



Estudio de Mercado - Chile

Insumos para la Construcción

- *Barras de Hierro*
- *Tubos y Perfiles de Hierro*
- *Tubos y Perfiles de Aluminio*
- *Ventanería*
- *Techumbre*

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
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
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.
Tel: (571) 6245537 / 2716394
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 Insumos para la Construcción. Programa de Información al Exportador por Internet - Proyecto Cooperación Técnica No Reembolsable No. ATN/MT-7253-CO. Proexport Colombia – BID-FOMIN. Bogotá, Colombia, 297 páginas.

TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO.....	3
INFORMACION GENERAL	1
RESUMEN EJECUTIVO DEL SECTOR	1
DESCRIPCIÓN DEL COMPORTAMIENTO DEL SECTOR	1
SUBSECTORIZACIÓN	2
MARCO LEGAL	4
SITUACIÓN DE CHILE EN EL MARCO DEL ALCA	8
COMPOSICION Y CARACTERISTICAS DEL MERCADO.....	15
TAMAÑO DEL MERCADO	15
EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD 1998 - 2002	15
COMPORTAMIENTO DEL SECTOR. PRODUCCIÓN Y VENTAS NACIONALES DE INSUMOS PARA LA CONSTRUCCIÓN 1994 – ABRIL 2003	16
<i>Indicadores sectoriales de la Sociedad de Fomento Fabril SOFOFA.....</i>	<i>18</i>
<i>Indicadores sectoriales de la Cámara Chilena de la Construcción.....</i>	<i>19</i>
<i>Índice De Ventas Reales:</i>	<i>20</i>
<i>Índice de Despachos Físicos:.....</i>	<i>21</i>
<i>Índice de Costo de Edificación (ICE):</i>	<i>25</i>
PROCEDENCIA DE LA INVERSIÓN DEL SECTOR DE CONSTRUCCIÓN	26
DINÁMICA DEL COMERCIO EXTERIOR	28
BALANZA COMERCIAL	28
IMPORTACIONES DEL SECTOR.....	29
ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE LAS BARRAS DE HIERRO, PARTICIPACIÓN Y VARIACIÓN ANUAL.	31
ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE LOS TUBOS DE HIERRO, PARTICIPACIÓN Y VARIACIÓN ANUAL.	35
ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE PERFILES DE HIERRO, PARTICIPACIÓN Y VARIACIÓN ANUAL.	40
ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE TUBOS Y PERFILES DE ALUMINIO, PARTICIPACIÓN Y VARIACIÓN ANUAL.	43
ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE VENTANAS, PARTICIPACIÓN Y VARIACIÓN ANUAL.	44
ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE TECHOS, PARTICIPACIÓN Y VARIACIÓN ANUAL. .	45
ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS.....	47
PAÍSES DE ORIGEN Y PRINCIPALES IMPORTADORES CHILENOS DE BARRAS DE HIERRO.	47
PAÍSES DE ORIGEN Y PRINCIPALES IMPORTADORES CHILENOS DE TUBOS DE HIERRO.....	50
PAÍSES DE ORIGEN Y PRINCIPALES IMPORTADORES CHILENOS DE PERFILES DE HIERRO.	53

PAÍSES DE ORIGEN Y PRINCIPALES IMPORTADORES CHILENOS DE TUBOS Y PERFILES DE ALUMINIO.....	56
PAÍSES DE ORIGEN Y PRINCIPALES IMPORTADORES CHILENOS DE VENTANERÍA.....	59
PAÍSES DE ORIGEN Y PRINCIPALES IMPORTADORES CHILENOS DE TECHUMBRES.....	61
CONDICIONES COMERCIALES DE LAS EMPRESAS IMPORTADORAS DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN.....	63
DESCRIPCIÓN DE LAS PRINCIPALES COSTUMBRES Y CULTURA DE NEGOCIOS.....	65
EXPORTACIONES CHILENAS DEL SECTOR.....	67
CONSUMO APARENTE.....	74
DESCRIPCIÓN DEL MERCADO.....	76
DESCRIPCIÓN DE LOS TIPOS DE CONSTRUCCIÓN Y SU INVERSIÓN ASOCIADA.....	77
Infraestructura Productiva Privada.....	77
Infraestructura De Servicio Público.....	80
Vivienda:.....	83
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA CONSTRUCCIÓN.....	84
PRINCIPALES ACTORES DEL MERCADO.....	87
CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA.....	88
ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	89
Besalco.....	89
Fe Grande.....	90
BROTEC.....	90
BELFI.....	90
NEUT LATOUR.....	90
Tecsa.....	91
DESCRIPCIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES.....	91
<u>ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....</u>	<u>93</u>
ESTRUCTURA DE LA OFERTA.....	93
PRINCIPALES COMPETIDORES.....	95
COMPAÑÍA DE ACEROS DEL PACÍFICO – CAP. – PRODUCTOS DE HIERRO Y ALUMINIO, BARRAS, TUBOS Y TECHOS.....	95
GERDAU AZA – BARRAS Y TUBOS DE HIERRO.....	98
CINTAC S.A. – PERFILES DE HIERRO O ACERO.....	99
MADECO – PRODUCTOS DE ALUMINIO.....	100
INDALUM – BARRAS, TUBOS Y PERFILES DE ALUMINIO.....	100
PIZARREÑO – TECHUMBRE FIBROCEMENTO.....	101
IMSA – TECHUMBRE ACERO GRAVILLADO.....	101
MEZCLA DE MERCADEO.....	102
ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y PUBLICIDAD UTILIZADAS.....	102
RESULTADOS DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR.....	103
COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS DEL SECTOR.....	104
ANÁLISIS DE LOS MÁRGENES DE COMERCIALIZACIÓN DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN.....	107
REGISTRO FOTOGRÁFICO.....	108
PERFILES Y TUBOS DE ACERO.....	108
PERFILES DE ALUMINIO.....	116
TECHUMBRE.....	117
VENTANERIA.....	118

CANALES DE DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACION..... 120

DESCRIPCIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN	120
GRANDES SUPERFICIES ESPECIALIZADAS	120
SODIMAC	121
CONSTRUMART.....	123
EASY	125
HOME STORE	127
EBEMA	128
GRANDES FERRETERÍAS	129
MTS – MATERIALES Y SOLUCIONES.....	129
FERRETERÍA O’HIGGINS.....	130
FERRETERÍAS FERCO	131
CONDICIONES COMERCIALES DE LOS DISTRIBUIDORES	131

ACCESO AL MERCADO..... 133

LEGISLACIÓN CAMBIARIA Y TRIBUTARIA DEL SECTOR	133
DERECHOS ARANCELARIOS	134
IMPUESTOS INTERNOS	134
Impuesto al Valor Agregado - IVA.....	134
Tasa Aeronáutica.....	135
Tasa de verificación de aforo por examen.....	135
Tasa de despacho.....	136
Carga tributaria de nacionalización.....	136
REQUISITOS Y RESTRICCIONES	137
CERTIFICADO DE ORIGEN	137
REQUERIMIENTOS TÉCNICOS DEL PRODUCTO	138
REGISTRO DE MARCAS	139
CONCEPTO DE MARCA COMERCIAL	139
REGISTRO DE LA MARCA	139
DERECHOS DEL TITULAR DE UN PRIVILEGIO INDUSTRIAL	142
CONDICIONES DE ACCESO DE LOS PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES	144

DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL 149

COMPOSICIÓN DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL DEL SECTOR DE INSUMOS PARA LA	
CONSTRUCCIÓN	149
ESTRUCTURA DEL VALOR CIF PARA LOS PRODUCTOS DEL SECTOR	155
EMBALAJE	160
COSTOS DE DISTRIBUCIÓN.....	160

PERSPECTIVAS Y OPORTUNIDADES 162

VIVIENDA.	162
INFRAESTRUCTURA	163

CONCLUSIONES..... 164

FUERZAS ESTRUCTURALES DEL MERCADO (PORTER)	164
AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES	164
PODER NEGOCIADOR DE LOS COMPRADORES	165
AMENAZA DE SUSTITUTOS	165
PODER NEGOCIADOR DE LOS PROVEEDORES	166
MATRIZ DE POSICIONAMIENTO DOFA.....	166
DEBILIDADES	166
FORTALEZAS	167
AMENAZAS.....	167
OPORTUNIDADES	168

APÉNDICE NO. 1 ACCESO AL MERCADO - CONDICIONES GENERALES. 169

INVERSIÓN EXTRANJERA	169
COMO CONSTITUIR UNA EMPRESA EN CHILE	171
Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada	171
Sociedad Limitada.....	173
Sociedad Anónima	176
Sociedad Comercial en Comandita	184
CONTRATOS ASOCIATIVOS	192
INICIACIÓN DE ACTIVIDADES DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN CHILE	192

APÉNDICE NO. 2 DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL - CONDICIONES GENERALES. 194

PROCESO EXPORTADOR A CHILE	194
COLOMBIA (PAÍS DE ORIGEN)	194
TRÁNSITO INTERNACIONAL.....	195
CHILE (PAÍS DE DESTINO)	196
PROCESO DE NACIONALIZACIÓN CHILENO	198
NACIONALIZACIÓN PERMANENTE	200
ADMISIÓN TEMPORAL	203
IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS PARA FERIAS INTERNACIONALES.....	205
MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL.....	206
ALMACÉN PARTICULAR.....	208
ADMISIÓN TEMPORAL DE MERCANCÍAS PARA PERFECCIONAMIENTO ACTIVO.....	209
REIMPORTACIÓN O REINGRESO	210
REDESTINACIÓN	210
TRÁNSITO	210
TRASBORDO.....	212
OFERTA LOGÍSTICA	212
TRANSPORTE MARÍTIMO	212
PRINCIPALES PUERTOS	216
Puerto de San Antonio	216
Infraestructura de los terminales:	216

a) Terminal Molo Sur.....	216
b) Sector Norte	217
Puerto Valparaíso	219
Infraestructura de los terminales:	219
Puerto de Arica.....	221
TRANSPORTE FERROVIARIO:	223
TRANSPORTE AÉREO	223
TRANSPORTE TERRESTRE.....	224
EMPRESAS PRESTADORAS DE SERVICIO LOGÍSTICOS.....	231
Agentes de aduana.....	231
Depósitos aduanero	231
Almacén Privado.....	231
COSTOS DE IMPORTACIÓN	232
COSTOS DIRECTOS	232
COSTOS INDIRECTOS.....	234
<u>ANEXOS</u>	<u>242</u>

TABLAS

TABLA NO. 1 - POSICIONES ARANCELARIAS DE BARRAS DE HIERRO _____	2
TABLA NO. 2 - POSICIONES ARANCELARIAS DE TUBOS DE HIERRO. _____	3
TABLA NO. 3 - POSICIONES ARANCELARIAS DE PERFILES DE HIERRO Ó ACERO. _____	3
TABLA NO. 4 - POSICIONES ARANCELARIAS DE BARRAS, TUBOS Y PERFILES DE ALUMINIO. _____	4
TABLA NO. 5 - POSICIONES ARANCELARIAS DE VENTANERÍA. _____	4
TABLA NO. 6 - POSICIONES ARANCELARIAS DE TECHOS. _____	4
TABLA NO. 7: ETAPAS DE INTEGRACIÓN, 2002. _____	9
TABLA NO. 8 - EVOLUCIÓN DEL PIB DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN 1998-2002 (MILES DE US \$ DE 1996). _____	16
TABLA NO. 9 - ÍNDICES SECTORIALES DE LA ENCUESTA NACIONAL INDUSTRIAL ANUAL - ENIA DE PRODUCTOS METÁLICOS ESTRUCTURALES CIIU 3813. _____	17
TABLA NO. 10 - ÍNDICES DE PRODUCCIÓN Y VENTAS DE BIENES INTERMEDIOS PARA LA CONSTRUCCIÓN Y PRODUCTOS METÁLICOS PARA USO ESTRUCTURAL. _____	19
TABLA NO. 11 - ÍNDICE DE COSTOS DE EDIFICACIÓN (ICE), Y SUBÍNDICES, FEBRERO DEL 2003. _____	25
TABLA NO. 12 ÍNDICE DE COSTOS DE EDIFICACIÓN (ICE) VS. INFLACIÓN 1998-2001. _____	25
TABLA NO. 13 - INVERSIÓN SECTOR CONSTRUCCIÓN (MILLONES DE DÓLARES DE 2002). _____	27
TABLA NO. 14 BALANZA COMERCIAL CHILENA DE INSUMOS PARA LA CONSTRUCCIÓN 2000 – 2002. _____	29

TABLA NO. 15 - IMPORTACIONES CHILENAS POR CATEGORÍA DE PRODUCTO, 2000 – 2002.	30
TABLA NO. 16 - IMPORTACIONES CHILENAS DE BARRAS DE HIERRO, VALORES CIF USD\$, AÑOS 2000 – 2002.	33
TABLA NO. 17 - PARTICIPACIÓN ANUAL DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE BARRAS DE HIERRO, AÑOS 2000 – 2002.	34
TABLA NO. 18 - VARIACIÓN ANUAL DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE BARRAS DE HIERRO, AÑOS 2000 – 2002.	35
TABLA NO. 19 - IMPORTACIONES CHILENAS DE TUBOS DE HIERRO, VALORES CIF USD\$, AÑOS 2000 – 2002.	37
TABLA NO. 20 - IMPORTACIONES CHILENAS DE TUBOS DE HIERRO, VOLUMEN EN KN AÑOS 2000 – 2002.	38
TABLA NO. 21 - DISTRIBUCIÓN ANUAL DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE TUBOS DE HIERRO, AÑO 2000 – 2002.	39
TABLA NO. 22 - VARIACIÓN ANUAL DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE TUBOS DE HIERRO, AÑO 2000 – 2002.	40
TABLA NO. 23 - VALOR, PARTICIPACIÓN Y VARIACIÓN ANUAL DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE PERFILES DE HIERRO, AÑO 2000 – 2002.	42
TABLA NO. 24 - VALOR, PARTICIPACIÓN Y VARIACIÓN ANUAL DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE TUBOS Y PERFILES DE ALUMINIO, AÑO 2000 – 2002.	44
TABLA NO. 25 - VALOR, PARTICIPACIÓN Y VARIACIÓN ANUAL DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE VENTANAS, 2000 – 2002.	45
TABLA NO. 26 - IMPORTACIONES, PARTICIPACIÓN Y VARIACIÓN ANUAL DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE TECHOS, 2000 – 2002.	46
TABLA NO. 27 - EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE BARRAS DE HIERRO, POR PAÍS DE ORIGEN, 2000 – 2002.	48
TABLA NO. 28 - IMPORTACIONES CHILENAS DE BARRAS DE HIERRO, PRINCIPALES IMPORTADORES AÑOS 2000 – 2002.	49

TABLA NO. 29 - EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE TUBOS DE HIERRO, POR PAÍS DE ORIGEN, AÑO 2000 – 2002. _____	50
TABLA NO. 30 - IMPORTACIONES CHILENAS DE TUBOS DE HIERRO, PRINCIPALES IMPORTADORES AÑOS 2000 – 2002. _____	53
TABLA NO. 31 - EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE PERFILES DE HIERRO, POR PAÍS DE ORIGEN AÑO 2000 – 2002. _____	54
TABLA NO. 32 - IMPORTACIONES CHILENAS DE PERFILES DE HIERRO, PRINCIPALES IMPORTADORES AÑOS 2000 – 2002. _____	56
TABLA NO. 33 - EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE TUBOS Y PERFILES DE ALUMINIO, POR PAÍS DE ORIGEN AÑO 2000 – 2002. _____	57
TABLA NO. 34 - IMPORTACIONES CHILENAS DE TUBOS Y PERFILES DE ALUMINIO, PRINCIPALES IMPORTADORES AÑOS 2000 – 2002. _____	59
TABLA NO. 35 - EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE VENTANAS, POR PAÍS DE ORIGEN AÑO 2000 – 2002. _____	60
TABLA NO. 36 - EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE VENTANAS, PRINCIPALES IMPORTADORES, AÑO 2000 – 2002. _____	61
TABLA NO. 37 - EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE TECHOS, POR PAÍS DE ORIGEN AÑO 2000 – 2002. _____	62
TABLA NO. 38 - EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE VENTANAS, PRINCIPALES IMPORTADORES, AÑO 2000 – 2002. _____	63
TABLA NO. 39 PRINCIPALES MEDIOS DE PAGO DE LAS IMPORTACIONES DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN CHILE, SEGUNDO SEMESTRE 2002. _____	64
TABLA NO. 40 - EXPORTACIONES CHILENAS POR CATEGORÍA DE PRODUCTO, 2000 – 2002. _____	67
TABLA NO. 41 - EXPORTACIONES CHILENAS DE BARRAS DE HIERRO POR POSICIÓN ARANCELARIA, AÑOS 2000 –2002. _____	69
TABLA NO. 42 - PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES CHILENAS DE BARRAS DE HIERRO. _____	69

TABLA NO. 43- EXPORTACIONES CHILENAS DE TUBOS Y PERFILES DE HIERRO POR POSICIÓN ARANCELARIA, AÑOS 2000 –2002.	71
TABLA NO. 44 - PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES CHILENAS DE TUBOS DE HIERRO.	72
TABLA NO. 45 - PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES CHILENAS DE PERFILES DE HIERRO.	72
TABLA NO. 46 - EXPORTACIONES CHILENAS DE TUBOS Y PERFILES DE ALUMINIO POR POSICIÓN ARANCELARIA, AÑOS 2000 –2002.	72
TABLA NO. 47 - PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES CHILENAS DE TUBOS Y PERFILES DE ALUMINIO.	73
TABLA NO. 48 - EXPORTACIONES CHILENAS DE VENTANAS POR POSICIÓN ARANCELARIA, AÑOS 2000 –2002.	73
TABLA NO. 49 - PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES CHILENAS DE VENTANAS 2000 – 2002.	74
TABLA NO. 50 - ESTADÍSTICA DE HIERRO Ó ACERO UTILIZADO EN LA CONSTRUCCIÓN DE MUROS EN EL AÑO 2001.	75
TABLA NO. 51 - ESTADÍSTICA DE MATERIALES UTILIZADOS EN LA CONSTRUCCIÓN DE CUBIERTAS EN EL AÑO 2001.	76
TABLA NO. 52 - VENTAS ANUALES DE CASAS Y DEPARTAMENTOS REGIÓN METROPOLITANA.	83
TABLA NO. 53 - EDIFICACIÓN INICIADA Y APROBADA, SECTORES PÚBLICO Y PRIVADO, TOTAL REGIÓN SUPERFICIE, DISTRIBUCIÓN POR DESTINO, ÁREA METROPOLITANA DE SANTIAGO, AÑOS 2000 Y 2001.	87
TABLA NO. 54 - CANTIDAD DE EMPRESAS REGISTRADAS EN EL DIRECTORIO INDUSTRIAL DE SOFOFA 2002 – 2003.	93
TABLA NO. 55 - RESULTADOS DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR PRODUCTORES Y CANALES.	104

TABLA No. 56 - PRECIOS AL POR MAYOR DE PRODUCTOS DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN.	105
TABLA No. 57 - VARIACIÓN MENSUAL CON RELACIÓN AL PROMEDIO ANUAL DE CADA PRODUCTO AÑO 2002.	106
TABLA No. 58 - IMPORTACIONES SODIMAC POR PAÍS DE ORIGEN: COLOMBIA 2000 – MAYO 2003.	123
TABLA No. 59 - IMPORTACIONES MTS, PAÍS ORIGEN: COLOMBIA, 2000 – MAYO 2003.	130
TABLA No. 60: CÁLCULO DE LA CARGA TRIBUTARIA DE NACIONALIZACIÓN	137
TABLA No. 61 - COMPARACIÓN ARANCELARIA DE LOS PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE INSUMOS PARA LA CONSTRUCCIÓN HACIA CHILE.	144
TABLA No. 62 - VÍAS DE TRANSPORTE DE LAS DE BARRAS DE HIERRO, PORCENTAJES DE CANTIDADES IMPORTADAS 2000 – 2002.	150
TABLA No. 63 - VÍAS DE TRANSPORTE DE PERFILES DE HIERRO. PORCENTAJES DE CANTIDADES IMPORTADAS 2000 – 2002.	151
TABLA No. 64 - VÍAS DE TRANSPORTE DE TUBOS DE HIERRO PORCENTAJES DE CANTIDADES IMPORTADAS 2000 – 2002.	152
TABLA No. 65 - VÍAS DE TRANSPORTE DE PERFILES DE ALUMINIO. PORCENTAJES DE CANTIDADES IMPORTADAS 2000 – 2002.	153
TABLA No. 66 - VÍAS DE TRANSPORTE DE VENTANAS. PORCENTAJES DE CANTIDADES IMPORTADAS 2000 – 2002.	154
TABLA No. 67 - VÍAS DE TRANSPORTE DE IMPORTACIONES TECHOS. PORCENTAJES DE CANTIDADES IMPORTADAS 2000 – 2002 .	155
TABLA No. 68 ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL VALOR CIF DE BARRAS DE HIERRO, 2002	157
TABLA No. 69 ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL VALOR CIF DE TUBOS Y PERFILES DE HIERRO, 2002	158

TABLA No. 70 ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL VALOR CIF DE PERFILES Y TUBOS DE ALUMINIO, 2002 _____	159
TABLA No. 71: TASA DE APLICACIÓN DE GRAVAMEN PARA DESTINACIÓN DE ADMISIÓN TEMPORAL. _____	204
TABLA No. 72 : CARACTERÍSTICAS DE LOS PRINCIPALES PUERTOS DE CHILE _____	214
TABLA No. 73 : MOVIMIENTOS PORTUARIOS DE CHILE, 1999-2002 _____	215
TABLA No. 74 - CARACTERÍSTICAS DE SITIOS DE ATRAQUE, PUERTO VALPARAÍSO _____	219
TABLA No. 75 : COSTO DE FLETES MARÍTIMOS COLOMBIA-CHILE, (VALORES US \$) _____	221
TABLA No. 76 - COMPARACIÓN COSTO FLETES CONTENEDOR 20". ORIGEN: PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES _____	222
TABLA No. 77 - VALOR FLETE AÉREO POR TIPO DE PRODUCTO, 2003. _____	224
TABLA No. 78 - DISTANCIAS A NIVEL NACIONAL. _____	226
TABLA No. 79 CAPACIDAD DE LOS VEHÍCULOS DE CARGA _____	227
TABLA No. 80 - PASOS FRONTERIZOS _____	229
TABLA No. 81 : TARIFA DE SERVICIOS PORTUARIOS, (PUERTO VALPARAÍSO), 2003. _____	236
TABLA No. 82 : TARIFAS DE ALMACENAJE, (PUERTO VALPARAÍSO), 2003. _____	239

GRÁFICAS

GRÁFICA No. 1- EVOLUCIÓN DEL PIB DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN 1998 – 2002. _	16
GRÁFICA No. 2 - ÍNDICE DE VENTAS REALES DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN. _____	20

GRÁFICA No. 3 - ÍNDICE DE VENTAS REALES Y LÍNEA DE TENDENCIA. _____	21
GRÁFICA No. 4 - ÍNDICE DE DESPACHOS FÍSICOS DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN. ____	22
GRÁFICA No. 5 - ÍNDICE DE DESPACHOS FÍSICOS Y LÍNEA DE TENDENCIA 1994 – 2003. ____	23
GRÁFICA No. 6 - VENTAS Vs. DESPACHOS. PROMEDIO MÓVIL 12 MESES (1994 – 2003). ____	24
GRÁFICA No. 7 - ÍNDICE DE COSTOS DE EDIFICACIÓN (ICE) Vs. INFLACIÓN, 1998 - 2001. ____	26
GRÁFICA No. 8 - DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN SECTOR PÚBLICO Y PRIVADO 2000 – 2003. _____	27
GRÁFICA No. 9 - BALANZA COMERCIAL CHILENA DE INSUMOS PARA LA CONSTRUCCIÓN 2000 - 2002. _____	29
GRÁFICA No. 10 - PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE INSUMOS PARA LA CONSTRUCCIÓN, 2002. _____	31
GRÁFICA No. 11 - PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE BARRAS DE HIERRO POR PAÍS DE ORIGEN AÑO 2002. _____	48
GRÁFICA No. 12 - PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE TUBOS DE HIERRO POR PAÍS DE ORIGEN AÑO 2002. _____	51
GRÁFICA No. 13 - IMPORTACIONES CHILENAS DE PERFILES DE HIERRO POR PAÍS DE ORIGEN, AÑO 2002. _____	54
GRÁFICA No. 14 - IMPORTACIONES CHILENAS DE PERFILES DE HIERRO POR PAÍS DE ORIGEN, AÑO 2002. _____	58
GRÁFICA No. 15 - IMPORTACIONES CHILENAS DE VENTANAS POR PAÍS DE ORIGEN, AÑO 2002. _____	60
GRÁFICA No. 16 - IMPORTACIONES CHILENAS DE TECHOS POR PAÍS DE ORIGEN, AÑO 2002. ____	62
GRÁFICA No. 17 - PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES CHILENAS DE INSUMOS PARA LA CONSTRUCCIÓN AÑO 2002. _____	68

GRÁFICA No. 18 - SUPERFICIE TOTAL EDIFICADA, OBRAS NUEVAS Y AMPLIACIONES POR REGIONES EN CHILE EN EL AÑO 2001. _____	85
GRÁFICA No. 19 - EDIFICACIÓN APROBADA E INICIADA, SECTORES PRIVADO Y PÚBLICO, TOTAL REGIÓN METROPOLITANA DE SANTIAGO, AÑO 2001. _____	86
GRÁFICA No. 20 - VARIACIÓN MENSUAL CON RELACIÓN AL PROMEDIO ANUAL DE CADA PRODUCTO AÑO 2002. _____	106
GRAFICA No. 21: ESTRUCTURA DEL VALOR CIF DE BARRAS DE HIERRO, PRINCIPALES ORÍGENES, 2002. _____	156
GRAFICA No. 22: ESTRUCTURA DEL VALOR CIF DE TUBOS Y PERFILES DE HIERRO, PRINCIPALES ORÍGENES, 2002. _____	158
GRAFICA No. 23 ESTRUCTURA DEL VALOR CIF DE TUBOS Y PERFILES DE ALUMINIO, PRINCIPALES ORÍGENES, 2002. _____	159

ANEXOS

ANEXO No. 1 BASE DE DATOS DE CONTACTOS _____	242
ANEXO No. 2 : DEPÓSITOS FISCALES _____	245
ANEXO No. 3 : LOGÍSTIA INTEGRAL. _____	248
ANEXO No. 4 : OPERACIONES LOGÍSTICAS INTERNACIONAL _____	252
ANEXO No. 5 : PUERTOS Y TERMINALES _____	253
ANEXO No. 6 : TRANSPORTE MARÍTIMO _____	256
ANEXO No. 7 : CADENA DE FRÍO Y CARGA REFRIGERADA _____	262
ANEXO No. 8 : DIRECTORIO DE AGENTES ADUANEROS _____	264
ANEXO No. 9: MAPA FÍSICO Y ECONÓMICO DE CHILE, 2003. _____	271

INFORMACION GENERAL

Resumen Ejecutivo del Sector

Descripción del comportamiento del Sector

El sector de la construcción y los insumos para el mismo, son un reflejo determinante del proceso económico, su evolución y desarrollo. Por consiguiente, el presente estudio indica como la reactivación que se vive en la economía chilena ha influido positivamente en el desempeño del comercio de los productos objeto de análisis.

Este mercado presenta rasgos muy definidos, atendiendo el carácter de economía abierta propio del país. Está mostrando un importante vigor, trazado por las obras de infraestructura, las de vivienda y las financieras y de servicio, que constituyen en su totalidad el sector mismo de la construcción, junto con sus insumos respectivos.

De otra parte, la dinámica del comercio exterior presenta un sector en donde las importaciones vienen creciendo, en tanto que las exportaciones vienen decreciendo desde el año 2000. Estos dos factores contrastan de manera interesante con la reactivación de la construcción en el país, presentando un panorama alentador para el exportador colombiano deseoso de entrar en este mercado abierto que demuestra, según las tendencias, su aceptación cada vez más marcada por los insumos importados.

La competencia local y extranjera es de amplia magnitud en el sector de los insumos para la construcción y se ve afectado por las diferentes fuerzas estructurales del mercado: canales, fabricantes, infraestructura, tecnología, tratados, sistemas de negociación, cultura. Por esta razón, el exportador colombiano deberá efectuar una profunda preparación en todos los aspectos, antes de lanzarse a dicho mercado.

Subsectorización

El sector de Insumos para la construcción comprende todos aquellos productos utilizados en la construcción de viviendas e infraestructura, cada uno de estos segmentos están compuestos por subproductos que componen las categorías del sector.

En este estudio la clasificación a la que se hace referencia corresponde a barras, tubos y perfiles de hierro ó acero y aluminio, techumbres, y ventanería. Se han agrupado en categorías distintas los tubos, barras y perfiles de hierro, y los tubos y perfiles de aluminio, dadas las grandes diferencias que representa la utilización de estos insumos. Techumbres y ventanería también se analizarán por separado.

En las siguientes tablas se presenta su clasificación arancelaria¹.

Tabla No. 1 - Posiciones Arancelarias de barras de hierro

<i>Posición Arancelaria</i>	<i>Descripción de la posición arancelaria</i>
	BARRAS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR, SIMPLEMENTE FORJADAS, LAMINADAS O EXTRUDIDAS, EN CALIENTE, ASÍ COMO LAS SOMETIDAS A TORSIÓN DESPUÉS DEL
7214	LAMINADO
72141000	Forjadas
	Con muescas, cordones, surcos o relieves, producidos en el laminado o sometidas a torsión
72142000	después del laminado
72143000	Las demás, de acero de fácil mecanización
72149	Las demás:
72149100	De sección transversal rectangular
72149900	Las demás
7215	Las demás barras de hierro o acero sin alear
72151000	De acero de fácil mecanización, simplemente obtenidas o acabadas en frío
72155000	Las demás, simplemente obtenidas o acabadas en frío
72159000	Las demás
	Barras y perfiles, de los demás aceros aleados; barras huecas para perforación, de aceros aleados
7228	o sin alear
72281000	Barras de acero rápido
72282000	Barras de acero silicomanganeso
72283000	Las demás barras, simplemente laminadas o extrudidas en caliente
72284000	Las demás barras, simplemente forjadas
72285000	Las demás barras, simplemente obtenidas o acabadas en frío
72286000	Las demás barras
72287000	Perfiles
722880	Barras huecas para perforación:
72288010	De aceros aleados
72288020	De aceros sin alear

¹ Las posiciones arancelarias de los productos estudiados, corresponden a la clasificación arancelaria del Diario Arancelario Oficial de Chile de diciembre del 2001, vigente a la fecha.

Tabla No. 2 - Posiciones Arancelarias de tubos de hierro.

<i>Posición Arancelaria</i>	<i>Descripción de la posición arancelaria</i>
73051	Tubos de los tipos utilizados en oleoductos o gasoductos:
73051100	Soldados longitudinalmente con arco sumergido
73051200	Los demás, soldados longitudinalmente
73051900	Los demás
73052000	Tubos para entubación («casing») de los tipos utilizados en la extracción de petróleo o gas
73053	Los demás, soldados:
73053100	Soldados longitudinalmente
73053900	Los demás
73059000	Los demás
73061000	Tubos de los tipos utilizados en oleoductos o gasoductos
73062000	Tubos para entubación («casing») o producción («tubing»), de los tipos utilizados para la extracción de petróleo o gas
73063000	Los demás, soldados, de sección circular, de hierro o acero sin alear
73064000	Los demás, soldados, de sección circular, de acero inoxidable
73065000	Los demás, soldados, de sección circular, de los demás aceros aleados
73066000	Los demás, soldados, excepto los de sección circular
73069000	Los demás

Tabla No. 3 - Posiciones Arancelarias de perfiles de hierro ó acero.

<i>Posición Arancelaria</i>	<i>Descripción de la posición arancelaria</i>
Partida: 7216	Perfiles de hierro o acero sin alear
72161000	Perfiles en U, en I o en H, simplemente laminados o extrudidos en caliente, de altura inferior a 80 mm
72162	Perfiles en L o en T, simplemente laminados o extrudidos en caliente, de altura inferior a 80 mm:
72162100	Perfiles en L
72162200	Perfiles en T
72163	Perfiles en U, en I o en H, simplemente laminados o extrudidos en caliente, de altura superior o igual a 80 mm:
72163100	Perfiles en U
72163200	Perfiles en I
72163300	Perfiles en H
72164000	Perfiles en L o en T, simplemente laminados o extrudidos en caliente, de altura superior o igual a 80 mm
72165000	Los demás perfiles, simplemente laminados o extrudidos en caliente
72166	Perfiles simplemente obtenidos o acabados en frío:
72166100	Obtenidos a partir de productos laminados planos
72166900	Los demás
72169	Los demás:
72169100	Obtenidos o acabados en frío, a partir de productos laminados planos
72169900	Los demás

Tabla No. 4 - Posiciones Arancelarias de barras, tubos y perfiles de aluminio.

<i>Posición Arancelaria</i>	<i>Descripción de la posición arancelaria</i>
Partida: 7608	TUBOS DE ALUMINIO
76081000	De aluminio sin alear
76082000	De aleaciones de aluminio
Partida: 7604	BARRAS Y PERFILES, DE ALUMINIO
76041000	De aluminio sin alear
76042	De aleaciones de aluminio:
76042100	Perfiles huecos
76042900	Los demás

Tabla No. 5 - Posiciones Arancelarias de Ventanería.

<i>Posición Arancelaria</i>	<i>Descripción de la posición arancelaria</i>
39252000	Puertas, ventanas, y sus marcos, contramarcos y umbrales de plástico
44181000	Ventanas, puertas vidriera, y sus marcos y contramarcos de madera
73083000	Puertas, ventanas, y sus marcos, contramarcos y umbrales de hierro
76101000	Puertas, ventanas, y sus marcos, contramarcos y umbrales de aluminio

Tabla No. 6 - Posiciones Arancelarias de Techos.

<i>Posición Arancelaria</i>	<i>Descripción de la posición arancelaria</i>
68111000	Placas onduladas
69051000	Cerámica, tejas para construcción
72104100	Acero sin alear láminas a 600 mm o galvanizado otro modo ondulado

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.

El marco legal de las relaciones comerciales entre Colombia y Chile está basado en el Acuerdo de Complementación Económica² 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 1994³.

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.

Específicamente los productos objeto de este estudio pueden ser exportados a Chile con 0% de arancel. Existen algunas normas y revisiones aplicables a los productos metálicos estructurales, dada la condición de Chile como país sísmico. El instituto encargado de emitir estas normas es el Instituto Nacional de Normalización (INN), y el organismo encargado de realizar las pruebas de resistencia de estos insumos es la Universidad de Chile.

La normativa regula materias como el programa de liberalización, prácticas desleales de comercio, salvaguardias, normas técnicas,

² El texto completo del Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y Colombia puede encontrarse en www.sice.oas.org.

³ Fuente: www.aladi.org

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 2012⁴.

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

⁴ 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 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).

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 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 de Chile 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 No. 7: 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, Bélize, 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 Zelanda 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 Tributación⁵.

⁵ Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores – Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales

COMPOSICION Y CARACTERISTICAS DEL MERCADO

Tamaño del Mercado

Evolución de la actividad 1998 - 2002

El comportamiento de los insumos para la construcción está directamente relacionado con la evolución del sector de la construcción en Chile. Este mercado esta conformado por obras nuevas y ampliaciones, aprobadas y aprobadas e iniciadas, dirigidas a vivienda, industria, comercio y establecimientos financieros, y el sector de servicios; estas clasificaciones que constituyen los segmentos destino de los insumos para la construcción.

El sector construcción representa aproximadamente un 8% del producto interno bruto (PIB) y su evolución esta ligada al comportamiento de la economía, que se observa en el resultado del PIB total y el de la construcción.

La crisis de la economía chilena de 1998 y 1999 afectó el comportamiento del PIB del sector de la construcción, dentro del cual se registraron caídas del 10% en 1999 y del 1% en el año 2000, haciendo de este periodo el mas difícil de los últimos 20 años para el sector. Por tal razón, las decisiones del gobierno se orientaron hacia su reactivación en el año 2001 y su regreso a la ruta del desarrollo, como se puede apreciar en la siguiente tabla y gráfica.

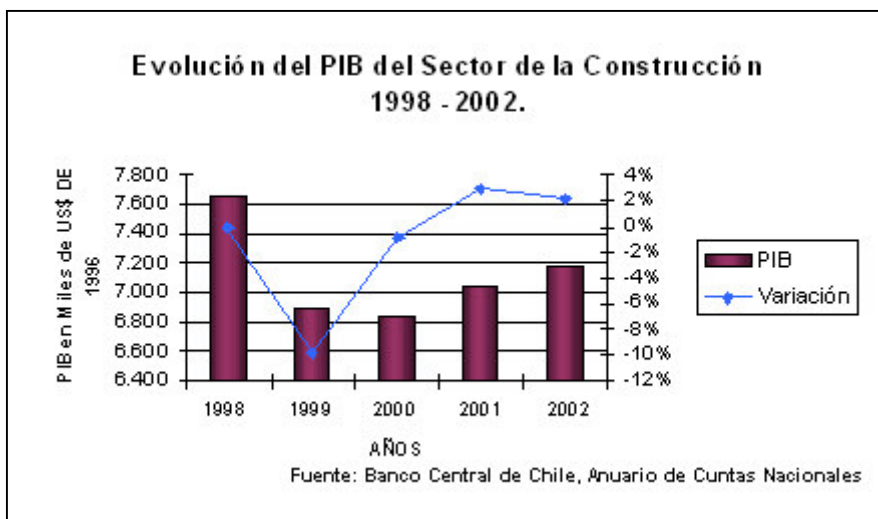
Esta orientación se reflejó en una inversión de US \$ 8,145 millones de dólares en el año 2002, de los cuales el 64% correspondió al sector privado y el 38% restante al sector público. Se proyecta para el año 2003 mantener la participación del sector público en igual proporción.

Tabla No. 8 - Evolución del PIB del sector construcción 1998-2002 (miles de US \$ de 1996).

Evolución del PIB del sector construcción 1998-2002 (Miles de US\$ de 1996).					
Año	1998	1999	2000	2001	2002
PIB	7.646	6.891	6.830	7.032	7.181
Variación	0	-9,9%	-0,9%	3,0%	2,1%

Fuente: Banco Central de Chile Anuario de Cuentas Nacionales (1) Cifras preliminares

Gráfica No. 1- Evolución del PIB del Sector de la Construcción 1998 – 2002.



En el periodo enero septiembre del 2002 el PIB del sector de la construcción creció un 2.1%; y se ha proyectado en 3.0%, para el año 2003 y 4.2% para el 2004, según encuesta del banco central.

Comportamiento del Sector. Producción y Ventas Nacionales de Insumos para la Construcción 1994 – Abril 2003

El comportamiento del sector de insumos para la construcción en Chile se observa a través de la información disponible en la Encuesta Nacional Industrial Anual del INE; los índices de producción, venta y costos de edificación, desarrollados por la Cámara Chilena de la Construcción y los índices de producción y ventas de la Sociedad de

Fomento Fabril, SOFOFA. Estos índices permiten identificar variaciones positivas o negativas de la producción, las ventas y los costos de edificación con respecto a periodos anteriores.

Tabla No. 9 - Índices sectoriales de la Encuesta Nacional Industrial Anual - ENIA de productos metálicos estructurales CIIU 3813.

Fabr. de Productos Metálicos Estructurales	Año		Variación
Datos	2000	2001	2000 - 2001
Número Establecimientos	198	156	-21%
Ocupación Media	9.393	6.710	-29%
Costo Bienes Recibidos *	376.861	209.842	-44%
Materias Primas *	322.351	157.962	-51%
Ingresos Totales *	612.232	334.022	-45%
Activo Fijo *	316.327	110.954	-65%
Inversiones Nuevas *	19.394	3.348	-83%
Exportaciones *	28.934	18.725	-35%
* Miles de US\$			

Fuente: INE, elaboración propia del grupo consultor

Las últimas estadísticas disponibles en el Instituto Nacional de Estadística (INE) con relación al comportamiento sectorial provienen de la Encuesta Nacional Industrial (ENIA) del año 2001, en la cual se registran una serie de variables descriptivas del comportamiento sectorial según la Clasificación CIIU a 4 dígitos. En este caso la información corresponde a la actividad de fabricación de productos metálicos estructurales del CIIU2 3813. Como se aprecia en la tabla anterior, entre el año 2000 y el año 2001 todas las variables presentaron un comportamiento decreciente; el número de establecimientos disminuyó en un 21%, es decir, 42 establecimientos menos; y la ocupación media paso de 9.393 empleados en el año 2000 a 6.710 en el año 2001, casi un 30% menos. La fuerte disminución en los costos de bienes y materias primas es congruente con la disminución en los ingresos totales que de US \$ 612 millones en el año 2000 pasaron a US \$ 334 millones en el año 2001. El activo fijo de las empresas del sector disminuyó un 65% y las inversiones nuevas pasaron de US\$ 19 millones en el año 2000 a tan solo US\$ 3 millones en el año 2001. Las exportaciones se redujeron en un 35% en el año 2001, tendencia que continuó en el año 2002 como se verá más adelante en el capítulo de comercio exterior.

El comportamiento de la industria chilena de productos metálicos estructurales es un indicador de gran importancia para comprender la situación del sector de la construcción y por consiguiente los insumos para el mismo. A pesar de que la mayoría de indicadores del sector de la construcción presentan el año 2001 como el año en que comenzó la reactivación después de la crisis del año 1998, los datos sectoriales del INE señalan cómo se resintió la industria de estos productos. Los desequilibrios experimentados en los últimos años entre la oferta y la demanda mundial de acero, llevaron sus precios al nivel más bajo en 20 años. Tal fue el perjuicio que ello causó en el negocio, que a los cierres de plantas y fusiones de compañías, se unió la imposición de protecciones gubernamentales en los más diversos mercados, comenzando por EE.UU., siguiendo con la UE y extendiéndose a numerosos países e introduciéndose finalmente en Chile en julio del año 2002, con un alcance muy limitado pues las salvaguardias aplicadas sólo abarcaron al alambrón y cierto tipo de rollo laminado en caliente.

A pesar de la disminución en todas las variables analizadas, los indicadores de la Sociedad de Fomento Fabril muestran un crecimiento en la producción y venta física de los productos metálicos estructurales en el 2001 y una disminución en el año 2002, en parte como reflejo de la contracción de la industria local.

A pesar de esto, las principales empresas del sector mantienen su liderazgo en el mercado y su capacidad de abastecer el mercado local de la construcción.

Indicadores sectoriales de la Sociedad de Fomento Fabril SOFOFA

El departamento de estudios y estadísticas de la Sociedad de Fomento Fabril presenta mensualmente indicadores de producción y ventas sectoriales, los que conciernen al sector de la construcción son: el índice de producción de bienes intermedios para la construcción, y el índice de productos metálicos para uso estructural. Estos índices se presentan en la siguiente tabla.

Tabla No. 10 - Índices de producción y ventas de bienes intermedios para la construcción y productos metálicos para uso estructural.

Índices	Años		
	2000	2001	2002
Índice de Producción de Bienes Intermedios para la construcción	100,0	107,4	107,0
Variación		7,4%	-0,3%
Índice de Ventas Totales de Bienes Intermedios para la construcción	100,0	108,4	107,9
Variación		8,4%	-0,5%
Índice de Producción de Productos Metálicos para uso estructural	100,0	108,3	97,6
Variación		8,3%	-9,8%
Índice de Ventas Totales de Productos Metálicos para uso estructural	100,0	109,9	98,5
Variación		9,9%	-10,4%

Fuente: Sofofa, elaboración propia del grupo consultor

Ingrid Medina, analista del departamento de estadística de SOFOFA, indica que los bienes intermedios para la construcción incluyen todos los insumos utilizados en la construcción y los productos metálicos estructurales incluyen las barras de hierro para la fabricación del hormigón y las estructuras metálicas de las obras.

Luego de una variación positiva en el año 2001 de todos los indicadores entre el 7% y el 10%, en el año 2002 se registró una caída en los índices principalmente en la producción y venta de productos metálicos para uso estructural con variaciones negativas del 9,8% y el 10,4%, esto indica una disminución en la construcción de obras nuevas, destino de estos insumos. Los indicadores de producción y venta de los bienes intermedios para construcción presentaron similar comportamiento, con variaciones positivas en el 2001 y variaciones negativas mínimas (0,3% y 0,5%) en el 2002. Esto indica que a pesar de la disminución en la producción y venta de los insumos estructurales, los bienes intermedios se siguieron consumiendo muy seguramente para ser utilizados en ampliaciones y remodelaciones de obras existentes.

