



Estudio de Mercado – Chile

Sector de Químicos Orgánicos

- *Derivados solamente sulfonados sus sales y sus ésteres etílicos.*
- *Glicerol.*
- *Hidroquinona y sus sales.*
- *Los demás ácidos policarboxílicos, acíclicos, sus anhídridos, halogenuros, peróxidos, peroziácidos y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados.*
- *Ortoftalatos de Dioctilo.*
- *Anhídrido Ftálico.*
- *Ácido Cítrico*
- *Sales y ésteres del ácido cítrico.*

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# 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 Químicos Orgánicos. Programa de Información al Exportador por Internet - Proyecto Cooperación Técnica No Reembolsable No. ATN/MT-7253-CO. Proexport Colombia – BID-FOMIN. Bogotá, Colombia, 303 páginas.

TABLA DE CONTENIDO

INFORMACION GENERAL	1
RESUMEN EJECUTIVO	1
SUBSECTORIZACIÓN	2
MARCO LEGAL	3
SITUACIÓN DEL PAÍS EN EL MARCO DEL ALCA	7
COMPOSICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO	13
TAMAÑO DEL MERCADO	13
EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD	13
DINÁMICA DE COMERCIO EXTERIOR	16
Origen de las Importaciones de los Principales Productos	22
Exportaciones Chilenas del Sector de Químicos Orgánicos	24
Comercio bilateral. Productos focalizados	28
DESCRIPCIÓN DEL MERCADO	32
DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO POR SEGMENTOS	36
DISTRIBUCIÓN DE LAS PLANTAS PRODUCTIVAS DE LOS PRINCIPALES SEGMENTOS	40
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL MERCADO	40
CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA	43
ANÁLISIS DE LA DEMANDA	44
EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS	46
EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA DE BEBIDAS	48
EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN	50
EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA	52
EVOLUCIÓN DEL SECTOR DE PINTURAS	52
EVOLUCIÓN DEL SECTOR DE PLÁSTICO – ENVASES.	57
EVOLUCIÓN DEL SECTOR DE PAPEL	64
DESCRIPCIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES	68
CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO	69
ANÁLISIS DE COMPETENCIA	71
ESTRUCTURA DE LA OFERTA	71
OFERTA LOCAL	71
IMPORTADORES DEL SECTOR	77
ACTIVIDAD INTRASECTORIAL DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS	84
UBICACIÓN REGIONAL DE LAS EMPRESAS	86
MEZCLA DE MERCADEO	87
COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS DEL SECTOR	93

Derivados solamente sulfonados, sales y esteres etílicos.	93
Hidroquinona y sus sales	95
Ortoftalatos de dioctilo	97
Anhídrido ftálico	98
Ácido cítrico	99
Sales y esteres del ácido cítrico	100
CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO	101

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACION **103**

SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN	103
DESCRIPCIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN	108
INSTITUCIONAL	108
COMERCIALIZADORAS	109
INDUSTRIAL	123
DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS SEGÚN CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	126
UBICACIÓN REGIONAL DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS	128
CONDICIONES COMERCIALES CON LOS DISTRIBUIDORES Y COMERCIALIZADORES	128
DESCRIPCIÓN DE LAS PRINCIPALES COSTUMBRES Y CULTURA DE NEGOCIOS	131
INDUSTRIAS DEL SECTOR: MATRIZ CRECIMIENTO /PARTICIPACIÓN.	133
BASE DE DATOS CLIENTES POTENCIALES	135
CLIENTES POTENCIALES	136
FICHAS DE CLIENTES POTENCIALES	139
CONCLUSIONES DEL CAPITULO	152

ACCESO AL MERCADO **154**

LEGISLACIÓN CAMBIARIA Y TRIBUTARIA DEL SECTOR	154
DERECHOS ARANCELARIOS	154
Derechos específicos	155
IMPUESTOS INTERNOS	156
Impuesto al Valor Agregado - IVA	156
Tasa Aeronáutica	156
Tasa de verificación de aforo por examen	156
Tasa de despacho	157
REQUISITOS Y RESTRICCIONES	158
CERTIFICADO DE ORIGEN	158
REQUERIMIENTOS TÉCNICOS DEL PRODUCTO Y EL EMPAQUE	159
REGISTRO DE MARCAS	160
CONCEPTO DE MARCA COMERCIAL	160
REGISTRO DE LA MARCA	161
DERECHOS DEL TITULAR DE UN PRIVILEGIO INDUSTRIAL	163
ARANCELES COMPARATIVOS	165

DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL **170**

COMPOSICIÓN INTERNACIONAL DEL TRANSPORTE EN EL SECTOR DE QUÍMICOS ORGÁNICOS	170
--	------------

ESTRUCTURA DEL VALOR CIF PARA LOS PRODUCTOS DEL SECTOR DE QUÍMICOS ORGÁNICOS	172
--	-----

PERSPECTIVAS Y OPORTUNIDADES	174
-------------------------------------	------------

FUERZAS ESTRUCTURALES DEL MERCADO (PORTER)	174
ANÁLISIS INTEGRAL DEL SECTOR UTILIZANDO LA MATRIZ DOFA	175
OPORTUNIDADES	179

APENDICES	180
------------------	------------

ANEXOS	249
---------------	------------

TABLAS

TABLA 1: SEGMENTACIÓN DEL SECTOR DE QUÍMICOS ORGÁNICOS, 2003.	3
TABLA 2: ETAPAS DE INTEGRACIÓN, 2002.	7
TABLA 3: EXPORTACIONES CHILENAS POR POSICIÓN, 2000-2002.	26
TABLA 4: IMPORTACIONES CHILENAS DE ORIGEN COLOMBIANO (VALOR CIF), 2000-2002.	32
TABLA 5: INDICADORES ESTRATÉGICOS DEL SECTOR DE QUÍMICOS ORGÁNICOS, 2000-2002.	34
TABLA 6: PRODUCCIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA QUÍMICA (MILES TM), 1998.	35
TABLA 7: BALANCE COMERCIAL INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN, 1997-2001.	51
TABLA 8: DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE PINTURAS POR REGIÓN, 1992-1995.	53
TABLA 9: EMPRESAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE PINTURAS EN LA REGIÓN METROPOLITANA, 1998.	54
TABLA 10: PRODUCCIÓN FÍSICA DE ENVASES PLÁSTICOS, 1998-2001.	60

TABLA 11: VALOR PROMEDIO DE MATERIAS PRIMAS IMPORTADAS PARA LA ELABORACIÓN DE ENVASES PLÁSTICOS, 2001-2002.	62
TABLA 12: CONCENTRACIÓN DE LA INDUSTRIA PLÁSTICA 2000-2001.	63
TABLA 13: PRINCIPALES EMPRESAS DE PAPEL EN CHILE, 2003.	67
TABLA 14: CONSUMO APARENTE DE PAPELES EN CHILE, 2003.	68
TABLA 15: CONCENTRACIÓN DE LA OFERTA (VALOR CIF IMPORTACIONES), 2000 – 2002.	77
TABLA 16: PRINCIPALES IMPORTADORAS DEL CANAL INSTITUCIONAL DE QUÍMICOS ORGÁNICOS (VALOR CIF DÓLARES), 2002.	80
TABLA 17: PRINCIPALES IMPORTADORAS DEL CANAL COMERCIALIZADOR DE QUÍMICOS ORGÁNICOS (VALOR CIF DÓLARES), 2002.	82
TABLA 18: COMPOSICIÓN INTRASECTORIAL DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS, 2002.	85
TABLA 19: PRINCIPALES IMPORTADORES, SECTOR QUÍMICOS ORGÁNICOS, PRODUCTOS Y MARCAS, 2003.	88
TABLA 20: PRECIOS CIF UNITARIOS DE LOS DERIVADOS SOLAMENTE DE SULFONADOS, SUS SALES Y SUS ÉSTERES ETÍLICOS, 2003.	95
TABLA 21: PRECIOS CIF UNITARIOS HIDROQUINONA Y SUS SALES, 2003.	97
TABLA 22: PRECIOS CIF UNITARIOS DE ORTOFTALATOS DE DIOCTILO, 2003.	98
TABLA 23: PRECIOS CIF UNITARIOS DE ANHÍDRIDOS FTÁLICOS, 2003.	99
TABLA 24: PRECIOS CIF UNITARIOS DE ÁCIDO CÍTRICO, 2003.	100
TABLA 25: PRECIOS CIF UNITARIOS DE SALES Y ESTERES DEL ÁCIDO CÍTRICO, 2003.	101
TABLA 26: ACTIVIDAD PRODUCTIVA EN LA ZONA NORTE DE CHILE, 2003.	105
TABLA 27: ACTIVIDAD PRODUCTIVA EN LA ZONA CENTRO DE CHILE, 2003.	106
TABLA 28: ACTIVIDAD PRODUCTIVA EN LA ZONA SUR DE CHILE, 2003.	107

