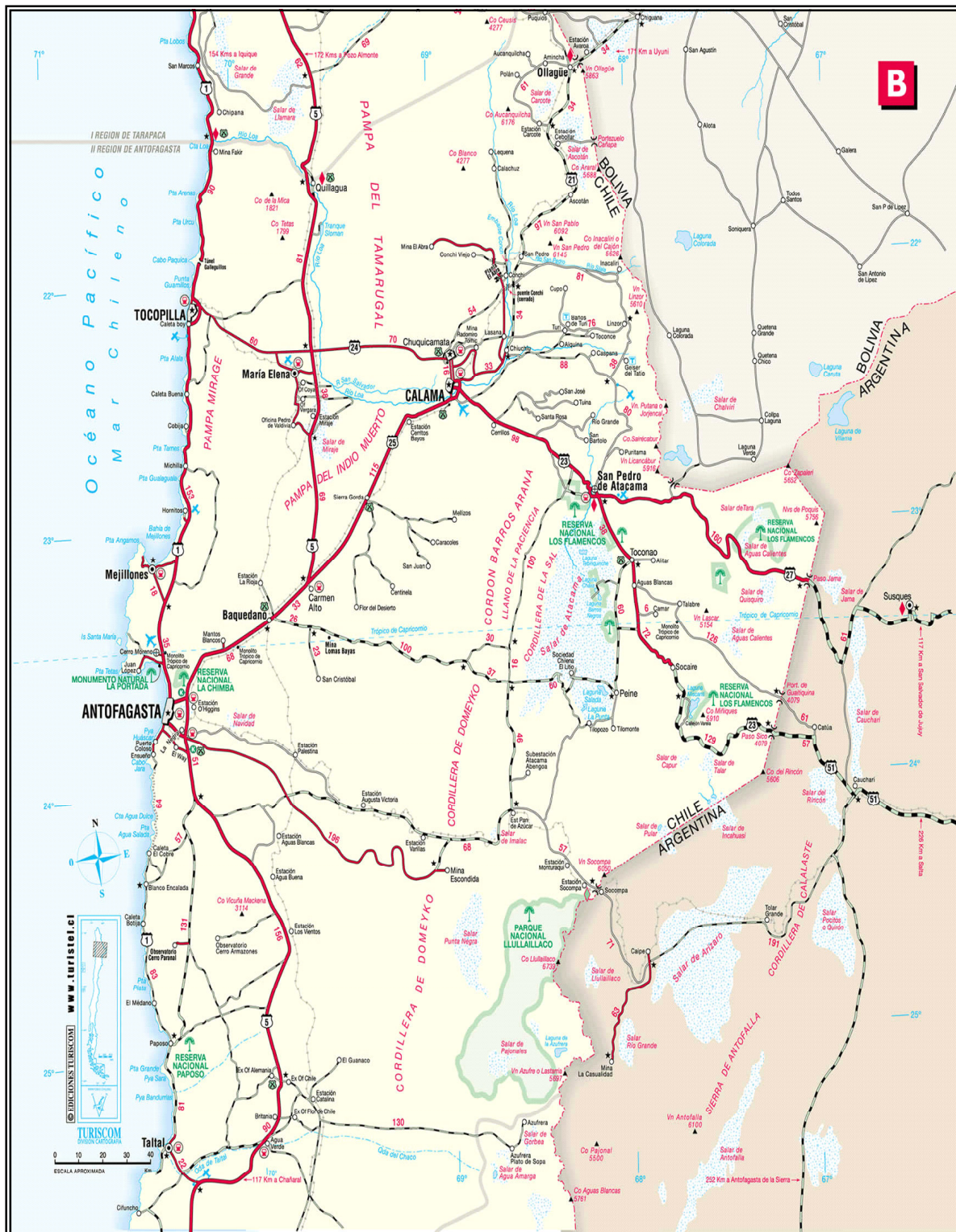
Fuente : Aduanas Chile, 2003.

Elaboración : Grupo Consultor



**Anexo 8 : Mapa físico y económico de Chile, 2003.**

























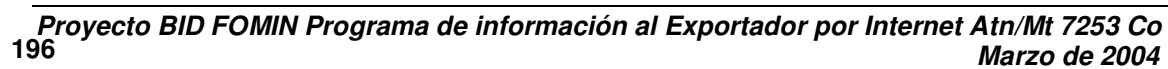
















# SIMBOLOGIA

---

## SIGNOS USADOS EN LOS PLANOS

### CAMINO SEGUN SUPERFICIE

Pavimento    
 Ripio    
 Tierra

### CAMINO SEGUN CATEGORIA

Autopista    
 Primario  
 Principal    
 Secundario  
 ..... En Construcción o huella

### DIVISION POLITICA

<b>IQUIQUE</b> <b>CALAMA</b> <b>Caldera</b>	Capital de Región Capital de Provincia Capital de Comuna	<b>La Herradura</b> <b>Quinchamalí</b> <b>Puerto Yungay</b>	Ciudad o Pueblo Aldea Entidad Rural
---	--	---	---

### POBLACION DE CIUDADES

más de 10.000 hab. de 5.001 a 10.000 hab.	de 1.001 a 5.000 hab. menos de 1.000 hab.
--	--

### LIMITES

Internacional    
 Regional    
 Parque Nacional

### SIMBOLOS PARTICULARES

Aeropuerto Aeródromo Terminal de Buses Estación de Ferrocarril Información Turística Turismo Receptivo Correo Hospital Carabineros de Chile Control Fronterizo con Policía Internacional Control Fronterizo sin Policía Internacional Plaza de Peaje Plaza de Pesaje Bencina Hotel Café, lugar de Reunión Restaurantes	Locales Kodak Express Camping Establecido Lugar para Acampar Termas Equipadas Termas Naturales Centro de esquí Vista Panorámica Cumbre Significativa Salto de Agua Parque Nacional Guardaparque Monumento Nacional Edificio de Interés Batalla Ruta Nacional Jerarquía de Accesos Ferrocarril ★ 14 ★ Distancias Acumuladas
--	---