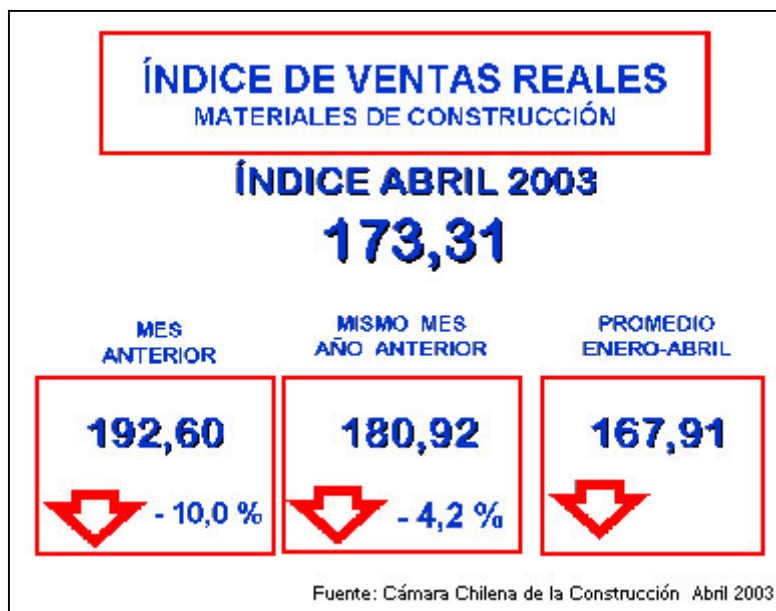
Indicadores sectoriales de la Cámara Chilena de la Construcción

La Cámara Chilena de la construcción presenta indicadores similares a los desarrollados por SOFOFA, ambos se realizan con base en una muestra representativa de empresas socias de estas dos instituciones. Los índices presentados a continuación están actualizados a abril del 2003, actualizaciones posteriores se pueden consultar en línea en la página web de la Cámara <http://www.cchc.cl/> en el informe MATCH.

Índice De Ventas Reales:

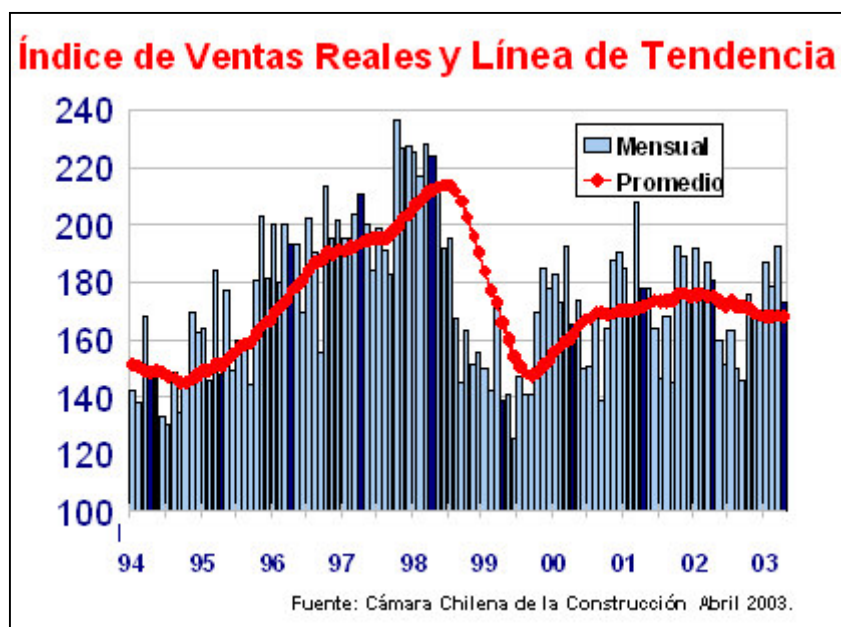
El índice de ventas reales refleja la actividad mensual de ventas al por menor de las cuatro más grandes empresas distribuidoras de insumos para la construcción. (Elaborado con base en la información de la facturación de SODIMAC, CONSTRUMART, SALOMON SACK y EBEMA).

Gráfica No. 2 - Índice de ventas reales de materiales de construcción.

**NOTA:**

El Índice de ventas nominales es deflactado por el subíndice de precios de materiales del ICE (Índice de Costos de Edificación).
Base: promedio 1990 = 100.

Gráfica No. 3 - Índice de ventas reales y línea de tendencia.



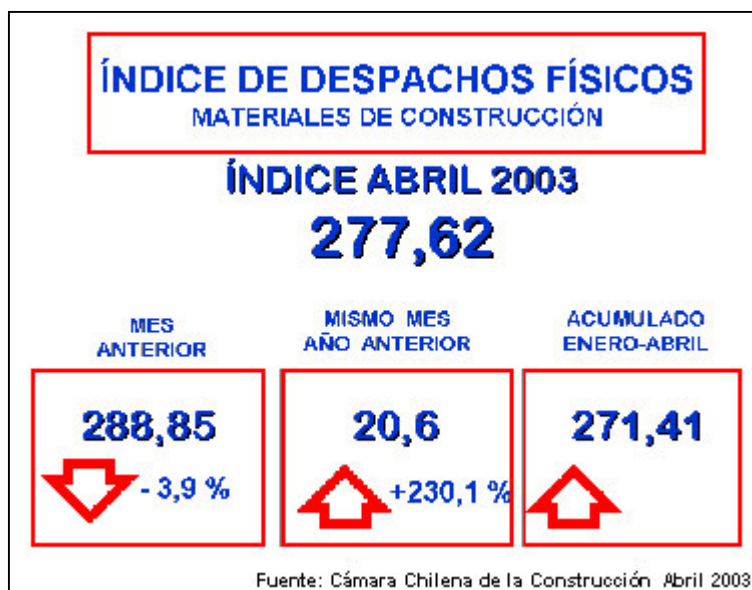
NOTA: En el gráfico las barras corresponden al valor mensual del índice y la curva al promedio móvil de 12 meses.

Se aprecia como el comportamiento de las ventas refleja el desplome del sector luego de la crisis del año 1998, y un posterior periodo de recuperación, que tiende a estabilizarse en el 2003.

Índice de Despachos Físicos:

El índice de despachos físicos indica el comportamiento mensual de los despachos de una lista determinada de materiales, en unidades físicas ponderadas con base en su utilización, tal como se aprecia en la Gráfica siguiente.

Gráfica No. 4 - Índice de despachos físicos de materiales de construcción.



NOTA:

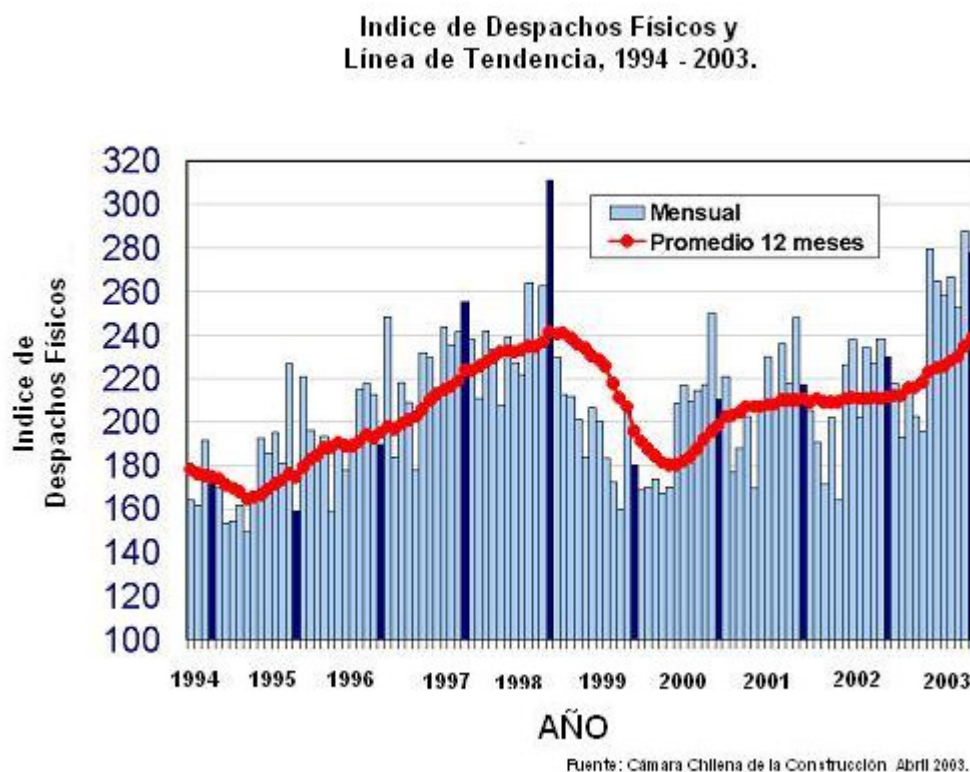
Se incluyen los despachos en unidades físicas a empresas constructoras, industriales, distribuidores mayoristas y ferreterías. Este índice incluye despachos de cemento, fierro redondo, productos de fibrocemento, cañerías de cobre, ladrillos, aislantes, vidrios, tubos de PVC y vulcanita.

Las empresas que suministraron información para la elaboración del índice son: Melón, Polpaico, Bio Bio, CAP, Pizarreño, Madeco, Princesa, El Volcán, BASF, Linque y Duratec. A partir de enero del 1999 se integró cerámicas Santiago.

La Base de este indicador es el promedio de despachos de 1980 = 100

Por estar incluidos los despachos de los fabricantes, este indicador refleja el comportamiento de la producción nacional, mostrando una tendencia creciente y continuada desde del año 2000 en adelante.

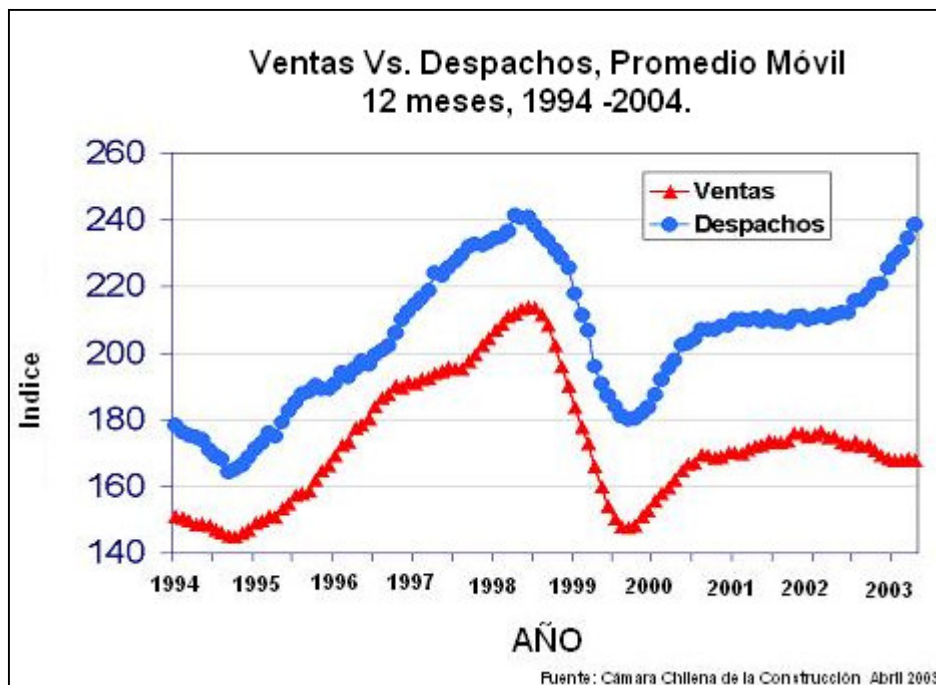
Gráfica No. 5 - Índice de despachos físicos y línea de tendencia 1994 - 2003.



NOTA: En el gráfico las barras corresponden al valor mensual del índice y la curva al promedio móvil de 12 meses.

Para el año 2003, según información de la Cámara Chilena de la Construcción, los despachos de materiales han alcanzado un crecimiento acumulado de un 4,9 % y su promedio móvil en 12 meses se encuentra en un nivel equivalente al registrado en año 1998, antes de la crisis de año 1999.

Gráfica No. 6 - Ventas Vs. Despachos. Promedio Móvil 12 meses (1994 – 2003).



La divergencia observada entre el índice de ventas y el de despachos en el primer trimestre del año 2003, en la Gráfica No. 6 (El índice de ventas presenta un comportamiento decreciente, en tanto que el de despachos muestra una tendencia creciente), se explica porque en el primero no se han incorporado nuevos actores representativos en el mercado.

El índice de ventas, señala sólo un porcentaje relativamente bajo del total de las ventas de mercado del sector, sin considerar otros distribuidores de importancia, al igual que un gran número de pequeños distribuidores de materiales (ferreterías). Estos pueden haber tenido una dinámica distinta a la exhibida por las 4 empresas que componen la muestra del índice.

Adicionalmente, en los grandes proyectos de construcción se observa una tendencia creciente al abastecimiento directo de materiales con los fabricantes o a través de importaciones (Información suministrada por el señor Cristian Díaz economista de la división de estudios económicos de la Cámara Chilena de la Construcción).

Índice de Costo de Edificación (ICE):

Este índice refleja el costo de construir un apartamentos de 69,8 mts² de un piso (localizado en la ciudad de Santiago) y se divide en tres subíndices: materiales, sueldos y salarios y misceláneos. La evolución de este índice señala la variación de costos que enfrenta el sector de la construcción.

Tabla No. 11 - Índice de Costos de Edificación (ICE), y Subíndices, Febrero del 2003.

	Indices feb-03	Variación 12 meses	Importancia Relativa
Subíndice Materiales	2.694,76	3,2%	56,97%
Subíndice Sueldos y Salarios	2.508,61	5,8%	39,16%
Subíndice Miscelaneos	1.461,38	5,2%	3,87%
Índice General	2.538,10	4,3%	

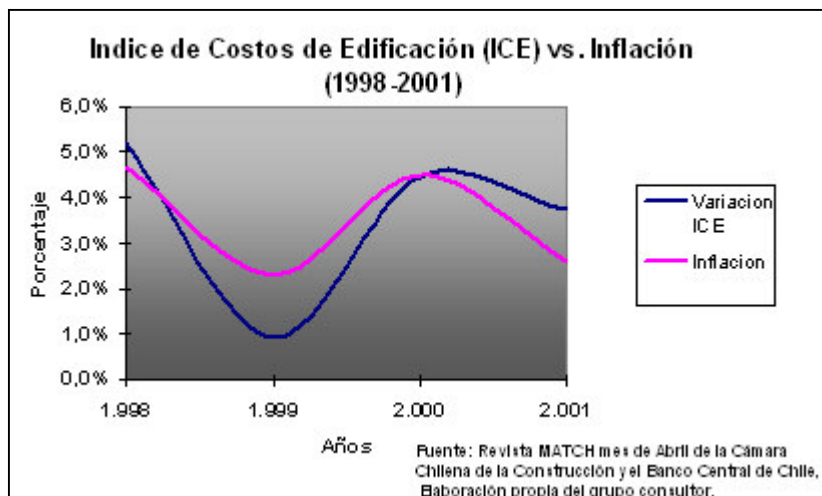
Fuente: INE

Tabla No. 12 Índice de Costos de Edificación (ICE) vs. Inflación 1998-2001.

	1.998	1.999	2.000	2.001
Variación ICE	5,2%	0,9%	4,5%	3,7%
Inflación	4,7%	2,3%	4,5%	2,6%

Fuente: INE

Gráfica No. 7 - Índice de Costos de Edificación (ICE) Vs. Inflación, 1998 - 2001.



Al comparar el comportamiento del ICE con el de la inflación, se muestra como el ICE se comporta de manera más inestable que el índice de precios al consumidor que es la medida tradicional de inflación tal como se aprecia en la gráfica.

Procedencia de la inversión del sector de construcción

El sector de la construcción está constituido principalmente por proyectos de vivienda e infraestructura, los cuales tienen financiación pública y privada. Esta última ha incrementado su participación en vivienda reemplazando la inversión pública, que progresivamente ha venido disminuyendo su aporte directo. De los 2.782 millones de dólares del mercado de vivienda del año 2002, 418 millones de dólares corresponden a inversión pública y 2.364 millones a inversión privada (288 millones de dólares de vivienda subsidiada y 2.076 millones de vivienda sin subsidio).

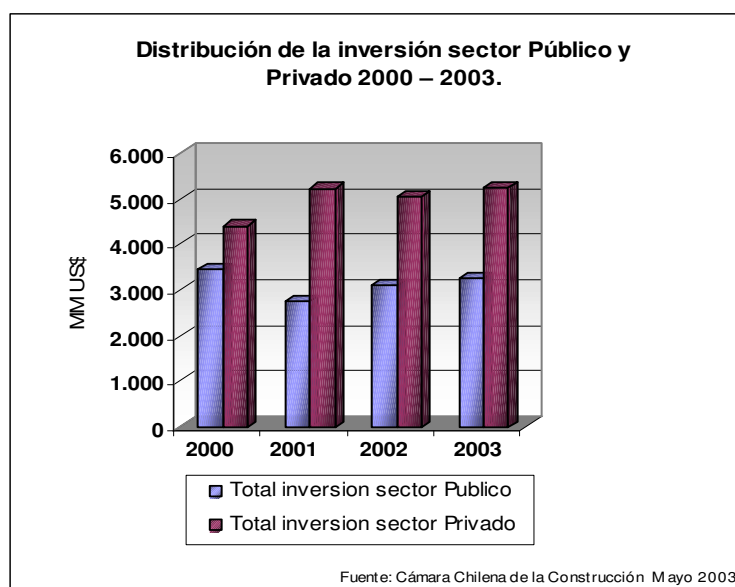
El sector de infraestructura está compuesto por proyectos públicos con una inversión en el mismo año de 2.304 millones de dólares (43%) y proyectos productivos con una inversión de 3.059 millones de dólares (57%). El primero está compuesto por inversión directa del estado y concesiones.

Tabla No. 13 - Inversión sector construcción (Millones de dólares de 2002).

Inversion en Construcción	2.000	2.001	2.002	Proyectada 2.003	Variación 2002 - 2003
Sector	Millones de US \$				Porcentaje
Vivienda	2.542	2.820	2.782	2.800	0,6%
Pública	446	401	418	402	-3,8%
Privada	2.095	2.418	2.364	2.398	1,4%
Copago Programas sociales	495	321	288	258	-10,4%
Inmobiliaria sin subsidio	1.600	2.097	2.076	2.140	3,1%
Infraestructura	5.294	5.145	5.363	5.676	5,8%
De uso publico	2.797	2.130	2.304	2.474	7,4%
Publica	1.721	1.482	1.732	1.896	9,5%
Por concesiones	1.076	648	572	578	1,0%
Productiva	2.497	3.015	3.059	3.202	4,7%
Empresas publicas	191	218	374	375	0,3%
Privada	1.306	2.797	2.685	2.827	5,3%
Total inversion en Construcción	7.836	7.965	8.145	8.476	4,1%
Total inversion sector Público	3.434	2.749	3.096	3.251	5,0%
Total inversion sector Privado	4.402	5.216	5.049	5.225	3,5%
% de la inversion Pública	44%	35%	38%	38%	

Fuente: Cámara Chilena de la Construcción Mayo 2003.

Gráfica No. 8 - Distribución de la inversión sector Público y Privado 2000 – 2003.



Con el propósito de obtener recursos financieros para los grandes proyectos de inversión en infraestructura, el gobierno ha estimulado las concesiones. Originalmente, éstas se orientaron a aeropuertos y carreteras intermunicipales, y posteriormente se expandieron a cárceles, proyectos de irrigación, trenes y vías urbanas.

Dinámica del Comercio Exterior

En esta sección, se hace un análisis del comportamiento del intercambio comercial chileno del sector de insumos para la construcción con sus proveedores y clientes internacionales, además de su relación con Colombia, esto se hace a partir de las importaciones y exportaciones del sector en general hasta llegar al análisis de los potenciales productos, los cuales fueron seleccionados como potencialidades desde el punto de vista de Colombia.

Se hace especial énfasis en la identificación y comportamiento de los principales importadores y el país de origen de los insumos; esto le 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

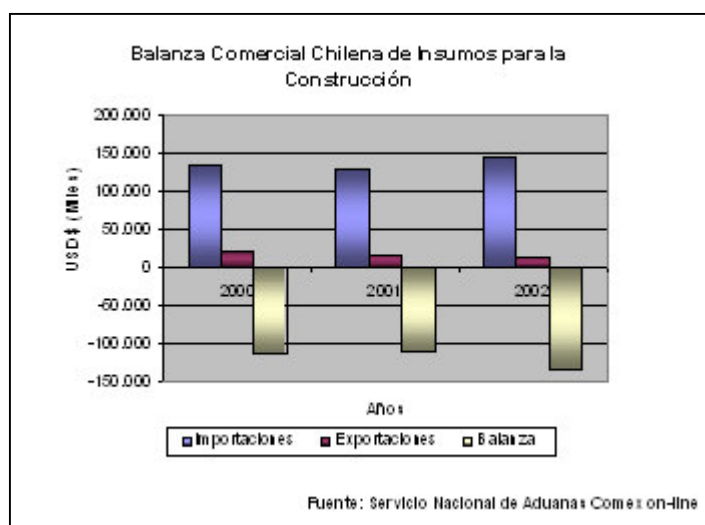
La balanza comercial chilena de los insumos para la construcción analizados en este estudio, presenta un comportamiento deficitario en los años 2000-2002, periodo durante el cual sus exportaciones han disminuido casi un 40% pasando de 21,2 millones de dólares en el año 2000 a 13 millones de dólares en el año 2002; en tanto que las importaciones han aumentado consistentemente de 133,8 millones en el año 2000 a 144,9 millones en el año 2002.

Tabla No. 14 Balanza Comercial Chilena de Insumos para la construcción 2000 – 2002.

	2000	2001	2002
Importaciones	133.845.388	128.996.540	144.990.547
Exportaciones	21.202.803	17.180.901	13.418.564
Balanza	-112.642.585	-111.815.639	-131.571.982

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex on-line

Gráfica No. 9 - Balanza Comercial Chilena de Insumos para la Construcción 2000 - 2002.



El déficit en la balanza comercial chilena pasó de 112,6 millones en el año 2000 a 131,5 millones en el año 2002, la cobertura de las exportaciones paso de un 16% en el año 2000 a un 9% en el 2002, en tanto que las importaciones mostraron un comportamiento creciente, signo de la reactivación económica del país, luego de la crisis de 1998.

Importaciones del sector

En el análisis de las importaciones del sector se han agrupado los principales productos en categorías, dadas sus características de utilización en la construcción, de la siguiente manera: barras de hierro, tubos de hierro, perfiles de hierro, tubos y perfiles de aluminio, ventanas y techos.

Las barras, tubos y perfiles de hierro se analizan por separado en razón a que atienden dos segmentos distintos del mercado de la construcción como se verá mas adelante. Una porción importante del mercado de los tubos de hierro tiene como destino el segmento de infraestructura en gasoductos y oleoductos, mientras que las barras y los perfiles de hierro tienen como destino el segmento de la construcción de vivienda en sus diferentes grupos. Adicionalmente las barras de hierro son utilizadas como insumo en la producción de subproductos de hierro para la industria minera principalmente.

Por su parte, Los tubos y perfiles de aluminio, las ventanas y los techos atienden el segmento de la construcción de vivienda.

Tabla No. 15 - Importaciones Chilenas por categoría de producto, 2000 – 2002.

Suma de Cif Item	Año			Total general
	2000	2001	2002	
Categoría de Producto				
Barras de Hierro	67.207.864	73.230.240	74.526.125	214.964.229
Tubos de Hierro	38.021.315	29.074.487	45.565.362	112.661.165
Tubos y Perfiles de Alur	16.709.920	14.864.470	13.314.200	44.888.590
Perfiles de Hierro	6.648.640	6.980.281	7.422.619	21.051.540
Ventanas	4.958.924	4.365.292	3.793.487	13.117.703
Techos	296.725	479.769	366.752	1.143.245
Total general	133.845.388	128.996.540	144.990.547	407.826.471

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

En su conjunto las importaciones de estos insumos totalizaron de 407,8 millones dólares en los últimos tres años, con un promedio anual de 136 millones de dólares. Las barras y tubos de hierro alcanzaron 328 millones de dólares en el periodo 2000-2002, presentando una caída en el año 2001 y una recuperación importante en el año 2002 llegando a 120 millones de dólares, equivalentes al 83% de las importaciones de estos insumos, posicionándose en el primer lugar

En segundo lugar de importancia en cuanto al valor de las importaciones se encuentran los tubos y perfiles de aluminio con un total de 44,8 millones de dólares en los últimos tres años, esta categoría presenta una tendencia decreciente pasando de 16,7 millones de dólares en el año 2000 a 13,3 millones en el año 2002, equivalentes al 9%.

En tercer lugar se encuentran los perfiles de hierro con el 5% de las importaciones del año 2002 equivalentes a 7,4 millones de dólares, esta categoría presenta un comportamiento creciente y consistente en el período analizado.

Las ventanas y los techos presentan la menor participación en el año 2002 con 3%, para un total de 14,2 millones de dólares en el periodo 2000-2002, las importaciones de ventanas presentan un comportamiento decreciente, en tanto que los techos presentan altibajos con un promedio anual de importaciones de 380 mil dólares aproximadamente.

Gráfica No. 10 - Participación de las importaciones Chilenas de Insumos para la construcción, 2002.



Análisis de las importaciones Chilenas de las barras de hierro, participación y variación anual.

Dentro de la categoría de barras de acero se encuentran todas aquellas barras usadas en las estructuras de las construcciones ó las usadas como insumo para la producción de subproductos, como el caso de las bolas de acero utilizadas en el proceso de molienda de minerales. Se destacan las posiciones 7283000 (las demás barras de aceros aleados, laminadas en caliente), la posición 72142000 (barras de hierro con muescas) y la posición 72149900 (barras de hierro sin alear de sección

transversal rectangular). Estas posiciones tuvieron una participación en el año 2002 de 78%, 7%, y 8% respectivamente, es decir el 95% de las importaciones chilenas de barras. Este comportamiento se ha mantenido en los últimos 3 años.

Entre estas tres posiciones se importó un valor CIF de 68,6 millones de dólares en el año 2002. A pesar que sus importaciones han presentado variaciones positivas en el periodo 2000 – 2002, su crecimiento disminuyó entre el año 2001 y el año 2002, principalmente en la posición 72142000 (barras de hierro con muescas), que de una variación positiva del 39% en el 2001 pasó a tener un crecimiento del 5% en el año siguiente. Esta disminución en el crecimiento se reflejó en el comportamiento del conjunto de las barras de hierro que crecieron a tasas del 9% en el año 2000 y 2% en el año 2001. En las siguientes tablas se presenta en detalle de las importaciones de todas las posiciones de barras de hierro.

Tabla No. 16 - Importaciones Chilenas de barras de hierro, Valores CIF USD\$, Años 2000 – 2002.

Suma de Cif Item		Año		
Arancel	Descripción Arancel	2000	2001	2002
	BARRAS HIERRO O ACERO SIN ALEAR, SIMPLEMENTE			
72141000	FORJADAS, EN CALIENTE.	720.408	648.979	554.357
	BARRAS HIERRO CON MUESCAS, CORDONES, HUECOS O			
72142000	RELIEVE OBT. DURANTE LA	12.287.299	7.298.110	4.931.614
72143000	BARRA DE ACERO DE FACIL MECANIZACION.	193.473	76.053	276.256
	BARRAS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR DE SECC			
72149100	TRANSVERSAL RECTANGULAR	1.321.742	845.190	1.221.549
	BARRAS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR DE SECC TRANSV			
72149900	RECTANG, LOS DEMA	3.986.566	5.540.879	5.797.190
	LAS DEMAS BARRAS DE ACERO DE FACIL MECANIZACION			
72151000	SIMPLEMENTE OBTENIDAS	587.237	498.648	435.504
	BARRAS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR ACABADAS AL FRIO,			
72155000	LOS DEMAS	326.850	311.564	242.846
72159000	LAS DEMAS BARRAS DE HIERRO O DE ACERO SIN ALEAR.	210.035	236.860	292.881
72281000	BARRAS DE ACERO RAPIDO.	26.991	35.118	35.956
72282000	BARRAS DE ACERO SILICO-MANGANOSO.	29.745		33.833
	LAS DEMAS BARRAS DE ACEROS ALEADOS,LAMINADAS EN			
72283000	CALIENTE.	44.123.902	54.962.925	57.865.354
72284000	LAS DEMAS BARRAS DE ACEROS ALEADOS, FORJADAS.	1.633.136	878.441	1.271.594
	LAS DEMAS BARRAS DE ACEROS ALEADOS,OBTENIDAS O			
72285000	ACABADAS EN FRIO.	202.003	288.527	206.644
72286000	LAS DEMAS BARRAS DE LOS DEMAS ACEROS ALEADOS.	295.896	127.651	237.587
72287000	PERFILES DE LOS DEMAS ACEROS ALEADOS.	52.580	284.799	60.793
72288010	BARRAS HUECAS PARA PERFORACION DE ACEROS ALEADOS.	619.589	471.371	461.667
72288020	BARRAS HUECAS PARA PERFORACION DE ACEROS SIN ALEAR.	590.412	725.127	600.499
Total general		67.207.864	73.230.240	74.526.125

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Tabla No. 17 - Participación anual de las importaciones Chilenas de barras de hierro, Años 2000 – 2002.

Suma de Cif Item		Año		
Arancel	Descripción Arancel	2000	2001	2002
72141000	BARRAS HIERRO O ACERO SIN ALEAR, SIMPLEMENTE FORJADAS, EN CALIENTE.	1%	1%	1%
72142000	BARRAS HIERRO CON MUESCAS, CORDONES, HUECOS O RELIEVE OBT. DURANTE LA	18%	10%	7%
72143000	BARRA DE ACERO DE FACIL MECANIZACION.	0%	0%	0%
72149100	BARRAS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR DE SECC TRANSVERSAL RECTANGULAR	2%	1%	2%
72149900	BARRAS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR DE SECC TRANSV RECTANG, LOS DEMA	6%	8%	8%
72151000	LAS DEMAS BARRAS DE ACERO DE FACIL MECANIZACION SIMPLEMENTE OBTENIDAS	1%	1%	1%
72155000	BARRAS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR ACABADAS AL FRIO, LOS DEMAS	0%	0%	0%
72159000	LAS DEMAS BARRAS DE HIERRO O DE ACERO SIN ALEAR.	0%	0%	0%
72281000	BARRAS DE ACERO RAPIDO.	0%	0%	0%
72282000	BARRAS DE ACERO SILICO-MANGANOSO.	0%	0%	0%
72283000	LAS DEMAS BARRAS DE ACEROS ALEADOS,LAMINADAS EN CALIENTE.	66%	75%	78%
72284000	LAS DEMAS BARRAS DE ACEROS ALEADOS, FORJADAS.	2%	1%	2%
72285000	LAS DEMAS BARRAS DE ACEROS ALEADOS,OBTENIDAS O ACABADAS EN FRIO.	0%	0%	0%
72286000	LAS DEMAS BARRAS DE LOS DEMAS ACEROS ALEADOS.	0%	0%	0%
72287000	PERFILES DE LOS DEMAS ACEROS ALEADOS.	0%	0%	0%
72288010	BARRAS HUECAS PARA PERFORACION DE ACEROS ALEADOS.	1%	1%	1%
72288020	BARRAS HUECAS PARA PERFORACION DE ACEROS SIN ALEAR.	1%	1%	1%
Total general		100%	100%	100%

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Tabla No. 18 - Variación anual de las importaciones Chilenas de barras de hierro, Años 2000 – 2002.

Suma de Cif Item	Variación años	
Arancel Descripción Arancel	2000 - 2001	2001 - 2002
BARRAS HIERRO O ACERO SIN ALEAR, SIMPLEMENTE		
72141000 FORJADAS, EN CALIENTE.	-10%	-15%
BARRAS HIERRO CON MUESCAS, CORDONES, HUECOS O		
72142000 RELIEVE OBT. DURANTE LA	-41%	-32%
72143000 BARRA DE ACERO DE FACIL MECANIZACION.	-61%	263%
BARRAS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR DE SECC		
72149100 TRANSVERSAL RECTANGULAR	-36%	45%
BARRAS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR DE SECC TRANSV		
72149900 RECTANG, LOS DEMA	39%	5%
LAS DEMAS BARRAS DE ACERO DE FACIL MECANIZACION		
72151000 SIMPLEMENTE OBTENIDAS	-15%	-13%
BARRAS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR ACABADAS AL FRIO,		
72155000 LOS DEMAS	-5%	-22%
72159000 LAS DEMAS BARRAS DE HIERRO O DE ACERO SIN ALEAR.	13%	24%
72281000 BARRAS DE ACERO RAPIDO.	30%	2%
72282000 BARRAS DE ACERO SILICO-MANGANOSO.	-100%	
LAS DEMAS BARRAS DE ACEROS ALEADOS,LAMINADAS EN		
72283000 CALIENTE.	25%	5%
72284000 LAS DEMAS BARRAS DE ACEROS ALEADOS, FORJADAS.	-46%	45%
LAS DEMAS BARRAS DE ACEROS ALEADOS,OBTENIDAS O		
72285000 ACABADAS EN FRIO.	43%	-28%
72286000 LAS DEMAS BARRAS DE LOS DEMAS ACEROS ALEADOS.	-57%	86%
72287000 PERFILES DE LOS DEMAS ACEROS ALEADOS.	442%	-79%
72288010 BARRAS HUECAS PARA PERFORACION DE ACEROS ALEADOS.	-24%	-2%
72288020 BARRAS HUECAS PARA PERFORACION DE ACEROS SIN ALEAR.	23%	-17%
Total general	9%	2%

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Análisis de las importaciones Chilenas de los Tubos de hierro, participación y variación anual.

En la categoría de tubos de hierro se incluyen tubos utilizados en oleoductos, gasoductos y en la construcción de vivienda. Se destacan los tubos de las posiciones arancelarias 73061000, tubos del tipo de los usados en los oleoductos, grapados y 73063000 los demás tubos y perfiles huecos, entre estas dos posiciones acumularon un promedio del 60% del volumen de las importaciones de los últimos tres años, equivalentes a 14,6 millones de dólares en el 2002. Vale la pena resaltar

el comportamiento de la categoría de los demás tubos del tipo de los usados en oleoductos, soldados longitudinalmente (posición arancelaria 730512000) que tuvo un crecimiento acelerado en el año 2002 pasando de un 2% en participación del volumen importado en el año 2001 a un 19% en el año 2002, equivalente a 5,3 millones de dólares. Los demás productos de este grupo presentaron volúmenes de importaciones menores al 6% del total importado.

Las variaciones positivas más marcadas durante el periodo 2000-2002 las presentaron las importaciones de las categorías correspondientes a los demás tubos usados en oleoductos (730512000) y los demás tubos de diámetro externo superior a 406, MM (730531000). El detalle de este comportamiento de esta agrupación se aprecia en las siguientes tablas:

Tabla No. 19 - Importaciones Chilenas de tubos de hierro, Valores CIF USD\$, Años 2000 – 2002.

Suma de Cif Item	Año		
Arancel Descripción Arancel	2000	2001	2002
73051100 TUBOS USADO OLEODUCTOS, SOLDADOS LONGITUDINALMENTE CON ARCO SUMERGIDO.	5.367.374	2.524.805	306.003
73051200 LOS DEMAS TUBOS TIPO USADO OLEODUCTOS, SOLDADOS LONGITUDINALMENTE.	472.515	276.900	5.312.570
73051900 LOS DEMAS TUBOS SECC.INT.Y EXT. CIRCULARES, DIAM. EXT. SUP. A 406,4 MM.	14.391	9.526	3.670
73052000 TUBOS DE ENTUBADO TIPO USADO EXTRACC. DE PETROLEO O GAS, HIERRO O DE LOS DEMAS TUBOS, SECC.INT.Y EXT.CIRCULARES, DIAM.EXT.SUP.A 406,4MM.SOLDA	296	13.957	1.459.697
73053100 LOS DEMAS TUBOS, SECC.INT. Y EXT.CIRCULARES, DIAM.EXT.SUP.A 406,4MM, SOL	43.907	343.063	634.120
73059000 LOS DEMAS TUBOS, SECC.INT.Y EXT.CIRCULARES DIAM.EXT. SUP.A 406,4MM, HIER	114.708	52.548	39.436
73061000 TUBOS TIPO USADO OLEODUCTOS, SOLDADOS, REMACHADOS, GRAPADOS, DE HIERRO O TUBOS DE ENTUBADO O DE PRODUCC.TIPO UTILIZADO EXT.PETROLEO, SOLDADO, RE	6.384.527	17.995.587	7.767.161
73062000 LOS DEMAS TUBOS Y PERFILES HUECOS, SECC. CIRCULAR, SOLDADOS, HIERRO O AC.	5.938.947	5.651.611	6.931.723
73064000 LOS DEMAS TUBOS Y PERFILES HUECOS, SOLDADOS, SECC.CIRCULAR, DE ACERO INOX	3.832.515	4.065.094	4.543.057
73065000 LOS DEMAS TUBOS Y PERFILES HUECOS, SOLDADOS, SECCION CIRCULAR DEMAS ACER	790.383	537.593	850.106
73066000 LOS DEMAS TUBOS Y PERFILES HUECOS, SOLDADOS, EXC.SECC.CIRCULAR, DE HIERRO	1.700.432	1.404.365	1.314.685
73069000 LOS DEMAS TUBOS Y PERFILES HUECOS, SOLDADOS, REMACHADOS, GRAPADO S, HIERRO	378.346	385.088	999.328
Total general	25.202.696	33.260.135	30.201.051

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Tabla No. 20 - Importaciones Chilenas de tubos de hierro, Volumen en KN Años 2000 – 2002.

Suma de Cantidad Mercancías KN		Año		
Arancel	Descripción Arancel	2000	2001	2002
73051100	TUBOS USADO OLEODUCTOS,SOLDADOS LONGITUDINALMENTE CON ARCO SUMERGIDO.	8.060.970	3.696.286	571.589
73051200	LOS DEMAS TUBOS TIPO USADO OLEODUCTOS, SOLDADOS LONGITUDINALMENTE.	1.027.300	615.566	8.875.211
73051900	LOS DEMAS TUBOS SECC.INT.Y EXT. CIRCULARES,DIAM. EXT. SUP. A 406,4 MM.	4.757	10.194	94
73052000	TUBOS DE ENTUBADO TIPO USADO EXTRACC. DE PETROLEO O GAS, HIERRO O DE	30		
73053100	LOS DEMAS TUBOS,SECC.INT.Y EXT.CIRCULARES,DIAM.EXT.SUP.A 406,4MM.SOLDA	76.478	4.038	2.616.416
73053900	LOS DEMAS TUBOS,SECC.INT. Y EXT.CIRCULARES,DIAM.EXT.SUP.A 406,4MM, SOL	91.171	771.305	1.303.426
73059000	LOS DEMAS TUBOS,SECC.INT.Y EXT.CIRCULARES DIAM.EXT. SUP.A 406,4MM,HIER	64.945	14.047	1.559
73061000	TUBOS TIPO USADO OLEODUCTOS,SOLDADOS,REMACHADOS,GRAPADOS,DE HIERRO O	13.167.901	8.688.891	12.949.082
73062000	TUBOS DE ENTUBADO O DE PRODUCC.TIPO UTILIZADO EXT.PETROLEO,SOLDADO,RE			8.843
73063000	LOS DEMAS TUBOS Y PERFILES HUECOS,SECO. CIRCULAR,SOLDADOS,HIERRO O AC.	10.871.515	10.848.256	13.471.599
73064000	LOS DEMAS TUBOS Y PERFILES HUECOS,SOLDADOS,SECC.CIRCULAR,DE ACERO INOX	1.356.838	1.788.816	1.779.887
73065000	LOS DEMAS TUBOS Y PERFILES HUECOS,SOLDADOS,SECCION CIRCULAR DEMAS ACER	961.932	519.880	801.670
73066000	LOS DEMAS TUBOS Y PERFILES HUECOS,SOLDADOS,EXC.SECC.CIRCULAR,DE HIERRO	1.896.832	1.623.236	1.151.395
73069000	LOS DEMAS TUBOS Y PERFILES HUECOS,SOLDADOS,REMACHADOS,GRAPADO S,HIERRO	440.646	482.287	2.034.590
Total general		38.021.315	29.074.487	45.565.362

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Tabla No. 21 - Distribución anual de las importaciones Chilenas de Tubos de Hierro, Año 2000 – 2002.

Suma de Cantidad Mercancías KN		Año			
Arancel	Descripción Arancel	2000	2001	2002	Total general
73051100	TUBOS USADO OLEODUCTOS,SOLDADOS LONGITUDINALMENTE CON ARCO SUMERGIDO.	21%	13%	1%	11%
73051200	LOS DEMAS TUBOS TIPO USADO OLEODUCTOS, SOLDADOS LONGITUDINALMENTE.	3%	2%	19%	9%
73051900	LOS DEMAS TUBOS SECC.INT.Y EXT. CIRCULARES,DIAM. EXT. SUP. A 406,4 MM.	0%	0%	0%	0%
73052000	TUBOS DE ENTUBADO TIPO USADO EXTRACC. DE PETROLEO O GAS, HIERRO O DE LOS DEMAS TUBOS,SECC.INT.Y EXT.CIRCULARES,DIAM.EXT.SUP.A 406,4MM.SOLDA	0%	0%	0%	0%
73053100	LOS DEMAS TUBOS,SECC.INT. Y EXT.CIRCULARES,DIAM.EXT.SUP.A 406,4MM, SOL	0%	0%	6%	2%
73053900	LOS DEMAS TUBOS,SECC.INT. Y EXT.CIRCULARES,DIAM.EXT.SUP.A 406,4MM, SOL	0%	3%	3%	2%
73059000	LOS DEMAS TUBOS,SECC.INT.Y EXT.CIRCULARES DIAM.EXT. SUP.A 406,4MM,HIER	0%	0%	0%	0%
73061000	TUBOS TIPO USADO OLEODUCTOS,SOLDADOS,REMACHADOS,GRAPADOS,DE HIERRO O TUBOS DE ENTUBADO O DE PRODUCC.TIPO UTILIZADO EXT.PETROLEO,SOLDADO,RE	35%	30%	28%	31%
73062000	LOS DEMAS TUBOS Y PERFILES HUECOS,SECO. CIRCULAR,SOLDADOS,HIERRO O AC.	0%	0%	0%	0%
73063000	LOS DEMAS TUBOS Y PERFILES HUECOS,SOLDADOS,SECC.CIRCULAR,DE ACERO INOX	29%	37%	30%	31%
73064000	LOS DEMAS TUBOS Y PERFILES HUECOS,SOLDADOS,SECC.CIRCULAR,DE ACERO INOX	4%	6%	4%	4%
73065000	LOS DEMAS TUBOS Y PERFILES HUECOS,SOLDADOS,SECCION CIRCULAR DEMAS ACER	3%	2%	2%	2%
73066000	LOS DEMAS TUBOS Y PERFILES HUECOS,SOLDADOS,EXC.SECC.CIRCULAR,DE HIERRO	5%	6%	3%	4%
73069000	LOS DEMAS TUBOS Y PERFILES HUECOS,SOLDADOS,REMACHADOS,GRAPADO S,HIERRO	1%	2%	4%	3%
Total general		100%	100%	100%	100%

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Tabla No. 22 - Variación anual de las importaciones Chilenas de Tubos de Hierro, Año 2000 – 2002.

Variación con base en la Suma de Cantidad Mercancías KN		Año	
Arancel	Descripción Arancel	2000 - 2001	2001 - 2002
73051100	TUBOS USADO OLEODUCTOS, SOLDADOS LONGITUDINALMENTE CON ARCO SUMERGIDO.	-54%	-85%
73051200	LOS DEMAS TUBOS TIPO USADO OLEODUCTOS, SOLDADOS LONGITUDINALMENTE.	-40%	1342%
73051900	LOS DEMAS TUBOS SECC.INT.Y EXT. CIRCULARES, DIAM. EXT. SUP. A 406,4 MM.	114%	-99%
73052000	TUBOS DE ENTUBADO TIPO USADO EXTRACC. DE PETROLEO O GAS, HIERRO O DE	-100%	
73053100	LOS DEMAS TUBOS, SECC.INT.Y EXT.CIRCULARES, DIAM.EXT.SUP.A 406,4MM.SOLDA	-95%	64688%
73053900	LOS DEMAS TUBOS, SECC.INT. Y EXT.CIRCULARES, DIAM.EXT.SUP.A 406,4MM, SOL	746%	69%
73059000	LOS DEMAS TUBOS, SECC.INT.Y EXT.CIRCULARES DIAM.EXT. SUP.A 406,4MM,HIER	-78%	-89%
73061000	TUBOS TIPO USADO OLEODUCTOS, SOLDADOS, REMACHADOS, GRAPADOS, DE HIERRO O	-34%	49%
73062000	TUBOS DE ENTUBADO O DE PRODUCC.TIPO UTILIZADO EXT.PETROLEO, SOLDADO, RE		
73063000	LOS DEMAS TUBOS Y PERFILES HUECOS, SECO. CIRCULAR, SOLDADOS, HIERRO O AC.	0%	24%
73064000	LOS DEMAS TUBOS Y PERFILES HUECOS, SOLDADOS, SECC.CIRCULAR, DE ACERO INOX	32%	0%
73065000	LOS DEMAS TUBOS Y PERFILES HUECOS, SOLDADOS, SECCION CIRCULAR DEMAS ACER	-46%	54%
73066000	LOS DEMAS TUBOS Y PERFILES HUECOS, SOLDADOS, EXC.SECC.CIRCULAR, DE HIERRO	-14%	-29%
73069000	LOS DEMAS TUBOS Y PERFILES HUECOS, SOLDADOS, REMACHADOS, GRAPADOS, HIERRO	9%	322%
Total general		-24%	57%

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Análisis de las importaciones Chilenas de perfiles de hierro, participación y variación anual.