TABLA 29: PRINCIPALES MEDIOS DE PAGO DE EXPORTACIONES EN EL SECTOR DE QUÍMICOS ORGÁNICOS CHILENO, 2002.	130
TABLA 30 : CÁLCULO DE LA TASA DE DESPACHO	158
TABLA 31: CUADRO COMPARATIVO ARANCELES, PARTIDA 29041000, DERIVADOS SOLAMENTE SULFONADOS, SUS SALES Y SUS ÉSTERES ETÍLICOS, 2003.	166
TABLA 32: CUADRO COMPARATIVO ARANCELES, PARTIDA 29054500, GLICEROL, 2003.	167
TABLA 33: CUADRO COMPARATIVO ARANCELES, PARTIDA 29072200, HIDROQUINONA Y SUS SALES, 2003.	167
TABLA 34: CUADRO COMPARATIVO ARANCELES, PARTIDAS, 29171900, LOS DEMÁS ÁCIDOS POLICARBOXÍLICOS, ACÍCLICOS, SUS ANHÍDRIDOS, HALOGENUROS, PEROXIÁCIDOS Y SUS DERIVADOS, HALOGENADOS, SULFONADOS, NITRADOS O NITROSADOS; 29173200, ORTOFTALATOS DE DIOCTILO, 29173500, ANHÍDRIDO FTÁLICO, 2003.	168
TABLA 35: CUADRO COMPARATIVO ARANCELES, PARTIDAS 29181400, ÁCIDO CÍTRICO; 29181500, SALES Y ÉSTERES DEL ÁCIDO CÍTRICO, 2003.	169
TABLA 36: COMPOSICIÓN DEL USO DE TIPOS DE TRANSPORTE DEL SECTOR EN VOLUMEN, 2000 - 2002.	171
TABLA 37: FUERZAS COMPETITIVAS RELEVANTES, 2003.	175
TABLA 38: MATRIZ DOFA SECTOR QUÍMICOS ORGÁNICOS.	176
TABLA 39: TASA DE APLICACIÓN DE GRAVAMEN PARA DESTINACIÓN DE ADMISIÓN TEMPORAL.	214
TABLA 40 : CARACTERÍSTICAS DE LOS PRINCIPALES PUERTOS DE CHILE	223
TABLA 41 : MOVIMIENTOS PORTUARIOS DE CHILE, 1999-2002	224
TABLA 42 - CARACTERÍSTICAS DE SITIOS DE ATRAQUE, PUERTO VALPARAÍSO	228
TABLA 43 : COSTO DE FLETES MARÍTIMOS COLOMBIA-CHILE, (VALORES US \$)	230
TABLA 44 - COMPARACIÓN COSTO FLETES CONTENEDOR 20". ORIGEN: PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES	231

TABLA 45 - VALOR FLETE AÉREO POR TIPO DE PRODUCTO, 2003. _____	233
TABLA 46 - DISTANCIAS A NIVEL NACIONAL. _____	234
TABLA 47 CAPACIDAD DE LOS VEHÍCULOS DE CARGA _____	235
TABLA 48 - PASOS FRONTERIZOS _____	237
TABLA 49: TARIFA DE SERVICIOS PORTUARIOS, (PUERTO VALPARAÍSO), 2003. _____	243
TABLA 50: TARIFAS DE ALMACENAJE, (PUERTO VALPARAÍSO), 2003. _____	246

GRAFICAS

GRÁFICA 1: COMPOSICIÓN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL EN CHILE, 2001. _____	14
GRÁFICA 2: ÍNDICE DE VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN DE SUSTANCIAS QUÍMICAS BÁSICAS, CIIU 241 (AÑO BASE 2000 = 100), 1998 – 2002. _____	16
GRÁFICA 3: BALANZA COMERCIAL DEL SECTOR DE QUÍMICOS ORGÁNICOS, 2000-2002. ____	17
GRÁFICA 4: DISTRIBUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DEL SECTOR DE QUÍMICOS ORGÁNICOS POR POSICIÓN, 2002. _____	18
GRÁFICA 5: EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DEL SECTOR DE QUÍMICOS ORGÁNICOS, 2000-2002. _____	19
GRÁFICA 6: CRECIMIENTO PRINCIPALES PRODUCTOS DEL SECTOR DE QUÍMICOS ORGÁNICOS, 2000 -2002. _____	20
GRÁFICA 7: MATRIZ DE PARTICIPACIÓN/CRECIMIENTO/TAMAÑO SECTOR DEL SECTOR DE QUÍMICOS ORGÁNICOS, 2000-2002. _____	21
GRÁFICA 8: PRINCIPALES PAÍSES DE ORIGEN DE IMPORTACIONES DEL SECTOR DE QUÍMICOS ORGÁNICOS, 2002. _____	23
GRÁFICA 9: COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES PARA LOS PRINCIPALES ORÍGENES DEL SECTOR DE QUÍMICOS ORGÁNICOS, 2000 - 2002. _____	24

GRÁFICA 10: DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR DE QUÍMICOS ORGÁNICOS CHILENO POR POSICIÓN, 2002.	25
GRÁFICA 11: PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR DE QUÍMICOS ORGÁNICOS, 2002.	27
GRÁFICA 12 : PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES EXPORTADORES DEL SECTOR DE QUÍMICOS ORGÁNICOS, 2002.	28
GRÁFICA 13: BALANZA BILATERAL COLOMBIA – CHILE DEL SECTOR DE QUÍMICOS ORGÁNICOS, 2000 – 2002.	29
GRÁFICA 14: DISTRIBUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE ORIGEN COLOMBIANO DEL SECTOR CHILENO DE QUÍMICOS ORGÁNICOS, 2002.	30
GRÁFICA 15: DISTRIBUCIÓN DEL SECTOR DE QUÍMICOS ORGÁNICOS POR CLASE, 2002.	39
GRÁFICA 16: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE QUÍMICOS ORGÁNICOS, POR REGIONES, 2002.	43
GRÁFICA 17: EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO, 1998-2003*. (AÑO BASE = 1996)	44
GRÁFICA 18: ÍNDICE DE VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN CHILENA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS, 1998 – 2002.	46
GRÁFICA 19: ÍNDICE DE VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN CHILENA DE BEBIDAS, 1998 – 2002.	48
GRÁFICA 20: ÍNDICE DE VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN CHILENA DE PRENDAS DE VESTIR EXCEPTO CALZADO, 1998-2002.	50
GRÁFICA 21: DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE PINTURAS REGIÓN METROPOLITANA AÑO, 1998.	53
GRÁFICA 22: ÍNDICE DE VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN CIU2422 (BASE 2000= 100*), 2000-2002.	56
GRÁFICA 23: ÍNDICE DE VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN CHILENA DE PLÁSTICOS, 1998 – 2002.	59

GRÁFICA 24: ENVASES PLÁSTICOS, PARTICIPACIÓN POR SEGMENTO EN LA PRODUCCIÓN FÍSICA, 2001. _____	62
GRÁFICA 25: ÍNDICE DE VOLUMEN FÍSICO DE LA FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE PAPEL, CARTÓN ONDULADO, Y ENVASES DE PAPEL, 1999-2002. _____	65
GRÁFICA 26: PARTICIPACIÓN DE MERCADO SEGÚN FABRICACIÓN NACIONAL E IMPORTADORES, 2002. _____	71
GRÁFICA 27: DATOS DEL IMPORTADOR, MATHIESEN S.A , 2003. _____	115
GRÁFICA 28: DATOS DEL IMPORTADOR, HARTING S.A , 2003. _____	118
GRÁFICA 29: DATOS DEL IMPORTADOR, OXIQUM S.A., 2003. _____	122
GRÁFICA 30: DATOS DEL IMPORTADOR, MATHIESEN S.A , 2003. _____	126
GRÁFICA 31: DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO, SEGÚN FRECUENCIA DE COMPRA DE ACUERDO AL CANAL, 2002 _____	127
GRÁFICA 32: MATRIZ CRECIMIENTO PARTICIPACIÓN TAMAÑO DEL SECTOR DE QUÍMICOS ORGÁNICOS, 2000-2002. _____	135
GRÁFICA 33: DATOS DEL IMPORTADOR, CIA. MANUFACTURERA DE ACONCAGUA SA, 2003. _____	140
GRÁFICA 34: DATOS DEL IMPORTADOR, COCA COLA CHILE S.A , 2003. _____	141
GRÁFICA 35: DATOS DEL IMPORTADOR, COMERCIAL E INDUSTRIAL INTERQUIMICA LTDA., 2003. _____	142
GRÁFICA 36: DATOS DEL IMPORTADOR, CORPORA TRESMONTES S.A., 2003. _____	143
GRÁFICA 37: DATOS DEL IMPORTADOR DISTRIBUIDORA PORTLAND S.A., 2003. _____	144
GRÁFICA 38: DATOS DEL IMPORTADOR, EMPRESAS CAROZZI S.A. , 2003. _____	145
GRÁFICA 39: DATOS DEL IMPORTADOR, ESSO CHILE PETROLERA LTDA , 2003. _____	146
GRÁFICA 40: DATOS DEL IMPORTADOR, GUILLERMO HARDING Y CIA. LTDA , 2003. _____	147