En la categoría de perfiles de hierro se incluyen perfiles en U, H, L, T, I, laminados en caliente; y perfiles acabados en frío. Estos perfiles son utilizados ampliamente en la construcción de vivienda en la elaboración de estructuras y marcos.

Se destacan dentro de este grupo los perfiles en L, en U y en I, los cuales concentran un 80% del valor de las importaciones realizadas en el año 2002, solamente los perfiles en L alcanzaron casi un 40% de dichas importaciones, correspondientes a las posiciones arancelarias 72162100 y 72164000 que incluye perfiles en L o en T. Entre estas dos posiciones arancelarias se importó un valor de 2,9 millones de dólares en el año 2002, seguidos por los perfiles en I, posición arancelaria 72163200, con 2,1 millones de dólares.

Los perfiles en H y los demás perfiles extruídos en caliente tuvieron participaciones del 8% y el 6% respectivamente durante el año 2002, con un valor CIF de 1 millón de dólares en importaciones. Los demás productos de esta categoría tuvieron participaciones inferiores al 2% equivalentes a 442 mil dólares de importaciones durante el año 2002.

Esta agrupación de productos presenta una tendencia de crecimiento promedio del, 5,5% anual en los últimos tres años. Dentro de los productos más relevantes, es de resaltar el crecimiento de los perfiles en U y en I, de 13% y 24% respectivamente del año 2001 al 2002.

El detalle del valor CIF importado, la participación y las variaciones anuales se aprecia en la siguiente tabla:

Tabla No. 23 - Valor, Participación y Variación anual de las importaciones Chilenas de Perfiles de Hierro, Año 2000 – 2002.

Suma de Cif Item		Año		
Arancel	Descripción Arancel	2000	2001	2002
72161000	PERFILES HIERRO EN U, Y O EN H, LAMINADOS CALIENTE, ALTURA INFERIOR A	21.427	7.448	62.005
72162100	PERFILES EN L, DE HIERRO, LAMINADOS EN CALIENTE, ALTURA INFERIOR A 80	1.582.475	1.789.569	1.273.695
72162200	PERFILES EN T, DE HIERRO, LAMINADOS EN CALIENTE, ALTURA INFERIOR A 80		172.370	51.093
72163100	PERFILES EN U, LAMINADOS CALIENTE, ALTURA SUPERIOR O IGUAL A 80 MM.	1.256.383	840.300	949.945
72163200	PERFILES EN I, LAMINADOS EN CALIENTE, ALTURA SUPERIOR O IGUAL A 80 MM	1.486.343	1.718.066	2.133.853
72163300	PERFILES EN H, LAMINADOS EN CALIENTE, ALTURA SUPERIOR O IGUAL A 80 MM	313.720	570.316	630.789
72164000	PERFILES EN L O EN T., LAMINADOS EN CALIENTE, ALTURA SUPERIOR O IGUAL	1.098.868	1.418.523	1.537.929
72165000	LOS DEMAS PERFILES, LAMINADOS O EXTRUDIDOS EN CALIENTE.	488.448	217.205	455.080
72166100	OBTENIDOS A PARTIR DE PRODUCTOS LAMINADOS	92.748	37.022	115.515
72166900	LOS DEMAS PERFILES SIMPLEMENTE OBTENIDOS O ACABADOS EN FRIO	73.212	88.955	135.277
72169100	OBTENIDO Y ACABADOS EN FRIO, A PARTIR DE PROD. LAMINADOS PLANOS	121.937	58.679	17.711
72169900	PERFILES SIMPLEMENTE OBTENIDOS O ACABADOS EN FRIO, LOS DEMAS	113.079	61.829	59.727
Total general		6.648.640	6.980.281	7.422.619
Participación por posición arancelaria, con base en la Suma de Cif Item		Año		
Arancel	Descripción Arancel	2000	2001	2002
72161000	PERFILES HIERRO EN U, Y O EN H, LAMINADOS CALIENTE, ALTURA INFERIOR A	0%	0%	1%
72162100	PERFILES EN L, DE HIERRO, LAMINADOS EN CALIENTE, ALTURA INFERIOR A 80	24%	26%	17%
72162200	PERFILES EN T, DE HIERRO, LAMINADOS EN CALIENTE, ALTURA INFERIOR A 80	0%	2%	1%
72163100	PERFILES EN U, LAMINADOS CALIENTE, ALTURA SUPERIOR O IGUAL A 80 MM.	19%	12%	13%
72163200	PERFILES EN I, LAMINADOS EN CALIENTE, ALTURA SUPERIOR O IGUAL A 80 MM	22%	25%	29%
72163300	PERFILES EN H, LAMINADOS EN CALIENTE, ALTURA SUPERIOR O IGUAL A 80 MM	5%	8%	8%
72164000	PERFILES EN L O EN T., LAMINADOS EN CALIENTE, ALTURA SUPERIOR O IGUAL	17%	20%	21%
72165000	LOS DEMAS PERFILES, LAMINADOS O EXTRUDIDOS EN CALIENTE.	7%	3%	6%
72166100	OBTENIDOS A PARTIR DE PRODUCTOS LAMINADOS	1%	1%	2%
72166900	LOS DEMAS PERFILES SIMPLEMENTE OBTENIDOS O ACABADOS EN FRIO	1%	1%	2%
72169100	OBTENIDO Y ACABADOS EN FRIO, A PARTIR DE PROD. LAMINADOS PLANOS	2%	1%	0%
72169900	PERFILES SIMPLEMENTE OBTENIDOS O ACABADOS EN FRIO, LOS DEMAS	2%	1%	1%
Total general		100%	100%	100%
Variación por posición arancelaria, con base en la Suma de Cif Item		Año		
Arancel	Descripción Arancel	2000 - 2001	2001 - 2002	
72161000	PERFILES HIERRO EN U, Y O EN H, LAMINADOS CALIENTE, ALTURA INFERIOR A	-65%	732%	
72162100	PERFILES EN L, DE HIERRO, LAMINADOS EN CALIENTE, ALTURA INFERIOR A 80	13%	-29%	
72162200	PERFILES EN T, DE HIERRO, LAMINADOS EN CALIENTE, ALTURA INFERIOR A 80		-70%	
72163100	PERFILES EN U, LAMINADOS CALIENTE, ALTURA SUPERIOR O IGUAL A 80 MM.	-33%	13%	
72163200	PERFILES EN I, LAMINADOS EN CALIENTE, ALTURA SUPERIOR O IGUAL A 80 MM	16%	24%	
72163300	PERFILES EN H, LAMINADOS EN CALIENTE, ALTURA SUPERIOR O IGUAL A 80 MM	82%	11%	
72164000	PERFILES EN L O EN T., LAMINADOS EN CALIENTE, ALTURA SUPERIOR O IGUAL	29%	8%	
72165000	LOS DEMAS PERFILES, LAMINADOS O EXTRUDIDOS EN CALIENTE.	-56%	110%	
72166100	OBTENIDOS A PARTIR DE PRODUCTOS LAMINADOS	-60%	212%	
72166900	LOS DEMAS PERFILES SIMPLEMENTE OBTENIDOS O ACABADOS EN FRIO	22%	52%	
72169100	OBTENIDO Y ACABADOS EN FRIO, A PARTIR DE PROD. LAMINADOS PLANOS	-52%	-70%	
72169900	PERFILES SIMPLEMENTE OBTENIDOS O ACABADOS EN FRIO, LOS DEMAS	-45%	-3%	
Total general		5%	6%	

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Análisis de las importaciones Chilenas de tubos y perfiles de aluminio, participación y variación anual.

A diferencia de los tubos y perfiles de hierro, insumos que presentan segmentos de mercado diferentes (infraestructura y vivienda), los tubos y perfiles de aluminio son utilizados predominantemente en la construcción de vivienda. Encontramos dentro de esta categoría, perfiles y tubos de aluminio sin alear y de aleaciones de aluminio.

Los productos más destacados dentro de este grupo son: los perfiles huecos de aleaciones de aluminio, posición arancelaria 76042100 y las barras macizas de aleaciones de aluminio, posición arancelaria 76042900. Entre estas dos posiciones se importó mas del 80% del valor CIF durante el año 2002, equivalente a 10,9 millones de dólares. Le siguen en orden de importancia las barras y perfiles de aluminio sin alear y los tubos sin alear con 10% y 5% del valor importado en el 2002.

Esta categoría en su conjunto presentó un comportamiento decreciente promedio del 10% en los últimos tres años, pasando de 16,7 millones de dólares en el año 2000 a 13,3 millones en el 2002. Sin embargo los perfiles y las barras de aleaciones de aluminio mostraron una variación positiva del 11% en el periodo 2001-2002 luego de un decrecimiento promedio del 37% en el período 2000-2001.

El detalle del valor CIF importado, la participación y las variaciones anuales se aprecia en la siguiente tabla:

Tabla No. 24 - Valor, Participación y Variación anual de las importaciones Chilenas de Tubos y Perfiles de Aluminio, Año 2000 – 2002.

Importaciones Chilenas por posición arancelaria Suma de Cif Item		Año		
Arancel	Descripción Arancel	2000	2001	2002
76041000	BARRAS Y PERFILES, DE ALUMINIO SIN ALEAR.	1.032.561	1.629.369	1.385.432
76042100	PERFILES HUECOS, DE ALEACIONES DE ALUMINIO.	5.667.028	4.595.074	5.190.304
76042900	BARRAS DE ALEACIONES DE ALUMINIO; PERFILES, EXC	8.878.453	5.257.442	5.746.034
76081000	TUBOS DE ALUMININIO SIN ALEAR	878.356	586.097	616.892
76082000	TUBOS DE ALEACIONES DE ALUMINIO.	253.523	2.796.489	375.539
Total general		16.709.920	14.864.470	13.314.200
Participación de las importaciones Chilenas, Suma de Cif Item		Año		
Arancel	Descripción Arancel	2000	2001	2002
76041000	BARRAS Y PERFILES, DE ALUMINIO SIN ALEAR.	6%	11%	10%
76042100	PERFILES HUECOS, DE ALEACIONES DE ALUMINIO.	34%	31%	39%
76042900	BARRAS DE ALEACIONES DE ALUMINIO; PERFILES, EXC	53%	35%	43%
76081000	TUBOS DE ALUMININIO SIN ALEAR	5%	4%	5%
76082000	TUBOS DE ALEACIONES DE ALUMINIO.	2%	19%	3%
Total general		100%	100%	100%
Variación anual de las importaciones Chilenas,		Año		
Arancel	Descripción Arancel	2000 - 2001	2001 - 2002	
76041000	BARRAS Y PERFILES, DE ALUMINIO SIN ALEAR.	58%	-15%	
76042100	PERFILES HUECOS, DE ALEACIONES DE ALUMINIO.	-19%	13%	
76042900	BARRAS DE ALEACIONES DE ALUMINIO; PERFILES, EXCEPTO HUECO	-41%	9%	
76081000	TUBOS DE ALUMININIO SIN ALEAR	-33%	5%	
76082000	TUBOS DE ALEACIONES DE ALUMINIO.	1003%	-87%	
Total general		-11%	-10%	

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Análisis de las importaciones Chilenas de ventanas, participación y variación anual.

La categoría de ventanas está compuesta por ventanas de hierro, aluminio, madera y plástico. Adicionalmente las posiciones arancelarias analizadas incluyen puertas, ventanas y sus marcos, bastidores y umbrales de los materiales mencionados anteriormente.

La participación de estos productos se encuentra repartida de manera más equitativa entre las posiciones arancelarias analizadas, siendo las ventanas de hierro las que presentan mayor participación en el valor de las importaciones en los últimos tres años, alcanzando una participación del 48% en el 2002, con 1,8 millones de dólares. Las ventanas de madera y plástico tuvieron participaciones similares en el año 2002, de 19% y 18% respectivamente, con 737 mil y 678 mil dólares respectivamente. Las ventanas de hierro y madera presentaron variaciones positivas en el periodo 2001-2002 del 14% y 42%

respectivamente, a pesar de que las ventanas en su conjunto presentaron un comportamiento decreciente de 12% del 2000 al 2001 y 13% del 2001 al 2002.

Las ventanas de aluminio tuvieron la menor participación en el año 2002 con el 15% equivalente a 574 mil dólares.

El detalle del valor CIF importado, la participación y las variaciones anuales se aprecia en la siguiente tabla:

Tabla No. 25 - Valor, Participación y Variación anual de las importaciones Chilenas de Ventanas, 2000 – 2002.

Importaciones por posición arancelaria, Suma de Cif Item		Año		
Arancel	Descripción Arancel	2000	2001	2002
39252000	PUERTAS, VENTANAS Y SUS MARCOS, BASTIDORES Y UMBRALES, DE PLASTICOS.	1.346.113	1.160.322	677.888
44181000	VENTANAS, PUERTAS-VENTANAS Y SUS MARCOS, DE MADERA.	555.794	521.038	737.505
73083000	PUERTAS, VENTANAS Y SUS MARCOS, BASTIDORES Y UMBRALES, DE FUNDICION, HI	1.799.082	1.580.523	1.804.452
76101000	PUERTAS, VENTANAS Y SUS MARCOS, BASTIDORES Y UMBRALES, DE ALUMINIO.	1.257.936	1.103.408	573.643
Total general		4.958.924	4.365.292	3.793.487
Participación anual por posición arancelaria		Año		
Arancel	Descripción Arancel	2000	2001	2002
39252000	PUERTAS, VENTANAS Y SUS MARCOS, BASTIDORES Y UMBRALES, DE PLASTICOS.	27%	27%	18%
44181000	VENTANAS, PUERTAS-VENTANAS Y SUS MARCOS, DE MADERA.	11%	12%	19%
73083000	PUERTAS, VENTANAS Y SUS MARCOS, BASTIDORES Y UMBRALES, DE FUNDICION, HI	36%	36%	48%
76101000	PUERTAS, VENTANAS Y SUS MARCOS, BASTIDORES Y UMBRALES, DE ALUMINIO.	25%	25%	15%
Total general		100%	100%	100%
Variación anual por posición arancelaria		Variación Años		
Arancel	Descripción Arancel	2000 - 2001	2001 - 2002	
39252000	PUERTAS, VENTANAS Y SUS MARCOS, BASTIDORES Y UMBRALES, DE PLASTICOS.	-14%	-42%	
44181000	VENTANAS, PUERTAS-VENTANAS Y SUS MARCOS, DE MADERA.	-6%	42%	
73083000	PUERTAS, VENTANAS Y SUS MARCOS, BASTIDORES Y UMBRALES, DE FUNDICION, HI	-12%	14%	
76101000	PUERTAS, VENTANAS Y SUS MARCOS, BASTIDORES Y UMBRALES, DE ALUMINIO.	-12%	-48%	
Total general		-12%	-13%	

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Análisis de las importaciones Chilenas de techos, participación y variación anual.

Dentro de la categoría de techumbres se encuentran las placas onduladas de amianto – cemento, celulosa cemento o similares; tejas cerámicas, y productos laminados de hierro de 600 MM de ancho.

Durante el periodo comprendido entre el año 2000 y el 2002, los techos de lamina de hierro representaron entre el 97% y el 85% del valor CIF de las importaciones, en el año 2002 este valor fue de 312 mil dólares. Las tejas cerámicas ocupan el segundo lugar en importaciones con un 14% de participación en el año 2002, equivalente a 51 mil dólares. Esta categoría de productos presentó un comportamiento variable, marcado principalmente por los altibajos en las importaciones de techos de hierro, que crecieron un 60% del año 2000 al 2001 y decrecieron un 32% del 2001 al 2002. Por su parte las tejas cerámicas presentaron un crecimiento importante 145% en promedio anual en los últimos tres años, pasando de 8.635 dólares en importaciones en el año 2000 a 51.165 en el año 2002.

El detalle del valor CIF importado, la participación y las variaciones anuales se aprecia en la siguiente tabla:

Tabla No. 26 - Importaciones, Participación y Variación anual de las importaciones Chilenas de Techos, 2000 – 2002.

Suma de Cif Item		Año		
Arancel	Descripción Arancel	2000	2001	2002
68111000	PLACAS ONDULADAS, DE AMIANTO-CEMENTO, CELULOSA-CEMENTO O SIMILARES.	1.682		3.833
69051000	TEJAS CERAMICAS.	8.635	21.505	51.165
72104100	PROD. LAMINADOS HIERRO, ANCHO 600 MM., GALVANIZADOS OTRO MODO, ONDULA	286.407	458.264	311.754
Total general		296.725	479.769	366.752
Participación anual por posición arancelaria		Año		
Arancel	Descripción Arancel	2000	2001	2002
68111000	PLACAS ONDULADAS, DE AMIANTO-CEMENTO, CELULOSA-CEMENTO O SIMILARES.	1%	0%	1%
69051000	TEJAS CERAMICAS.	3%	4%	14%
72104100	PROD. LAMINADOS HIERRO, ANCHO 600 MM., GALVANIZADOS OTRO MODO, ONDULA	97%	96%	85%
Total general		100%	100%	100%
Variación anual por posición arancelaria		Año		
Arancel	Descripción Arancel	2000 - 2001	2001 - 2002	
68111000	PLACAS ONDULADAS, DE AMIANTO-CEMENTO, CELULOSA-CEMENTO O SIMILARES.	-100%		
69051000	TEJAS CERAMICAS.	149%	138%	
72104100	PROD. LAMINADOS HIERRO, ANCHO 600 MM., GALVANIZADOS OTRO MODO, ONDULA	60%	-32%	
Total general		62%	-24%	

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Origen de las importaciones de los principales productos

En este capítulo se describen los principales países de origen de las importaciones chilenas de los insumos objeto de este estudio y se identifican los principales importadores por categoría de producto. Estos dos elementos permiten identificar la procedencia de los productos con los cuales el exportador colombiano deberá competir para ingresar al mercado, adicionalmente, permiten identificar los principales importadores que constituyen el segmento de clientes con mayor potencial. En este orden de ideas es importante evaluar la constancia de los importadores en el periodo de análisis y el volumen de sus importaciones. El análisis se presenta por categoría de producto para ilustrar de manera detallada las condiciones específicas de cada grupo de productos.

Países de origen y principales importadores Chilenos de Barras de hierro.

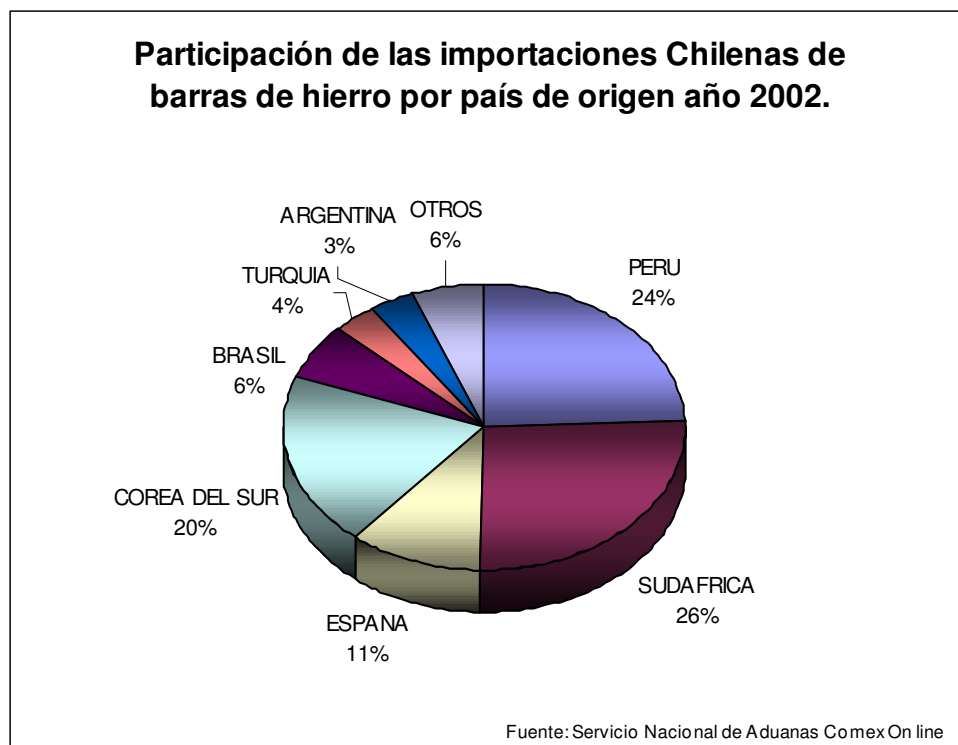
El 80% de las importaciones chilenas de barras de hierro provinieron de Perú, Sudáfrica, España, Corea del Sur y Brasil. En el año 2002 el principal país de origen fue Sudáfrica con exportaciones a Chile de más de 19 millones de dólares, seguido de Perú y Corea del Sur, con 18 y 14,6 millones de dólares, respectivamente. Es de resaltar el comportamiento de Corea del Sur, que de 4,6 millones de dólares en exportaciones en el año 2001 pasó a exportar más de 19 millones en el año 2002, sustituyendo en parte las importaciones provenientes de Perú, Turquía y Argentina, que registraron bajas en sus exportaciones en el año 2002, este comportamiento afectó principalmente a Perú que exportó 10 millones menos que en el año anterior. El detalle del comportamiento de las importaciones por país de origen se presenta en la siguiente tabla.

Tabla No. 27 - Evolución de las importaciones Chilenas de barras de hierro, por país de origen, 2000 – 2002.

Suma de Cif Item	Año			Total general	%	% Acum.
País de Origen	2000	2001	2002			
PERU	25.968.881	28.276.030	18.063.167	72.308.079	34%	34%
SUDAFRICA	6.284.049	17.532.444	19.460.240	43.276.733	20%	54%
ESPANA	8.854.851	7.368.997	8.024.252	24.248.101	11%	65%
COREA DEL SUR		4.627.088	14.628.939	19.256.027	9%	74%
BRASIL	5.918.931	3.973.564	4.617.545	14.510.040	7%	81%
TURQUIA	6.339.520	4.341.110	2.741.672	13.422.301	6%	87%
ARGENTINA	6.578.905	3.620.440	2.561.842	12.761.187	6%	93%
OTROS	7.262.727	3.490.567	4.428.467	15.181.761	7%	100%
Total general	67.207.864	73.230.240	74.526.125	214.964.229	100%	

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Gráfica No. 11 - Participación de las importaciones Chilenas de barras de hierro por país de origen año 2002.



El importador más destacado en los últimos tres años ha sido Moly-Cop Chile S.A., con el 62% promedio de participación y más de 50 millones de dólares importados en el año 2002. Moly-Cop nació en 1961 como Armco Chile, en 1993 cambio su nombre a Moly-Cop Chile S.A. -filial de la división internacional de Scaw Metals Sudáfrica-. La empresa es líder en el mercado minero como fabricante y proveedor de bolas de acero utilizadas en el proceso de molienda de minerales, abasteciendo principalmente a la gran minería del cobre, a la pequeña y mediana minería del norte chileno, y a procesos de molienda de otra naturaleza, como la fabricación de cemento, entre otros.

La empresa Moly-Cop Chile opera una planta en el barrio siderúrgico de Huachipato, en la Octava Región, y tiene previsto realizar una inversión de más de 6,7 millones de dólares en la construcción de una nueva planta. El proyecto estará ubicado en la localidad de Mejillones, en la Segunda Región, y tendrá una capacidad de producción de 180 mil toneladas anuales de bolas de acero. La planta deberá iniciar su etapa de puesta en marcha hacia mediados del 2004, para comenzar su operación comercial durante el segundo semestre de ese año.

Le siguen en orden de importancia por valor importado, Acero Santa Ana de Boluet, Francisco Petricio y Otero Domínguez con participaciones acumuladas del 9% la primera y del 4% las dos últimas empresas.

Tabla No. 28 - Importaciones Chilenas de barras de hierro, principales importadores Años 2000 – 2002.

Suma de Cif Item	Año			Total general	%	% Acum.
Nombre Importador	2000	2001	2002			
MOLY-COP CHILE S.A.	33.728.147	48.225.113	50.705.771	132.659.030	62%	62%
ACEROS STA.ANA DE BOLUETA CHIL	7.026.472	6.050.689	5.290.995	18.368.155	9%	70%
FRANCISCO PETRICIO S.A.	2.167.522	3.638.690	2.838.953	8.645.165	4%	74%
OTERO Y DOMINGUEZ LTDA.	2.676.307	2.476.674	2.806.961	7.959.942	4%	78%
COMERCIAL ACINDAR CHILE LTDA	4.355.150	2.323.130	709.704	7.387.984	3%	81%
KUPFER HNOS. S.A.	1.931.180	2.098.492	1.684.239	5.713.911	3%	84%
SIDERINT COMERCIAL S.A.	1.959.271	1.192.217	1.340.525	4.492.013	2%	86%
INMOBILIARIA LAS VERBENAS S.A.	4.193.500			4.193.500	2%	88%
THYSSEN ACEROS Y SERVICIOS S.A	744.228	570.386	1.276.726	2.591.339	1%	89%
GERDAU AZA S.A.	196.348	698.005	995.114	1.889.467	1%	90%
OTROS (273)	8.229.741	5.956.844	6.877.137	21.063.722	10%	100%
Total General	67.207.864	73.230.240	74.526.125	214.964.229	100%	

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Países de origen y principales importadores Chilenos de Tubos de hierro.

En los últimos tres años, el 80% de las importaciones chilenas de tubos de hierro provino de 7 países y el 52% de Argentina, Corea del Sur y Brasil. Las importaciones desde Argentina presentaron un crecimiento importante en el año 2002, pasando de 5,1 millones de dólares en el 2001 a 12,7 millones de dólares en el 2002, es decir un 42% del total importado ese año. Las importaciones desde Corea del Sur presentaron una tendencia decreciente en el 2002, al igual que las importaciones desde Brasil, México y Colombia. Las importaciones desde Taiwán y Ecuador presentaron una tendencia creciente.

Colombia ocupa el octavo lugar en la participación de las importaciones Chilenas de los últimos tres años, con un promedio de 1,3 millones anuales. Otros países con participaciones menores al 4% acumularon en conjunto el 14% de las importaciones Chilenas.

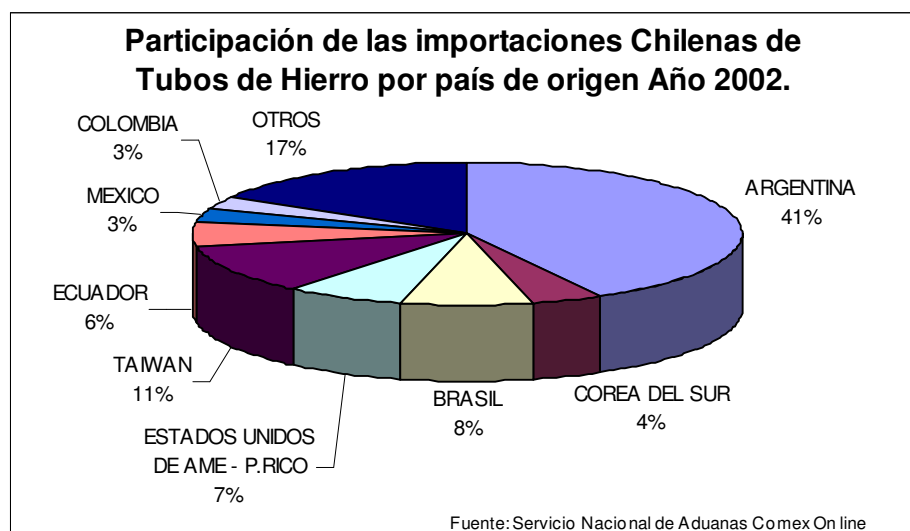
En la siguiente tabla se presenta el detalle de las importaciones chilenas por país de origen en el periodo 2000-2002 y la gráfica siguiente presenta la participación de las importaciones chilenas de estos productos en el año 2002.

Tabla No. 29 - Evolución de las importaciones Chilenas de tubos de hierro, por país de origen, año 2000 – 2002.

Suma de Cif Item País de Origen	Año			Total general	%	% Acumulado
	2000	2001	2002			
ARGENTINA	6.249.310	5.161.740	12.665.672	24.076.722	27%	27%
COREA DEL SUR	3.563.107	7.341.500	1.233.427	12.138.034	14%	41%
BRASIL	5.430.108	2.192.278	2.377.122	9.999.508	11%	52%
ESTADOS UNIDOS DE AME - P.RICO	1.165.296	6.355.048	2.097.422	9.617.765	11%	63%
TAIWAN	2.312.667	2.077.490	3.403.919	7.794.076	9%	72%
ECUADOR	1.081.858	1.387.492	1.698.307	4.167.657	5%	76%
MEXICO	1.288.800	1.916.469	946.006	4.151.276	5%	81%
COLOMBIA	1.952.183	1.232.601	790.525	3.975.309	4%	86%
OTROS	2.159.368	5.595.518	4.988.651	12.743.536	14%	100%
TOTAL	25.202.696	33.260.135	30.201.051	88.663.883	100%	

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Gráfica No. 12 - Participación de las importaciones Chilenas de tubos de hierro por país de origen Año 2002.



Más de 400 empresas realizaron importaciones desde el año 2000 a la fecha. La empresa que realizó mayores importaciones fue Minera Escondida Ltda., una de las empresas mineras productoras de cobre más importantes de Chile, durante el año 2001 importó más de 14 millones de dólares y durante el año 2002, 1,4 millones, para la ejecución de La Fase IV de un proyecto de modernización que requirió una inversión del orden de los US\$ 1.045 millones, destinados principalmente a la construcción de la nueva planta concentradora (Laguna Seca) y la ampliación de la capacidad del puerto de Coloso, así como a la implementación de un nuevo tranque de relaves y un taller de camiones y equipos pesados.

El segundo importador, en orden de importancia por valor importado es Ducasse Comercial, una empresa eminentemente comercial y de distribución de productos. Esta empresa ha importado mas de 2 millones de dólares anuales en los últimos tres años. Ducasse Comercial Ltda. participa en el mercado de rodamientos y en variados rubros de abastecimiento a sectores como minería, agricultura, industria, forestal, pesca y automotriz. A la fecha, cuenta con una fuerza de ventas compuesta por 220 personas y una red de 11 sucursales en regiones y 5 en Santiago.

Estos dos importadores presentan el perfil típico de dos segmentos dentro del mercado de tubos de hierro, Minera Escondida importa directamente productos para utilizarlos en proyectos puntuales propios, mientras que Ducasse Comercial es un distribuidor.

En tercer lugar se encuentra la empresa Válvulas Industriales S.A. con un nivel de importaciones muy similar al de Ducasse Comercial, más de 2 millones de dólares anuales. Esta empresa se dedica al abastecimiento de Válvulas, Fittings, Cañerías y accesorios para la industria chilena, cubriendo los mercados de la Minería, Celulosa e Industria Petroquímica entre otros.

Dentro de los principales importadores se encuentran varias empresas mineras y gasoductos, que importan para su autoabastecimiento, y empresas comercializadoras proveedoras de la industria Chilena. De las 432 empresas que han importado este tipo de productos, 425 tienen una participación acumulada en los últimos tres años inferior al 5%, lo que evidencia un sector importador bastante atomizado.

En la siguiente tabla se presenta el comportamiento de los principales importadores.

Tabla No. 30 - Importaciones Chilenas de tubos de hierro, principales importadores Años 2000 – 2002.

Suma de Cif Item	Año			Total general	%	% Acumulado
Nombre Importador	2000	2001	2002			
MINERA ESCONDIDA LTDA.	142.890	14.405.832	1.448.110	15.996.832	18%	18%
DUCASSE COMERCIAL LIMITADA	2.282.615	2.151.794	2.378.263	6.812.672	8%	26%
VALVULAS INDUSTRIALES SA	3.249.429	1.692.172	1.737.635	6.679.235	8%	33%
MULTIACEROS S.A.	782.272	1.735.861	2.780.273	5.298.405	6%	39%
CIA. MINERA DISP.DE LAS CONDE	4.227.149	640.430		4.867.579	5%	45%
GASODUCTO GASANDES S.A.			4.814.042	4.814.042	5%	50%
TYCO FLOW CONTROL CHILE S.A.	1.329.244	1.131.436	1.688.043	4.148.723	5%	55%
FASTPACK S.A.	287.363	647.011	1.000.860	1.935.233	2%	57%
VALVULAS INDUSTRIALES S.A.	801.613	113.730	933.342	1.848.685	2%	59%
SOC. CONT.MINERA EL ABRA		1.704.703	25.445	1.730.147	2%	61%
ACEROS Y METALES SOC.LTDA.	657.445	343.544	613.051	1.614.040	2%	63%
SOCIEDAD NACIONAL DE METALE	624.372	237.501	546.338	1.408.211	2%	64%
PORTUARIA LIRQUEN S.A.	1.107.548			1.107.548	1%	66%
KUPFER HNOS. S.A.	87.320	166.705	806.934	1.060.959	1%	67%
GASODUCTO DEL PACIFICO S.A.	1.022.651			1.022.651	1%	68%
DISTRINOR S.A.	31.383		931.770	963.153	1%	69%
ARAYA CANAS E HIJOS LTDA.	218.596	119.646	599.194	937.436	1%	70%
AGINOX COMERCIAL LTDA.	237.812	272.375	395.530	905.717	1%	71%
SOIMEX S.A.	477.241	336.807	64.690	878.738	1%	72%
INNERGY TRANSPORTES S.A.		550.882	273.186	824.068	1%	73%
MONTAJES INDUSTRIALES MONTEC L			819.299	819.299	1%	74%
ESMET MAESTRANZA S.A.	534.878	229.328		764.206	1%	75%
Otros (410)	7.100.877	6.780.380	8.345.049	22.226.306	25%	100%

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Países de origen y principales importadores Chilenos de perfiles de hierro.

Cinco países representaron el origen del 80% de las importaciones chilenas de perfiles de hierro en el periodo 2000-2002: Polonia, Sudáfrica, Brasil, España y República Checa. Las exportaciones de Polonia muestran un comportamiento creciente pasando de 1 millón de dólares en el año 2000 a 2,7 millones de dólares en el año 2002. En segundo lugar se encuentra Sudáfrica, origen de 1,4 millones de dólares de las importaciones, estos dos países concentraron en el año 2002 más del 50% del total importado. Junto con Brasil y España, con 10% y 14% de las importaciones, respectivamente, representaron el 80% de lo importado en el año 2002.

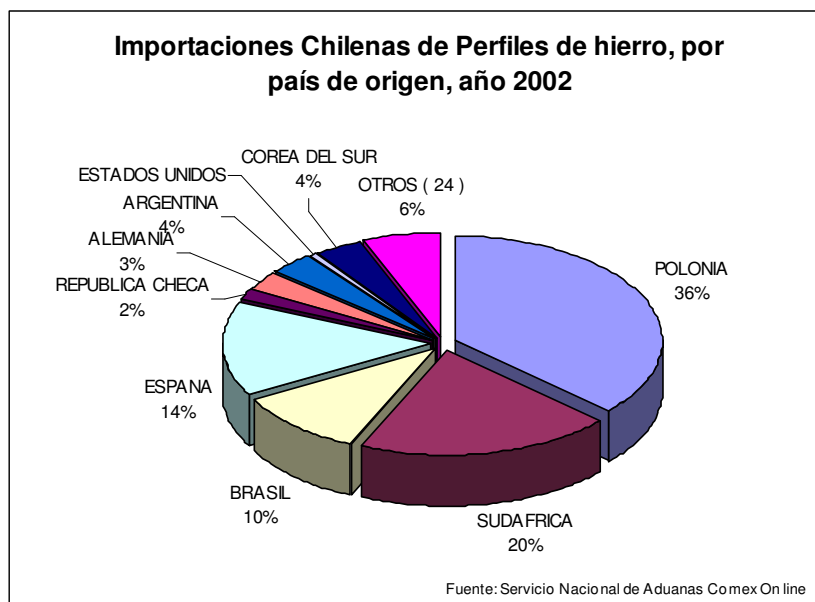
En la siguiente tabla y gráfica, se aprecia el comportamiento de las importaciones por país de origen y su participación dentro de esta categoría de productos.

Tabla No. 31 - Evolución de las importaciones Chilenas de Perfiles de Hierro, por país de origen año 2000 – 2002.

Suma de Cif Item	Año				
País de Origen	2000	2001	2002	Total general	%
POLONIA	1.080.201	2.182.037	2.723.688	5.985.926	28%
SUDAFRICA	1.246.668	1.147.348	1.472.777	3.866.792	18%
BRASIL	512.407	1.294.108	771.698	2.578.213	12%
ESPANA	790.853	578.450	1.063.822	2.433.126	12%
REPUBLICA CHECA	1.533.947	302.564	136.476	1.972.987	9%
ALEMANIA	18.568	563.544	220.262	802.375	4%
ARGENTINA	214.190	228.095	262.235	704.520	3%
ESTADOS UNIDOS DE AME - P.RICO	173.480	227.412	49.616	450.508	2%
COREA DEL SUR	121.940	35.219	275.199	432.357	2%
OTROS (24)	956.386	421.504	446.846	1.824.736	9%
TOTAL	6.648.640	6.980.281	7.422.619	21.051.540	100%

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Gráfica No. 13 - Importaciones Chilenas de perfiles de hierro por país de origen, año 2002.



Entre los principales importadores de perfiles de hierro se encuentran 5 empresas, los cuales acumularon más del 60% de las importaciones de

los últimos tres años, Francisco Petricio, COPROMET, B. BOSCH, Salomón Sack y Gerdau Aza.

Francisco Petricio S.A. fue el mayor importador sobrepasando los 2 millones de dólares en el 2002, esta es una empresa comercializadora de barras de acero para hormigón (estirada), barras, barras planas, perfiles laminados en caliente, ángulos, planchas de acero inoxidable, y planchas gruesas (acero). Durante el periodo 2000-2002 realizó el 24% de las importaciones de perfiles de hierro en Chile.

El segundo importador es Comercializadora de Productos Metalúrgicos, COPROMET, durante el periodo 2000-2002 participó con el 19% de las importaciones, en el año 2002 importó 1,3 millones de dólares en ángulos y vigas laminadas. COPROMET S.A., es una empresa comercial orientada a atender las necesidades de productos metalúrgicos del mercado chileno, especializada en el segmento de ángulos y vigas laminadas únicamente, sus proveedores son de países europeos ya que no hay producción local ni en Sur América de los perfiles en las especificaciones que la empresa comercializa, según el señor Juan Carlos Contreras del Departamento de Ventas.

B. BOSCH S.A. es el tercer importador más importante con un 8% de participación en el periodo 2000-2002, y con 993.764 dólares en importaciones en el año 2002. Esta empresa esta orientada a los mercados de la infraestructura eléctrica y metalmecánica tanto en Chile como en el extranjero. Ofrece soluciones de diseño, construcción, puesta en marcha y mantenimiento de sistemas de transmisión y distribución de energía eléctrica; fabricación de torres y estructuras de transmisión y potencia eléctrica; y prestación de servicios de galvanizado en caliente para la industria metalmecánica en general. Esta empresa se abastece de productos locales e importados que utiliza en la construcción de torres eléctricas de alta y baja tensión. Los perfiles que utiliza son angulares que van desde 40 mm de cara por 4mm de espesor, hasta 200 mm de cara por 16 de espesor de hierro ASTM A 572 grado 50. Importa los perfiles con medida igual o mayor a 80 mm de cara, ya que estas especificaciones no se consiguen en localmente.

El cuarto importador más importante durante los últimos tres años fue Salomón Sack, con una participación del 8% e importaciones de más de 400 mil dólares en el año 2002.

La empresa se dedica a la distribución y venta de acero en Chile, orientada a los mercados de la construcción, la minería, la industria metalúrgica y metalmecánica. Ofrece más de 7000 productos, variedad de servicios, y tiene sucursales y oficinas en Iquique, Antofagasta, La Serena, Viña del Mar, Concepción y Temuco, dos locales en Santiago, centros de distribución y servicios en Santiago y Antofagasta.

Los demás importadores, más de 100, presentan participaciones menores al 7%. Es importante mencionar que la empresa GERDAU AZA, quinto lugar en importaciones en a su vez productor de estos insumos y sus importaciones presentaron un comportamiento inestable, disminuyendo drásticamente en el año 2002.

En la siguiente tabla se aprecia el detalle de las importaciones de los principales importadores.

Tabla No. 32 - Importaciones Chilenas de perfiles de hierro, principales importadores Años 2000 – 2002.

Suma de Cif Item	Año			Total general	%	% Acumulado
Nombre Importador	2000	2001	2002			
FRANCISCO PETRICIO S.A.	1.372.632	1.744.091	2.033.754	5.150.477	24%	24%
COM.PROD.METALURGICOS S.A.	1.427.722	1.222.057	1.355.212	4.004.991	19%	43%
B.BOSCH S.A.	621.952	752.850	993.764	2.368.566	11%	55%
SALOMON SACK S.A.	709.191	485.386	459.743	1.654.320	8%	63%
GERDAU AZA S.A.		1.180.093	366.606	1.546.698	7%	70%
GERDAU AZA S.A.	954.911			954.911	5%	74%
OTTO PORTILLA E HIJO LTDA.	326.545	153.481		480.026	2%	77%
KUPFER HNOS. S.A.		105.695	354.096	459.792	2%	79%
PERFILAM LTDA.		139.296	298.088	437.384	2%	81%
EDYCE S.A.	135.956	33.389	196.970	366.316	2%	83%
COMERCIAL ACINDAR CHILE LTDA	73.275	190.930	101.784	365.990	2%	85%
OTROS (107)	1.026.454	973.012	1.262.602	3.262.068	15%	100%
TOTAL	6.648.640	6.980.281	7.422.619	21.051.540	100%	

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Países de origen y principales importadores Chilenos de Tubos y perfiles de Aluminio.

Brasil, Argentina y China han tenido un papel preponderante en las importaciones chilenas de tubos y perfiles de aluminio. Brasil en promedio en los últimos tres años, ha sido el origen del 60% de las importaciones, Argentina del 9% y China del 8%. El comportamiento de las importaciones desde Argentina es inestable y presenta altibajos, mientras que las importaciones desde China han venido creciendo de

manera acelerada pasando de un poco más de 200 mil dólares en el año 2000, a 1,8 millones en el año 2002 llegando a ocupar el segundo lugar como país de origen con el 14% de participación después de Brasil que se mantuvo con el 60% de las importaciones chilenas. Colombia ocupa el séptimo lugar con una participación del 3% promedio anual y un poco mas de 500 mil dólares en exportaciones a Chile en el año 2002.

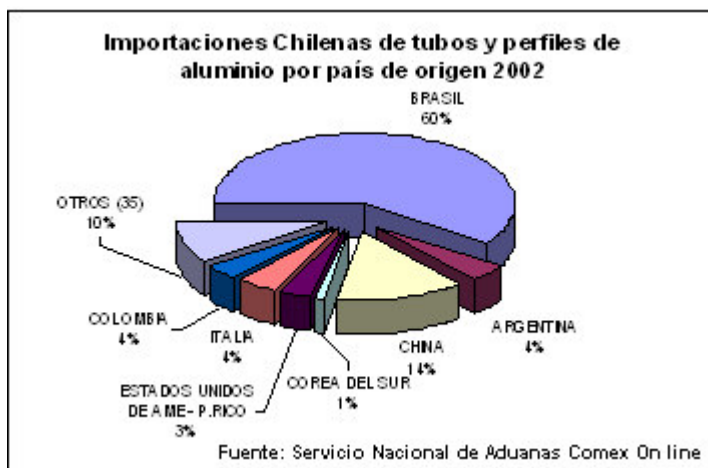
En la siguiente tabla y gráfica se aprecia en detalle el comportamiento de las importaciones,

Tabla No. 33 - Evolución de las importaciones Chilenas de tubos y perfiles de aluminio, por país de origen año 2000 – 2002.