GRÁFICA 41: DATOS DEL IMPORTADOR, LABORATORIO BALLERINA LTDA. S.A, 2003. __	148
GRÁFICA 42: DATOS DEL IMPORTADOR, NAVARRO Y CIA LLTDA., 2003. _____	149
GRÁFICA 43: DATOS DEL IMPORTADOR PINTURAS TRICOLOR S.A , 2003. _____	150
GRÁFICA 44: DATOS DEL IMPORTADOR, SOC. QUIMICA NACIONAL SOQUINA S.A., 2003. _____	151
GRÁFICA 45: DATOS DEL IMPORTADOR, UNILEVER CHILE S.A., 2003. _____	152
GRÁFICA 46: ESTRUCTURA DEL VALOR CIF PARA PRODUCTOS DE FERRETERÍA, VÍA MARÍTIMA, PRINCIPAL PAÍS DE ORIGEN, 2000- 2002. _____	173
GRÁFICA 47 NACIONALIZACIÓN PERMANENTE _____	210
GRÁFICA 48 UBICACIÓN DE LOS PRINCIPALES PUERTOS EN CHILE_____	223

ANEXOS

ANEXO 1 : MAPA FÍSICO Y ECONÓMICO DE CHILE, 2003. _____	249
ANEXO 2 : DIRECTORIO DE AGENTES ADUANEROS, 2003. _____	261
ANEXO 3 : DEPÓSITOS FISCALES _____	272
ANEXO 4 : LOGÍSTIA INTEGRAL. _____	275
ANEXO 5 : OPERACIONES LOGÍSTICAS INTERNACIONAL _____	279
ANEXO 6 : PUERTOS Y TERMINALES _____	280
ANEXO 7 : TRANSPORTE MARÍTIMO _____	282
ANEXO 8 : CADENA DE FRÍO Y CARGA REFRIGERADA _____	288

INFORMACION GENERAL

Resumen Ejecutivo

El mercado de Químicos Orgánicos en Chile presenta una tendencia moderadamente creciente, principalmente compuesta por productos importados.

El sector de Químicos Orgánicos en el Chile ha mostrado un comportamiento dinámico en general; sin embargo en los tres últimos años las importaciones no presentan continuidad ni un comportamiento homogéneo. Se debe reconocer que la dinámica del sector está fundamentada en la evolución de la producción nacional en los sectores cliente, viendo así que la industria chilena se está reactivando nuevamente.

Débil producción local de Químicos Orgánicos en Chile

A pesar de que no existen cifras específicas de la producción de Químicos Orgánicos, sino de forma agregada sobre la fabricación de sustancias químicas básicas, teniendo en cuenta que la evolución de esta actividad se sustenta en la producción de gases industriales, se asume una producción débil y mayor dependencia de insumos importados.

Las grandes empresas del sector son empresas distribuidoras que realizan la importación directamente, para su comercialización en el mercado local.

Los participantes más importantes del mercado son las empresas importadoras que se dedican a la distribución y comercialización de insumos químicos. Su fortaleza radica en el conocimiento del mercado, las características de los clientes y sus necesidades, factores que determinan el éxito en sus negociaciones al saber seleccionar aquellos clientes a los cuales otorgar crédito y facilidades de pago.

Los sectores demandantes presentan indicadores expansionistas.

Los sectores con mayor proyección y que generan mejores expectativas de los niveles de producción son pinturas, plásticos, farmacéuticos y alimentos.

La industria chilena genera expectativas de crecimiento en la mayoría de los sectores que demandan Químicos Orgánicos. Colombia debe incrementar su competitividad disminuyendo los costos logísticos y aprovechar al máximo los beneficios del ACE - 26, para ganar participación de mercado.

La estructura de la oferta es abastecida localmente por producto importado.