Suma de Cif Item	Año				
País de Origen	2000	2001	2002	Total general	%
BRASIL	11.390.078	7.623.532	7.943.672	26.957.282	60%
ARGENTINA	246.232	3.090.543	577.406	3.914.182	9%
CHINA	317.227	1.210.122	1.845.116	3.372.465	8%
COREA DEL SUR	1.522.177	423.122	87.970	2.033.269	5%
ESTADOS UNIDOS DE AME - P.RIC	819.630	385.537	463.511	1.668.678	4%
ITALIA	344.009	514.034	587.456	1.445.500	3%
COLOMBIA	468.225	178.071	514.625	1.160.921	3%
OTROS (35)	1.602.343	1.439.509	1.294.444	4.336.295	10%
TOTAL	16.709.920	14.864.470	13.314.200	44.888.590	100%

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Gráfica No. 14 - Importaciones Chilenas de perfiles de hierro por país de origen, año 2002.



El principal actor dentro de los importadores Chilenos de tubos y perfiles de aluminio es la multinacional Alusud Embalajes Chile Ltda. perteneciente al grupo Alcoa USA. Esta empresa ha importado más de 6 millones de dólares en promedio anual desde el año 2000 y tiene más del 40% de participación en las importaciones del año 2002. La compañía Alusud Chile es subsidiaria de Alcoa Aluminio Brasil y se dedica a la distribución de Aluminio extruido proveniente de Brasil para los principales distribuidores chilenos en los mercados industriales, de la construcción y edificación.

Las demás importadoras presentaron una tendencia decreciente en el periodo analizado, con excepción de Crown Aluminio Co. Ltda., que paso de importar 566 mil dólares en el año 2000 a 1,2 millones de dólares en el año 2002, es decir un 17% de las importaciones totales de perfiles de aluminio. Esta empresa ha tenido contrato con empresas colombianas pero según el señor Luis Chu, gerente general, no han llegado a concretar acuerdos debido a los altos precios de los perfiles colombianos, pese a la buena calidad de dichos productos.

Más de 430 empresas han realizado importaciones de estos productos en los últimos tres años, la gran mayoría con participaciones menores al 1%.

Tabla No. 34 - Importaciones Chilenas de tubos y perfiles de aluminio, principales importadores Años 2000 – 2002.

Suma de Cif Item	Año			Total general	Participación
Nombre Importador	2000	2001	2002		
ALUSUD EMBALAJES CHILE LTDA.	6.974.351	4.500.244	7.125.184	18.599.779	41%
SIST.UNIV.DE ALUMINIO S.A.	2.578.721	1.053.417	430	3.632.569	8%
EXXAL S.A.	1.680.236	1.157.570	683.195	3.521.001	8%
IANAGRO S.A.	217.743	2.725.365	274.890	3.217.998	7%
CROWN ALUMINIO CO. LTDA.	566.092	981.040	1.200.185	2.747.317	6%
EMPRESA NACIONAL DE AERONAUTIC	508.359	748.589	601.019	1.857.967	4%
ALUMINIOS ARMADOS S.A.	598.096		8.992	607.088	1%
IMP.DISTRIB.Y COMERC.CODMISA L		145.351	408.811	554.162	1%
CTI CIA.TECNO INDUSTRIAL S.A.		201.744	335.775	537.519	1%
C.T.I. CIA. TECNO INDUSTRIAL S	355.852	181.638		537.490	1%
RMD KWIIFORM CHILE S.A.		161.553	282.846	444.399	1%
SINDELEN S.A.	98.685	147.009	152.086	397.780	1%
OTROS (424)	3.131.785	2.860.949	2.240.788	8.233.522	18%
TOTAL	16.709.920	14.864.470	13.314.200	44.888.590	100%

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Países de origen y principales importadores Chilenos de Ventanería.

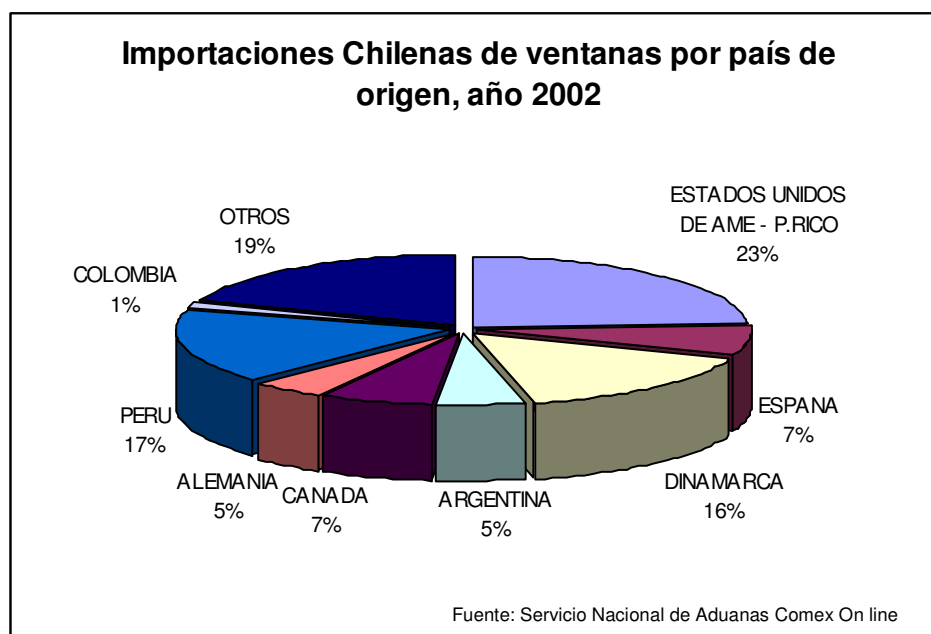
El principal país origen de las importaciones chilenas de ventanas es Estados Unidos, seguido de España, Dinamarca, Argentina, Canadá, Alemania y Perú, estos países en conjunto son el origen del 80% de dichas importaciones. Todos estos países presentan una tendencia decreciente, excepto Perú que ha aumentado sus exportaciones hacia Chile pasando de 467 dólares en el 2000 a más de 600 mil dólares en el 2002. En general la tendencia decreciente de los principales países exportadores confirma la disminución en las importaciones chilenas de ventanas. La siguiente tabla y gráfica presenta el detalle de los principales países origen de las importaciones chilenas.

Tabla No. 35 - Evolución de las importaciones Chilenas de ventanas, por país de origen año 2000 – 2002.

Suma de Cif Item	Año			Total general	%	% acumulado
País de Origen	2000	2001	2002			
ESTADOS UNIDOS DE AME - P.RICO	1.341.439	1.720.535	914.783	3.976.757	30%	30%
ESPANA	788.510	616.570	258.376	1.663.456	13%	43%
DINAMARCA	463.010	331.968	588.884	1.383.862	11%	54%
ARGENTINA	442.343	362.447	199.629	1.004.419	8%	61%
CANADA	302.725	398.400	248.694	949.819	7%	68%
ALEMANIA	452.946	191.834	170.974	815.754	6%	75%
PERU	467	513	643.577	644.556	5%	80%
COLOMBIA	395.930	129.110	40.634	565.673	4%	84%
OTROS	771.554	613.915	727.937	2.113.406	16%	100%
Total General	4.958.924	4.365.292	3.793.487	13.117.703	100%	

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Gráfica No. 15 - Importaciones Chilenas de ventanas por país de origen, año 2002.



Las importaciones chilenas de ventanas se encuentran repartidas en cerca de 400 importadores, de los cuales el que mayor participación tiene es Velux, con el 11% en promedio de los últimos tres años, esta empresa multinacional se especializa en ventanas para techo y productos complementarios, sus importaciones presentan una tendencia creciente pasando de 456 mil dólares en el año 2000 a 626 mil dólares en el año 2002.

La segunda empresa que más a importado en los últimos tres años es Tecno Logística Ltda., llegando a 281 mil dólares en el año 2002 y una participación promedio del 7%. Esta empresa se especializa en la importación y comercialización de portones y puertas de uso industrial y residencial.

Las demás empresas importadoras presentan una participación inferior al 5%, como se puede apreciar en la siguiente tabla.

Tabla No. 36 - Evolución de las importaciones Chilenas de ventanas, principales importadores, año 2000 – 2002.

Suma de Cif Item	Año			Total general	%	% acumulado
Nombre Importador	2000	2001	2002			
VELUX CHILE LTDA	456.338	334.098	626.129	1.416.564	11%	11%
TECNO LOGISTICA LTDA.	334.359	288.215	281.758	904.333	7%	18%
EMP.NACIONAL ELECTRICIDAD S.A.			642.861	642.861	5%	23%
VENTANAS DE TECN.TERMOAC. S.A.	637.218			637.218	5%	27%
SODIMAC S.A.	367.822	115.276	39.653	522.751	4%	31%
BLAU LTDA.	156.021	154.131	118.723	428.875	3%	35%
REFRICENTRO S.A.	128.526	122.766	154.997	406.288	3%	38%
DETROIT CHILE S.A.	199.296	112.873	80.949	393.118	3%	41%
TECNO FAST ATCO S.A.	42.614	271.374	53.866	367.853	3%	44%
CONSTRUCTORA GEOSAL S.A.	182.591	143.887		326.478	2%	46%
OTROS (389)	2.454.138	2.822.673	1.794.552	7.071.364	54%	100%
Total general	4.958.924	4.365.292	3.793.487	13.117.703	100%	

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Países de origen y principales importadores Chilenos de techumbres.

México y Colombia son el origen de más del 80% de los techos importados en Chile. Las importaciones desde México han disminuido drásticamente desde el año 2000 a la fecha, en tanto que las provenientes desde Colombia han colocado a este país como el primer exportador de techos hacia Chile en el año 2002, con un valor CIF de 197,470 dólares.

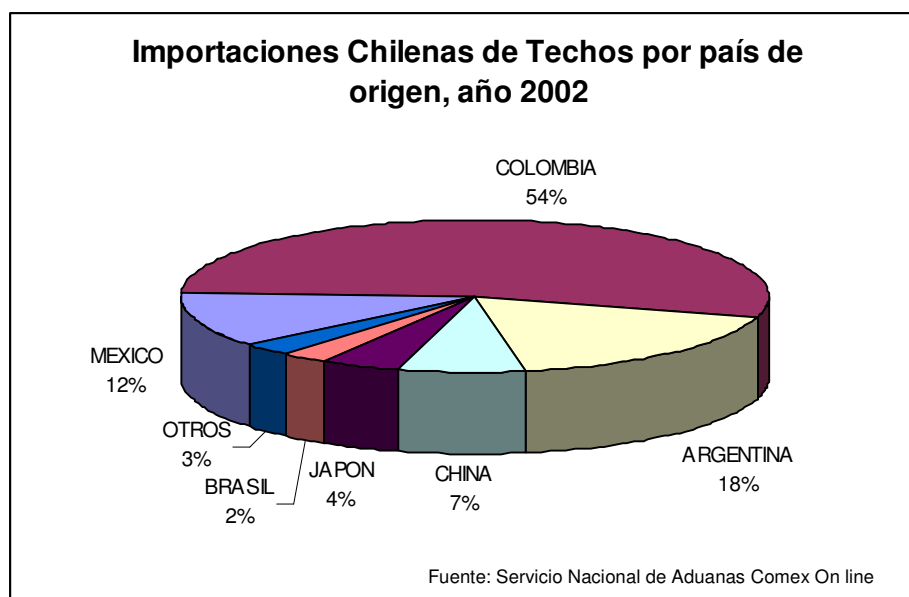
Tabla No. 37 - Evolución de las importaciones Chilenas de techos, por país de origen año 2000 – 2002.

Suma de Cif Item	Año		2002	Total general	%	% Acumulado
País de Origen	2000	2001				
MEXICO	248.136	450.887	43.001	742.024	65%	65%
COLOMBIA			197.470	197.470	17%	82%
ARGENTINA	38.271		65.424	103.695	9%	91%
CHINA	8.635	19.428	25.220	53.283	5%	96%
JAPON			16.326	16.326	1%	97%
BRASIL		6.463	8.981	15.443	1%	99%
OTROS	1.682	2.991	10.330	15.003	1%	100%
Total General	296.725	479.769	366.752	1.143.245	100%	

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

En la siguiente gráfica se presenta la situación de los países de origen de las importaciones chilenas en el año 2002. Se aprecia como Colombia y Argentina, con el 54% y 18% de las importaciones, han pasado a México como primer país exportador de ventanas a Chile.

Gráfica No. 16 - Importaciones Chilenas de techos por país de origen, año 2002.



Los principales importadores son Galvacer Chile, filial de Hylsamex de México, Materiales y Soluciones y Sodimac., estos dos últimos se dedican a la comercialización de insumos para la construcción, el hogar y productos de ferretería.

Galvacer es la unidad de negocio de Hylsamex en aceros procesados, dedicada a la fabricación, comercialización y distribución para México y el mundo. Esto explica la alta participación de México como país de origen de la mayor parte de las importaciones del año 2001.

Las importaciones de Sodimac provienen de Colombia. Como se puede apreciar los principales actores de las importaciones presentan negociaciones puntuales más que transacciones continuadas en el tiempo. El comportamiento de los importadores se presenta en la siguiente tabla.

Tabla No. 38 - Evolución de las importaciones Chilenas de ventanas, principales importadores, año 2000 – 2002.

Suma de Cif Item	Año				
Nombre Importador	2000	2001	2002	Total general	%
GALVACER CHILE S.A.		450.887	43.001	493.888	43%
MATERIALES Y SOLUCIONES S.A.	248.136			248.136	22%
SODIMAC S.A.			197.470	197.470	17%
JAN PAUL JIJENA HILGERS			64.785	64.785	6%
CONSTRUCTORA TEMUCO RIO BUENO	22.234			22.234	2%
OTROS (28)	26.354	28.882	61.495	116.732	10%
Total general	296.725	479.769	366.752	1.143.245	100%

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

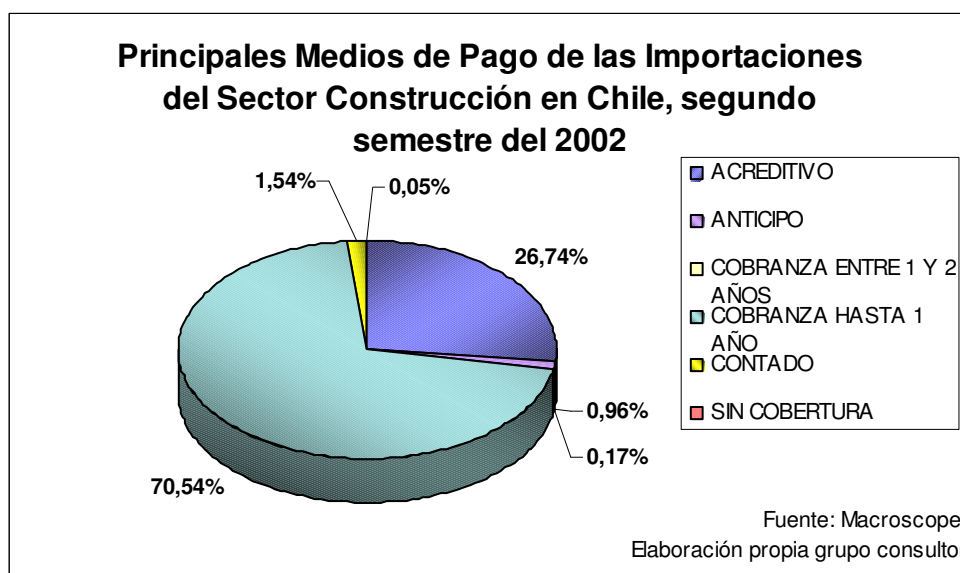
Condiciones comerciales de las empresas importadoras de materiales de construcción

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 dependen del tipo de canal. Los importadores chilenos están acostumbrados a que se les exija Carta de Crédito al igual que la cobranza, ya que éstas

garantizan el cumplimiento del pago de la mercancía, si se trata de representantes de empresas extranjeras.

Tabla No. 39 Principales medios de pago de las importaciones del sector Construcción en Chile, segundo semestre 2002.



Otro factor importante es la alta sensibilidad que tienen los empresarios chilenos al factor precio, esto debido principalmente a los bajos márgenes de comercialización que se maneja en este rubro, además esperan un servicio post venta como respaldo de la compra de los productos. Sumado a que el empresario chileno muestra mucho interés en los términos de venta para la negociación del precio y en establecer los costos de transporte y la responsabilidad de cada una de las partes al momento de la negociación.

Las empresas que hacen parte del sector de la construcción en Chile, poseen varias maneras de realizar los pagos de los insumos importados, entre los que se destacan los pagos que se realizan en periodos hasta de un año, lo cual se ve representado en la gráfica por un 70,5%, seguido de los pagos acreditivos que son realizados en aproximadamente un 27%.

Los pagos menos utilizados son los de contado, los que se realizan sin cobertura, los anticipos y los pagos entre uno y dos años, siendo los primeros de 1,54%, los segundos de 0,05%, los terceros de 0,96% y los últimos de 0,17%.

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 la construcción, 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 los 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 del sector

El comportamiento de las exportaciones chilenas de los insumos analizados ha venido decreciendo desde el año 2000 a la fecha, de manera acelerada. Todas las categorías de productos han decrecido, excepto las barras de hierro que han presentado un modesto pero constante crecimiento; no obstante el leve crecimiento de las exportaciones de barras de hierro, en su conjunto las exportaciones pasaron de 21 millones de dólares en el año 2000 a 13,4 millones en el año 2002.

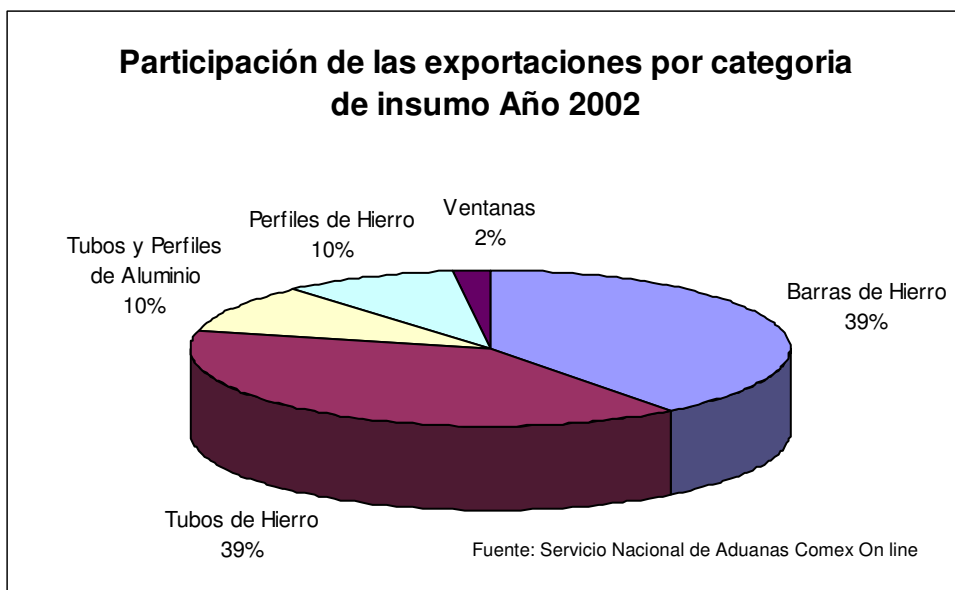
Tabla No. 40 - Exportaciones Chilenas por categoría de producto, 2000 – 2002.

Suma de Fob Item	Año			
Categoría de Producto	2000	2001	2002	Total general
Barras de Hierro	4.161.178	5.072.254	5.317.658	14.551.090
Tubos de Hierro	11.158.264	7.199.341	5.221.957	23.579.561
Tubos y Perfiles de Alur	2.650.817	2.373.072	1.341.639	6.365.528
Perfiles de Hierro	1.413.676	2.323.257	1.275.661	5.012.594
Ventanas	1.816.868	210.977	259.647	2.287.492
Techos	0	0	0	0
Total general	21.202.803	17.180.901	13.418.564	51.796.265

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

El 90% de las exportaciones chilenas del año 2002 corresponden a productos de hierro, barras, tubos y perfiles, siendo las barras y los tubos de hierro el 80% de las exportaciones. Los tubos y perfiles de aluminio tuvieron una participación del 10% en el mismo año y las ventanas el 2%. No se realizaron exportaciones de techos.

Gráfica No. 17 - Participación de las exportaciones Chilenas de Insumos para la construcción Año 2002.



En relación a las exportaciones de barras de hierro, se destacan principalmente las barras con muescas (posición arancelaria 72142000) que desde el año 2000 a la fecha participa con el 66% en promedio del total de barras exportadas por Chile. Los principales países de destino son Ecuador, Argentina y Perú, que en su conjunto importaron el 93% de barras, Ecuador solo importó el 60% de esta composición, seguido de Argentina y Perú con 21% y 14% respectivamente. Las exportaciones hacia Ecuador presentan un crecimiento sustancial pasando de US\$ 1,7 millones en el 2000 a US\$ 4,2 millones en el 2002, en tanto que las exportaciones hacia Argentina presentan un decrecimiento fuerte al pasar de US\$ 1,2 millones en el 2000 a menos de US\$ 200 mil en el 2002. Las exportaciones hacia Perú se han mantenido relativamente estables en un promedio de US\$ 670 mil anuales en el periodo 2000-2002.

Tabla No. 41 - Exportaciones Chilenas de Barras de Hierro por Posición Arancelaria, Años 2000 –2002.

Suma de Fob		Año			Total general
Arancel	Descripción Arancel	2000	2001	2002	
72141000	BARRAS HIERRO O ACERO SIN ALEAR, SIMPLEMENTE FORJADAS, EN CALIENTE.	2.610	13.513	6	16.129
72142000	BARRAS HIERRO CON MUESCAS, CORDONES, HUECOS O RELIEVE OBT. DURANTE LA	2.571.973	3.468.256	3.652.835	9.693.064
72143000	BARRA DE ACERO DE FACIL MECANIZACION.	12.673	1.095	7.422	21.190
72149100	BARRAS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR DE SECC TRANSVERSAL RECTANGULAR	19.900	139.287	202.971	362.158
72149900	BARRAS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR DE SECC TRANSV RECTANG, LOS DEMA	164.759	424.806	387.020	976.585
72151000	LAS DEMAS BARRAS DE ACERO DE FACIL MECANIZACION SIMPLEMENTE OBTENIDAS	373	2.824		3.198
72155000	BARRAS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR ACABADAS AL FRIO, LOS DEMA	12			12
72159000	LAS DEMAS BARRAS DE HIERRO O DE ACERO SIN ALEAR.	104.414		2.035	106.449
72282000	BARRAS DE ACERO SILICO-MANGANOSO.		5.655		5.655
72283000	LAS DEMAS BARRAS DE ACEROS ALEADOS,LAMINADAS EN CALIENTE.	147.755	250.144	242.495	640.394
72284000	LAS DEMAS BARRAS DE ACEROS ALEADOS, FORJADAS.	29.296	2.615		31.911
72285000	LAS DEMAS BARRAS DE ACEROS ALEADOS,OBTENIDAS O ACABADAS EN FRIO.			2.049	2.049
72286000	LAS DEMAS BARRAS DE LOS DEMA ACEROS ALEADOS.	1.753	6.978	879	9.610
72287000	PERFILES DE LOS DEMA ACEROS ALEADOS.	816		126.432	127.247
72288010	BARRAS HUECAS PARA PERFORACION DE ACEROS ALEADOS.	1.018.186	712.213	584.423	2.314.821
72288020	BARRAS HUECAS PARA PERFORACION DE ACEROS SIN ALEAR.	86.657	44.868	109.092	240.618
Total general		4.161.178	5.072.254	5.317.658	14.551.090

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Tabla No. 42 - Principales países de destino de las exportaciones Chilenas de barras de hierro.

Suma de Fob		Año			Total general	%	% Acum.
País Destino		2000	2001	2002			
ECUADOR		1.705.151	2.545.539	4.215.414	8.466.104	58%	58%
ARGENTINA		1.241.446	1.636.864	173.565	3.051.875	21%	79%
PERU		623.714	756.349	632.108	2.012.171	14%	93%
BOLIVIA		494.852	8.529	7.687	511.068	4%	96%
BRASIL			27.419	122.764	150.183	1%	98%
ESTADOS UNIDOS		49.107	2.138	72.833	124.078	1%	98%
COLOMBIA		16.312	33.230	21.980	71.522	0%	99%
OTROS		30.596	62.186	71.308	164.090	1%	100%
Total General		4.161.178	5.072.254	5.317.658	14.551.090	100%	

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

De las exportaciones chilenas de tubos y perfiles de hierro, el 53% corresponden a la posición arancelaria 73063000, los demás tubos y perfiles huecos circulares soldados. Las exportaciones de estos productos han disminuido casi en un 50% del año 2000 al 2002, año en el que se exportó un valor FOB de 3,4 millones de dólares. En cuanto a los países de destino, Argentina fue hasta el año 2001 el principal destino, en el año 2002 sus importaciones disminuyeron drásticamente y las exportaciones chilenas tuvieron como principales destinos Estados Unidos, Bolivia y Ecuador.

Las barras y perfiles de aluminio sin alear (posición 76041000) son el principal producto de exportación chileno de los productos de aluminio estudiados, sus exportaciones han disminuido de 2,2 millones en el año 2000 a 700 mil dólares en el año 2002. El principal destino de los tubos y perfiles de aluminio es Bolivia con el 60% de las exportaciones chilenas en los últimos tres años.

A continuación se presentan tablas con el detalle de las posiciones y los principales países destino de las exportaciones Chilenas de los insumos de construcción objeto de este estudio.

Tabla No. 43- Exportaciones Chilenas de Tubos y Perfiles de Hierro por Posición Arancelaria, Años 2000 –2002.

Suma de Fob de exportaciones de tubos de hierro		Año			
Arancel	Descripción Arancel	2000	2001	2002	Total general
73051100	TUBOS USADO OLEODUCTOS, SOLDADOS LONGITUDINALMENTE CON ARCO SUMERGIDO.			168.163	168.163
73051200	LOS DEMAS TUBOS TIPO USADO OLEODUCTOS, SOLDADOS LONGITUDINALMENTE.	132.209			132.209
73053100	EXT. CIRCULARES, DIAM. EXT. SUP. A 406,4MM. SOLDA	370.815	319.710		690.525
73053900	EXT. CIRCULARES, DIAM. EXT. SUP. A 406,4MM, SOL			169.665	169.665
73059000	DIAM. EXT. SUP. A 406,4MM, HIER	195.597	7.429		203.026
73061000	TUBOS TIPO USADO OLEODUCTOS, SOLDADOS, REMACHADOS, GRAPADOS, DE HIERRO O	43.165	126		43.291
73062000	TUBOS DE ENTUBADO O DE PRODUCC. TIPO UTILIZADO EXT. PETROLEO, SOLDADO, RE		16.178		16.178
73063000	LOS DEMAS TUBOS Y PERFILES HUECOS, SECO. CIRCULAR, SOLDADOS, HIERRO O AC.	7.040.165	4.659.264	3.438.501	15.137.931
73064000	LOS DEMAS TUBOS Y PERFILES HUECOS, SOLDADOS, SECC. CIRCULAR, DE ACERO INOX	27.497	86.748	3.557	117.802
73065000	LOS DEMAS TUBOS Y PERFILES HUECOS, SOLDADOS, SECCION CIRCULAR DEMAS ACER	2.620.307	791.177	307.330	3.718.813
73066000	LOS DEMAS TUBOS Y PERFILES HUECOS, SOLDADOS, EXC. SECC. CIRCULAR, DE HIERRO	710.758	1.127.155	941.250	2.779.163
73069000	LOS DEMAS TUBOS Y PERFILES HUECOS, SOLDADOS, REMACHADOS, GRAPADOS, HIER RO	17.751	191.554	193.491	402.796
Total general		11.158.264	7.199.341	5.221.957	23.579.561
Suma de Fob de exportaciones de perfiles de hierro		Año			
Arancel	Descripción Arancel	2000	2001	2002	Total general
72161000	PERFILES HIERRO EN U, Y O EN H, LAMINADOS CALIENTE, ALTURA INFERIOR A	26.183	2.853	12.657	41.693
72162100	PERFILES EN L, DE HIERRO, LAMINADOS EN CALIENTE, ALTURA INFERIOR A 80	285.510	783.225	663.855	1.732.590
72162200	PERFILES EN T, DE HIERRO, LAMINADOS EN CALIENTE, ALTURA INFERIOR A 80	912			912
72163100	PERFILES EN U, LAMINADOS CALIENTE, ALTURA SUPERIOR O IGUAL A 80 MM.	777.409	1.029.081	271.296	2.077.786
72163200	PERFILES EN I, LAMINADOS EN CALIENTE, ALTURA SUPERIOR O IGUAL A 80 MM	1.760	19.110		20.870
72163300	PERFILES EN H, LAMINADOS EN CALIENTE, ALTURA SUPERIOR O IGUAL A 80 MM	6.861		2.249	9.109
72164000	PERFILES EN L O EN T., LAMINADOS EN CALIENTE, ALTURA SUPERIOR O IGUAL	20.053	12.307		32.361
72165000	LOS DEMAS PERFILES, LAMINADOS O EXTRUDIDOS EN CALIENTE.	1.596	54	765	2.414
72166100	OBTENIDOS A PARTIR DE PRODUCTOS LAMINADOS	125.494	213.664	266.619	605.777
72166900	LOS DEMAS PERFILES SIMPLEMENTE OBTENIDOS O ACABADOS EN FRIO	162.735	256.458	55.699	474.892
72169100	OBTENIDO Y ACABADOS EN FRIO, A PARTIR DE PROD. LAMINADOS PLANOS	2.110	888	2.521	5.519
72169900	PERFILES SIMPLEMENTE OBTENIDOS O ACABADOS EN FRIO, LOS DEMAS	3.052	5.618		8.670
Total general		1.413.676	2.323.257	1.275.661	5.012.594

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Tabla No. 44 - Principales países de destino de las exportaciones Chilenas de tubos de hierro.

Suma de Fob	Año				
País Destino	2000	2001	2002	Total general	%
PERU	4.209.929	1.554.297	915.164	6.679.390	28%
ARGENTINA	2.136.471	3.382.765	458.922	5.978.159	25%
ESTADOS UNIDOS DE A	2.816.939	368.910	1.340.266	4.526.115	19%
BOLIVIA	1.148.172	954.288	1.007.837	3.110.297	13%
ECUADOR	123.925	420.041	1.059.399	1.603.364	7%
MEXICO	245.455	144.998	339.790	730.244	3%
COLOMBIA	336.277	150.561	43.573	530.411	2%
OTROS	141.096	223.480	57.006	421.581	2%
Total general	11.158.264	7.199.341	5.221.957	23.579.561	100%

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Tabla No. 45 - Principales países de destino de las exportaciones Chilenas de perfiles de hierro.

Suma de Fob	Año				
País Destino	2000	2001	2002	Total general	Participación
ARGENTINA	918.893	1.178.301	96.170	2.193.363	44%
ECUADOR	128.998	775.686	540.339	1.445.023	29%
BOLIVIA	109.806	163.335	349.638	622.779	12%
MEXICO	76.199	124.620	170.635	371.454	7%
PERU	148.415	8.833	61.018	218.265	4%
BRASIL		46.004	9.574	55.578	1%
PANAMA	8.586	11.490	9.743	29.819	1%
OTROS	22.781	14.989	38.543	76.313	2%
TOTAL	1.413.676	2.323.257	1.275.661	5.012.594	100%

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Tabla No. 46 - Exportaciones Chilenas de Tubos y Perfiles de Aluminio por Posición Arancelaria, Años 2000 –2002.

Suma de Fob	Año				
Arancel	Descripción Arancel	2000	2001	2002	Total general
76041000	BARRAS Y PERFILES, DE ALUMINIO SIN ALEAR.	2.192.225	1.124.777	699.101	4.016.104
76042100	PERFILES HUECOS, DE ALEACIONES DE ALUMINIO.	116.208	106.686	341	223.235
76042900	BARRAS DE ALEACIONES DE ALUMINIO; PERFILES, EXCEPTO HUECOS, DE ALUMIN	340.209	628.884	149.393	1.118.487
76081000	TUBOS DE ALUMINIO SIN ALEAR	364	54.489	389.004	443.857
76082000	TUBOS DE ALEACIONES DE ALUMINIO.	1.811	458.235	103.801	563.846
Total general		2.650.817	2.373.072	1.341.639	6.365.528

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Tabla No. 47 - Principales países de destino de las exportaciones Chilenas de tubos y perfiles de aluminio.

Suma de Fob	Año				
País Destino	2000	2001	2002	Total general	%
BOLIVIA	1.914.612	975.944	916.279	3.806.835	60%
PERU	380.401	1.119.319	236.467	1.736.187	27%
URUGUAY	86.599	184.232	67	270.897	4%
MEXICO	36.243	58.878	123.373	218.495	3%
ARGENTINA	114.725	28.849	4.199	147.772	2%
COLOMBIA	115.882	3.844	3.488	123.214	2%
BRASIL		155	37.389	37.544	1%
OTROS	2.355	1.851	20.378	24.583	0%
Total general	2.650.817	2.373.072	1.341.639	6.365.528	100%

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

En cuanto a la exportación de ventanas, en el año 2000 se realizaron exportaciones de puertas y ventanas de aluminio (posición 7610100), por un valor FOB de 1,6 millones, exportaciones que prácticamente desaparecieron en el año 2002 en donde el valor exportado no superó los 4.000 dólares. En el año 2002 la posición que registro mayores exportaciones de ventanas fue la 39252000, puertas y ventanas de plásticos con 216 mil dólares. Los principales destinos de estas las exportaciones de ventanas han sido, Perú, Uruguay y Cuba. Vale la pena mencionar que Uruguay dejó de importar ventanas desde Chile en el año 2002. Las exportaciones de ventanas en su conjunto han disminuido de 1,8 millones en el año 2000 a 260 mil dólares en el año 2002.

Tabla No. 48 - Exportaciones Chilenas de Ventanas por Posición Arancelaria, Años 2000 –2002.

Suma de Fob	Año			
Arancel	Descripción Arancel	2000	2001	2002 Total general
	PUERTAS, VENTANAS Y SUS MARCOS, BASTIDORES			
39252000	Y UMBRALES, DE PLASTICOS.	34.444	15.484	216.525 266.453
	VENTANAS, PUERTAS-VENTANAS Y SUS MARCOS, DE			
44181000	MADERA.	66.313	48.440	24.276 139.029
	PUERTAS, VENTANAS Y SUS MARCOS, BASTIDORES			
73083000	Y UMBRALES,DE FUNDICION,HI	105.600	23.845	15.201 144.646
	PUERTAS, VENTANAS Y SUS MARCOS, BASTIDORES			
76101000	Y UMBRALES, DE ALUMINIO.	1.610.510	123.208	3.646 1.737.364
Total general		1.816.868	210.977	259.647 2.287.492

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Tabla No. 49 - Principales países de destino de las exportaciones Chilenas de Ventanas 2000 – 2002.

Suma de Fob	Año			Total general	%	% acumulado
País Destino	2000	2001	2002			
PERU	939.142	6.095	8.940	954.177	42%	42%
URUGUAY	673.810	96.923		770.732	34%	75%
CUBA		4.383	207.987	212.370	9%	85%
ARGENTINA	93.832	28.288	3.498	125.619	5%	90%
ESTADOS UNIDOS	50.835	57.390	16.581	124.806	5%	96%
COLOMBIA	20.380			20.380	1%	97%
OTROS	38.870	17.898	22.641	79.408	3%	100%
Total general	1.816.868	210.977	259.647	2.287.492	100%	

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas Comex On line

Consumo Aparente

El análisis de consumo aparente presenta una compilación de datos de diferentes fuentes que pretende dar una aproximación a la realidad del consumo chileno de los diferentes insumos objeto de este estudio, se incluyen datos de consumo en toneladas, metros cuadrados e importaciones en valores CIF, provenientes de fuentes como la Asociación de industria metalúrgica ASIMET, el anuario de edificación más reciente (año 2002) del Instituto Nacional de Estadística – INE, y el servicio de aduanas.

La industria Chilena del Acero abastece en su totalidad el consumo de este material que necesita el país para el sector de la construcción. En el 2002, el consumo total del metal fue de 1.800.000 toneladas. Los proveedores nacionales suministraron 1.250.000 toneladas, el resto se importó de diversos lugares del mundo.

El acero en Chile se destina a diversos usos, desde la elaboración de maquinaria hasta barras para hormigón armado. El 30% de este material va a la industria de la construcción el resto se divide entre las industrias minera, conservera, de línea blanca, naves industriales y comerciales. Para la construcción se elaboran planchas, perfiles, alambres, tuberías y barras para hormigón armado.

En comparación con otros países de Latinoamérica, Chile consume más acero que el resto, debido a la industria minera, que utiliza bolas y barras de este metal en el proceso de molienda.

A continuación se presenta el análisis de los insumos de acero y techumbres en sus diferentes materiales tomando como base las estadísticas de materiales predominantes del INE.

Tabla No. 50 - Estadística de hierro ó acero utilizado en la construcción de muros en el año 2001.

EDIFICACION APROBADA E INICIADA, SECTORES PRIVADO Y PUBLICO, TOTAL PAIS, AMPLIACIONES, POR DESTINOS Y SUPERFICIE, SEGUN MATERIAL REDOMINANTE EN MUROS. AÑO 2001.							
Destino		Vivienda (1)		Industria, Comercio y Est. Financieros	Servicio	Total	
MATERIAL PREDOMINANTE	Edificación Total Superficie (m2)	Número	Superficie (m2)	Superficie (m2)	Superficie (m2)	Superficie (m2)	%
Acero	208.458	59	3.224	170.828	34.406	416.916	70%
Acero - Hormigón Armado	22.129	2	203	17.095	4.831	44.258	7%
Acero - Albañilería Ladrillo	42.611	73	1.085	27.536	13.990	85.222	14%
Acero - Albañilería Bloque	12	1	12	0	0	24	0%
Acero - Albañilería Piedra	0	0	0	0	0	0	0%
Acero - Madera	15.056	5	366	12.928	1.762	30.112	5%
Acero - Otros	10.867	0	0	10.867	0	21.734	4%
TOTAL	299.133	140	4.890	239.254	54.989	598.266	100%

(1) Vivienda : Incluye información sobre infraestructura sanitaria sin espacio habitable adicional, Ley N° 18.138 y D.S. 140

Fuente: Anuario de Edificación 2001 - INE

El total de acero utilizado en la construcción de muros en Chile en el año 2001 fue de 598.266 m2, de los cuales el 70% correspondió a la utilización de acero solo y el 14% de acero en combinación con albañilería de ladrillo. 239 mil m2 se consumieron en la construcción de establecimientos de Industria, comercio y establecimientos financieros, cerca de 5000 m2 en construcción de vivienda y 55 mil m2 aproximadamente en establecimientos de servicios.

Tabla No. 51 - Estadística de materiales utilizados en la construcción de cubiertas en el año 2001.

EDIFICACION APROBADA E INICIADA, SECTORES PRIVADO Y PUBLICO, TOTAL PAIS, AMPLIACIONES, POR DESTINOS Y SUPERFICIE, SEGUN MATERIAL PREDOMINANTE EN CUBIERTA, AÑO 2001.							
Destino		Vivienda (1)		Industria, Comercio y Est. Financieros	Servicio	Total	
MATERIAL PREDOMINANTE	Edificación Total Superficie (m2)	Número	Superficie (m2)	Superficie (m2)	Superficie (m2)	Superficie (m2)	%
Fierro Galvanizado Liso	243.413	321	6.783	88.422	148.208	486.826	27%
Fierro Galvanizado Ondulado	442.101	2.532	62.527	161.995	217.579	884.202	48%
Asbesto - Cemento Ondulado	147.095	3.187	54.968	36.977	55.150	294.190	16%
Asbesto - Cemento en Tejuelas	22.782	405	10.475	3.089	9.218	45.564	2%
Asbesto - Cemento en Otra Forma	5.346	58	4.656	213	477	10.692	1%
Losa Impermeabilizada	24.144	394	7.981	6.958	9.205	48.288	3%
Tejas de Arcilla	18.635	1.742	15.394	487	2.754	37.270	2%
Tejas de Cemento	5.482	163	2.836	540	2.106	10.964	1%
Tejuela de Madera	3.156	23	1.576	37	1.543	6.312	0%
TOTAL	912.154	8.825	167.196	298.718	446.240	1.824.308	100%

(1) Vivienda: Incluye información sobre infraestructura sanitaria sin espacio habitable adicional, Ley No 18.138 y D.S. 140

Fuente: Anuario de Edificación 2001 - INE

En relación con el consumo aparente de insumos para cubiertas se consumieron en el año 2001, 1.824.308 m² de cubiertas, de las cuales el 48% correspondieron a techumbre de hierro galvanizado ondulado, el 27% a techumbre de hierro galvanizado liso, el 16% a techumbre de asbesto – cemento ondulado, y el 9% adicional a otros tipos de techumbre que se pueden apreciar en el detalle de la tabla anterior.

Como dato de referencia del consumo de barras, tubos y perfiles de aluminio se presenta el valor de las importaciones de estos insumos en el año 2002, dado que en Chile todo el aluminio procesado es importado. El consumo aparente en valores CIF en el año 2002 de estos productos fue de 13.314.200 dólares.

Descripción del Mercado

En este capítulo se describe el mercado de insumos de la construcción en términos de su destino, es decir, los diferentes tipos de construcción existentes en el mercado Chileno y sus diferentes segmentos. Se describirá su distribución geográfica y se enumerarán los principales actores del mercado de la construcción.

Descripción de los tipos de construcción y su inversión asociada

De acuerdo a la procedencia de la inversión el mercado de la construcción se clasifica en obras del sector público y obras del sector privado, ambas están destinadas a la construcción de infraestructura y vivienda. A continuación se describe la evolución y perspectivas de cada uno de estos segmentos.

Infraestructura Productiva Privada

Este subsector de la construcción es el que involucra mayores montos de dinero y muestra un mejoramiento en su actividad.

Al finalizar el año 2002 el indicador de realización mostraba mejorías. Este indicador compara los proyectos que se realizaron con aquellos que se debieron realizar; en el periodo Agosto- Diciembre de 2002 el 78.4% de los proyectos efectivamente comenzaron la obra.

Algunos de los proyectos que se reactivaron en el 2002 son la ampliación de la mina de Cobre Doña Inés y de Collahuasi (US\$ 654 Millones), la Planta de Tratamiento de Aguas Servidas de la Farfana (US\$ 315 Millones) y la Fase II de la ampliación de Nehuenco (US\$ 200 Millones).

Aproximadamente el 20% de la inversión en obras de construcción es destinada a la edificación no habitacional y abarca alrededor de 1/3 de la superficie autorizada para edificar.

La edificación para la producción es la que absorbe la mayor parte de la inversión y de la superficie de la construcción no habitacional, siendo las construcciones para la industria, el comercio y los edificios de oficina los principales destinos de las obras. Sin embargo, dentro del área de servicios, la infraestructura educacional ha estado muy activa debido a las propuestas del actual gobierno para poder ofrecer jornada completa tanto en la enseñanza básica como media.

Construcción Industrial: En Santiago se presentó un creciente desarrollo de parques industriales en los límites urbanos como consecuencia de la recalificación de zonas industriales por zonas mixtas en el Plan Regulador Metropolitano de Santiago; lo que obligó a muchas industrias a relocarse. Estas parcelaciones presentan un mayor valor agregado ya que además de los servicios básicos como luz, agua y

vías de acceso, ofrece servicios de telefonía, bodegaje y servicios bancarios que se han instalado cerca de ellas. Debido a la crisis de 1998, estas parcelaciones se vieron estancadas por lo que hoy se cuenta con una capacidad ociosa que se espera sea copada para el año 2004 como consecuencia de la reactivación de la inversión entre éste año y el próximo.

Edificación Comercial: Este subsector en la década de los noventa presentó un ritmo de construcción alto (900 Mil metros cuadrados promedio por año aproximadamente) debido al auge de desarrollo de nuevos malls y construcciones de las grandes tiendas por departamentos y grandes cadenas de supermercados en las principales ciudades de las regiones. Para el futuro de acuerdo al catastro de la Cámara Nacional de Comercio existen proyectos en ejecución por US\$ 376.5 Millones, empleados tanto para la construcción de nuevos malls como para la ampliación de algunos ya existentes y US\$ 152 Millones en proyectos que aún se encuentran en estudio.

Edificación Hotelera y Proyectos Turísticos: La edificación hotelera tuvo un desarrollo aproximadamente menor que el de la edificación comercial en la década de los 90; se construyeron aproximadamente 90 Mil metros cuadrados promedio por año.

Sin embargo, para éste subsector hay grandes expectativas ya que se espera que la industria turística, cuarto rubro de entrada de divisas a Chile, resurja. En los 5 primeros años de la década, antes de la crisis, en Santiago los hoteles de Lujo incrementaron en un 71.4% en número de hoteles y 44% en número de habitaciones que hasta ahora es de aproximadamente 2500

Edificios de Oficinas: Al igual que los otros subsectores, éste estuvo muy activo durante la década pasada hasta el año 1998, año de la crisis, y ha venido declinando desde el año 2000 cuando se incrementó la desocupación global a un nivel del 17%. Sin embargo, en el Gran Santiago se estima que a lo largo del periodo 1997-2002 se entregaron 1.144.000 nuevos metros cuadrados útiles para oficina, y para éste año el 2003, se calcula de acuerdo a los proyectos y las obras en construcción que se agregarán al mercado otros 96.000 metros cuadrados.

Como consecuencia del desmejoramiento presentado desde el año 2000, se ha moderado la oferta y se ha postergado la ejecución de algunos proyectos, lo que ha logrado que hasta el último año el índice de desocupación de oficinas baje hasta un 11.5%; con este índice

todavía alto, se espera que la construcción para este fin se mantenga reducida por lo menos hasta que se visualicen las posibilidades reales que se pueden presentar por el TLC con Estados Unidos que empresas extranjeras abran oficinas en Chile para abastecer el mercado suramericano y Estadounidense.

Un nicho que se está desarrollando actualmente es el de pequeños y medianos edificios en localidades intermedias de las diferentes regiones del país con menos especificaciones técnicas y con el fin de atender demandas locales en estos lugares.

Infraestructura Educativa: Uno de los programas del actual gobierno del Presidente Ricardo Lagos para la educación es el de ampliar la jornada académica completa para la enseñanza básica y media, para el cual se han destinado volúmenes importantes de inversión fiscal y se ha expandido hasta el año 2006; esto agregado a la demanda de las instituciones privadas de enseñanza superior, sedes universitarias, institutos profesionales y centros de información técnica ha originado una inversión importante de infraestructura educativa.

Tan solo el programa de la presidencia requiere una inversión de US\$ 600 Millones entre 2003 y 2005 a nivel nacional, además de los US\$ 70 Millones necesarios para la construcción de la infraestructura que se requiere para alcanzar la meta de ampliar la cobertura de la educación a un 43% de la población de niños menores de 6 años para el 2006.

La infraestructura educativa entre los años 1993 y 2000 promedió una edificación de 465 Mil metros cuadrados, siendo el año 1999 en el cual se construyó el mayor número de metros cuadrados (1 millón, 68 mil metros cuadrados)

Infraestructura Hospitalaria: La infraestructura hospitalaria ha significado a lo largo de los últimos 10 años aproximadamente el 24% de la edificación no habitacional.

De estos diez años, entre 1993 y 1996 la edificación promedió 106 Mil metros cuadrados, ya a partir de 1997 ésta edificación bajó a cifras aproximadas a los 69 Mil metros cuadrados.

En un estudio realizado por la Cámara Chilena de la Construcción, establece que existe un déficit de US\$ 440 Millones aproximadamente a lo largo del país y que debido a que esto ya no es una prioridad para el gobierno, ésta misma entidad propuso que la construcción de hospitales sea realizado por constructores privados, lo que el gobierno ya está estudiando. Si esta situación se llegara a dar, se realizaría por medio de concesiones.

Proyectos Mineros: En Chile la minería es uno de los sectores que más demanda obras de construcción, pues no solo necesita de ésta para sus oficinas administrativas, campamentos mineros, si no también para el montaje industrial de los equipos y maquinaria, crear accesos vial y las perforaciones, entre otros. En este sector un 46% aproximadamente de la inversión es destinada a obras en general y el 54% restante para los equipos de transporte y maquinaria.

En Chile varias empresas constructoras se han podido desarrollar gracias al sector minero debido a la naturaleza minera del país; pero igualmente se han visto enfrentadas a competidores externos pues este es el sector que absorbe mayor capital extranjero invertido, el cual ha promediado en los últimos años US\$ 1.110 Millones por año aproximadamente y ha generado una demanda de obras de construcción de aproximadamente US\$ 510 Millones anuales.

Debido a la desaceleración de la economía mundial causada por la crisis asiática de 1998 la demanda de cobre se vio afectada, por lo que se ha tenido que posponer el calendario de inversión; sin embargo para este año existen proyectos mineros cuya inversión en obras de construcción asciende a los US\$ 1.973 Millones, tanto por minería privada como pública.

Infraestructura De Servicio Público

Al igual que la infraestructura productiva, la del servicio público absorbe gran cantidad de la inversión, la cual ha ido aumentando considerablemente; en 1990 ésta inversión fue de aproximadamente de US\$ 250 Millones mientras que en el 2002 fue de más de US\$ 1.200 Millones. Hasta ahora el sector privado ha participado con más de US\$ 4.000 Millones por medio de las concesiones. De acuerdo con un estudio realizado por la Cámara Chilena de la Construcción, para el periodo 2002-2006 la infraestructura de uso público requiere de una inversión aproximada a los US\$ 18.908 Millones para cubrir las carencias existentes para suplir las necesidades propias del crecimiento demográfico y económico.

Inversión Pública: Durante el año 2002 el Ministerio de Obras Públicas (MOP) invirtió alrededor de US\$ 670 Millones, ya para éste año se estima que invertirán US\$ 701 Millones de los cuales el 83% se destinarán para el pago de diferidos de años anteriores y las deudas de

arrastre; y el 17% restante, US\$ 119 Millones, se invertirán en obras nuevas.

Inversión en Energía: Hacia fines de la década de los 70, las actividades de generación, transmisión y distribución eléctrica se privatizó y a lo largo de la década del 80 el sector eléctrico tuvo un importante desarrollo. Sin embargo, a partir de 1999 se ha venido desincentivando la inversión en nuevas plantas de generación eléctrica debido a las modificaciones que se realizaron a las regulaciones del sector y por lo cual la capacidad instalada no se ha ido expandiendo amenazando con posibles déficits en el suministro eléctrico.

Inversión en Servicios Sanitarios: Se estima según la Cámara Chilena de la Construcción que la inversión requerida para los servicios sanitarios es de US\$ 1.393 Millones para el periodo 2002-2003, de los cuales US\$ 180 Millones son para invertir en agua potable; US\$ 160 Millones en alcantarillado y US\$ 1.053 Millones en el tratamiento de aguas servidas. En el año 2002 se invirtió aproximadamente US\$ 320 Millones a lo largo de todo el país principalmente por el proyecto de tratamiento de aguas servidas de la Farfana.

Inversión en Aguas Lluvias: Chile presenta carencias de infraestructura para la recolección de aguas lluvia por lo que el Ministerio de Obras Públicas - MOP hasta ahora ha concluido 16 planes y desarrollado 14 planes maestros para abordar problemas de las ciudades con más de 50.000 Habitantes.

Se estima que la inversión para la construcción de redes primarias de recolección de aguas lluvia para los 22 principales centros urbanos, asciende a US\$ 1.626 Millones de los cuales el MOP solo ha invertido US\$ 21 Millones en el 2002 y para este año se espera que invierta US\$ 20 Millones. Este déficit se debe principalmente a que aún no se cuenta con un mecanismo de financiación bien definido.

Hasta el momento a parte de la inversión del MOP, ha sido incluida dentro de los planes de concesiones de vías urbanas la construcción de colectores por un valor próximo a los US\$ 106 Millones.

Inversión en transporte urbano: Para transporte urbano se están implementando proyectos de Metro, para la Ciudad de Santiago y de Valparaíso.

- Metro de Santiago: En el Metro de Santiago hay proyectos de extensión de las líneas con un costo total aproximado de US\$ 1.007 Millones, de los cuales se estima que se inviertan US\$ 234 Millones este

año; las extensiones se presentaran en la línea 2 y en la línea 5, además la construcción de la Línea 4.

- Metro de Valparaíso (MERVAL): Se encuentra en ejecución la cuarta etapa en la cual se está realizando el soterramiento de la vía que pasa por el centro de Viña del Mar y el mejoramiento de la vía que conecta a Viña del Mar con Valparaíso. La inversión total se espera que sea de US\$ 105 Millones, de los cuales 70 millones se ejecutaran entre el 2003 y el 2004.

Vialidad: Por medio de concesiones de obras públicas, Chile ha presentado un importante desarrollo en vialidad interurbana. La inversión hasta ahora supera los US\$ 3.000 Millones.

Actualmente la mayoría de la inversión se encuentra destinada para el desarrollo de proyectos de vialidad urbana en el Gran Santiago, en los cuales se invertirán US\$345 Millones. De acuerdo con estimaciones realizadas por la comisión de infraestructura de la Cámara Chilena de la Construcción, se deberán invertir más de US\$ 2.160 Millones en los próximos 4 años con el fin de satisfacer la pavimentación de calles, y conservación de infraestructura diferente, entre otros.

Concesiones: En Chile, más del 50% de las concesiones son realizadas por empresas extranjeras, ya que para las construcciones se requiere grandes volúmenes de inversión y las constructoras Chilenas no son los suficientemente grandes para manejar esos volúmenes de financiamiento.

El movimiento de inversión en concesiones durante el año 2002 alcanzó los US\$ 574 Millones, principalmente por obras como la Ruta 5, el proyecto del Acceso sur de Santiago, Tramo Santiago-Talco y Santiago – Los Vilos; los cuales están en las últimas etapas de construcción por lo que se espera que la inversión en estos proyectos vaya disminuyendo.

Para el periodo 2003-2004 el portafolio de concesiones está comprendido por 33 obras con una inversión total de US\$ 1.932 Millones. Entre estos 33 proyectos se destacan el Puente de Chiloé, Aeropuertos en diferentes regiones, infraestructura penitenciaria, proyectos viales importantes como la construcción de la calle Costanera Norte en Santiago y sistema de conectividad de la IX región de Aisén. Este año se empieza con la concesión para infraestructura hospitalaria, cuyo modelo consiste en que el concesionario construye la infraestructura y ofrece servicios anexos; y el estado paga un canon que

se puede complementar con el aprovechamiento de la infraestructura para otros fines.

Vivienda:

La evolución del sector muestra un alza en vivienda pública, asociada a programas sociales, como consecuencia de los presupuestos públicos aprobados por el Ministerio de Vivienda. No obstante, la edificación de vivienda privada sufrió una fuerte contracción. Con ello, la inversión total en viviendas tuvo una caída moderada.

La inversión de la vivienda en Chile en el año 2002 totalizó US \$ 2.786 millones: un 85% del sector privado (US \$ 2.364 millones) y un 15% del sector público (US \$ 418 millones), correspondientes al pago de viviendas contratadas y de los subsidios habitacionales comprometidos en los diversos programas.

De acuerdo con la base estadística del Instituto Nacional de Estadística - INE (www.ine.cl), la superficie total edificada en vivienda durante el 2002 fue de 6.057.390 metros cuadrados, presentándose una disminución con respecto al año 2001 del 18,4% cuando se registró una superficie edificada de 7.424.674 metros cuadrados, producto de un inventario no realizado de inmuebles, desde los periodos 1997 y 1998, debido a la escasa demanda que obligo a aplazar o incluso cancelar nuevos planes de construcción de vivienda.

En la Región Metropolitana (Santiago), las ventas de casas y apartamentos durante el 2002, presentaron una situación mas dinámica, con un incremento de 10,8% comparado con el 2001, lo que en términos absolutos equivale a 1.152 unidades.

Tabla No. 52 - Ventas anuales de casas y departamentos región metropolitana.

Año	Apartamentos	Casas	Total	Variación anual
1998	4.203	2.970	7.173	-39,30%
1999	5.463	4.983	10.446	45,60%
2000	3.490	4.679	8.169	-21,80%
2001	5.075	5.587	10.662	30,50%
2002	6.082	5.732	11.814	10,80%

Fuente: Cámara Chilena de la Construcción

El mercado inmobiliario

En el año 2002, la demanda de casas y departamentos creció un 10%, respondiendo a la caída de las tasas de interés, ya que este mercado es altamente sensible a las variaciones de dichas tasas.

La oferta inmobiliaria cayó en un 6% a noviembre, principalmente por la acumulación de inventario durante el año anterior. En el 2002, se dio una notable baja en los permisos de edificación habitacional (-30%), llegando en noviembre a niveles comparables a los de 1999.

Distribución Geográfica de la construcción

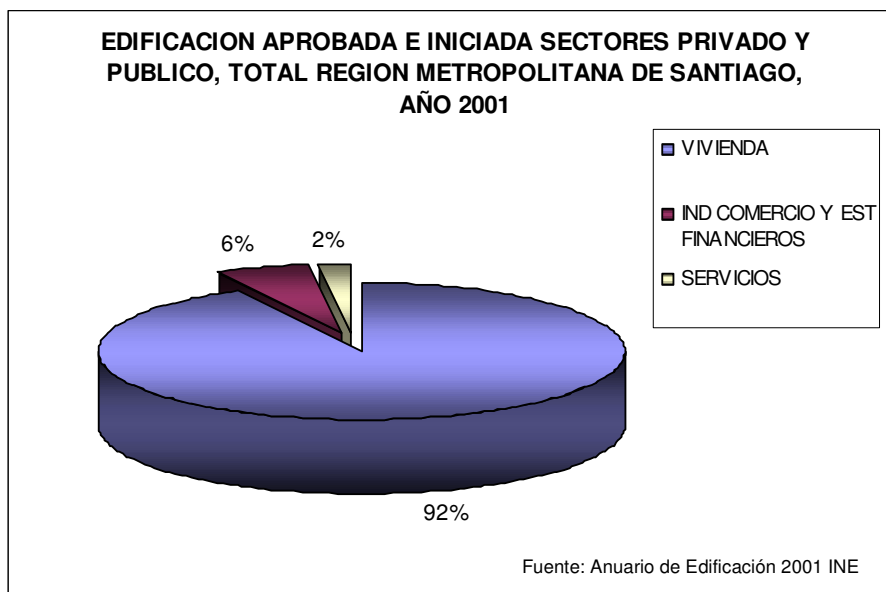
En el análisis de la distribución geográfica de los insumos para la construcción se tiene como referencia la superficie total edificada de obras nuevas y ampliaciones por región en el año 2001. Esto permite identificar las regiones de mayor concentración en inversiones del sector de la construcción y por consiguiente de mayor demanda de insumos. Posteriormente se hace una descripción detallada del destino de la construcción para la región Metropolitana que concentra la mayor actividad sectorial.

Gráfica No. 18 - Superficie total edificada, obras nuevas y ampliaciones por regiones en Chile en el año 2001.



Las regiones Metropolitana, V - Valparaíso y la VIII – Bio Bío abarcaron el 68% de la edificación del país en el 2001 presentando la región metropolitana la mayor concentración de la actividad con un 46% del total del país.

Gráfica No. 19 - Edificación aprobada e iniciada, sectores privado y público, Total Región Metropolitana de Santiago, Año 2001.



De las tres segmentos de mercado identificados en la gráfica anterior, el 92% del destino de la edificación en Santiago en el 2001 fue vivienda con 20.597.019 mts. 2 de superficie de obras aprobadas e iniciadas y con menor participación los segmentos de Industria y comercio con 6% y servicios con el 2% del total.

Tabla No. 53 - Edificación iniciada y aprobada, sectores público y privado, total región superficie, distribución por destino, área Metropolitana de Santiago, años 2000 y 2001.

Destino	2000 MTS2	2001	Participación 2001
VIVIENDA	17.278.732	20.597.019	100%
CASAS	1.329.341	2.068.802	10%
ED DPTOS	14.011.832	972.833	5%
ED NO RESIDENCIABLES	1.937.559	17.555.384	85%
IND COMERCIO Y EST FINANCIEROS	1.502.339	1.301.783	100%
INDUSTRIA	440.081	559.911	43%
COMERCIO	443.894	367.153	28%
HOTELES, MOTELES Y RESIDENCIAS	1.010	12.131	1%
EST FINANCIEROS	36.485	3.404	0%
OTROS	580.869	359.184	28%
SERVICIOS	435.220	453.581	100%
EDUCACION	253.816	276.346	61%
SALUD	15.818	10.305	2%
ASISTENCIA SOCIA	2.212	6.266	1%
ORG RELIGIOSAS	21.948	12.188	3%
ESPARCIMIENTO	100.084	29.080	6%
CULTURA	10.561	519	0%
PERSONALES Y DEL HOGAR	5.895	27.470	6%
EDIFICIOS PUBLICOS	8.207	265	0%
OTROS	16.679	91.142	20%

Fuente: Anuario de Edificación 2001 INE

La tabla anterior muestra la distribución de la construcción en Santiago por destino en tres grandes categorías: vivienda, establecimientos comerciales y servicios. En el año 2001 el 85% de la edificación aprobada e iniciada en Santiago se destinó a edificación no residencial, lo que permite deducir una inversión importante en edificación para empresas y oficinas. En cuanto a la edificación de establecimientos comerciales y financieros, el destino de la construcción en el mismo año fue principalmente para industria y comercio con 43% y 28% respectivamente. Y en la categoría de edificación en servicios el principal destino fue la educación con un 63%.

Principales actores del mercado

Los principales actores del mercado Chileno de la construcción son:

- El Ministerio de Obras Públicas, es el regente y ordenador de la inversión en construcción y en obras de infraestructura. Define políticas, normas y orientación del sector.
- El Ministerio de Vivienda, este organismo estipula la orientación de la vivienda, particularmente en lo relacionado con la de interés social, en cumplimiento de los planes de gobierno para este sector de la economía
- La Cámara Chilena de la Construcción, es la agremiación que incorpora a las empresa y los profesionales de la construcción y afines del país.
- Las Municipalidades, que tienen la responsabilidad de mantener el ordenamiento urbano, cumpliendo las funciones de las curadurías municipales de Colombia. Otorgan los permisos para construcción nueva o modificaciones en consideración al plan de desarrollo urbano y municipal.
- Instituto Nacional de Normalización: La misión fundamental del INN es contribuir al desarrollo productivo del país fomentando el uso de la Normalización, Acreditación y Metrología.
- Los grandes constructores y constructores independientes: son las empresas encargadas de realizar los planes de construcción o de obras de infraestructura, registradas y acreditadas ante la municipalidad y los organismos directrices del sector en Chile.
- Los Proveedores: importadores, comercializadores, distribuidores y fabricantes de los insumos para la construcción.
- Los Canales Mayoristas y Especializados: grandes distribuidores y proveedores de materiales para la construcción.

Características de la Demanda

Como se mencionó anteriormente la demanda de insumos para la construcción esta estrechamente relacionada con el comportamiento del sector de la construcción, especialmente los insumos estructurales o de obra gruesa. La dinámica del sector afecta directamente el consumo de estos materiales, en este sentido, el análisis de los indicadores de SOFOFA y la Cámara Chilena de la Construcción, junto con las proyecciones de crecimiento y los planes de inversión descritas anteriormente son indicadores fundamentales para comprender el comportamiento de la demanda y proyectar el escenario futuro del mercado de insumos para la construcción.

Análisis de la demanda

La demanda de insumos para la construcción se compone de empresas que demandan insumos para consumo propio, como es el caso de las mineras, gasoductos, y otras empresas del sector de infraestructura; las empresas comercializadoras, entre las que se encuentran los grandes canales; y por último las empresas constructoras que son el usuario final de los insumos para la construcción. Estas empresas, por lo general, no son importadores directos y se abastecen a través de los canales locales.

En Chile operan desde grandes constructoras de tamaño mundial, enfocadas principalmente hacia las obras de infraestructura, hasta pequeñas compañías que participan en obras menores.

Entre las principales constructoras están Besalco, Fe Grande, Brotec, Neut Latour, Tecsa, Belfi, Vial y Vives, Salfa, Delta, Icafal y Almagro, además de las compañías internacionales que participan en el sistema de concesiones, como las españolas Ferrovial, Dragados, ACS, Sacur y la francesa Vinci. En cada segmento de negocio, el factor de competencia es el precio. Así, ante igual calidad de ejecución, las empresas se concentran en maximizar las ventajas competitivas de costo operacional y financiero. En este sentido, la adquisición de insumos a bajos precios toma vital importancia en la generación de ventajas competitivas para los constructores.

A continuación se presenta una breve reseña de las principales compañías constructoras.

BESALCO

Besalco es un holding de empresas de servicios relacionados a la construcción, proyectos inmobiliarios, infraestructura, arriendo de maquinaria pesada y concesiones de obras públicas. Su actividad principal es la ejecución de contratos de construcción en distintas especialidades, tales como obras de vialidad, puentes, edificaciones, túneles, obras sanitarias, tuberías industriales, obras civiles para la gran minería, obras de montaje industrial, obras subterráneas y otros. Más información a cerca de esta empresa se encuentra disponible en su página web <http://www.besalco.cl>

FE GRANDE

El grupo, a través de la Empresa Constructora Fe Grande S.A. y la Empresas Viviendas 2000 Ltda. Participa en los siguientes rubros: construcción de obras viales y mineras, inmobiliario, arrendamiento de equipos y minería. Esta presencia en los rubros señalados ha posicionado a Fe Grande como una empresa versátil, eficiente y con una gran capacidad de respuesta a las exigentes demandas de los sectores en los que actúa. Más información a cerca de esta empresa se encuentra disponible en su página web <http://www.fegrande.cl>

BROTEC

BROTEC S.A. ha participado en la construcción de proyectos relacionados con las más diversas especialidades de la ingeniería. Esta empresa ha ejecutado importantes contratos de construcción en obras de movimiento de tierra, de vialidad, de edificación, de montaje industrial y minero, civiles, hidráulicas, sanitarias y subterráneas. Más información a cerca de esta empresa se encuentra disponible en su página web <http://www.brotec.cl>

BELFI

La empresa constructora Belfi ha participado en la construcción de proyectos relacionados con las más diversas especialidades de la ingeniería. Esta empresa ha ejecutado importantes contratos de construcción en obras marítimas y portuarias, obras de arquitectura, movimientos de tierra, pavimentos de concreto y asfalto, puentes, túneles, obras hidráulicas y sanitarias, obras civiles, instalaciones eléctricas, montaje estructural, montaje electromecánico, montaje de tuberías, instrumentación y automatización. Más información a cerca de esta empresa se encuentra disponible en su página web <http://www.belfi.cl>

NEUT LATOUR

Neut Latour, tiene más de 63 años de presencia en el mercado, es una de las compañías constructoras más antiguas de Chile. En su extensa trayectoria, se destacan obras ejecutadas en el área habitacional, comercial, de servicios e industriales, tanto para el sector público como

privado. Adicionalmente la empresa ha realizado grandes obras de ingeniería civil de variada naturaleza comprendiendo túneles, caminos, puentes, ferrocarril metropolitano, represas, movimiento de tierra, estructuras y montajes de equipo pesado. Más información a cerca de esta empresa se encuentra disponible en su página web <http://www.neutlatour.cl>

TECSA


Tecsa, es considerada como una de las 5 empresas constructoras más importantes de Chile. Ha realizado importantes obras en el área, comercial, industrial, de infraestructura, minería y vivienda. Más información a cerca de esta empresa se encuentra disponible en su página web <http://www.tecsa.cl>

Descripción del comportamiento de los consumidores

El comportamiento de los consumidores varia dependiendo del tipo de empresa y su actividad dentro del sector de la construcción. Es así como encontramos dos tipos de empresas que presentan características de consumo diferentes: empresas que compran los insumos y los procesan, por decirlo así, directamente en sus proyectos, como es el caso de las mineras, gasoductos, empresas en el sector eléctrico, entre otros. En el caso de las mineras, el consumo se presenta para el abastecimiento de sus proyectos de modernización de las plantas y el aumento de su capacidad productiva, este el caso de Minera Escondida, uno de los principales importadores de tubos de hierro en el año 2001 en Chile. Otro ejemplo de este tipo de consumo se presenta en los gasoductos, que consumen insumos en la creación de nuevos tramos de distribución de gas, en estos dos ejemplos se presenta un consumo puntual y esta ligado a proyectos específicos. El mecanismo más utilizado para la compra de insumos, es la licitación pública que se realiza a través de unos términos de referencia en los que se determinan las características del proyecto y sus necesidades de insumos. Por lo general estos proyectos son ejecutados en asocio con las grandes constructoras presentes en Chile.

Las constructoras constituyen el segundo tipo de consumidores, estas empresas adquieren los insumos para utilizarlos en proyectos de terceros y presentan otras características de consumo, por ejemplo la

constructora TECSA, compra sus insumos principalmente a los canales locales de manera directa a través de su departamento de compras compuesto por un director y un grupo de compradores especializados por categoría de producto. Estos compradores adquieren las cantidades justas de acuerdo con el cronograma de los proyectos de construcción con el objetivo de mantener el inventario de materiales adecuado, trasladando los costos de bodegaje y los costos financieros a los canales. El proceso de compras es sencillo, las empresas que estén interesadas en inscribirse como proveedores deben enviar al departamento de compras su catalogo de productos junto con la lista de precios de referencia. Los factores que se tienen en cuenta son: en primer lugar el precio, dentro de los estándares de la calidad exigidos; y la capacidad de abastecer grandes pedidos.



ANALISIS DE LA COMPETENCIA

En este capítulo se presentan las características mas relevantes de cada categoría de productos y breves reseñas de las empresa más representativas en el mercado Chileno.

Estructura de la Oferta

Según el directorio industrial de la Sociedad de Fomento Fabril SOFOFA, en Chile hay 30 empresas en el sector del acero, 73 en el sector de aluminio, 8 en el sector de techos y 160 en el sector de ventanería, como se aprecia en la siguiente tabla. El Directorio Industrial de SOFOFA incluye los datos actualizados de siete mil empresas nacionales que fabrican y comercializan 1300 productos, consideradas como las más relevantes y representativas de la actividad empresarial de Chile. Este directorio se puede consultar en línea, www.sofofa.cl/informes/directorio.htm.

Tabla No. 54 - Cantidad de empresas registradas en el Directorio Industrial de SOFOFA 2002 – 2003.

Categoría	No.de Empresas
Acero	30
Aluminio	73
Acero Perfiles y Vigas	18
Barras de Aluminio	2
Perfiles de Acero	25
Perfiles de Aluminio	6
Techos	8
Ventanas de Acero	5
Ventanas de Aluminio	115
Ventanas de madera	39
Ventanas de PVC	1

Fuente: Directorio Industrial Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA) 2002 –2003

Para empezar, el mercado de barras, tubos y perfiles de hierro o acero ofrece una gran variedad de tubos huecos y barras macizas utilizados en la industria de la minería, en los gasoductos y en la industria de la construcción. Se distinguen en este mercado las empresas CAP, CINTAC y GERDAU AZA. En lo que se refiere a barras tubos y perfiles de aluminio se encuentran empresas procesadoras del aluminio para la fabricación de perfiles, puertas y ventanas principalmente. Se distinguen en este mercado nacional MADECO, e INDALUM y en el mercado de productos importados la empresa ALUSUD filial de la multinacional mexicana ALCOA.

En el mercado de techos, principalmente se ofrecen planchas de acero, zinc, zinc-alum, y paneles de fibrocemento, las empresas más representativas en este sector son IMSA e INPPA en techos de acero gravilladas y PIZARREÑO en el mercado de tejas de fibrocemento.

El mercado de ventanas en Chile ofrece una larga lista de materiales y productos. Para los marcos, los materiales tradicionalmente usados han sido la madera y el hierro. El primero actualmente se encuentra destinado a un mercado de alto nivel, por el elevado costo que significa instalar uno de estos marcos construido con maderas nobles como raulí o roble. El hierro, en tanto, está en desuso, por ser un material que se ve afectado por la oxidación y por su gran peso.

Para el caso de las maderas, existen diversos modelos, de acuerdo con el estilo de la casa. Si es mediterránea o colonial, las maderas son a la vista y van barnizadas y envejecidas. Están los postigos de celosías que se usan en barrios como Ñuñoa, Providencia y Gran Avenida, y que ya no se utilizan en los nuevos tipos de construcción. Otros modelos son el “ojo de buey”, las de medio punto con o sin palillaje, y las basculantes con o sin termopanel. La ventana estándar de madera (pino o álamo) se encuentra a la venta en todas las cadenas o grandes superficies.

En Chile, el aluminio es la alternativa más común en sus distintas variedades. El típico marco sin color, o de tono plateado, pierde terreno frente a las nuevas tecnologías, que permiten ofrecer una mayor variedad de diseños y tonalidades.

El aluminio anodizado se ofrece en tonos mate, titanio y champaña; además, mediante un proceso de electropintado está disponible en cualquier color. Estos marcos de aluminio también disponen de distintos diseños en los perfiles que lo componen. Además de la líneas rectas de

los marcos tradicionales, existe la posibilidad de fabricarlos con bordes redondeados, que les otorgan líneas más vanguardistas.

Lo último en materiales para marcos es el PVC, que destaca por sus cualidades de resistencia, durabilidad y relación precio/calidad. Por ser un material sintético, es totalmente hermético, aislando de manera perfecta la humedad, el sonido y el calor.

El clima no lo afecta, por lo que permanece igual a lo largo de los años y mantiene las características del material. Ofrece una variedad de diseños que se complementan muy bien con los productos tradicionales.

Se distinguen en esta categoría de productos las empresas SOLO MADERA y EXPOWINDOW.

Principales Competidores

Los principales competidores, para los diferentes subsectores analizados son:

Compañía de Aceros del Pacífico – CAP. – Productos de Hierro y Aluminio, barras, tubos y techos

La CAP fabrica productos de acero a partir de mineral de hierro extraído en sus yacimientos ubicados en la III (Atacama) y IV (Coquimbo) región, siendo la única siderúrgica integrada en Chile.

Las filiales que desarrollan estas actividades son la Compañía Minera del Pacífico (hierro) y la Compañía Siderúrgica de Huachipato (acero).

Compañía Minera del Pacífico, (CMP) extrae mineral de hierro del cual exporta el mayor porcentaje a países del sudeste asiático. Los principales destinos son Japón con un 37% de las exportaciones totales y Corea con un 20%. Con estos países, se establecen contratos a cinco años, fijando la cantidad y el precio de venta.

En Agosto del año 2000, el grupo C.A.P., concretó su aumento de participación en CINTAC S.A., el que alcanzó un 61,96%, a través de las sociedades Invercap S.A. con un 50,93% y C.A.P. S.A., con un 11,03%. (Ver información de CINTAC adelante).

Línea de productos:

Barras para Hormigón

CSH produce estas barras con acero limpio, obtenido a partir de mineral de hierro, permitiendo satisfacer las exigencias de ductilidad en obras proyectadas para zonas de alta sismicidad, como es Chile.

Para uso en refuerzo de hormigón, son producidas con nervadura llamada resalte (excepto diámetro 6 mm) lo que aumenta la adherencia entre el acero y el concreto.

Las barras CAP con resaltes están identificadas de acuerdo a lo especificado en la norma NCH 204 of. 78, mediante marcas en relieve que permiten determinar el fabricante y el grado del acero.

Techumbre:



Este producto consiste en una delgada lámina de acero, revestida por ambas caras por una capa de Aluminio y Zinc (Al-Zn), aplicada mediante proceso continuo, lo que le otorga una resistencia a la corrosión única en su tipo.

Las planchas ZINC-ALUM se usan en cubiertas de techumbres, revestimientos laterales y hojalatería. Algunas propiedades indicadas por el fabricante se presentan a continuación :

- Alta resistencia a la corrosión y a los agentes atmosféricos.
- Reducido peso.
- Alta resistencia y, por consiguiente:
- Aprovechamiento total del material al eliminarse las pérdidas por roturas.
- Mayor economía en el material de la estructura y en el costo de colocación al permitir mayor distancia entre apoyos.
- Alta resistencia a golpes, terremotos, variaciones de temperatura, con lo cual disminuyen los costos de manutención y reposición.
- Resistencia al fuego. Impermeabilidad total. Con ello se asegura la protección de los elementos cubiertos.
- Fáciles de transportar. Fáciles de apilar. Fáciles de colocar.
- Proporcionan más m² útiles por plancha.

NOTA: Producidas según norma ASTM A 792 M, calidad comercial con recubrimiento AZ 150 lo que significa 150 gr/m² de Aluminio-Zinc, por ambas caras.

Fotos y gráficas de las planchas de ZINCALUM:

Toledana.

Estándar

5V

Lisa (ancho = 1.000 mm)

Fuente: Siderurgica Huachipato. <http://www.huachipato.cl/default4.asp>

Todas las especificaciones técnicas y catálogos de producto se encuentran disponibles en la pagina web de Siderurgica Huachipato, empresa del grupo CAP. S.A. <http://www.huachipato.cl/default4.asp>

GERDAU AZA – Barras y tubos de Hierro

Gerdau AZA S.A., empresa perteneciente al Grupo Gerdau, 50 años en el sector siderúrgico chileno, desarrollando productos acordes a las exigencias del mercado.

Su actividad se orienta a la producción y abastecimiento de barras y perfiles de acero laminado, atendiendo sectores esenciales en el desarrollo del país, como son la construcción civil y la industria metalmeccánica.

Gerdau AZA, cuenta con dos plantas productivas ubicadas en el área industrial de la zona norte de Santiago.

Línea de Productos:

Gerdau AZA suministra a los usuarios del sector construcción, e industria metalmecánica, un mix de barras y perfiles de acero laminado

- Barras de refuerzo para hormigón,
- Barras helicoidales,
- Angulos estructurales L-AZA,
- Perfiles estrella, Barras planas,
- Barras planas para resortes
- Barras redondas lisas
- Barras cuadradas
- Barras hexagonales



Fuente: <http://www.aza.cl/index.htm>

Todas las especificaciones técnicas y catálogos de producto se encuentran disponibles en la pagina web de Gerardau Aza, <http://www.aza.cl/index.htm>

CINTAC S.A. – Perfiles de Hierro o Acero

Esta empresa elabora productos de acero, tales como cañerías, tubos y perfiles abiertos, realizando directamente todas las etapas de comercialización.

La empresa participa fundamentalmente en los siguientes negocios:

- Fabricación de productos metalúrgicos y siderúrgicos y su comercialización
- Ejecución de obras civiles y las que utilicen productos fabricados por CINTAC
- Exportación, importación y comercialización de productos y materias primas relacionados con las actividades precedentes.

Catálogos de productos y especificaciones técnicas están disponibles la pagina web de CINTAC en http://www.cintac.cl/f_comuni_catalogo.asp

MADECO – Productos de Aluminio

La principal competidora nacional es MADECO. A nivel latinoamericano es la principal empresa manufacturera de productos de cobre y aluminio. La compañía cuenta con instalaciones productivas en Chile (49% de las ventas en 1999), Brasil (26%), Argentina (17%) y Perú (8%). Además exporta a varios países alrededor del mundo, correspondiendo en 1999 el 24% de sus ventas a exportaciones.

La compañía elabora una gran variedad de productos, entre los que se cuentan:

- Tubos, barras y laminas. Dentro de este rango laminas de aluminio y aleaciones en diferentes términos de espesor, ancho, ductilidad y propiedades específicas relacionadas con su aplicación
- Perfiles de Aluminio. Se considera líder en la producción de perfiles de aluminio (Marcos para ventanas y marcos para puertas) para uso en la construcción residencial y comercial. Además perfiles de aluminio para la producción de bienes industriales.

Es la única compañía productora de perfiles de aluminio en Chile y una de las mayores compañías en el mercado de muro cortina en Chile.

Entre los principales clientes para los productos tuberías, barras y laminas, se incluyen cadenas de distribución como SODIMAC, HOMECENTER, HOMEDEPOT, Construmart, Constructoras y compañías industriales.

INDALUM – Barras, tubos y Perfiles de Aluminio

Madeco empezó a producir perfiles de aluminio en 1954 y adquirió Indalum en 1991.

Indalum se dedica al diseño y fabricación tanto de sistemas para el cerramiento de viviendas y edificios institucionales como de perfiles utilizados como materia prima en la fabricación de bienes durables como refrigeradores y cocinas. Los perfiles ofrecidos por la Compañía tienen múltiples alternativas de terminación: natural, anodizado y pintado. Indalum tiene sistemas propios de perfiles y también utiliza licencias comerciales, con el fin de satisfacer las necesidades del mercado.

Posee una planta de extrusión y terminación de perfiles de aluminio ubicada cerca de Santiago en la comuna de San Bernardo; la planta recibió la certificación ISO 9002 en 1998. La Compañía está a la

vanguardia tecnológica tanto en términos de procesos como de diseños de productos.

En el 2001, lanzó un nuevo concepto de comercialización, Indalum Building System (IBS), con el objetivo de reforzar la relación con sus principales clientes: inversionistas, inmobiliarias, arquitectos, constructores, fabricantes de estructuras metálicas, distribuidores e industriales. Este objetivo lo ha logrado mediante la aplicación de su nueva política de consignación, iniciativas basadas en internet y eventos promocionales realizados durante el año. En conjunto con este nuevo concepto, la empresa lanzó las líneas de productos Superba y Superba RPT (rotura puente térmico), enfocadas al segmento de viviendas ABC1; adicionalmente, lanzó una línea con terminación de apariencia madera.

Es la empresa líder en Chile en el ámbito de los perfiles de aluminio, como lo demuestra su sólida posición en el mercado (74% de participación de mercado estimada para el año 2001).

Ingewall es la filial que participa en el mercado chileno de servicio de ingeniería e instalación de muros de vidrio enmarcados con perfiles de aluminio para grandes proyectos inmobiliarios. A comienzos del año 2002, la Compañía decidió enfocarse sólo en la producción de perfiles de aluminio y salirse del negocio complementario de instalación de muros cortina.

Alumco es una filial de Indalum dedicada a la distribución de perfiles. Su casa matriz está ubicada en Santiago; adicionalmente posee una sucursal en Santiago y otra en La Serena.

Pizarreño – Techumbre fibrocemento

La historia de Empresas Pizarreño se inició en 1935 cuando comenzó la fabricación, bajo el nombre Pizarreño, de planchas lisas y onduladas para techos con un innovador producto para la época, fibrocemento. Al poco tiempo se asocia con Etex, conglomerado belga líder desde 1900 en este tipo de material.

Desde entonces comenzó un crecimiento basado en la producción de materiales de construcción con presencia en la vivienda privada, programas de vivienda pública y reposición. En la década del sesenta invirtió en una planta de tubos de PVC y creó la división Vinilit, e invirtió en una planta de pisos PVC.

IMSA – Techumbre acero gravillado

Grupo Imsa Chile es una de las Industrias procesadoras de Acero más grandes de Chile, posee Plantas productivas en Santiago y la Octava Región, maquinarias de alta tecnología y un grupo humano de primer nivel que genera una producción anual de 60.000 toneladas.

Su producción abarca una amplia gama de productos de acero, para la construcción, la industria de la transformación, la infraestructura Vial y minera.

Cuenta con el respaldo y la experiencia de GRUPO IMSA MEXICO, uno de los grupos industriales más importantes de Monterrey.

En la actualidad, la empresa está trabajando en la obtención de la certificación ISO 14000, relativa a materias ambientales, ámbito en el cual Grupo Imsa Chile ya cuenta con importantes certificaciones previas.

Mezcla de Mercadeo

Estrategias de Mercadeo y Publicidad utilizadas

Las estrategias de mercadeo de las empresas del sector insumos para la construcción están basadas en sus ventajas comparativas, como por ejemplo, en el caso de las barras, tubos y perfiles de acero, la industria chilena (Compañía de Aceros del Pacifico – CAP y Gerdau Aza) se abastece de insumos de la siderurgica de Huachipato y los procesa localmente, obteniendo ventajas dados los menores costos de los fletes. Adicionalmente los canales se ven atraídos a aprovisionarse de las empresas locales coordinando en conjunto los volúmenes de producción y los plazos de entrega para optimizar el manejo de inventarios. Las empresas productoras chilenas tienen suficiente capacidad para abastecer el mercado local y en las ocasiones en que detectan la presencia creciente de productos importados, bajan los precios, según comenta Mavi Carcamo, jefe de la línea de Aceros de SODIMAC, uno de los principales canales de distribución de estos productos en Chile. De esta manera los canales que compran materiales importados se pueden ver perjudicados por la disminución de los precios locales.

Adicionalmente, utilizan agresivas estrategias de comunicación en contra de productos importados como por ejemplo esta campaña lanzada durante el segundo trimestre del 2003:

“Los productores nacionales de barras de hierro para hormigón, CAP y GERDAU AZA, se sienten en la obligación de advertir a la opinión

publica en general y de las empresas y personas relacionadas con la construcción en particular, que se ha detectado la presencia en el mercado nacional de barras de origen extranjero que no cumplen con las especificaciones de la norma chilena NCH 204. En un país con alto riesgo sísmico, el uso de este tipo de barras de refuerzo puede poner en grave riesgo la seguridad de las obras en las que se utilicen.”

Esto demuestra las fuertes barreras de entrada desplegadas por la industria local.

En el caso de los perfiles de Aluminio, se esta dando una tendencia en la que las empresas importadoras se encargan de la distribución y comercialización, como el caso de Crown Aluminio que además de su casa matriz ubicada en Santiago, cuenta con sucursales en Temuco, Viña del Mar, Iquique y Coquimbo. De esta manera logran mayores márgenes al no utilizar otros intermediarios en la cadena de distribución.

La mayoría de empresas del sector cuenta con paginas web, en donde presentan las principales características de la empresa junto con catálogos de productos. Estos catálogos también se imprimen para ser distribuidos a los principales clientes.

Todos los canales hacen catálogos e insertos distribuidos en los principales diarios del país promocionando productos de temporada.

Resultados de las empresas del Sector

A continuación se presentan los resultados de las principales empresas y dos de los canales más representativos del sector, los datos provienen del suplemento especial “Resultados de las Empresas 2002”, publicado por el periódico El Diario. La fuente de la información presentada es la Superintendencia de Valores y Seguros de Chile.

Las empresas productoras que presentaron mayores ingresos fueron la CAP y MADECO, empresas del sector del acero y el aluminio. Pizarreño presentó los mejores resultados a septiembre del 2002, en tanto que la CAP mejoró los resultados con respecto al año anterior, MADECO presentó resultados negativos por segundo año consecutivo y CINTAC disminuyó ostensiblemente sus resultados en el 2002. Es interesante contrastar los resultados de las empresas productoras con los del principal canal chileno de distribución de insumos SODIMAC, esta empresa obtuvo ingresos mayores que la CAP en el 2002 con

resultados positivos en el 2001 y 2002, 5 veces mayores que los del más grande de los productores locales. En la siguiente tabla se presenta el detalle de los principales indicadores de gestión de estas empresas:

Tabla No. 55 - Resultados de las empresas del Sector Productores y Canales.

EMPRESA	RESULTADOS			INGRESOS DE EXPLOTACION (1)			RESULTADO DE EXPLOTACION		
	Miles de Dolares	% VAR		Miles de Dolares	% VAR		Miles de Dolares	% VAR	
	sep-02	sep-01	02/01	sep-02	sep-01	02/01	sep-02	sep-01	02/01
<u>PRINCIPALES EMPRESAS CHILENAS</u>									
CINTAC	793	2.054	-61,41	53.529	63.076	-15,13	10.017	7.581	32,14
CAP	3.186	-8.902	N.A.	347.207	365.180	-4,92	9.047	26.120	-65,36
MADECO	-47.176	-30.555	N.A.	265.524	379.952	-30,12	6.516	16.110	-59,56
PIZARREÑO	6.086	4.801	26,78	0	0	N.A.	0	0	N.A.
INDALUM	2.212	-2.036	N.A.	27.989	28.623	-2,22	3.908	369	959,98
<u>PRINCIPALES CANALES DE COMERCIALIZACIÓN</u>									
SODIMAC	16.511	13.291	24,22	417.957	396.904	5,3	27.194	23.259	16,92
EASY	-297	-1.247	N.A.	N.A.	0	0	0	0	N.A.
EMPRESA	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO		RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS		LIQUIDEZ CORRIENTE	
	Miles de Dolares	% VAR		%		%		VECES	
	sep-02	sep-01	02/01	sep-02	sep-01	sep-02	sep-01	sep-02	sep-01
<u>PRINCIPALES EMPRESAS CHILENAS</u>									
CINTAC	4.813	9.596	-49,85	2,88	4,36	0,95	1,41	1,16	1,43
CAP	0	0	N.A.	0,7	N.A.	0,31	N.A.	0,79	1,12
MADECO	26.530	36.549	-27,41	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	0,75	1,01
PIZARREÑO	0	0	N.A.	3,3	2,68	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
INDALUM	3.206	4.275	-25	8,63	N.A.	4,17	N.A.	1,09	1,05
<u>PRINCIPALES CANALES DE COMERCIALIZACIÓN</u>									
SODIMAC	98.560	90.991	8,32	15,02	14,06	5,45	4,67	1,9	1,9
EASY	N.A.	N.A.		N.A.	0	0	N.A.		

Fuente: El Diario, suplemento especial Resultados de empresas 2002.

Comportamiento de los precios del sector

A continuación se presenta el comportamiento de los precios de los principales productos de esta categoría con base en el anuario de precios del 2002 realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE). Los precios corresponden al promedio sin IVA de productos nacionales al por mayor, expresados en pesos chilenos, la tasa representativa del mercado en octubre del 2003 es de CHI \$ 635 por dólar.

Tabla No. 56 - Precios al por mayor de productos de materiales de construcción.

AÑO Y MESES	Barras de Acero Tonelada Métrica	Perfiles de Acero Tira 6 mt.	Hojalata 100 mt2	Tubos de acero kg	Planchas de Todo Tipo excepto hojalata Ton. Métrica	Paneles planchas fibrocemento una
2001 Promedio	560,0	17,9	200,7	1,1	983,7	4,5
2002 Promedio	614,0	20,0	217,5	1,2	1037,4	4,8
2002,0						
Enero	589,4	19,0	213,0	1,1	1005,4	4,5
Febrero	589,4	19,3	217,3	1,1	1.005,4	4,5
Marzo	589,4	19,4	209,2	1,1	1005,4	4,8
Abril	589,4	19,2	204,9	1,1	1.005,4	4,8
Mayo	589,4	19,2	205,8	1,1	1005,4	4,8
Junio	589,4	19,2	207,7	1,1	1.005,4	4,8
Julio	589,4	19,2	221,1	1,1	1005,4	4,8
Agosto	625,0	19,7	221,9	1,1	1.005,4	4,8
Septiembre	625,0	20,3	227,8	1,2	1005,4	4,8
Octubre	664,1	21,2	236,2	1,3	1.075,8	4,8
Noviembre	664,1	21,6	224,9	1,4	1161,9	4,8
Diciembre	664,1	22,6	220,5	1,4	1.161,9	4,8
TRM 1998	460,2					

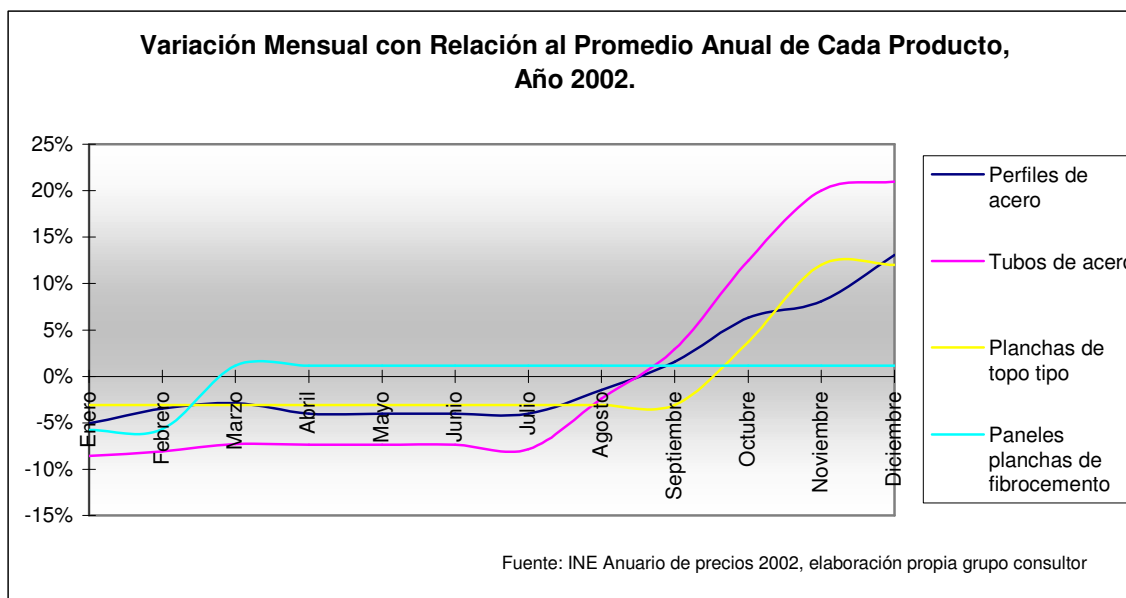
Fuente: INE Anuario de precios 2002

Tabla No. 57 - Variación mensual con relación al promedio anual de cada producto Año 2002.

MESES 2002	Perfiles de acero	Tubos de acero	Planchas de topo tipo	Paneles planchas de fibrocemento
Enero	-5%	-9%	-3%	-6%
Febrero	-4%	-8%	-3%	-6%
Marzo	-3%	-7%	-3%	1%
Abril	-4%	-7%	-3%	1%
Mayo	-4%	-7%	-3%	1%
Junio	-4%	-7%	-3%	1%
Julio	-4%	-8%	-3%	1%
Agosto	-1%	-2%	-3%	1%
Septiembre	2%	3%	-3%	1%
Octubre	6%	12%	4%	1%
Noviembre	8%	20%	12%	1%
Diciembre	13%	21%	12%	1%

Fuente: INE Anuario de precios 2002, elaboración propia grupo consultor

Gráfica No. 20 - Variación Mensual con Relación al Promedio Anual de Cada Producto Año 2002.



En promedio, el precio al por mayor en el año 2002 de una tira de perfiles de acero fue CHI \$ 9.198,92, el kilo de tubo de acero costó CHI \$ 541,90, la unidad de paneles planchas de fibrocemento \$2.199,25 y la tonelada métrica de planchas de topo tipo CHI \$ 477.445,00.

Los tubos de acero presentaron las variaciones mas marcadas de precio durante el 2002. De un 9% por debajo de su promedio anual a un 21% por encima del mismo en diciembre. Los perfiles de acero aumentaron sus precios al finalizar el año con una variación del 13% en diciembre. Las planchas de topo también incrementaron sus precios con un 12% en noviembre. Los paneles y planchas de fibrocemento presentó en el primer bimestre del 2002 un 6% por abajo, manteniéndose estable con un 1% por el resto del período.

Análisis de los márgenes de comercialización del Sector Construcción

El análisis de los márgenes de comercialización se ha realizado con base en el estudio de la matriz insumo producto del Banco Central de Chile y la información suministrada por los principales actores del mercado, en este caso distribuidores y grandes superficies especializadas. El estudio de "Márgenes de Distribución y Canales de Comercialización" del Banco Central, utilizó como base una encuesta para una muestra representativa de productos con el objeto de determinar los precios básico y usuario, extremos de la cadena comercial. La diferencia entre ambos definió el margen de comercio desde la óptica de los productos. Para el análisis de los márgenes de los insumos para la construcción se toman como referencia los márgenes de los productos básicos de hierro y acero y los productos metálicos.

Desde el punto de vista del exportador colombiano, en Chile la distribución de insumos para la construcción presenta varios niveles que dependen principalmente de la característica del importador. Si el importador utiliza los insumos en proyectos propios, no hay intermediación, por otra parte hay empresas que importan y distribuyen dichos insumos con la intervención de un canal minorista, no obstante lo anterior, se presenta una tendencia a comercializar directamente y sin intermediarios con el objetivo de lograr mayores márgenes.

Es así, como se pueden plantear dos escenarios: el primero es aquel en el que el importador es un canal minorista, este es el caso de las grandes tiendas especializadas de cadena que distribuyen insumos para la construcción de procedencia nacional y extranjera. El segundo escenario, presenta un esquema en donde no hay intermediación y el importador utiliza los materiales en proyectos propios

De acuerdo a lo anterior se presentan dos estimaciones del margen dependiendo de la procedencia del producto. En el caso de productos básicos de hierro o acero y productos metálicos nacionales el margen de comercialización es del 20% mientras que para los insumos importados el margen es del 16% para los primeros y del 19% para los segundos, según los datos del Banco Central. En entrevistas adelantadas con los compradores de los almacenes especializados se obtuvo un margen promedio para los productos importados en general, que oscila entre el 12% y el 40%. Esto depende fundamentalmente del tipo de producto, a los productos con menor valor agregado se les asigna un menor margen, como es el caso de los productos básicos de hierro o acero.

Como se mencionó anteriormente, son poco comunes los esquemas de intermediación de más de dos participantes, este esquema se presenta en la distribución de insumos a las regiones y se estima que el margen se divide en una proporción del 38% para el importador y un 62% para el minorista.

Registro fotográfico

Perfiles y tubos de Acero

Las siguientes imágenes y tablas de especificaciones son tomadas del catalogo de productos y servicios de SACK, empresa especialista en aceros y obra gruesa.

Perfil Rectangular

Dimensión en mm.	Espesor en mm.	Peso teórico kg/mt.
20 x 10	1,0	0,42
	1,5	0,59
25 x 10	1,0	0,50
	1,5	0,58
25 x 15	1,0	0,58
	1,5	0,83
30 x 10	1,0	0,58
	1,5	0,83
30 x 20	1,0	0,73
	1,5	1,06
35 x 15	1,0	0,73
	1,5	1,06
40 x 20	1,0	0,89
	1,5	1,30
40 x 30	1,0	1,05
	1,5	1,53
	2,0	1,99

Dimensión en mm.	Espesor en mm.	Peso teórico kg/mt.
50 x 20	1,0	1,05
	1,5	1,53
	2,0	1,99
50 x 30	1,0	1,20
	1,5	1,77
	2,0	2,31
	3,0	3,30
60 x 40	2,0	2,93
	3,0	4,25
70 x 30	2,0	2,93
	3,0	4,25
80 x 40	2,0	3,56
	3,0	5,19
	4,0	6,71
100 x 50	2,0	4,50
	3,0	6,60
	4,0	8,59
	5,0	10,48
150 x 50	2,0	6,07
	3,0	8,96
	4,0	11,73
	5,0	14,41



Calidades SAE 1010, A37 - 24 ES, A42 - 27 ES.
NORMA ASTM A - 500.
Se entrega en largo de 6 m./ largos variables previa consulta.



Perfil Doble Contacto

N°	Espesor en mm.	Peso teórico kg./mt.	Usos
3 - 1	1,0	0,76	Correderas y batientes
	1,5	1,10	
3 - 2	1,0	0,79	Batientes
	1,5	1,14	
3 - 3	1,0	0,90	Batientes
	1,5	1,30	
3 - 4	1,0	1,18	Batientes
	1,5	1,72	
3 - 5	1,0	1,19	Correderas y batientes
	1,5	1,75	
3 - 6	1,0	0,84	Batientes
	1,5	1,23	
3 - 7	1,0	1,18	Batientes
	1,5	1,72	
4 - 20	1,0	1,39	Correderas y batientes
	1,5	2,03	



Norma ASTM A - 500
Se entrega en largo de 6 m. / largos variables previa consulta.

**Perfil Cuadrado**

Calidades SAE 1010, A37 - 24 ES, A42 - 27 ES
NORMA ASTM A - 500.
Se entrega en largo de 6 m. / largos variables previa consulta.



Dimensión mm.	Espesor en mm.	Peso teórico kg./mt.
12	1,0	0,33
	1,5	0,59
20	1,0	0,58
	1,5	0,83
	2,0	1,05
25	1,0	0,73
	1,5	1,06
	2,0	1,36
30	1,0	0,89
	1,5	1,30
	2,0	1,68
40	1,0	1,20
	1,5	1,77
	2,0	2,31
	3,0	3,30
50	1,5	2,24
	2,0	2,93
	3,0	4,25
	4,0	5,45
	5,0	6,56
75	2,0	4,50
	3,0	6,60
	4,0	8,59
	5,0	10,48
	6,0	12,27
100	2,0	6,07
	3,0	8,96
	4,0	11,73
	5,0	14,41
	6,0	16,98
135	4,0	16,13
	5,0	19,90
	6,0	23,58

Perfil Costanera Doblado	
Dimensión en mm.	Peso teórico kg/mt
80 x 40 x 15 x 2	2,78
80 x 40 x 15 x 3	4,01
80 x 40 x 15 x 4	5,14
100 x 50 x 15 x 2	3,40
100 x 50 x 15 x 3	4,95
100 x 50 x 15 x 4	6,40
125 x 50 x 15 x 2	3,80
125 x 50 x 15 x 3	5,54
125 x 50 x 15 x 4	7,18
150 x 50 x 15 x 2	4,19
150 x 50 x 15 x 3	6,13
150 x 50 x 15 x 4	7,97
150 x 75 x 15 x 2	4,97
150 x 75 x 15 x 3	7,31
150 x 75 x 15 x 4	9,54
175 x 75 x 15 x 3	7,90
200 x 50 x 15 x 2	4,97
200 x 50 x 15 x 3	7,31
200 x 50 x 15 x 4	9,54

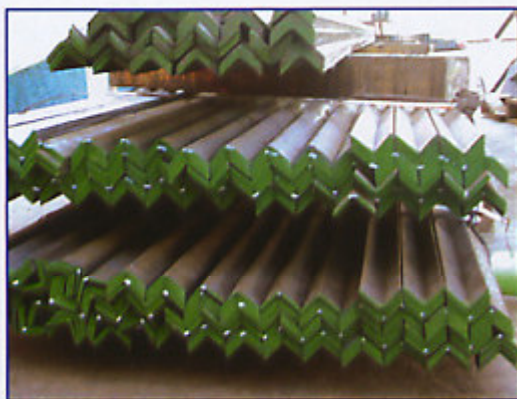


Calidades: A37 - 24 ES, A42 - 27 ES.
NORMA UNE 36 - 573 - 79
Se entrega en largo de 6 m./ Largos variables previa consulta.

Perfil Angulo Doblado

Dimensión en mm.	Peso teórico kg./mt.
20 x 20 x 2	0,58
20 x 20 x 3	0,83
25 x 25 x 2	0,73
25 x 25 x 3	1,06
30 x 30 x 2	0,89
30 x 30 x 3	1,30
30 x 30 x 4	1,68
40 x 40 x 2	1,20
40 x 40 x 3	1,77
40 x 40 x 4	2,31
40 x 40 x 5	2,82
50 x 50 x 2	1,52
50 x 50 x 3	2,24
50 x 50 x 4	2,93
50 x 50 x 5	3,60

Dimensión en mm.	Peso teórico kg./mt.
50 x 50 x 6	4,25
60 x 60 x 3	2,74
60 x 60 x 4	3,58
60 x 60 x 5	4,40
65 x 65 x 3	2,95
65 x 65 x 4	3,88
65 x 65 x 5	4,78
65 x 65 x 6	5,66
80 x 80 x 3	3,64
80 x 80 x 4	4,82
80 x 80 x 5	5,96
80 x 80 x 6	7,07
100 x 100 x 3	4,59
100 x 100 x 4	6,07
100 x 100 x 5	7,53
100 x 100 x 6	8,96



Calidades : A37 - 24ES, A42 - 27 ES,
NORMA UNE 36 - 571 - 79
Se entrega en largo de 6 m. / largos variables previa consulta.



Perfil Canal Doblado			
Dimensión en mm.	Peso teórico kg/ml.	Dimensión en mm.	Peso teórico kg/ml.
25 x 25 x 1,5	0,81	150 x 50 x 4	7,44
30 x 30 x 1,5	1,00	150 x 50 x 5	9,17
50 x 25 x 2	1,47	150 x 50 x 6	10,85
50 x 25 x 3	2,12	150 x 75 x 3	6,83
80 x 40 x 2	2,41	150 x 75 x 4	9,01
80 x 40 x 3	3,54	150 x 75 x 5	11,13
80 x 40 x 4	4,61	150 x 75 x 6	13,20
80 x 40 x 5	5,63	175 x 50 x 2	4,21
80 x 40 x 6	6,61	175 x 50 x 3	6,24
100 x 50 x 2	3,04	175 x 50 x 4	8,22
100 x 50 x 3	4,48	175 x 50 x 5	10,15
100 x 50 x 4	5,87	175 x 75 x 2	5,00
100 x 50 x 5	7,20	175 x 75 x 3	7,42
100 x 50 x 6	8,49	175 x 75 x 4	9,79
100 x 75 x 2	3,82	175 x 75 x 5	12,11
100 x 75 x 3	5,66	175 x 75 x 6	14,38
100 x 75 x 4	7,44	200 x 50 x 2	4,61
100 x 75 x 5	9,17	200 x 50 x 3	6,83
100 x 75 x 6	10,85	200 x 50 x 4	9,01
125 x 50 x 2	3,43	200 x 50 x 5	11,13
125 x 50 x 3	5,07	200 x 50 x 6	13,20
125 x 50 x 4	6,65	200 x 75 x 2	5,39
125 x 50 x 5	8,19	200 x 75 x 3	8,01
125 x 50 x 6	9,67	200 x 75 x 4	10,58
125 x 75 x 2	4,21	200 x 75 x 5	13,09
125 x 75 x 3	6,24	200 x 75 x 6	15,56
125 x 75 x 4	8,22	250 x 50 x 2	5,39
125 x 75 x 5	10,15	250 x 50 x 3	8,01
125 x 75 x 6	12,02	250 x 50 x 4	10,58
150 x 50 x 2	3,82	250 x 50 x 5	13,09
150 x 50 x 3	5,66	250 x 50 x 6	15,56



Calidades: A37 - 24 ES, A42 - 27 ES Norma UNE 36 - 572 - 80.
Se entrega en largo de 6 m. / largos variables previa consulta.



Cañería de Acero Norma ISO R65, Serie Liviana II



Diámetro nominal en pulgadas	Diámetro exterior en mm.	Espesor nominal en mm.	Peso teórico kg/mt.	Presión de prueba Grado A kg/cm ²
1/2	21,30	2,00	0,95	49,20
3/4	26,90	2,30	1,38	49,20
1	33,70	2,60	1,98	49,20
1 1/4	42,20	2,60	2,54	49,20
1 1/2	48,30	2,90	3,23	49,20
2	60,30	2,90	4,08	49,20
2 1/2	76,10	3,20	5,71	49,20
3	88,90	3,20	6,72	49,20
4	114,30	3,60	9,75	49,20

Largo normal de 6 m./ Largo variable previa consulta.

Cañería de Acero Norma ASTM A-53, Grado A Y B, Schedule 40



Diámetro nominal en pulgadas	Diámetro exterior en mm.	Espesor nominal en mm.	Peso teórico kg/mt.	Presión de prueba Grado A kg/cm ²	Presión de prueba Grado B kg/cm ²
1/2	21,30	2,77	1,27	49,20	49,20
3/4	26,70	2,87	1,69	49,20	49,20
1	33,40	3,38	2,50	49,20	49,20
1 1/4	42,20	3,56	3,39	84,40	91,40
1 1/2	48,30	3,68	4,05	84,40	91,40
2	60,30	3,91	5,44	161,70	175,80
2 1/2	73,00	5,16	8,63	175,80	175,80
3	88,90	5,49	11,29	156,10	175,80
4	114,30	6,02	16,07	133,60	155,40
6	168,30	7,11	28,26	106,90	125,10

Características generales:

Recubrimiento: negro y galvanizado.

Terminación: extremos biselados o rescados.

Largo Normal: Largo de 6 m./ largos variables previa consulta.

Cañería ASTM A-53 Grado B, SCH 20



Diámetro nominal en pulgadas	Diámetro exterior en mm.	Espesor nominal en mm.	Peso teórico kg/mt.	Presión de prueba Grado A kg/cm ²	Presión de prueba Grado B kg/cm ²
8"	219,1	6,35	33,31	73,2	85,9
10"	273	6,35	41,75	59,2	69
12"	323,8	6,35	49,71	50	57,7

Cañería ASTM A-53 Grado B, SCH 40

Diámetro nominal en pulgadas	Diámetro exterior en mm.	Espesor nominal en mm.	Peso teórico kg/mt.	Presión de prueba Grado A kg/cm ²	Presión de prueba Grado B kg/cm ²
8"	219,1	8,18	42,55	94,4	110,6
10"	273	9,27	60,29	85,9	100,7

Tubos de Aceros para usos Estructurales e Industriales

Diámetro en pulgadas	Diámetro exterior en mm.	Espesor en mm.	Peso teórico kg/mt.
1/2	12,70	1,0	0,29
1/2	12,70	1,5	0,41
5/8	15,88	1,0	0,37
5/8	15,88	1,5	0,53
5/8	15,88	2,0	0,68
3/4	19,05	1,0	0,45
3/4	19,05	1,5	0,65
3/4	19,05	2,0	0,84
7/8	22,22	1,0	0,52
7/8	22,22	1,5	0,77
7/8	22,22	2,0	1,00
1	25,40	1,0	0,60
1	25,40	1,5	0,88
1	25,40	2,0	1,15
1 1/8	28,60	1,5	1,00
1 1/4	31,75	1,0	0,76
1 1/4	31,75	1,5	1,12
1 1/4	31,75	2,0	1,47
1 1/2	38,10	1,0	0,91
1 1/2	38,10	1,5	1,35
1 1/2	38,10	2,0	1,78
1 3/4	44,45	1,0	1,07
1 3/4	44,45	1,5	1,59
1 3/4	44,45	2,0	2,09
2	50,80	1,0	1,23
2	50,80	1,5	1,82
2	50,80	2,0	2,41
2	50,80	3,0	3,54
2 1/2	63,50	1,5	2,29
2 1/2	63,50	2,0	3,03
2 1/2	63,50	3,0	4,48
3	76,20	1,5	2,76
3	76,20	2,0	3,66
3	76,20	3,0	5,42
3 1/2	88,90	2,0	4,29
3 1/2	88,90	3,0	6,36
4	101,60	2,0	4,91
4	101,60	3,0	7,29
4	101,60	4,0	9,63
4	101,60	5,0	11,90
5	127,00	3,0	9,17
5	127,00	4,0	12,10
5	127,00	5,0	15,00



Se entrega en largo de 6 m./ Largos Variables
previa consulta.
Norma ASTM A - 500



Perfiles de Aluminio

Las siguientes imágenes son tomadas del catalogo de productos de Crown Aluminio, importador y distribuidor de perfiles de aluminio, principalmente de Corea.

CROWN ALUMINIO CO. LTDA.
DISTRIBUIDOR Y COMERCIALIZADOR
EN PERFILES Y TUBOS DE ALUMINIO,
QUINCALLERIA VIDRIOS Y CRISTALES,
IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

PERFILES VARIOS

5367
PROTECCION DE GRADA
Peso: 0.375 Kg/M
Espesor: 1.5 mm

5370
QUIEBRAVISTA
Peso: 0.413 Kg/M
Espesor: 1.5 mm

5371
QUIEBRAVISTA
Peso: 0.300 Kg/M
Espesor: 1.5 mm

5372
RECUBRIMIENTO
Peso: 0.359 Kg/M
Espesor: 1.3 mm

5374
TIRADOR PUERTA
Peso: 1.420 Kg/M
Espesor: 3 mm

5380
ESQUINERO 45°
Peso: 1.817 Kg/M

CROWN ALUMINIO CO. LTDA.
DISTRIBUIDOR Y COMERCIALIZADOR
EN PERFILES Y TUBOS DE ALUMINIO,
QUINCALLERIA VIDRIOS Y CRISTALES,
IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

PERFILES VARIOS

MAX-001
Caja para Pestillo
L. 5000 (1 Q)
Peso: 0.200 Kg/M

MAX-002
Teca para Pestillo
MAX I (linea 20)
Peso: 0.595 Kg/M

MAX-003
Caja para Pestillo
MA I (linea 20)
Peso: 0.200 Kg/M

MAX-004
Teca para Pestillo
L. 5000 (1 Q)
Peso: 0.997 Kg/M

PU-0001
Perfil para plumilla
Peso: 0.438 Kg/M

PU-0002
Perfil para trinquete de plumilla
Peso: 1.042 Kg/M

Bisagra 75
Peso: 0.332 Kg/M

Bisagra 145
Peso: 0.613 Kg/M

CROWN ALUMINIO CO. LTDA.
DISTRIBUIDOR Y COMERCIALIZADOR
EN PERFILES Y TUBOS DE ALUMINIO,
QUINCALLERIA VIDRIOS Y CRISTALES,
IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

SERIE 20

PUERTA - VENTANA - CORREDERA

2009
JAMBA
Peso: 0.448 Kg/M
Espesor: 1.3 mm

2010
BATIENTE
Peso: 0.467 Kg/M
Espesor: 1.3 mm

2011
TRASPASO REFORZADO
Peso: 0.460 Kg/M
Espesor: 1.3 mm

2013
RIEL C/CAMARA DE AGUA
Peso: 1.115 Kg/M
Espesor: 1.3 mm

2014
RIEL ZONAS LLUVIOSAS
Peso: 0.862 Kg/M
Espesor: 1.3 mm

2015
ZOCALO ALTO
Peso: 0.613 Kg/M
Espesor: 1.3 mm

2025
CAMARA DE AGUA para linea A120 y A125
Peso: 0.455 Kg/M

CROWN ALUMINIO CO. LTDA.
DISTRIBUIDOR Y COMERCIALIZADOR
EN PERFILES Y TUBOS DE ALUMINIO,
QUINCALLERIA VIDRIOS Y CRISTALES,
IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

SERIE 25

PUERTA - VENTANA - CORREDERA

2501
RIEL SUPERIOR
Peso: 0.728 Kg/M
Espesor: 1.3 mm

2502
RIEL INFERIOR
Peso: 0.699 Kg/M
Espesor: 1.3 mm

2503
JAMBA
Peso: 0.574 Kg/M
Espesor: 1.3 mm

2504
CABEZAL
Peso: 0.488 Kg/M
Espesor: 1.3 mm

2505
ZOCALO
Peso: 0.708 Kg/M
Espesor: 1.3 mm

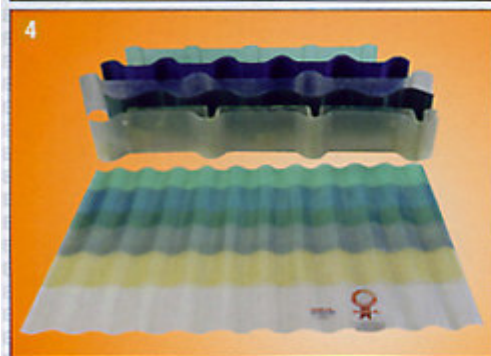
2506
BATIENTE
Peso: 0.556 Kg/M
Espesor: 1.3 mm

2507
TRASLAPO
Peso: 0.560 Kg/M
Espesor: 1.3 mm

2508
PALILLO
Peso: 0.475 Kg/M
Espesor: 1.3 mm

Techumbre

Los siguientes modelos de techos son tomados del catalogo de productos de Ferco, comercializador de productos de ferretería e insumos para la construcción.



TECHUMBRES

CÓDIGO	DESCRIPCION	C. MIN.	U. V.
58381 2	FERCO PLANCHA LISA ZINC-ALUM 0.35X0.95X2.00 MT	1	PL
58382 0	FERCO PLANCHA LISA ZINC-ALUM 0.35X0.95X2.50 MT	1	PL
53126 K	FERCO PLANCHA LISA ZINC-ALUM 0.35X0.95X3.00 MT	1	PL
08666 5	FERCO PLANCHA LISA ZINC-ALUM 0.40X0.95X2.00 MT	1	PL
08671 1	FERCO PLANCHA LISA ZINC-ALUM 0.40X0.95X2.50 MT	1	PL
08676 2	FERCO PLANCHA LISA ZINC-ALUM 0.40X0.95X3.00 MT	1	PL

CÓDIGO	DESCRIPCION	C. MIN.	U. V.
04407 3	PIZARREÑO CABALLETE ARTICULADO G/O HEMBRA GRIS	1	C/U
04996 5	PIZARREÑO CABALLETE ARTICULADO G/O MACHO GRIS	1	C/U
04741 4	PIZARREÑO CABALLETE ARTICULADO STANDARD HEMBRA GRIS	1	C/U
04739 2	PIZARREÑO CABALLETE ARTICULADO STANDARD MACHO GRIS	1	C/U
04736 8	PIZARREÑO CABALLETE ARTICULADO T-CHILENA HEMBRA ROJO	1	C/U
04735 K	PIZARREÑO CABALLETE ARTICULADO T-CHILENA MACHO ROJO	1	C/U
17831 4	PIZARREÑO CABALLETE ARTICULADO T-CHILENA MACHO ARCILLA	1	C/U
22150 9	PIZARREÑO CABALLETE ARTICULADO T-CHILENA MACHO ARCILLA	1	C/U

CÓDIGO	DESCRIPCION	C. MIN.	U. V.
04715 5	PIZARREÑO PLANCHA G/O P-S NORMAL 122	1	PL
13417 1	PIZARREÑO PLANCHA G/O P-S 244 NORMAL	1	PL
04750 3	PIZARREÑO PLANCHA STD P-9 NORMAL 122	1	PL
04752 K	PIZARREÑO PLANCHA STD P-9 NORMAL 244	1	PL
13283 7	PIZARREÑO PLANCHA STD P-10 NORMAL 122	1	PL
15984 0	PIZARREÑO PLANCHA STD P-10 244 NORMAL	1	PL

CÓDIGO	DESCRIPCION	C. MIN.	U. V.
04738 4	PIZARREÑO TEJA CHILENA 0.98 X 1.18 ROJO	1	PL
17829 2	PIZARREÑO TEJA CHILENA 0.98 X 1.18 ARCILLA	1	PL

CÓDIGO	DESCRIPCION	C. MIN.	U. V.
05972 2	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-300 ONDA ZINC 2 MT. TRANSPARENTE	1	PL
34215 7	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-300 ONDA ZINC 2 MT. AMARILLO	1	PL
34216 5	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-300 ONDA ZINC 2 MT. VERDE	1	PL
05973 0	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-300 ONDA ZINC 2.5 MT. TRANSPARENTE	1	PL
34218 1	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-300 ONDA ZINC 2.5 MT. AMARILLO	1	PL
34219 K	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-300 ONDA ZINC 2.5 MT. VERDE	1	PL
34221 1	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-300 ONDA ZINC 3 MT. AMARILLO	1	PL
05974 9	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-300 ONDA ZINC 3 MT. TRANSPARENTE	1	PL
34222 K	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-300 ONDA ZINC 3 MT. VERDE	1	PL
23947 K	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-300 ONDA ZINC 3.66 MT. TRANSPARENTE	1	PL
34227 0	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-300 ONDA ZINC 3.66 MT. AMARILLO	1	PL
34228 9	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-300 ONDA ZINC 3.66 MT. VERDE	1	PL
34275 0	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-300 5-V 2 MT. TRANSPARENTE	1	PL
34276 9	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-300 5-V 2 MT. AMARILLO	1	PL
34277 7	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-300 5-V 2 MT. VERDE	1	PL
34279 3	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-300 5-V 2.5 MT. TRANSPARENTE	1	PL
34280 7	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-300 5-V 2.5 MT. AMARILLO	1	PL
34281 5	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-300 5-V 2.5 MT. VERDE	1	PL
34283 1	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-300 5-V 3 MT. TRANSPARENTE	1	PL
34284 K	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-300 5-V 3 MT. AMARILLO	1	PL
34285 8	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-300 5-V 3 MT. VERDE	1	PL
34287 4	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-300 5-V 3.5 MT. TRANSPARENTE	1	PL
34288 2	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-300 5-V 3.5 MT. AMARILLO	1	PL
34289 0	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-300 5-V 3.5 MT. VERDE	1	PL
05979 K	RESPLA ROLLO FVORDIO R-300 ONDA ZINC 20MTx1.22 TRANSPARENTE	1	ROLLO
34261 0	RESPLA ROLLO FVORDIO R-300 ONDA ZINC 20MTx1.22 AMARILLO	1	ROLLO
34262 9	RESPLA ROLLO FVORDIO R-300 ONDA ZINC 20MTx1.22 VERDE	1	ROLLO
93949 9	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-1300 SOMBRALUZ CIGEL C-PROTEC 2 MT	1	PL
93950 1	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-1300 SOMBRALUZ CIGEL C-PROTEC 2.5 MT	1	PL
93951 K	RESPLA PLANCHA FVORDIO R-1300 SOMBRALUZ CIGEL C-PROTEC 3 MT	1	PL



Calidad en servicio de distribución

Ventanería

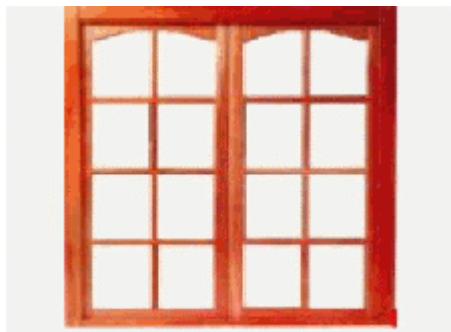
Ventanería en Aluminio, imágenes de www.wintec.cl



Las ventanas de madera mas comunes son sencillas, como las que se presentan a continuación, por lo general son de Pino Radiata.



VENTANA CON CELOSÍA



VENTANA SIN CELOSÍA

CANALES DE DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACION

Descripción de los canales de distribución

Los canales de distribución chilenos de insumos para la construcción son por lo general grandes superficies especializadas en insumos para la construcción y el hogar, como SODIMAC Homecenter, Construmart, Easy, HomeStore y EBEMA, ó ferreterías, entre las cuales se encuentran MTS, FERCO y Ferretería O'Higgins. El formato de las grandes superficies de insumos para la construcción en Chile es muy similar al de SODIMAC Colombia, en razón a que esta multinacional ha trasladado su esquema de comercialización de manera fidedigna a su esquema Chileno. El gerente general de Sodimac, Guillermo Agüero, señaló que el escenario competitivo chileno los ha preparado para ingresar a cualquier mercado latinoamericano, como en su caso fue Colombia (donde tienen 6 locales), planteamiento que su par de Cencosud (grupo al que pertenece EASY), Laurence Golborne, comparte, ya que las empresas son reconocidas por su calidad y nivel de servicio.

En el caso de las ferreterías Chilenas mencionadas anteriormente, el formato si difiere del Colombiano, ya que estas ferreterías se asemejan más al formato de las grandes superficies, que al de las pequeñas ferreterías colombianas.

Grandes Superficies especializadas

En relación a los insumos para la construcción, estos canales se abastecen localmente de barras, tubos y perfiles de hierro. Comenta Mavi Carcamo, jefe de línea de aceros de SODIMAC, que la CAP, Compañía de Aceros del Pacífico, tiene suficiente capacidad para proveer el mercado nacional y que las importaciones se presentan por consumos imprevistos. Las empresas deben avisar a la CAP con una anticipación de 3 meses cuanto van a comprar el siguiente trimestre para programar la producción.

Los márgenes de estos canales varían dependiendo del producto, entre un 10% y un 35%, en el caso del acero, los márgenes son bajos por ser

insumos básicos y de poco valor agregado, aún así el margen más bajo no es inferior al 10%.

Estos canales se abastecen de perfiles de hierro fabricados localmente, que se producen a partir de rollos de acero que compran en el mercado local o importan de otros países, los cortan en flejes y posteriormente los doblan.

En cuanto a la ventanearía y techumbre se abastecen localmente y en menor proporción de ventanas de Aluminio importadas directamente. Las principales marcas de ventanas de aluminio que comercializan son Wintec, la Fenetre (Aluminio) y Velux (Ventanas para techos, claraboyas).

Sodimac



El principal actor dentro de este grupo de canales es Sodimac que participa en la comercialización de materiales de construcción y productos para el hogar. Sodimac es una empresa diversificada tanto en productos como en mercados, enfocando su estrategia hacia tres sectores: las grandes empresas constructoras a través de Sodimac Empresas, hacia el hogar con Sodimac Homecenter y los constructores

independientes, contratistas y pequeñas empresas y oficios de la construcción a través de Sodimac Constructor. Tiene una división de ferretería que comercializa herramientas eléctricas, manuales y herramientas y maquinaria liviana para la construcción. No participa en la comercialización de maquinaria agrícola.

Sodimac cuenta con una participación de mercado que supera por más del doble a su competidor más cercano. Posee 50 puntos de venta a lo largo del territorio chileno, desde Arica hasta Punta Arenas. Ofrece una variada oferta de 50 mil productos abastecida por cerca de mil proveedores desde 30 países. La capacidad logística desarrollada para operar con grandes volúmenes en una extensa red, unida a un enfoque de comercialización dirigido a los segmentos clave del mercado, ha fortalecido su liderazgo. Asimismo, con el objetivo de consolidar su posición en el mercado interno, la firma Sodimac tiene proyectado tener en el territorio nacional sobre 60 establecimientos antes del año 2006, lo que significará, al menos, 10 nuevos locales. Las ventas proyectadas en 2003 superarán los US\$ 750 millones, siendo cerca de 7% superior a 2002.

Durante el periodo comprendido entre Enero de 2000 y finales del mes de Mayo de 2003, Sodimac ha importado un total de CIF US\$ 208.814.630, siendo el año 2000 en el cual Sodimac ha realizado un mayor volumen de importaciones.

Sodimac importa aproximadamente 900 tipos diferentes de productos, los cuales van desde artículos para el hogar, para el jardín, hasta materiales para la industria de la construcción. De esa gama de productos los que más importa son las baldosas, manufacturas de plástico, Hierro, Lámparas y tableros de madera.

China es el país desde el cual Sodimac importa la mayor cantidad de sus productos, un total de US\$ 51.551.719, seguido por Brasil, país que aporta el 13.28% de las importaciones de Sodimac. Colombia se ubica como el cuarto país proveedor de Sodimac con un total de US\$ 24.395.889.

Tabla No. 58 - Importaciones Sodimac por País de Origen: Colombia 2000 – Mayo 2003.

Nombre del Producto	Cif (US\$)	% Cif
BALDOSAS CERAMICA PAVIMENTAR BARNIZADAS ESMALTA LAS DEMAS	10.117.161	41,47%
PORCELANA FREGADEROS LAVABOS Y PEDESTALES BANERAS BIDES US	4.433.656	18,17%
BALDOSAS DE GRES, INCLUSO DISTINTAS DE LA FORMA CUADRADA	2.678.320	10,98%
MANUFACTURAS PLASTICOS LAS DEMAS LAS DEMAS	1.734.326	7,11%
MUEBLES PLASTICOS	1.006.466	4,13%
CAJAS PLASTICO TRANSPORTE O ENVASADO	573.124	2,35%
CAJAS DE PLÁSTICO	569.674	2,34%
ACERO S ALEAR LAMINAS A 600MM O+ GALVANIZADO OTRO MODOONDU	506.763	2,08%
BALDOSAS DE GRES, INCLUSO DE FORMA DISTINTAS DE LA CUADRAD	498.900	2,05%
ESTANTES DE PLÁSTICO	338.704	1,39%
ARTICULOS CERAMICA SERVICIO MESA COCINA	289.020	1,18%
ASIENTOS INODOROS PLASTICO	205.956	0,84%
ALUMINIO MARCOS BASTIDORES Y UMBRALES PUERTAS VENTANAS	204.652	0,84%
ALAMBRE HIERRO ACERO MANUFACTURAS	167.642	0,69%
TAZAS DE RETRETES DE CERAMICA	126.809	0,52%

Sodimac trae aproximadamente 60 diferentes productos desde Colombia, de los cuales las baldosas y las manufacturas de plástico son el tipo de productos que más son importados. Las demás baldosas de cerámica de pavimentar esmaltadas constituyen el 41.47% del total de lo exportado de Colombia para Sodimac; los fregaderos, lavabos y pedestales de porcelana son el 18.17% y las baldosas de gres el 10.98%.

Construmart.

Construmart nació en 1997 como producto de la fusión entre las empresas Chicharro, Corbella y Eguiguren, y cuenta con 32 locales a lo largo del país con un total de 1.500 empleados. Perteneció al mercado de la distribución de materiales para la construcción, que anualmente mueve unos US\$ 2.000 millones, sin incluir el segmento de homecenters.

Esta empresa ha logrado un crecimiento anual de 10% a 12%, en tanto que para 2002 prevén un incremento de 5% y 10%. En 2001 los ingresos llegaron a US\$ 250 millones.

En relación con los proyectos de expansión de Construmart, entre 2003 y 2005 se comenzará el desarrollo de nuevos locales desde Iquique a Puerto Montt, para lo cual no se descarta que la compañía se transforme en una sociedad anónima abierta para poder optar a otros medios de endeudamiento, como emisión de bonos o aumento de capital.

Entre enero del año 2000 y mayo de 2003, Construmart ha importado mercancías por un total de US\$ 36.121.754

Las importaciones de Construmart han venido disminuyendo desde el año 2000, comenzando alrededor de los 14 millones de dólares para terminar en el año 2002 casi con el 50% de lo importado.

El producto que principalmente ha traído Construmart son Baldosas de Cerámica, pero en general lo que más ha importado son artículos en cerámica.

Todos sus productos los ha traído principalmente desde Brasil, lugar desde el cual importa el 20% de sus productos, seguido por España con un 18.11%. Colombia ha sido el país del cual ha importado el menor volumen de con un total de US\$ 7.160.

Construmart, desde Colombia ha traído un total de US\$ 7.160 en Baldosas de cerámica. Estas importaciones las realizó únicamente en el año 2000, a partir de ese año no se han registrado más importaciones provenientes desde Colombia.

Easy



Empresa perteneciente al grupo CENCOSUD (Centros Comerciales Sudamericanos), grupo creado en el año de 1960 con un autoservicio llamado "Las Brisas" en la ciudad de Temuco al Sur de Chile.

Easy es una cadena especializada en la construcción, reparación o remodelación, decoración y equipamiento de la casa y el jardín. Opera bajo el concepto de "hágalo usted mismo", ofreciendo en un solo lugar todos los productos y servicios necesarios para el mejoramiento del hogar, junto con servicios especializados como asesorías en la realización de proyectos. Los locales tienen un promedio de 12.000 mts² de superficie, en los cuales se pueden encontrar más de 60 mil productos.

El negocio está focalizado en atender a distintos tipos de clientes, ya sean, consumidores finales o profesionales, tratando de adaptar las distintas secciones a las demandas de cada uno de estos grupos.

El negocio está focalizado en atender a distintos tipos de clientes, ya sean, consumidores finales o profesionales, tratando de adaptar las distintas secciones a las demandas de cada uno de estos grupos.

Easy busca proyectar una imagen del mejor precio con el mayor surtido. Adicionalmente, entrega valor agregado al cliente, con servicios como entrega a domicilio, corte de madera gratuito, cursos de capacitación para clientes y asesoramiento para sus proyectos.

- El primer segmento es el mejoramiento del hogar, en el que las familias demandan todo tipo de artículos para equipar y refaccionar sus hogares.
- El segundo segmento se dirige a la demanda de los profesionales independientes, que realizan trabajos de conversión, reparación y manutención de los hogares de terceras personas que los contratan. Los maestros y contratistas que demandan estos productos son muy sensibles a precio, variedad y disponibilidad de materiales.
- El tercer segmento es el de obras nuevas, en el que la demanda viene dada por empresas constructoras que ejecutan nuevos proyectos.

Durante el período del 2000 a mayo del 2003, Easy ha importado mercancías por un total de US\$ 21.765.246; de los cuales el 50.51% se importó en el año 2002 y a mayo del 2003 ya está en cifras similares a las presentadas en los años 2000 y 2001.

Los principales productos que ha importado Easy son los Armazones de Acero para tejados, las Baldosas de Gres, las manufacturas de madera y lámparas ya artefactos eléctricos.

Debido a su gran amplitud de productos de importación los porcentajes de participación de cada producto no es muy importante, siendo el porcentaje más alto el presentado por los armazones para los tejados con un 7.79%.

Ésta empresa importa principalmente desde China, país del que provienen el 33.97% de sus importaciones, seguido por Argentina que participa con el 24.19% y Alemania con el 18.32%.

Desde Colombia, Easy ha importado un total de US\$ 45.328 y participa con el 0.21% de todas las importaciones que ha efectuado Easy entre el año 2000 y mayo del 2003. El 100% de las importaciones provenientes desde Colombia se realizaron el año 2002 y de Pilas eléctricas.

Home Store

Nace en 1997 de la alianza estratégica entre "Home Depot" (66.7%) y "Holding Falabella" (33.3%) como una gran superficie con materiales de construcción y mejoramiento para el Hogar en Chile.

La primera tienda se abrió en Santiago en la comuna de La Florida, el 28 de agosto de 1998, luego en Maipú (7 de diciembre de 1998), Parque Arauco (7 de octubre de 1999), Concepción (7 de diciembre de 1999), Puente Alto (7 de diciembre de 2000).

En octubre 2001, Falabella adquirió la totalidad de la sociedad, cambiando el nombre de la compañía a "HomeStore" S.A., incluyendo nuevas áreas como las orientadas a la mujer (menaje y decoración) y la "Bodega Constructor" donde los clientes pueden ingresar directamente con sus vehículos.

En el año 2002 se abrieron dos nuevas tiendas, La Reina (25 de abril 2002) y Vicuña Mackenna (26 de junio 2002) contando en la actualidad con una cadena de 7 tiendas de aproximadamente 10.000 m² de superficie y más de 40.000 productos.

Su portafolio de productos se divide en cuatro líneas: Construcción, Jardín, Reparación y Hogar.

Home Store solo ha registrado importaciones hasta el año 2002, importando desde el año 2000 hasta diciembre de 2002 un total de US\$ 19.309.005.

Durante estos tres años, anualmente ha importado alrededor de los seis millones de dólares, siendo el año 2001 en el cual se realizaron transacciones por el valor más alto.

De los 390 diferentes tipos de productos que importa Home Store, los principales son las baldosas de cerámica con un 10.30% del total de lo importado, Los armazones de tejados con el 7.09%, manufacturas de plástico 4.68% y Cortadores de césped con el 3.88%.

Desde el año 2002 a mayo del 2003, Home Store ha importado sus productos principalmente desde Estados Unidos, país desde el cual ha traído el 22.98% del total de lo importado. China aparece como el segundo país del cual provienen las importaciones con el 21.34% y Brasil en tercer lugar con el 10.02%.

Home Store no ha importado ningún producto desde Colombia en el periodo evaluado.

Ebema



EBEMA nace en 1974 como una empresa comercial formada por dos socios, con el nombre de Sociedad Maderera Ebema Limitada.

En 1976 la empresa decidió participar en Emasil, una productora de puertas y madera terciada de la ciudad de Valdivia. EBEMA controlaba el 60 % de esta empresa y se transformó en su brazo comercial, distribuyendo toda la producción de Emasil a nivel nacional. En 1978 EBEMA decidió ampliar la gama de productos a ofrecer y obtuvo la distribución de Cemento Melón, Productos Pizarreño y El Volcán, entre otros. Transformándose así en una distribuidora de materiales de construcción, aumentando la cantidad de clientes y de personas.

En 1982 Ebema vendió su participación en Emasil, orientándose exclusivamente a la distribución de materiales de construcción. Ese mismo año se abrieron dos sucursales, en las ciudades de Temuco y La Calera. De esta forma EBEMA tenía presencia en el centro y el sur del país. En 1997 la empresa estableció una nueva sucursal en Concepción, consolidando una importante participación en el sur. Adicionalmente en este año se decidió

ampliar las bodegas en Santiago para atender mejor a sus clientes. Entre 1996 y 1997, se realizaron importantes inversiones para incorporar el mercado de las personas, venta de detalle en las sucursales de La Calera y Temuco respectivamente.

Dentro de su proceso de expansión tienen un proyecto de abrir otra sucursal en Santiago

Ebema tiene 5 sucursales y está en construcción la sexta ubicada en Santiago. Tiene una Sucursal en Temuco, en Concepción, La Calera y actualmente 2 en Santiago; en la comuna de Recoleta y de Santiago Centro.

Su portafolio de productos se encuentra desde los necesarios para realizar la Obra Gruesa, hasta las terminaciones e instalaciones.

Grandes Ferreterías

Dentro de las grandes ferreterías se encuentran MTS, Ferretería O'Higgins y Ferco.

MTS – Materiales y Soluciones

En 1993 nace MTS, empresa que reúne a las sociedades ferreteras más importantes de Chile en una Sociedad Anónima Cerrada.

MTS constituye una red con presencia a través de locales asociados en todas las ciudades más importantes del país. Su fortaleza descansa en la solidez de las empresas que la conforman y en una participación superior al 10% del mercado nacional.

En el periodo comprendido entre el año 2000 y Mayo de 2003, la empresa MTS ha importado productos por un total de US\$ 13.429.506, siendo el año 2000 en el cual ha importado el mayor volumen.

MTS ha importado alrededor de 350 diferentes productos, de los cuales los más importantes son los que se encuentran en la siguiente tabla.

Las baldosas de cerámica pavimentadas, es el producto que más importa MTS, pero como hace parte de un portafolio tan grande el porcentaje no es muy significativo; tiene una participación del 4.95%,

seguida por los estanques de cerámica para los sanitarios con un 4.27% y por las demás manufacturas de asfalto con un 3.57%.

China es el país del cual MTS importa la mayor parte de sus productos, durante todo el periodo ha hecho importaciones desde éste país por US\$ 3.966.690.

El 15.42%, alrededor de la mitad de lo importado desde China, MTS lo importa desde Perú, y el 9.61% desde España.

De Colombia, MTS ha importado productos por un total de US\$ 199.014.

Tabla No. 59 - Importaciones MTS, País Origen: Colombia, 2000 – Mayo 2003.

Nombre del Producto	Cif (US\$)	% Cif
CABLES CONDUCTORES ELECTRICOS 80V(+) A 1000V O- LOS DEMAS	144.020	72,37%
ARANDELAS Y SIMILARES ALUMINIO	44.051	22,13%
CLAVOS PUNTAS FUNDICION HIERRO ACERO	7.528	3,78%
REMACHES FUNDICION HIERRO ACERO	1.456	0,73%
CHINCHETAS FUNDICION HIERRO ACERO AUN CABEZA OTRAS MATERIA	728	0,37%
ARANDELAS MUELLE Y DEMAS DE SEGURIDAD FUNDICION HIERRO ACERO	688	0,35%
DIAMANTES VIDRIERO	527	0,26%
IMPRESOS LOS DEMAS LOS DEMAS	16	0,01%
Total general	199.014	100,00%

Fuente: Servicio de Acuñados de Chile

Ferretería O'Higgins

Empresa familiar fundada en 1965 como Villar Hnos. Ltda para luego convertirse en la actual firma Villar Hnos. S.A. creadora de Ferretería O'Higgins.

Esta empresa cuenta con un amplio personal y esta abocado al rubro Industrial donde se integran más de 150 marcas importadas, y otras 80 del mercado nacional.

Importan y distribuyen en Chile marcas de los 5 continentes, donde los principales países son: España, Portugal, Alemania, Suecia, República Checa, Austria, Inglaterra, Dinamarca, Italia, en Europa; Brasil, Argentina, Colombia, en Sudamérica; U.S.A., México, Canadá, en América del Norte; Sudáfrica en África, Australia en Oceanía; y múltiples

países en Asia como: India, China, Taiwan, Hong Kong, Japón, Corea, entre otros.

Desde su creación y hasta ahora, esta empresa familiar cuenta con más de 100 trabajadores de planta.

Ferretería O'Higgins desde el año 2000 hasta Mayo de 2003 ha importado mercadería por un total de US\$ 26.359.220, teniendo a lo largo de los años volúmenes similares, aunque con una leve diferencia en el 2000.

Estados Unidos, Brasil, España, China y Taiwan son los países desde los cuales Ferretería O'Higgins importa la mayoría de sus productos. Siendo Estados Unidos el mayor proveedor con un 20.07% de participación en las importaciones de la empresa.

Brasil sigue con un porcentaje no menos importante que el de Estados Unidos, pues aporta el 16.12%.

Ferretería O'Higgins ha importado desde Colombia entre el año 2000 y mayo del 2003, dos productos por un total de US\$ 12.048; Gatos elevadores fijos por un total de US\$11.764 y partes de máquinas por US\$ 283.

Ferreterías Ferco

Empresa ferretera dedicada a la distribución de materiales a lo largo de Chile desde hace 40 años.

Tiene centros de distribución en las ciudades de Antofagasta, Santiago, Viña del Mar, Concepción, Temuco y Puerto Montt.

Sus productos se dividen en 5 categorías: Terminaciones, Herramientas, Construcción, Maderas y Menaje.

Condiciones comerciales de los distribuidores

En el caso de grandes canales como Homecenter, Homestore, Construmart, Easy, entre otros, el departamento de compras esta dividido por gerencias de producto. Con estas gerencias los proveedores realizan el siguiente proceso:

- Los proveedores se comunican con la respectiva gerencia de producto enviándoles información;
- Los gerentes de producto revisan los productos ofrecidos en función de la planeación del stock de surtido,
- Se revisan, determinando si son productos nuevos o alternativos de los que ofrecen actualmente y se cita al proveedor para revisar precios y condiciones de venta.
- Si las condiciones son aceptables por las partes se firma el acuerdo respectivo

El acuerdo comercial define: condiciones de entrega, publicidad de los productos, plazos de despacho, contactos, plazos de pago, tipo de entrega, (en el almacén o en el centro de distribución) y se establecen los derechos y obligaciones del proveedor y la empresa.

Si se trata de una importación las condiciones son similares, se hacen a través de carta de crédito y se firma el acuerdo comercial con las mismas condiciones.

Descuentos se fijan con el proveedor de acuerdo a las cantidades de compra negociadas anualmente.

La publicidad y el merchandising se hace de acuerdo con los lineamientos de la corporación, definiendo los periodos en los cuales se publicaran catálogos y bajo el principio de que la publicidad beneficiará en general la venta de todos los productos puestos en su almacén. El objetivo final es generar buena circulación dentro de la tienda para impulsar la compra de varios productos.

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 cobija 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 - IVA⁶

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.

⁶ Decreto de ley 825 de 1974; Circular No. 47 del 12 de septiembre de 2003

Tasa Aeronáutica⁷

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 examen⁸

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;

⁷ Ley N° 16.752, art. 62° decreto (av) N° 172/74; Modificaciones: oficio circ. N° 915/97 y Fax Circ. N° 1.004/93.

⁸ www.aduana.cl

- 0,1% (uno por mil) sobre el valor aduanero, en caso de mercancías que se clasifiquen en la Sección 0 del Arancel Aduanero.

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 despacho⁹

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.

⁹ www.aduanas.cl

Tabla No. 60: 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.

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.

Requerimientos técnicos del producto

La única norma particular de acceso de los productos estudiados, tiene que ver con los productos metálicos estructurales, dadas las condiciones sísmicas de Chile.

Para la importación de barras lisas de acero para obras de hormigón armado, se debe diligenciar la inscripción de la fábrica extranjera en el "Registro de Acero en Barra" a cargo del Instituto de Investigaciones y Ensayos de Materiales de la Universidad de Chile (IDIEM). Será requisito previo para la inscripción, la certificación de buena calidad del acero mediante ensayos de tracción y dobladuras en frío, así como el

cumplimiento de las especificaciones técnicas establecidas en esta norma. Decreto N° 1229 de 19/06/40.

Registro de marcas

Concepto de Marca Comercial¹⁰

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 Propiedad Industrial del Ministerio de Economía Fomento y Reconstrucción.

Registro de la marca ¹¹

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

¹⁰ Fuente: www.universia.cl

¹¹ Fuente: <http://www.proind.gov.cl>.

- 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.
- 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 Especial¹², en el cual se registren los privilegios¹³ 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.

¹² Artículo 93

¹³ 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.

- d) Fecha del otorgamiento.
- e) Anotaciones

Habr  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:

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 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 No. 61 - Comparación arancelaria de los principales países exportadores de insumos para la construcción hacia Chile.

Posición arancelaria y productos: Puertas y ventanas	Países exportadores y participación en el mercado	Características Arancelarias
39252000 - Puertas, ventanas, y sus marcos, contramarcos y umbrales 73083000 - Puertas, ventanas, y sus marcos, contramarcos y umbrales 76101000 - Puertas, ventanas, y sus marcos, contramarcos y umbrales 44181000 - Ventanas, puertas vidriera, y sus marcos y contramarcos	Estados Unidos (30%); España (13%); Dinamarca (11%); Argentina (8%); Canadá (7%); Colombia (4%)	Argentina : Ad valorem 93%, excepto la posición 44181000. Ad valorem 96%. Estos aranceles se desmontaran totalmente en enero del 2004. Estados Unidos: 6% España: 0% Dinamarca: 0% Canadá: 0% Colombia 0%
Posición arancelaria y productos: Techos	Países exportadores y participación en el mercado	Características Arancelarias
68111000 - Placas onduladas 69051000 – Tejas 72104100 – Productos laminados planos de hierro . Ondulados	México (65%); Colombia (17%); Argentina (9%); China (5%); Japón (1%)	Argentina : Ad valorem 93%, excepto la posición. Ad valorem 96%. Estos aranceles se desmontaran totalmente en enero del 2004. Colombia: 0% México: 0% China: 6% Japón: 6%
Posición arancelaria y productos: Tubos de hierro	Países exportadores y participación en el mercado	Características Arancelarias
73051100 - Soldados longitudinalmente con arco sumergido 73051200 - Los demás, soldados longitudinalmente 73051900 - Los demás 73052000 - Tubos para entubación («casing») de los tipos utilizados en la extracción de petróleo o gas	Argentina (27%), Corea del Sur (14%); Brasil (11%) ; Estados Unidos (11%); Taiwán (9%). Colombia (4%)	Argentina y Brasil. Partida 7305. Arancel 0% en posiciones 73051100; 73052000; 73053100; 73053900; 73059000. Ad Valorem 93% en posiciones 73051200; 73051900. Estos aranceles se desmontaran totalmente en enero del

73053100 - Soldados longitudinalmente 73053900 - Los demás 73059000 - Los demás 73061000 - Tubos de los tipos utilizados en oleoductos o gasoductos 73062000 - Tubos para entubación («casing») o producción («tubing»), de los tipos utilizados para la extracción de petróleo o gas 73063000 - Los demás, soldados, de sección circular, de hierro o acero sin alear 73064000 - Los demás, soldados, de sección circular, de acero inoxidable 73065000 - Los demás, soldados, de sección circular, de los demás aceros aleados 73066000 - Los demás, soldados, excepto los de sección circular 73069000 - Los demás		2004. Partida 7306 73061000: 0% 73062000;73064000; 73065000; 73069000. Ad Valorem 93%. Estos aranceles se desmontaran totalmente en enero del 2004. 73066000: Ad valorem 70% Estados Unidos: 6% Taiwán: 6% Corea del Sur: 0% Colombia: 0%
Posición arancelaria y productos: Perfiles de hierro	Países exportadores y participación en el mercado	Características Arancelarias
Partida: 7216 Perfiles de hierro o acero sin alear 7216100 - Perfiles en U, en I o en H, simplemente laminados o extrudidos en caliente, de altura inferior a 80 mm 72162 - Perfiles en L o en T, simplemente laminados o extrudidos en caliente, de altura inferior a 80 mm: 72162100 - Perfiles en L 72162200 - Perfiles en T 72163 - Perfiles en U, en I o en H, simplemente laminados o extrudidos en caliente, de altura superior o igual a 80 mm: 72163100 - Perfiles en U 72163200 - Perfiles en I 72163300 - Perfiles en H 72164000 - Perfiles en L o en T, simplemente laminados o extrudidos en caliente, de altura superior o igual a 80 mm 72165000 - Los demás perfiles, simplemente laminados o extrudidos en caliente 72166 - Perfiles simplemente obtenidos o acabados en frío: 72166100 - Obtenidos a partir de productos laminados planos 72166900 - Los demás 72169 - Los demás: 72169100 - Obtenidos o acabados en frío, a partir de productos laminados planos 72169900 - Los demás	Polonia (28%); Sudáfrica (18%); Brasil (12%); España (12%); Republica Checa (9%); Colombia no tiene participación en este producto.	Polonia: 6% Sudáfrica: 6% Brasil: Ad Valorem 93 % España:0% Republica Checa: 6%
Posición arancelaria y productos: Barras de hierro	Países exportadores y participación en el mercado	Características Arancelarias
Partida 7214: Barras de hierro o acero sin alear, simplemente forjadas, laminadas o extruidas, en caliente, así como las sometidas a torsión después del laminado.	Sudáfrica (26%), Perú (24%); Corea del Sur (20%), España	Sudáfrica: 6% En todas las posiciones Corea de Sur: 0% En todas las posiciones España: 0% En todas las posiciones

<p>72141000 - Forjadas</p> <p>72142000 – Con muescas, cordones, surcos o relieves, producidos en el laminado o sometidas a torsión después del laminado</p> <p>72143000 – Las demás, de acero de fácil mecanización</p> <p>Partida 7215: Las demás barras de hierro o acero sin alear.</p> <p>72151000 – De acero de fácil mecanización, simplemente obtenidas o acabadas en frío.</p> <p>72155000 – Las demás, simplemente obtenidas o acabadas en frío.</p> <p>72159000 – Las demás</p> <p>Partida 7228: Barras y perfiles, de los demás aceros aleados; barras huecas para perforación, de aceros aleados o sin alear</p> <p>72281000 – Barras de acero rápido</p> <p>72282000 - Barras de silicomanganeso</p> <p>72283000 – Las demás barras, simplemente laminadas o extruidas en caliente.</p> <p>72284000 – Las demás barras, simplemente forjadas</p> <p>72285000 – Las demás barras simplemente obtenidas o acabadas en frío.</p> <p>72286000 – Las demás barras.</p> <p>72287000 – Perfiles</p> <p>Subpartida 722880: Barras huecas para perforación.</p> <p>72288010: De aceros aleados</p> <p>72288020: De aceros sin alear.</p>	<p>(11%), Brasil</p> <p>(6%), Turquía</p> <p>(4%) , Argentina</p> <p>(3%)^</p>	<p>Turquía: 6% En todas las posiciones</p> <p>Perú</p> <p>72141000:</p> <p>29% De sección transversal con forma de círculo aplanado o rectángulo modificado, en los que dos lados opuestos tengan forma de arco convexo y los otros dos sean rectos, iguales y paralelos</p> <p>0% Los demás</p> <p>72142000:</p> <p>100% De sección transversal con forma de círculo aplanado o rectángulo modificado, en los que dos lados opuestos tengan forma de arco convexo y los otros</p> <p>29% Los demás</p> <p>72143000:</p> <p>100% De sección transversal con forma de círculo aplanado o rectángulo modificado, en los que dos lados opuestos tengan forma de arco convexo y los otros dos sean rectos, iguales y paralelos</p> <p>29% Los demás</p> <p>72149100</p> <p>Ad valorem 29%: sin observaciones</p> <p>72149900</p> <p>0% De sección transversal con forma de círculo aplanado o rectángulo modificado, en los que dos lados opuestos tengan forma de arco convexo y los otros dos sean rectos, iguales y paralelos</p> <p>Ad valorem 29% Los demás</p> <p>Argentina y Brasil:</p> <p>72141000, 72142000, 72143000: Ad Valorem 93%</p> <p>72149100</p> <p>Ad valorem 70% Con un contenido de carbono, en peso, superior o igual al 0,25 % pero inferior al 0,6 %</p> <p>Ad valorem 93% Los demás</p> <p>72149900</p> <p>Ad Valorem 70%: Con un contenido de carbono, en peso, superior o igual al 0,25 % pero inferior al 0,6 %, excepto de sección transversal con forma de círculo aplanado o rectángulo modificado, en los que dos lados opuestos tengan forma de arco convexo y los otros dos sean rectos, iguales y paralelos</p> <p>Ad valorem 93%: los demás</p>
--	--	--

Posición arancelaria y productos: Tubos y Perfiles de Aluminio	Países exportadores y participación en el mercado	Características Arancelarias
Partida: 7608 TUBOS DE ALUMINIO 76081000 - De aluminio sin alear 76082000 - De aleaciones de aluminio Partida: 7604 - BARRAS Y PERFILES, DE ALUMINIO 76041000 - De aluminio sin alear Subpartida: 76042 - De aleaciones de aluminio: 76042100 - Perfiles huecos 76042900 - Los demás	Brasil (60%); Argentina (9%); China (8%); Corea del Sur (5%); Estados Unidos (4%); Colombia participa en este mercado con menos del 2%	Brasil y Argentina: Ad valorem 93% China: 6% Estados Unidos: 6% Corea del Sur: 0% Colombia: 0%

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

El cuadro anterior describe los aranceles vigentes para la importación de insumos para la construcción en Chile, provenientes de Colombia y los principales países origen de las importaciones chilenas de estos insumos. Los países que se tomaron en cuenta son los que exportaron los mayores volúmenes en los últimos 3 años (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 ocurre con China en techos y tubos y perfiles de Aluminio. La misma situación ocurre con Polonia, Sudáfrica y República Checa en perfiles de hierro; Japón en techos y Taiwán en tubos de hierro

Estados Unidos exporta a Chile todos los productos que conciernen a este estudio con tasa del 6%. Esta se modificará en el año 2004 ya que en enero entra en vigencia el Tratado de Libre Comercio entre estos dos países.

Canadá, México, y Corea del Sur tienen firmado un tratado de libre comercio con Chile, lo cual hace que las importaciones de insumos de construcción tengan un arancel del 0%.

Los países europeos que estén incluidos en la Unión Europea, tienen aranceles de 0% en los productos estudiados, gracias al Acuerdo de Libre Comercio suscrito entre Chile y la Unión Europea que comenzó a regir a partir de enero del 2003. Dinamarca en el caso de ventanas y España con sus exportaciones de ventanas, perfiles y tubos de hierro no tienen ningún tipo de arancel.

Con los países de MERCOSUR existe el acuerdo de complementación económica No. 35. En el se negociaron desmontes graduales arancelarios en estos productos. Actualmente, el arancel que rige para

la mayoría de productos que corresponden a este estudio tienen un arancel 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 dejo de existir en enero del 2004. En el caso de tubos de hierro, algunas posiciones tienen arancel 0% debido a que la desgravación se cumplió en el año 2003. En el caso de la posición 73066000, que corresponde a los demás (tubos), soldados, excepto los de sección circular, se aplica una tasa Ad Valorem de 70%, es decir, el 1.8% del valor aduanero. El desmonte de este arancel irá hasta el 2006, aumentando el valor porcentual de descuento en 10 punto por año, hasta finalmente llegar a la desgravación total.

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

En conclusión, los exportadores de Insumos de Construcción colombianos no cuentan con grandes ventajas a nivel arancelario en el mercado chileno. Primero, porque el arancel general no es alto. Segundo, porque las exportaciones hechas desde Canadá, México, Corea, y los países de la Unión Europea están en igualdad de condiciones arancelarias que las colombianas (0%), a razón de los diferentes convenios firmados con Chile. Por último, los países de MERCOSUR, están alcanzando el 100% de desgravación en la mayoría de sus productos el próximo año y Estados Unidos podrá hacer exportaciones sin ningún tipo de arancel a partir de enero del 2004. Es decir, que el mercado chileno esta abierto al mundo, con mínimas barreras arancelarias. Esto hace que la competitividad se deba estructurar en base a otras variables diferentes a las preferencias arancelarias con que cuenta Colombia.

DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL

En este capítulo se describen los medios de transporte que se emplean para el ingreso de insumos de construcción a Chile junto con los puertos y aduanas utilizados, así como las variaciones y participaciones de los diferentes medios de transporte durante el periodo 2000 – 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 Insumos para la Construcción

Las vías de transporte más utilizadas en el sector, son el transporte carretero y mayoritariamente el marítimo para todos los productos del sector, exceptuando los perfiles de aluminio que ingresan al país principalmente por carretera, debido a que la mayor cantidad de ellos provienen de Argentina y Brasil. A continuación se presenta el detalle de las vías de transporte utilizadas por categoría de producto basado en los registros de las cantidades importadas del Servicio Nacional de aduanas, teniendo en cuenta las vías de transporte y los puertos de desembarque. Todos los puertos que aparecen en las tablas siguientes presentaron ingresos de las mercancías del sector en mayor o menor escala.

Tabla No. 62 - Vías de transporte de las de barras de hierro, Porcentajes de Cantidades Importadas 2000 – 2002.

Porcentaje de Cantidad Mercancías		Año		
Vía Transporte	Puerto Desembarque	2000	2001	2002
CARRETERO	LOS LIBERTADORES	0%	0%	1%
	OTROS PTOS. CHILENOS	11%	5%	3%
Total CARRETERO		12%	6%	4%
MARITIMO	ANTOFAGASTA	15%	10%	12%
	LIRQUEN	3%	3%	0%
	SAN ANTONIO	5%	13%	9%
	SAN VICENTE	14%	39%	43%
	TALCAHUANO	33%	25%	27%
	VALPARAISO	18%	4%	4%
Total MARITIMO		88%	94%	96%
Total general		100%	100%	100%

Fuente: www.ccl.cl. Tabla elaboración propia, grupo consultor

Las principales vías de transporte de las barras de hierro son la vía marítima y la vía terrestre, en el año 2000 ingresaron a Chile por transporte terrestre el 12% de las barras y el 88% por vía marítima. En el año 2002, el transporte terrestre disminuyó, representando solamente el 4% de las barras importadas, mientras que por vía marítima ingresaron el 96%. Los puertos más utilizados en el 2002 fueron: San Vicente (43%), Talcahuano (27%) y San Antonio (9%).

Tabla No. 63 - Vías de Transporte de Perfiles de Hierro. Porcentajes de Cantidades Importadas 2000 – 2002.

Porcentaje de Cantidad Mercancías		Año		
Vía Transporte	Puerto Desembarque	2000	2001	2002
CARRETERO	IQUIQUE	0%	1%	0%
	LOS LIBERTADORES	0%	0%	2%
	OTROS PTOS. CHILENOS	2%	3%	2%
	Total CARRETERO	2%	4%	5%
MARITIMO	AEROP.A.M.BENITEZ	0%	0%	0%
	ANTOFAGASTA	14%	7%	12%
	ARICA	0%	1%	0%
	IQUIQUE	2%	0%	0%
	LIRQUEN	1%	0%	1%
	SAN ANTONIO	62%	53%	35%
	TALCAHUANO	0%	0%	1%
	VALPARAISO	19%	34%	46%
Total MARITIMO		98%	96%	95%
Total general		100%	100%	100%

Fuente: www.ccl.cl. Tabla elaboración propia, grupo consultor

En la importación de Perfiles de Hierro se puede destacar que el 95% de las importaciones a Chile hechas entre el año 2000 y el 2002 ingresaron por vía marítima. Los puertos más utilizados fueron San Antonio y Valparaíso en un promedio de 50% y 33% en los 3 últimos años respectivamente. A diferencia de los perfiles de aluminio, los perfiles de hierro provienen de Polonia, Sudáfrica y España, lo que hace que necesaria la importación vía marítima. Por transporte carretero ingresaron el 5% de las mercancías en el año 2002.

**Tabla No. 64 - Vías de Transporte de Tubos de Hierro
Porcentajes de Cantidades Importadas 2000 – 2002.**

Procentaje de Cantidad Mercancías		Año		
Vía Transporte	Puerto Desembarque	2000	2001	2002
AEREO	OTROS PTOS. CHILENOS	0%	1%	0%
Total AEREO		0%	1%	0%
CARRETERO	IQUIQUE	0%	1%	0%
	LOS LIBERTADORES	0%	10%	12%
	OTROS PTOS. CHILENOS	30%	24%	19%
	PUNTA ARENAS	2%	1%	0%
Total CARRETERO		32%	35%	31%
MARITIMO	AEROP.A.M.BENITEZ	0%	0%	0%
	ANTOFAGASTA	1%	12%	5%
	OTROS PTOS. CHILENOS	0%	1%	0%
	SAN ANTONIO	13%	15%	26%
	TALCAHUANO	4%	0%	0%
	VALPARAISO	49%	36%	38%
Total MARITIMO		68%	64%	69%
Total general		100%	100%	100%

Fuente: www.ccl.cl. Cuadro elaboración propia, grupo consultor

El 67% de las importaciones de tubos de hierro entre los años 2000 y 2002, ingresaron a Chile por vía marítima. Los puertos utilizados fueron Valparaíso, San Antonio y Antofagasta, con el 36%, 25%, y 5% respectivamente, de las cantidades importadas durante el año 2002. Por otra parte, las importaciones hechas vía aérea no alcanzan el 1% y por vía terrestre se hicieron el 33% en promedio durante los tres años.

**Tabla No. 65 - Vías de Transporte de Perfiles de Aluminio.
Porcentajes de Cantidades Importadas 2000 – 2002.**

Procentaje de Cantidad Mercancías		Año		
Vía Transporte	Puerto Desembarque	2000	2001	2002
AEREO	AEROP.A.M.BENITEZ	0%	0%	1%
	OTROS PTOS. CHILENOS	1%	1%	0%
Total AEREO		1%	1%	1%
TERRESTRE	ARICA	0%	1%	0%
	LOS LIBERTADORES	0%	7%	44%
	OTROS PTOS. CHILENOS	72%	67%	20%
	PUNTA ARENAS	0%	0%	2%
Total TERRESTRE		72%	75%	67%
MARITIMO	LIRQUEN	0%	0%	2%
	SAN ANTONIO	11%	16%	20%
	VALPARAISO	15%	8%	11%
Total MARITIMO		26%	24%	33%
Total general		100%	100%	100%

Fuente: www.ccl.cl. Tabla elaboración propia, grupo consultor

A diferencia de los productos anteriormente descritos, el ingreso de perfiles de aluminio a Chile se hace principalmente por carretera. Esto debido a que el 69% de las importaciones en promedio de los tres años analizados provienen de Brasil (60%) y Argentina (9%). La cercanía física con Chile, así como la infraestructura vial que han desarrollado estas naciones para el desarrollo de MERCOSUR hacen que tanto por costos como por rapidez, el camión sea la opción mas utilizada. En promedio, el 71% de las importaciones de perfiles se realiza por vía terrestre, dejando el 28% al servicio marítimo y un restante 1% a carga aérea.

Tabla No. 66 - Vías de transporte de ventanas. Porcentajes de Cantidades Importadas 2000 – 2002.

Porcentaje de Cantidad Mercancías		Año		
Vía Transporte	Puerto Desembarque	2000	2001	2002
AEREO	AEROP.A.M.BENITEZ	0%	7%	2%
	OTROS PTOS. CHILENOS	5%	3%	0%
Total AEREO		5%	9%	2%
TERRESTRE	ARICA	0%	0%	19%
	LOS LIBERTADORES	0%	0%	2%
	OTROS PTOS. CHILENOS	2%	2%	7%
	PUNTA ARENAS	1%	0%	0%
Total TERRESTRE		4%	3%	28%
MARITIMO	ANTOFAGASTA	1%	6%	1%
	SAN ANTONIO	60%	44%	29%
	SAN VICENTE	1%	2%	14%
	TALCAHUANO	1%	0%	0%
	VALPARAISO	28%	36%	26%
Total MARITIMO		91%	88%	70%
Total general		100%	100%	100%

Fuente: CCS, elaboración propia, grupo consultor

Entre el año 2000 y el 2002 el 80% de las importaciones de estos productos ingresó a Chile por vía marítima. De estas, la participación promedio del puerto de San Antonio en los tres años analizados fue del 45%, y el 30% el puerto de Valparaíso.

Sin embargo, entre el año 2001 y el 2002 San Antonio tuvo una variación negativa del 30%, permitiendo que el puerto de San Vicente, ubicado en Talcahuano (VIII Región), aumentara su actividad en la recepción de estos productos y participara de un 14% del total de las importaciones de ventanas hechas en ese año. Las importaciones hechas por carretera fueron de un 28% en el año 2002, un aumento significativo en la utilización de esta vía considerando que en el año anterior solo el 3% de mercancías ingreso por transporte terrestre. El transporte aéreo no mostró mayores cambios en los 3 años analizados y se mantuvo con un promedio inferior al 5% del transporte de estos productos.

Tabla No. 67 - Vías de Transporte de Importaciones Techos. Porcentajes de Cantidades Importadas 2000 – 2002 .

Procentaje de Cantidad Mercancías		Año		
Vía Transporte	Puerto Desembarque	2000	2001	2002
	IQUIQUE	0%	0%	1%
	OTROS PTOS. CHILENOS	7%	3%	13%
	ZONA FRANCA DE IQUIQUE	0%	0%	1%
Total TERRESTRE		7%	3%	16%
MARITIMO	SAN ANTONIO	86%	2%	52%
	VALPARAISO	6%	95%	32%
Total MARITIMO		93%	97%	84%
Total general		100%	100%	100%

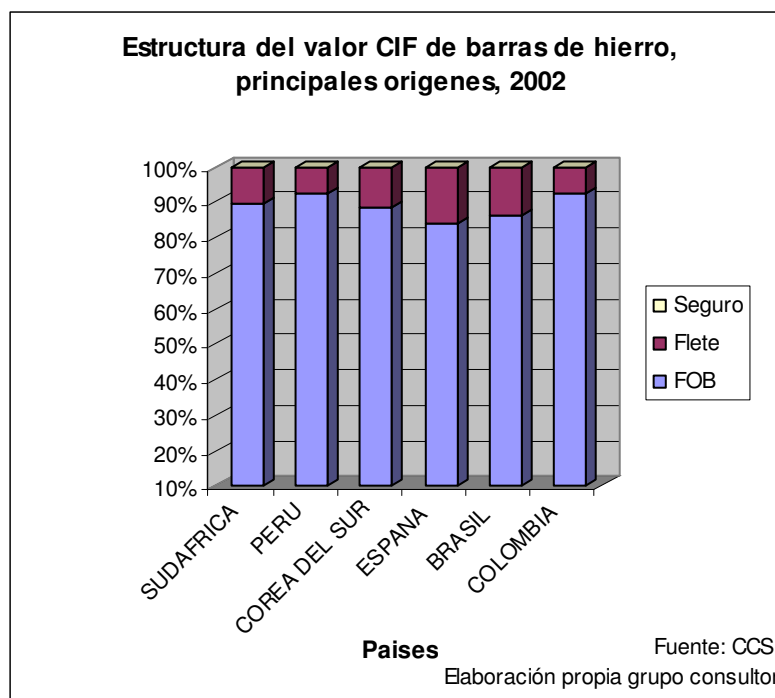
Fuente: www.ccl.cl. Elaboración propia, grupo consultor

Las importaciones de techos a Chile muestran un importante volumen de ingreso por vía marítima. En los años analizados, el 91% de las importaciones utilizaron los puertos chilenos, en especial San Antonio y Valparaíso. De otra parte, en el año 2002 se registró un aumento en el ingreso de estos insumos de construcción por vía terrestre, participando con un 16% del total importado en ese año.

Estructura del valor CIF para los productos del sector

Para hacer el análisis de las siguientes gráficas, se debe aclarar que el color azul en la base de las barras corresponde a la participación del valor FOB de las principales categorías de productos del sector, barras y tubos de hierro y perfiles y tubos de aluminio, estas categorías representaron cerca del 90% de las importaciones chilenas del sector en el 2002. Para cada uno de los países que muestran mayor participación del comercio internacional de estos bienes, el color morado representa la participación del valor del flete y el amarillo identifica la participación del valor del seguro. Al sumar estos porcentajes se puede determinar el valor CIF de la mercancía al arribar a puerto chileno y determinar la posición de competitividad que existe entre cada uno de los participantes.

Grafica No. 21: Estructura del valor CIF de barras de hierro, principales orígenes, 2002.



En primer lugar se tiene la composición del valor CIF de las barras de hierro. Según los resultados, Colombia y Perú tienen una mayor ventaja comparativa con un flete del 7% del valor CIF.. Le siguen Sudáfrica, y Corea de Sur con una participación de los fletes en el valor CIF de 10% y 11% respectivamente. Brasil exporta las barras hacia Chile por vía marítima un 69% y un 30% por vía terrestre, en promedio el transporte de estos productos desde Brasil llega a un 13% del valor CIF. Desde España el transporte presentó la participación más alta dentro del CIF con un 16%.

Aadicionalmente, se puede concluir que las exportaciones en valores CIF de estos productos desde Colombia son más competitivas por los menores costos de transporte, pero en términos FOB se aprecia que países como España, Brasil y Corea del Sur son más competitivos por el valor de sus productos. En la siguiente tabla se presenta el detalle de la composición del valor CIF de las barras de hierro.

Tabla No. 68 Estructura porcentual del Valor CIF de barras de hierro, 2002

País de Origen	Año 2002		
	FOB	Flete	Seguro
SUDAFRICA	90%	10%	0,14%
PERU	92%	7%	0,12%
COREA DEL SUR	89%	11%	0,11%
ESPANA	84%	16%	0,29%
BRASIL	86%	13%	0,39%
COLOMBIA	92%	7%	0,37%

Fuente: CCS, elaboración propia del grupo consultor

En el caso de los tubos y perfiles de hierro, Ecuador y Taiwán tuvieron la menor participación del flete dentro del valor del CIF con un 6%, seguido por Estados Unidos, Argentina, Brasil y Colombia. Al contrario de la situación del transporte de las barras de Hierro, Colombia presentó la mayor participación del flete, con un 14%, en el transporte de tubos de hierro durante el 2002. En las siguientes gráfica y tabla se presenta el detalle de la composición del valor del CIF en el año 2002 para los principales países de origen. Argentina y Brasil envían los tubos por vía terrestre y marítima, Argentina exportó un 62% de estos productos hacia Chile por vía marítima y el resto por vía terrestre en el 2002. En el caso de Brasil la proporción es de 92% vía marítima y un 8% vía terrestre.

Grafica No. 22: Estructura del valor CIF de tubos y perfiles de hierro, principales orígenes, 2002.

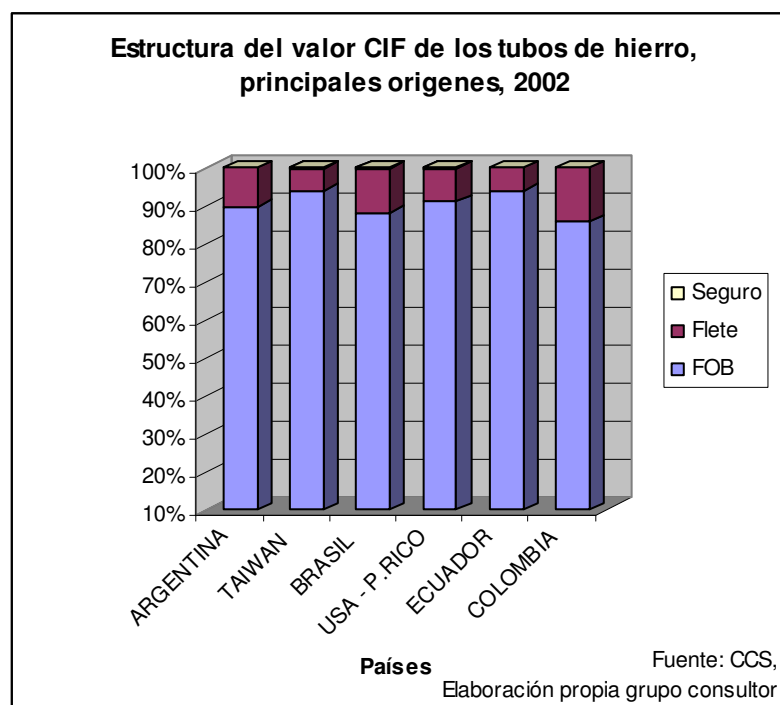


Tabla No. 69 Estructura porcentual del Valor CIF de tubos y perfiles de hierro, 2002

Suma de Fob Item	2002		
País de Origen	FOB	Flete	Seguro
ARGENTINA	90%	10%	0,25%
TAIWAN	94%	6%	0,32%
BRASIL	88%	12%	0,38%
USA - P.RICO	91%	9%	0,36%
ECUADOR	94%	6%	0,21%
COLOMBIA	86%	14%	0,26%

Fuente: CCS, elaboración propia del grupo consultor

El valor del flete para los perfiles y tubos de aluminio para los principales países origen de las importaciones chilenas, estuvo entre el 3% y el 8% del valor del CIF en el año 2002, Colombia al extremo inferior del rango y Estados Unidos en el extremo superior. Para Argentina y Brasil el flete tuvo una participación del 5%, para China del 6% e Italia del 7%. Como se puede apreciar, en este caso las diferencias en el valor del flete son

mucho menores que en el caso de las otras categorías de producto analizadas, señalando que en el análisis estratégico de competitividad esta es una variable de poco impacto.

Grafica No. 23 Estructura del valor CIF de tubos y perfiles de aluminio, principales orígenes, 2002.

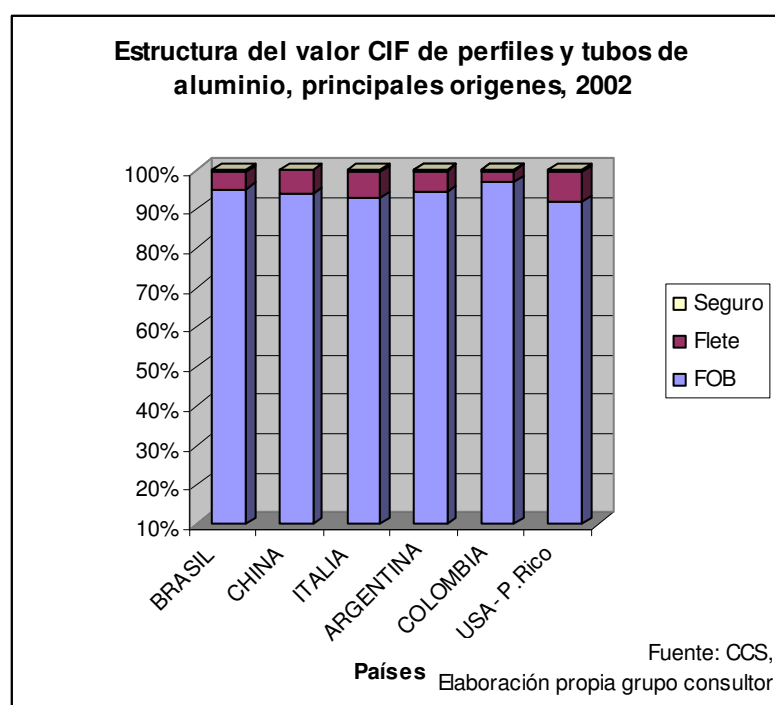


Tabla No. 70 Estructura porcentual del Valor CIF de perfiles y tubos de aluminio, 2002

Suma de Fob Item	2002		
País de Origen	FOB	Flete	Seguro
BRASIL	95%	5%	0,49%
CHINA	94%	6%	0,20%
ITALIA	93%	7%	0,61%
ARGENTINA	94%	5%	0,35%
COLOMBIA	97%	3%	0,31%
USA- P.Rico	92%	8%	0,68%

Fuente: CCS, elaboración propia del grupo consultor

De las tres categorías de producto analizadas, Colombia presenta una ventaja comparativa en el caso de las barras de hierro y los perfiles de aluminio, mientras que en el caso de los tubos de hierro la posición colombiana es poco competitiva al ubicarse en el extremo superior del rango comparativo de la participación del CIF de los principales países de origen de las importaciones chilenas.

Embalaje

Según Rolando Suarez, encargado de importaciones de Salomón Sack, el embalaje y transporte de los tubos y perfiles de hierro demanda especial atención, ya que estos productos no se empacan dentro de una caja u otro tipo de empaque que los proteja del ambiente húmedo que se genera dentro del container, exponiéndolos al oxido y la corrosión. Esto puede generar reclamos y devoluciones, que en algunos casos pueden llegar al 100% del despacho. El embalaje, en el caso de los perfiles de hierro, se realiza juntando entre 15 y 20 de estos productos que se zunchan con una banda metálica para que permanezcan unidos durante el viaje. Para la identificación de los productos se utiliza pintura y dependiendo del color, el cliente sabe cual es el despacho que le corresponde.

Las ventanas se protegen con accesorios de cartón corrugado y foil plástico y se empacan en cajas que se paletizan para su transporte. La techumbre se zuncha o simplemente se organizan los paneles unos sobre otros y se paletizan para su transporte.

Costos de Distribución

Los costos de transporte, recargos y gastos locales de una exportación de perfiles de aluminio o hierro desde Colombia hacia Chile suministrados por el señor, Antonio Ramírez de Panalpina, se presentan a continuación:

DESDE :	FOB Bodega Buenaventura
HASTA :	CIF Puerto Valparaíso
CARGA :	General seca no peligrosa ni sobredimensionada "Perfiles de Aluminio"

Tarifa Mínima : US \$ 100.00 x embarque

Tarifa Base: US \$ 70.00 x ton/m³ (Hasta 8M³ ó 3,5 Ton)

Recargos

B/L Fee : US \$ 40.00 x set documental

Manejo : US \$ 60.00 x embarque

Gastos Locales

Desconsolidación Marítima : US \$ 150.00 + IVA (mínimo)

US \$ 20.00 + IVA (x ton/m³)

US \$ 50.00 + IVA (máximo)

FCL (Full Container Load) o Contenedor Completo de 20 y 40 pies¹⁴

DESDE : FOB Bodega Buenaventura

HASTA : CIF Puerto Valparaíso

CARGA : General seca no peligrosa ni sobredimensionada "Materiales de Construcción"

Contenedor 20': US \$ 580.00

Contenedor 40': US \$ 800.00

B/L Fee : US \$ 40.00 x set documental

Tiempo de Transito 10 días, Frecuencia Semanal.

Se recomienda despachar mínimo 1.2 toneladas para aprovechar la tarifa estipulada. El valor del flete es mínimo 200 dólares. Si la carga tiene un valor menor, se recomienda negociar volúmenes superiores, ya que no le será conveniente a quien pague el flete. En caso de estar mal embalado, el forwarder se encarga de embalar correctamente el producto para incluirlo en el consolidado sin inconveniente. Este costo lo paga el exportador.

¹⁴ Fuente: Panalpina Bogotá 16 Febrero 2004 (vigencia 30 días)

PERSPECTIVAS Y OPORTUNIDADES

Los análisis de la Cámara Chilena de la Construcción son optimistas para el sector, proyectando así una expansión en 4,1% para el 2003.

Se sostiene así que durante el 2003 el crecimiento en la infraestructura privada sería de 5,3%, la vivienda sin subsidio 3,1% y para infraestructura pública se proyecta un 9,4%.

El sector construcción en general está entrando en un proceso de estabilización, acorde con el comportamiento general de la economía, respondiendo de igual manera a incentivos tanto del sector privado (disminución de los precios a través de una disminución en los márgenes de utilidad de los constructores, mayores opciones de préstamos para compra de vivienda, seguros de pago); como del sector público (disminución de las tasas de interés para incentivar la demanda interna).

Así, tanto las perspectivas para la construcción en el 2003 como las proyecciones macroeconómicas para los años venideros, conducen a un escenario favorable para el sector durante los próximos 4 años. Las variaciones oscilarían entre un 3% y un 4%, con la contribución dada por los planes de inversión públicos en proyectos viales y de infraestructura, que hacen parte de la agenda de gobierno.

Vivienda.

El sector de la vivienda presentará durante los próximos años un crecimiento sostenido en la medida que las condiciones macroeconómicas se mantengan estables. Se estima que el número de viviendas construidas va a disminuir pero el tamaño de las mismas aumentará de manera conjunta con mejores estándares de calidad. Esto sugiere que la vivienda para los estratos medio y medio-alto continuará su proceso de expansión, en tanto que las condiciones de ingreso per capita se mantengan.

En el caso de la vivienda con subsidio se prevé que no tendrá inversiones crecientes por cuanto no está definido claramente en los planes de gobierno para los próximos años. (Sr. Pablo Anaya, Asesor del Comité de Estudios de la Cámara Chilena de la Construcción).

El mercado inmobiliario.

Haciendo referencia al valor de la vivienda, la Cámara considera que los precios serán determinados en gran medida por los costos del suelo, cuya variación se proyecta al alza especialmente en la Región Metropolitana.

Las perspectivas para el mercado inmobiliario indican, según proyecciones del sector, un crecimiento promedio anual en torno al 6% en la demanda de metros cuadrados edificados en el periodo 2002 a 2006, abriendo nuevas perspectivas para el desarrollo del sector.

Infraestructura

El nivel de actividad sectorial tenderá a crecer paulatinamente durante el año 2003, el crecimiento será liderado por el área de infraestructura. La inversión en infraestructura pública y concesiones se incrementará. Las perspectivas del área infraestructura, se sustentan en la labor del Ministerio de Obras Públicas (MOP), que estima un crecimiento de 63% en el monto de inversión en infraestructura para el periodo 2000 – 2009 respecto de la década anterior.

De otra parte, la infraestructura privada tendrá un repunte relevante, debido a la reincorporación de grandes proyectos mineros. La vivienda pública sufrirá un leve retroceso, en tanto que la vivienda privada tendrá un proceso de expansión. Las mayores ventas, especialmente en los segmentos de UF 2.500 (Valor Unidad de Fomento a 31 de Mayo del 2003 CHI \$17.012), hacen prever nuevos proyectos de inversión para tales nichos. Por lo señalado, se estima que el crecimiento del PIB sectorial alcanzará al 3.8% durante el año 2003. Fuente: Cámara de Comercio de Santiago, Departamento de Estudios “ Proyecciones económicas 2003” paginas. 19 y 20.

CONCLUSIONES

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 insumos para la construcción en Chile.

Fuerzas estructurales del mercado (Porter)

Amenaza de nuevos competidores

- Carácter de la economía de mercado de Chile que se orienta a apertura y globalización total, bajo el lema “compramos en cualquier lugar del mundo”
- De acuerdo con lo anterior, Chile tiene firmados convenios comerciales con los principales focos de comercio mundial: con Asia (Corea y Japón); con la Unión Europea (Bloque Total); con México, con Mercosur, y recientemente para iniciar en enero del 2004 TLC con Estados Unidos. Igualmente tiene otros tratados comerciales con diferentes países entre ellos Colombia, Pacto Andino, Centro América y el Caribe.
- En consideración a esta serie de tratados, a las relaciones bilaterales resultantes y a las preferencias arancelarias y de protocolo, la posibilidad de entrada de nuevos competidores se constituye como una amenaza real, en la medida en que las empresas entrantes cumplan con los requisitos de calidad y precio del mercado. Lo cual genera afluencia en cantidades importantes de competidores en los productos específicos de insumos para la construcción. Esto en virtud a que en los diferentes países señalados hay producción de Fierro (Estados Unidos – México); Aluminio (Estados Unidos – Canadá - Corea); techumbre (México).
- La forma de ingresar al mercado para competir con estos actores se obtienen fundamentalmente a través de generación de ventajas competitivas en calidad, precio y capacidad de respuesta y servicio.

Poder Negociador de los compradores

- Los compradores son, fundamentalmente grandes empresas o cadenas de importación y distribución. En este sentido, Chile se caracteriza por una gran concentración de los canales de distribución, factor que incrementa su poder negociador debido su fuerte posicionamiento en el mercado.
- Estas cadenas se caracterizan por su capacidad de compra, las vinculaciones con grupos económicos influyentes (Bancos), las relaciones comerciales de todo genero y su manejo de los convenios y de los términos de negociación internacionales.
- Así mismo, poseen un dominio del mercado, mediante su participación, cobertura geográfica y conocimiento del comportamiento y factores determinantes del consumo.
- De otra parte, los términos de negociación son trazados por estas mismas cadenas de compradores, a los cuales tiene que acogerse el proveedor.
- Lo anterior señala la importancia que para el exportador colombiano, tiene el conocimiento de las grandes cadenas, unido a la posibilidad de tener un representante directo en el mercado, que pueda mantener la relación comercial con los compradores, o realizar alianzas estratégicas.

Amenaza de Sustitutos

- A pesar de que en los insumos para la construcción no existen sustitutos como tal, si se presentan nuevos desarrollos y tecnologías en techumbres y ventanería usando nuevos materiales y desarrollando nuevas presentaciones. En acero, no hay sustituto posible, por cuanto las características mismas del producto y las exigencias de normas técnicas establecidas en Chile por su condición de país sísmico, lo impiden.
- Por lo tanto, Colombia tiene oportunidad en Aluminio (como sistema y como tecnología aplicada a muros cortina, además de los perfiles de aluminio para ventanería y marcos para puertas en la medida en que continúe reactivándose el sector de la construcción.
- En lo pertinente a Techumbres y Ventanería, nuestro país presenta oportunidades en productos sustitutos, tales como tejas asfálticas, techumbres de plástico o PVC, las tradicionales tejas de arcilla y ventanería en aluminio, plástico o madera.

Poder Negociador de los Proveedores

- Los proveedores se encuentran en condiciones de inferioridad para negociar, debido a la alta fortaleza de la contra parte.
- Por ello, la vía posible de fortalecimiento, se encuentra a través de su competitividad, en las características ya señaladas de servicio, precio y calidad, en la capacidad de atender nichos del mercado, en la habilidad para generar valor agregado, en su capacidad productiva, financiera y en su calidad de respuesta en entrega y en solución a necesidades específicas.

Estas fuerzas estructurales del mercado se dan con la presencia de competidores nacionales de gran fortaleza y con condiciones óptimas para comercializar y distribuir, tales como, CAP, CINTAC, MADECO, Alusud, que ya fueron presentados en este documento. Estas grandes organizaciones, son, a su vez, reguladoras del mercado, fiscalizadoras de la calidad de los productos importados, esto unido a las campañas institucionales dirigidas por ellos, orientadas a evitar la demanda de producto extranjero en detrimento de la utilización del propio.

Matriz de Posicionamiento DOFA

Para la realización del análisis de DOFA (debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas), se han tomado como variables internas las percepciones que los importadores y comercializadores chilenos tienen de la industria Colombiana. En lo referente a las variables externas, se han tomado las características del mercado Chileno como tal.

DEBILIDADES

Las principales debilidades de la industria Colombiana, según importadores y canales de distribución chilenos, están relacionadas con los precios de los productos. El factor precios resulta la variable más determinante en un mercado tan competitivo como el de insumos estructurales o de obra gruesa que ofrecen poco valor agregado. A esta condición se le agregan las políticas de compras de los canales, para quienes, el producto importado debe ser más económico que el nacional para absorber los costos financieros de mantener un stock adicional, cuando se pueden abastecer oportunamente de la industria local.

La industria de la construcción chilena se abastece de países tan variados y distantes como Argentina, México, Estados Unidos, Corea del Sur, Taiwán, China y Japón, por mencionar algunos. En términos de transporte, el tiempo varía ampliamente dependiendo del origen de la mercancía y de la empresa transportadora. Esta circunstancia puede llegar a ser determinante en la toma de decisiones de los importadores y comercializadores chilenos. La participación del costo del transporte dentro del valor CIF de las importaciones Chilenas de los productos del sector desde Colombia, varía en cada categoría, para el caso de los tubos de hierro la posición colombiana es desventajosa frente a los principales países de origen.

FORTALEZAS

Los productos colombianos son reconocidos en el mercado chileno como productos de buena calidad y la industria colombiana es considerada eficiente y con capacidad de respuesta adecuada a las condiciones del mercado chileno. Por su ubicación geográfica, Colombia tiene ventajas frente a los países Asiáticos, de Centro y Norte América en cuanto a los tiempos de distribución internacional de los productos. Adicionalmente, Colombia posee una buena posición competitiva en términos de transporte internacional para las categorías de producto de barras de hierro y perfiles de aluminio.

AMENAZAS

Las condiciones de la economía chilena y su industria local presentan una serie de factores que pueden considerarse como amenazas. En primer lugar la industria chilena del acero y el hierro es muy competitiva y posee suficiente capacidad para abastecer el mercado local de insumos metálicos estructurales para la construcción. En segundo lugar, su condición de economía abierta atrae ofertas internacionales de países industrializados con productos muy competitivos, principalmente en el mercado de perfiles de aluminio. En tercer lugar, la fuerte concentración de los canales de distribución se vuelve un cuello de botella obligado para las industrias que aspiran a penetrar el mercado chileno. Dadas estas circunstancias, los canales de distribución han venido aumentando su poder de negociación frente a sus proveedores, en la medida en que se consolidan alianzas estratégicas y se fortalece su dominio y control del mercado.

OPORTUNIDADES

Colombia posee condiciones de acceso favorables frente a los países que aún no tienen acuerdos o tratados de comercio exterior con Chile, adicionalmente los importadores y los canales de distribución chilenos están dispuestos y abiertos a negociar y tienen una imagen positiva de los productos colombianos. Chile es un mercado estable con unas de las mejores calificaciones de riesgo en Sur América, y particularmente el sector de la construcción se encuentra en etapa de reactivación creciendo a tasas muy similares o ligeramente superiores a las de la economía nacional. Chile se ha constituido como un mercado de pruebas piloto para muchas industrias internacionales dentro del ejercicio de mantener el nivel competitivo de su operación de comercio internacional. Chile, dadas sus condiciones de mercado de competencia abierta, ofrece el país ideal para preparar la industria colombiana frente a los retos del futuro en un ambiente globalizado y con cada vez menos barreras proteccionistas.

A pesar de que el mercado Chileno de insumos para la construcción presenta una multiplicidad de variables en donde la competitividad de los participantes oferentes, la concentración de los canales de distribución y comercialización y la política de apertura comercial internacional, son los rasgos más característicos, Chile representa, para los empresarios del sector de la construcción, un modelo que se debe revisar con especial atención dentro de su estrategia de comercio exterior. En lo posible, los empresarios colombianos deben participar en la competencia de penetrar en dicho mercado, esto les dará la posibilidad de prepararse en el escenario de comercio exterior venidero en el corto plazo como resultado de la consolidación de tratados de libre comercio y de integración económica. De no hacer los ajustes necesarios para competir en un mercado de bajos aranceles y puertas abiertas a la oferta mundial, los empresarios se estarán relegando a sus mercados cautivos que tarde o temprano serán alcanzados por la competencia internacional.

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 Chile¹⁵

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

¹⁵Fuente: www.universia.cl

Las empresas individuales de responsabilidad limitada fueron creadas por la ley 19.857 publicada en el Diario Oficial de fecha 11 de febrero de 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 concurran 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 palabras "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 entro 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 los 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 de 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. 6°, inc. 2°, 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 pro 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 llevare 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 Asociativos¹⁶

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.

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

¹⁶ Fuente: www.universia.cl

Nº3230 , 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 mas 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

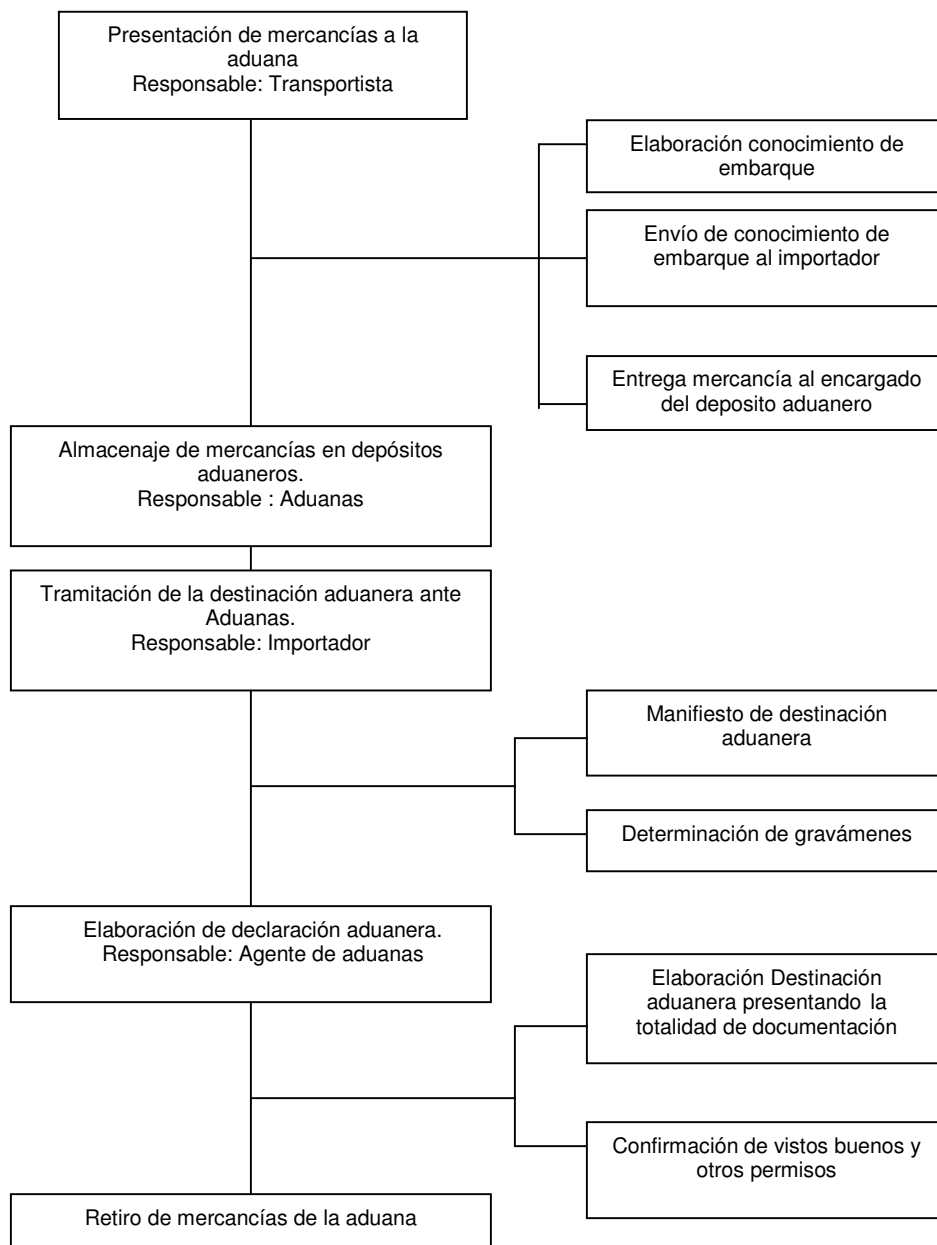
La formalización de las destinaciones aduaneras se realiza mediante el documento denominado "Declaración", el que indica la clase o modalidad de la destinación de que se trate. La declaración de destinación, podrá ser presentada ante el Servicio de Aduanas por el Agente de Aduanas o en casos determinados,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

Nacionalización permanente

Gráfica No. 1 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 inglés 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 No. 71: 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 desee 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.¹⁷

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.

¹⁷ Aduanas de Chile, RESOLUCION N° 380, DE 05 SEPTIEMBRE DE 2001

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 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.

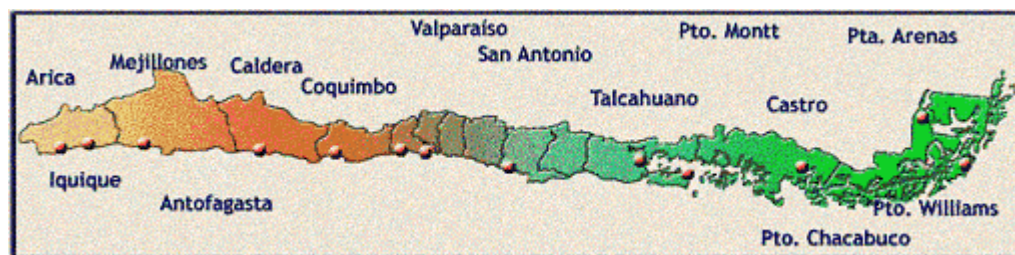
Los puertos privados movilizan ya el 60% del total de la carga transferida; mientras, los estatales poseen una posición ventajosa desde el punto de vista geográfico, se han consolidado en el tiempo y disponen de importantes redes de acceso, aunque todavía requieren de nuevas tecnologías y maquinarias 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 No. 2 Ubicación de los Principales Puertos en Chile



Fuente: www.mundomaritimo.cl

Tabla No. 72 : Características de los principales puertos de Chile

Empresas Portuarias	Localización	Especialización	Acceso por tierra	Muelles	Áreas de Reserva y Almacenamiento
Antofagasta	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)
Arica	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
Austral	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
Coquimbo	IV Region 430 kms al norte de Santiago	Carga general. Turismo	Ruta 5 (Panamericana)	2 muelles	Almacen de Tránsito
Chacabuco	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
Iquique	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
Puerto Montt	X Region. 1024 kms al sur de Santiago	Carga General, Derivados del pescado	Ruta 5 (Panamericana)	2 muelles	2 almacenes de 3.750 mts2
San Antonio	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
Talcahuano	VII Region. 529 kms al sur de Santiago	Carga general, Celulosa	Ruta 5 (Panamericana)	2 muelles	1 almacen de 5.267mts2
Valparaiso	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
Puerto de Ventanas	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 No. 73 : 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 Antonio¹⁸



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.

¹⁸ www.saiport.cl

Las obras marítimas están compuestas por tres Duques de Alba de 13 m. de diámetro, emplazados tangencialmente a la línea de atraque.

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 m³.

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 otros¹⁹.

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 No. 74 - 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

Infraestructura de los terminales:

¹⁹ www.aeorologista.net

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 Arica²⁰

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 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 No. 75 : 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

²⁰ www.mtt.cl/puertos/arica.htm

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 No. 76 - 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 portuaria²¹.

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.

²¹ Guide to business in Chile 2001 – 2002

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.

Tabla No. 77 - 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 No. 78 - Distancias a nivel Nacional.

		QUIQUE	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
QUIQUE			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
VALLENER		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

Fuente: www.aerologica.net

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 No. 79 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

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 No. 80 - 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>CHANARAL</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 aduana, 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 No. 81 : Tarifa de servicios portuarios, (puerto Valparaíso), 2003.

TARIFAS DE SERVICIOS PORTUARIOS (PUERTO DE VALPARAISO)			
SERVICIO	TARIFA MAXIMA	UNIDAD	MONEDA
1.-TARIFAS BASICAS			
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
2.- TARIFAS OTROS SERVICIOS			
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

DESENCARPADO 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 No. 82 : 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
83	60,61	39,7	2488,73	3235,34	544,35	707,66
84	61,3	40,13	2514,11	3268,34	548,55	713,12
85	61,98	40,56	2539,49	3301,33	552,9	718,77
86	62,66	40,99	2564,87	3334,32	557,1	724,23
87	63,35	41,42	2590,25	3367,32	561,3	729,69
88	64,03	41,86	2615,63	3400,31	565,65	735,35
89	64,72	42,29	2641,01	3433,31	569,85	740,81
90	65,4	42,72	2666,39	3466,3	574,05	746,27

Fuente : Puerto de Valparaíso
Elaboración : Grupo Consultor

ANEXOS***Anexo No. 1 Base de Datos de Contactos***

Razón Social : SODIMAC S.A.
RUT : 94479000-4
Nombre de Fantasía : SODIMAC S.A.
Actividad: Comercialización de Insumos para la construcción, artículos para el hogar y ferretería.
Domicilio : AV. PTE. E. FREI MONTALVA 3092 RENCA
Ciudad : SANTIAGO - CHILE
Teléfono : 7381000
Fax : 6418650
Contactos:
Gloria Yamal, Jefe de Línea Maderas, Tableros, Puertas y Molduras
Mavi Carcamo, Jefe de Línea, Hierro y Acero
Lilian Luncumilla, Jefe de Línea, Techumbres
Maria Pia Johow Pirola, Jefe de Línea, Muebles
Luis Berguecio, Jefe de Línea, Herramientas

Razón Social : CENCOSUD S.A. - EASY
RUT : 93834000-5 de CENCOSUD
Actividad: Comercialización de Insumos para la construcción, artículos para el hogar y ferretería.
Domicilio : AV. KENNEDY 9001 PISO 4 LAS CONDES
Ciudad : SANTIAGO - CHILE
Teléfono : 2296999
Fax : 2131459
Contacto: Sergio González A., Jefe de Negocios

Razón Social : Home Store
Actividad: Comercialización de Insumos para la construcción, artículos para el hogar y ferretería.
Domicilio : AV. AMERICO VESPUCIO SUR 7310, LA FLORIDA,
Ciudad : SANTIAGO - CHILE
Teléfono : 2296999
Fax : 2131459
Contacto: Sergio González A., Jefe de Negocios

Razón Social : Salomon Sack
Actividad: Distribución y venta de acero, Productos Metálicos estructurales
Domicilio : Avenida Eduardo Frei Montalva #9770.
Panamericana Norte
Ciudad : SANTIAGO - CHILE
Teléfono : 4415700
Fax : 4415809
Contacto: Edgar Bogolasky S. - Gte. General

Razón Social : CROWN ALUMINIO
Actividad: Importadora y Distribuidora de perfiles y tubos de Aluminio Quincallería y Acrílicos.
Domicilio : FCO. ZELADA 086, ESTACION CENTRAL
Ciudad : SANTIAGO - CHILE
Teléfono : 3814465
Fax : 7766420
Contacto: Luis Chu, Gerente General.

Razón Social : FERCO
Actividad: Comercialización de Insumos para la construcción y ferretería.
Domicilio : NICOLAS PALCIOS 1399
Ciudad : SANTIAGO - CHILE
Teléfono : 5603100
Fax : 7725872
Contacto:
Rose Marie Becker, Gerente de Línea Materiales para la Construcción
Alejandro Calderón, Asistente de Línea Materiales para la Construcción
Pablo Espinoza, Gerente de Línea de Herramientas y Menaje

Razón Social : MATERIALES Y SOLUCIONES
Actividad: Comercialización de Insumos para la construcción y ferretería.
Domicilio : Isabel Carrera 5919
Ciudad : SANTIAGO - CHILE
Teléfono : 3905000
Fax : 3905050

Razón Social : FERRETERÍA O'HIGGINS
Actividad: Comercialización de Insumos, maquinas y herramientas para la construcción.
Domicilio : Avenida Libertador Bernardo O'higgins 2259
Ciudad : SANTIAGO - CHILE

Teléfono : 383 1000

Fax : 698 3185

Razón Social : MINERA ESCONDIDA LIMITADA

RUT : 79587210-8

Actividad: Minería, Extracción de cobre, grandes importadores de insumos para la construcción (tubos de hierro)

Domicilio : AMERICO VESPUCIO SUR 100 PISO 9

Ciudad : SANTIAGO

Teléfono : 2076868

Fax : 3305059

Anexo No. 2 : Depósitos Fiscales**1.EMPRESA PORTUARIA AUSTRAL**

O'Higgins Chile

Tel.: 0056-61-241111

Fax: 0056-61-241111 Anexo233

www.epa.co.cl**2. EMPRESA PORTUARIA DE COQUIMBO**

Melgarejo 676. Coquimbo Chile

Tel.:0056-51-313606

Fax:0056-51326146

www.puertocoquimbo.cl**3.EMPRESA PORTUARIA DE CHACABUCO**

Av. Bernardo O'Higgins s/n. Puerto Chacabuco Chile

Tel.:0056-67-351444

Fax:0056-67351174

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**5. EMPRESA PORTUARIA DE PUERTO MONTT**

Angelmó 1673. Puerto Montt Chile

Tel.:0056-65-253931

Fax:0056-65252247

info@empormontt.clwww.emportmontt.cl

6. EMPRESA PORTUARIA DE SAN ANTONIO

Alan Macowan 0245 Chile

Tel.:0056-35-212159

Fax:0056-35-212114

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

8. EMPRESA PORTUARIA DE VALPARAÍSO

Errázuriz 25. Valparaíso Chile

Tel.: 0056-32-448800

Fax:0056-32-234427

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

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

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

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

Anexo No. 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

2. BAX GLOBAL

Las Urbinas 53 of 104 Providencia Santiago Chile

Tel.: 0056-2-6550377

Fax: 0056-2-2324050

sbarlow@baxglobal.com

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

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

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

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

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

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

www.hellmann.net

9.INTEGRITY INVERSTRADING

Camino San Pablo Antiguo s(n ruti j 68 km 16,5. Pudahuel.

Tel.: 0056-2-6010005

Fax:0056-2-6018439

integrity@integrity.cl

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

12. LOGINSA

Las Torcasas 276. Las Condes
Santiago Chile
Tel.: 0056-2-6508550
info@loginsa.cl
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 www.premium.cl

14.PRISMMA CHILE

Henry Ford 1410 Maipú Santii
Tel.: 0056-2-5353668 flebrun@prismma.cl 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 www.qtrade.cl

16.RODHE a LIESENFEI

Vitacura 4380
pipiso9 Santiago Chile
Tel.: 0056-2-4503600 Fax: 0056-2-4503700 cn@rlscl.cl
www.rlscl.cl

17.SAAM S.A VALPARAÍSO

Blanco 895, Valparaíso Chile Tel.:0056-32-201289 Fax: 0056-32-250089
cescobar@saam.cl
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
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

20. SITRANS

Av. Jorge Alessandri R 10700, San Bernardo. Santiago Chile
Tel.:0056-2-5402218
ealvarez@sitrans.cl
www.sitrans.cl

Anexo No. 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

rijimenez@agunsa.cl

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

www.baxglobal.com

Anexo No. 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
www.agunsa.cl

2. EMPRESA PORTUARIA ANTOFAGASTA

Av. Grecia s/n Antofagasta Chile
Tel: 0056-55-261012
Fax:0056-55-261012
www.puertoantofagasta.cl

3. MPRESA PORTUARIA ARICA

Maximo Lira 389.Arica Chile
Tel: 0056-58-255078
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
www.epa.co.cl

5. EMPRESA PORTUARIA DE COQUIMBO

Melgarejo 676. Coquimbo Chile
Tel: 0056-51-313606
Fax:0056-51326146
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

7. EMPRESA PORTUARIA DE IQUIQUE

Jorge Barrera 62. Iquique Chile
Tel: 0056-57-400100
Fax: 0056-57-413176
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
www.emportmontt.cl

9. EMPRESA PORTUARIA DE SAN ANTONIO

Alan Macowan 0245 Chile
Tel: 0056-35-212159
Fax: 0056-35-212114
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

11. EMPRESA PORTUARIA DE VALPARAISO

Errazuriz 25. Valparaiso Chile
Tel: 0056-32-448800
Fax: 0056-32-234427
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

www.iti.cl

Anexo No. 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

2. ABX LOGISTIC CHILE

Encomenderos 113 piso 6 Las Condes

Santiago Chile

Tel: 0056-2-2467474

Fax: 0056-2-2467444

abx@abxchile.cl

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

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

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
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

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

9.DECA EXPRESS S.A

Av Claudio Arrau 9452. Pudahuel.
Santiago Chile
Tel.: 0056-2-2707800
Fax:0056-2-6010865
www.decatrans.cl

10.EAGLE GLOBAL LOG1ST1CS

Av. el Retiro 1339 Parque Industrial ENEA Pudahuel Santiago Chile
Tel.:0056-2-4314500
Fax:0056-2-4314567
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

12. EMERY WORLDWIDE CHILE

Enrique Nercaseaux 2380 Providencia

Chile

Tel.: 0056-2-2312822

Fax: 0056-2-3341181

www.emeryworld.com

13. EXPEDITORS

Nueva de Lyon 072 of 402 . Providencia. Santiago Chile

Tel.: 0056-2-3630699

Fax: 0056-2-2318190

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

www.geodis-overseas.cl

15. GRUPO COMBIX CHILE

Renato Sanchez 4070 Chile

Tel: 0056-2-2632363

Fax: 0056-2-2632364

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

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

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

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

22.MERZARIO CHILE

Josue Smith Solar 452 Providencia Santiago Chile

Tel: 0056-2-7566400

Fax:0056-2-7566451

lhonorato.merzario@entelchile.net

www.merzario.com

23.PANALPINA

Catedral 1009 piso 14 Santiago Chile

Tel:0056-2-3875100

Fax:0056-2-3875102

Panlpina.chile@scl.panmail.com

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

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

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

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

27. TRANSPORTES INTERNACIONALES DEUGRO CHILE

Las Bellotas of 54 Providencia

Santiago Chile

Tei.: 0056-2-2333848

Fax:0056-2-2332265

deugros.scl@deugro.cl
www.deugro.com

28. ULTRAMAR

Moneda 970 piso 18 Santiago Chile Tel.: 0056-2-6301000 Fax:0056-2-6989868 mailbox@ultramar.cl 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
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
www.wilsonlog.com

Anexo No. 7 : Cadena de frío y carga refrigerada**1. AGUNSA**

Lr 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

2. EASY RIDER S.A

luis Pasteur 5850 of 303. Vitacura. Santiago Chile Tel.:0056-2-4301300
Fax:0056-2-4301380 jp@ereider.cl wivw.easyrider.cl

3. 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
www.integrity.cl

4. LUNIBEN TOP FRIÓ

Av. Claudio Arrau 7000. Pudahuel. Santiago Chile Tel.: 0056-2-5107000
Fax:0056-2-6435374 fhengel@fhengel.cl www.fhengel.cl
Tel.:0054261-4913161
Fax:0054261-4913161

5. COLD TRUCK EXPRESS S.A

Camino Santa Margarita Calle interior nueva 01190 San Bernardo Santiago Chile Tel.: 0056-2-8542244 Fax: 0056-2-8542243
coldtruck@coldtruck.com www.coldtruck.com

6. SAAM S.A SANTIAGO

Camino Lo Ruiz3200,
Renca. Santiago Chile
Tel.:0056-2-4415300
Fax:0056-2-4415378
santiago@saamsa.com
www.saamsa.com

7. SAAM S.A VALPARAÍSO

Blanco 895, Valparaíso Chile Tel.:0056-32-201289 Fax: 0056-32-250089
cescobar@saam.cl www.saamsa.com

8. SAUER S.R.L.

Av. Uruguay 5839 C.P. 3300 Posadas Misiones Argentina

Tel/Fax: 00543752-454100

suc.buenoaires@transauer.com.ar

www.transauer.com.ar

9. SITRANS

Av. Jorge Alessandri R 10700, San Bernardo. Santiago Chile

Tel.:0056-2-5402218

ealvarez@sitarns.cl

www.sitrans.cl

10. TEISA

Armando Cortines s/n Aeropuerto

Comodoro Arturo

Merino Benitez Chile

Tel.:0056-2-6019565

Fax:0056-2-6019311

afaret@teisa.cl

www.teisa.cl

11. A. HARTRODTCHILE S.A

Marchant Pereira 221 piso 6 . Providencia Santiago Chile

Tel.: 0056-2-2047844

Fax:0056-2-2443182

Anexo No. 8 : Directorio de Agentes Aduaneros

DIRECTORIO DE AGENTES ADUANEROS			
Nombre del Agente	Dirección	Ciudad	Teléfono
ADELSDORFER SANTELICES, WILFRED	ESMERALDA Nº 940 OF. 74 7º PISO	VALPARAISO	212366
ADELSDORFER 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.	OSORNO	235290

	M. GABRIELA		
GALLARDO RODRIGUEZ, SERGIO	ARTURO PRAT N° 328	ARICA	229220
GARCIA VALENZUELA, JAIME	ALMIRANTE GOÑI N° 255	VALPARAISO	216312
GARRIDO FERNANDEZ, PEDRO	BLANCO N° 1215 OF. 605 E. NAUTILIUS	VALPARAISO	255398
GENTOSO ESCALONA, FRANCISCO	PASAJE ROSS 149 OF. 808	VALPARAISO	254096
GODOY NEIRA, EMILIO	ARZ.CASANOVA N° 241 O ANGAMOS 1104	SAN ANTONIO	
GOUDIE VALENZUELA, VIVIAN	ALMIRANTE SEÑORET N° 151 OF. 130	VALPARAISO	259186
GUERRA GODOY, FERNANDO OSCAR	ANTONIO BELLET N° 183, PROVIDENCIA	SANTIAGO	2532844
GUTIERREZ OYARZUN, JOSE	AV. BULNES N° 180 OF. 30 STGO. CENTRO	SANTIAGO	6968707
HARDY TUDOR, IAIN	BLANCO N° 540	VALPARAISO	255113
HERRERA RIVERA , CRISTIAN	AV. B. O'HIGGINS N° 316, OF. 52	SANTIAGO	6981533
HIDALGO LUNDSTEDT, CELSIO	BLANCO N°625 OF. 71	VALPARAISO	214900
JOHNSON SAN MARTIN, EDMUNDO	ESMERALDA N° 940 OF. 74 7º PISO	VALPARAISO	212366
JULLIAN DE LA FUENTE, RAUL	BLANCO N° 625 OF. 73	VALPARAISO	258031
KERN BASCUÑAN, ANDRES	AGUSTINAS N° 972 4º PISO OF. 411	SANTIAGO	6956395
KOCH SOLOGUREN, LUDWIG	21 DE MAYO N° 345	ARICA	229207
LARRAGUIBEL LARRAGUIBEL, RICARDO	ARGANDOÑA N° 360	COQUIMBO	321632
LAZO GALLEGUILLOS, MANUEL	MAC-IVER N° 283, PISO 8	SANTIAGO	4222400
LEON SANTIBAÑEZ, JAVIER	PRAT N° 856 OF. 501	VALPARAISO	214390
LEON VALENZUELA, JUAN	PRAT N° 856 4º PISO	VALPARAISO	252001
LILLO FALCON, CESAR (EX)	San Martín 255 Piso 14	IQUIQUE	424555
LILLO PUYOL EDUARDO	HUERFANOS N° 886 OF. 714	SANTIAGO	6641963
LINARES MACIAS, EDUARDO	LUIS URIBE N° 445 OF. 4-I	IQUIQUE	412750
MAC-GINTY GAETE, JORGE	HUERFANOS N° 979 OF. 324	SANTIAGO	6088891
MACOWAN RIMASA, LESLIE	ALAMEDA B. O'HIGGINS N° 1316 OF. 93	SANTIAGO	6990599
MARCHETTI ORTEGA, PEDRO	ESMERALDA N° 10 OF. 105 Y 212	TALCAHUANO	541102
MARINO GONZALEZ, ARIEL	SAN ANTONIO N° 378 OF. 601	SANTIAGO	6331830
MASCAREÑO MONTENEGRO, AGUSTIN	VERGARA N° 11 OF. 25 STGO. CENTRO.	SANTIAGO	6982289
MATAMALA ESCOBAR, HERNAN	HUERFANOS N° 786 OF. 503	SANTIAGO	6336911
MATAMALA HIDALGO, HERNAN	HUERFANOS N° 786 OF. 503	SANTIAGO	6336911
MAUREL WILSON, CARLOS	GENERAL ARTEAGA N° 130	ARICA	224905
MAUREL WILSON, FERNANDO	BLANCO N° 1215 OF. 1201	VALPARAISO	219830
MELLARD GOMEZ, MANUEL	ESTADO N° 10 5º PISO OF. 502	SANTIAGO	6337030
MENARES BERTRAND, CARLOS	AV. L. B. O'HIGGINS N° 1316 OF. 83	SANTIAGO	6713095
MENESES GALLARDO, GUADALUPE	BLANCO N° 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 Nº 277 OF. 703	SANTIAGO	6718080
MORALES ANABALON, GUILLERMO	ESMERALDA Nº 940 OF. 44	VALPARAISO	251138
MORALES GONZALEZ, JUAN	SANTO DOMINGO #1160 OF. 507	SANTIAGO	6969002 6969043
MORALES PICCININI, GALMIER	CATEDRAL Nº 1063 OF. 64	SANTIAGO	6958306
MORALES SILVA, GUILLERMO	ESMERALDA Nº 940 OF. 41	VALPARAISO	213326
MORGAN DEL POZO, MARIA	MAC-IVER Nº 283 PISO 8	SANTIAGO	4222400
MORTHEIRU VARGAS, PEDRO	PLAZA JUSTICIA Nº 45 OF. 602	VALPARAISO	211924
MOYA MANCILLA, JORGE ANIBAL	PRAT Nº 827 OF. 601	VALPARAISO	213173
MUÑOZ FLORES, EDMUNDO	ESMERALDA Nº 10 OF. 312	TALCAHUANO	547003
NAVARRO BARRIENTOS, OSCAR	CURICO Nº 18 5º PISO	SANTIAGO	2510717
NUÑEZ BAEZA, JORGE	HUERFANOS 669 OF. 608	SANTIAGO	6649522
OPAZO PARDO, VICTOR	SERRANO Nº 10 OF. 802	SANTIAGO	6328001
OTTEY VILLEGAS, GLADYS	PASAJE ROSS Nº 149 OF. 904	VALPARAISO	211727
PEREDES VALDEBENITO, VICTOR	AGUSTINAS Nº 715 OF. 508	SANTIAGO	6331846
PEDEVILA VALENZUELA, LUIS	HUELEN Nº 56 2º PISO OF. C, PROVIDENCIA	SANTIAGO	2362226
PEDEVILA VALENZUELA, ORLANDO	HUELEN Nº 56 2º PISO OF. C, PROVIDENCIA	SANTIAGO	2362226
PEREZ BELLO, ARTURO	PASAJE SCHWERTER Nº 144 2º PISO	PUERTO MONTT	254182
PEREZ PEÑA, ANDRES	AV. PRESIDENTE BULNES Nº 80 OF. 73	SANTIAGO	6961293
PERINETTI ZELAYA, BRUNO	CATEDRAL Nº 1029 OF. 303	SANTIAGO	6726496
PIQUIMIL BRAVO, LUIS	SUCRE Nº 363 OF. 28	ANTOFAGASTA	251789
PIRAZZOLI CIFUENTES, PATRICIO	RODRIGUEZ Nº 524	LOS ANDES	421734
PIRAZZOLI MARDONES, HERNAN	RODRIGUEZ Nº 524	LOS ANDES	421734
PIZARRO GOICOECHEA, CRISTIAN	PRAT Nº 834 4º PISO	VALPARAISO	234533
PIZARRPO GOICOECHEA, HERNAN	PRAT Nº 834 4º PISO	VALPARAISO	234533
PIZARRO MAUREIRA, GASTON	ESMERALDA Nº 973 OF. 301-302	VALPARAISO	213708
PIZARRO PEREZ, GASTON	AV. L. B. O'HIGGINS Nº 1316 OF. 64	SANTIAGO	6963366
PIZARRO PEREZ, RICARDO	ESMERALDA Nº 973 OF. 301-302	VALPARAISO	213708
PIZARRO RAMIREZ, HERNAN	COCHRANE Nº 315	VALPARAISO	252174
PIZARRO RAMOS, GREGORIO	COCHRANE Nº 315	VALPARAISO	257026
POLLMAN MÜLLER, SERGIO			
POLLMAN VELASCO, CLAUDIO	MATIAS COUSIÑO Nº 82 OF.506-507-508	SANTIAGO	6972000
QUEVEDO ROJAS, RAMON	PJE. ROSS Nº 149 OF. 806	VALPARAISO	254096

RAMIREZ BURTON, RAUL NIBALDO	AGUSTINAS Nº 641 OF. 61	SANTIAGO	6338599
RAMIREZ PAEZ, ALFREDO	LAUTARO NAVARRO Nº 1141 OF. 1	PUNTA ARENAS	226080
RAMOS DEL RIO, OCTAVIO	BLANCO ENCALADA Nº 444 OF. 503	TALCAHUANO	546118
RAMOS DE AGUIRRE, JUAN CARLOS	BLANCO ENCALADA Nº 444 OF. 503	TALCAHUANO	546118
RECABAL BARRUETO, HUGO	ARTURO PRAT Nº 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
SILVA OSSA, JOSE	PRAT Nº 846 6º PISO	VALPARAISO	250353
SMITH TAPIA, ALAN	HUERFANOS 1294 OF. 42	SANTIAGO	6956261
SOLORZA LLANOS, FELIPE (Ex)	SAN ANTONIO Nº 385 OF. 602	SANTIAGO	6334620
SOTO VERA, PEDRO	ALMIRANTE SEÑORET Nº 151 OF. 93	VALPARAISO	258827
STEIN BLAU, JORGE MIGUEL	ANTONIO BELLET Nº 183 PROVIDENCIA	SANTIAGO	2352844
STEPHENS VALENZUELA, JORGE	BLANCO Nº 1215 OF. 204	VALPARAISO	250061
STEPHENS VALENZUELA, JUAN C.	BLANCO Nº 1215 OF. 204	VALPARAISO	250061
TAMBLAY FLORES, LEONARDO	MAC-IVER Nº 484 OF. 76	SANTIAGO	6381260
TAPIA PEREZ, ELIANA TERESA	AGUSTINAS Nº 1022 OF. 803-804	SANTIAGO	6721714
TELLERIA RAMIREZ, CARLOS	MIRAFLORES Nº 113 OF. 401	SANTIAGO	6383858
TELLERIA RAMIREZ, HERNAN	MIRAFLORES Nº 113 OF. 61	SANTIAGO	6383858
TELLO POBLETE, MARIO	BULNES Nº 136 OF. 307-316	TALCAHUANO	542131
TELLO SOTO, GUILLERMO RUBEN	COCHRANE Nº 87 OF. 6	VALPARAISO	210511
TOME BICHARA, ABRAHAM	AMUNATEGUI Nº 277 OF. 703	SANTIAGO	6718080
TORO PIZARRO, DEMETRIO E.	BLANCO Nº 1623 OF.801	VALPARAISO	259254
TORRES BRAVO, FLORENCIO A.	P. MONTT Nº 190	COQUIMBO	322217
URBINA ALLENDE, JAIME	SALVADOR DONOSO Nº 1370 2º PISO	VALPARAISO	255322
VALDIVIA RIQUELME, JUAN	ESMERALDA Nº 1074 OF. 1304	VALPARAISO	234373
VALLE CLAVERO, GERARDO S.	ERRAZURIZ Nº1178, OF. 98	VALPARAISO	251859
VALLEJOS ABARZA, JULIO	SAN ISIDRO Nº 22 OF. 201/202	SANTIAGO	6398917
VARGAS MONTECINOS, FRANCISCO	BLANCO Nº 76	VALPARAISO	257524
VARGAS RODRIGUEZ, MANUEL	AV. BULNES Nº 197 4º PISO	SANTIAGO	6963483
VARGAS SCAVIA, FRANCISCO	BLANCO Nº 76	VALPARAISO	237215
VARGAS TERRAZAS, MARIO	SAN ANTONIO Nº 385 OF. 301	SANTIAGO	6391821
VASQUEZ MATAMALA,JOSELIN	SUCRE Nº 220 OF. 408	ANTOFAGASTA	268519
VEGA DIAZ, JORGE	ALMIRANTE SEÑORET Nº 151 OF. 121	VALPARAISO	217840
VENEGAS ALARCON, JULIO	AV. L. B. O'HIGGINS Nº 1316 OF. 52	SANTIAGO	6960600
VENEGAS CORDERO, JULIO	AV. L. B. O'HIGGINS Nº 1316 OF. 53	SANTIAGO	6981533
VENEGAS LOPEZ, SANTIAGO	AV. PDTE. BULNES Nº 80 OF.	SANTIAGO	6961293

	73		
VERA OSSA, ROGELIO	BLANCO Nº 1215 OF. 705	VALPARAISO	233376
VILLAGRAN TORO, HERNAN	BLANCO Nº 1663 OF. 702 TORRE I	VALPARAISO	252314
VILLAVICENCIO BUSTOS, EDMUNDO	SERRANO Nº 442-A	IQUIQUE	412407
VIO ARIS, JORGE	COCHRANE 632 P/4	VALPARAISO	212282
VUSKOVIC ROJO, MARIA	BLANCO Nº 1215 OF. 505	VALPARAISO	234272
WERNER MENDEZ, KENNETH	AGUSTINAS 853 OF. 647	SANTIAGO	6380303
WILSON AMENABAR, JORGE	ALDUNATE Nº 763	COQUIMBO	311251
ZAMORA ROSALES, HECTOR	SERRANO Nº 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 No. 9: Mapa físico y económico de Chile, 2003.