La estructura de la oferta establece que alrededor del 85% del mercado de químicos es abastecido localmente por importadores, representantes o distribuidores y sólo un 15% corresponde a producción nacional, concentrada en 5 empresas.

El valor agregado en la comercialización determina la participación de mercado.

Los sectores de las industrias de pinturas, plástico, farmacéutico, cosmético, papel y materiales de construcción son los que mayor demanda presentan de químicos, siendo necesario ofrecer un valor agregado de asesoría técnica al realizar la labor comercial.

El canal de distribución más utilizado para la comercialización de los productos del sector es el institucional, ya que además de ofrecer un servicio más personal al comprador, evita la presencia de canales intermediarios y disminuye costos de producción del producto.

Subsectorización

A continuación se presentan las partidas arancelarias clasificadas bajo el capítulo 29 del Arancel y que hacen referencia a productos químicos orgánicos, las que se analizarán en el presente estudio, las cuales fueron seleccionadas teniendo en cuenta la potencialidad de la oferta colombiana y las necesidades de la industria química chilena.

Inicialmente se planteaba una segmentación teniendo en cuenta los usos de los químicos o la industria destino, pero la aplicabilidad de estos productos en diversos sectores no permite una segmentación específica. Sin embargo, el presente estudio se enfocará teniendo en cuenta estos criterios.

Tabla 1: Segmentación del sector de Químicos Orgánicos, 2003.

Sector	Posición Arancelaria	Descripción	Código Arancelario Colombiano
Químicos Orgánicos	29041000	Derivados solamente sulfonados, sus sales y sus ésteres etílicos	29041010 29041090
	29054500	Glicerol	29054500
	29072200	Hidroquinona y sus sales	29072200
	29171900	Los demás Ácidos policarboxílicos acíclicos, sus anhídridos, halogenuros, peróxidos, peroxiácidos y sus derivados Halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados.	29171910 29171920 29301930 29171990
	29173200	Ortoftalatos de dioctilo	29173200
	29173500	Anhídrido ftálico	29173500
	29181400	Ácido cítrico	29181400
	29181500	Sales y ésteres del ácido cítrico	29181530 29181590

Elaboración: Grupo Consultor

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 Económica¹ suscrito en Santiago de Chile el 6 de diciembre de 1993 y promulgado mediante

¹ El texto completo del Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y Colombia puede encontrarse en www.sice.oas.org.

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 1994².

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

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

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

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

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

² Fuente: www.aladi.org

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 2012³.

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

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

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

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

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

³ 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).

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 del país en el marco del ALCA

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

Tabla 2: Etapas de integración, 2002.

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

Fuente: Integración Económica, Luis Dellanegra Pedraza (2002)

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

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

Chile ha mantenido una permanente coordinación con los representantes de las instituciones de Gobierno que concurren a las sesiones en la sede temporal del ALCA. Sus oportunos y completos informes han permitido monitorear los avances y dificultades en cada una de las etapas o grupos.

Desde Noviembre 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.

La inserción debe combinar la apertura comercial con la protección de los intereses de política comercial doméstica, 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:

La apertura unilateral, que viene siendo aplicada desde hace dos décadas.

Las negociaciones comerciales multilaterales, en las que Chile tiene activa participación.

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 2010. Considerando los acuerdos comerciales vigentes, el mercado potencial para las exportaciones chilenas llega a 858 millones de personas. Una vez los acuerdos con la EE.UU., Corea del Sur, y EFTA concluyan sus respectivos trámites de ratificación y estén vigentes, esta cifra ascenderá a 1.189 millones de eventuales compradores de los productos chilenos (Unión Europea : 378 millones; Corea del Sur : 47 millones; EE.UU. : 272 millones; EFTA : 12 millones).

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

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

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

Para complementar la regulación de las disposiciones arancelarias y no arancelarias con el comercio de bienes y servicios, han sido negociados también Acuerdos de Protección de Inversiones, APPI, y Acuerdos de Doble Tributación⁴.

⁴ Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores – Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales

COMPOSICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

Tamaño del Mercado

La Industria chilena de químicos orgánicos ha presentado indicadores constantes durante los últimos años, evidenciando un mercado estable, dentro del cual se encuentran grandes empresas nacionales y multinacionales que poseen buen respaldo económico.

Para el año 2003 los indicadores han sido positivos, evidenciando una reactivación de la demanda y una recuperación del poder adquisitivo de la población que estimula significativamente los mercados de envases y pinturas domésticas, agroindustrial, farmacéuticos, papel, principalmente.

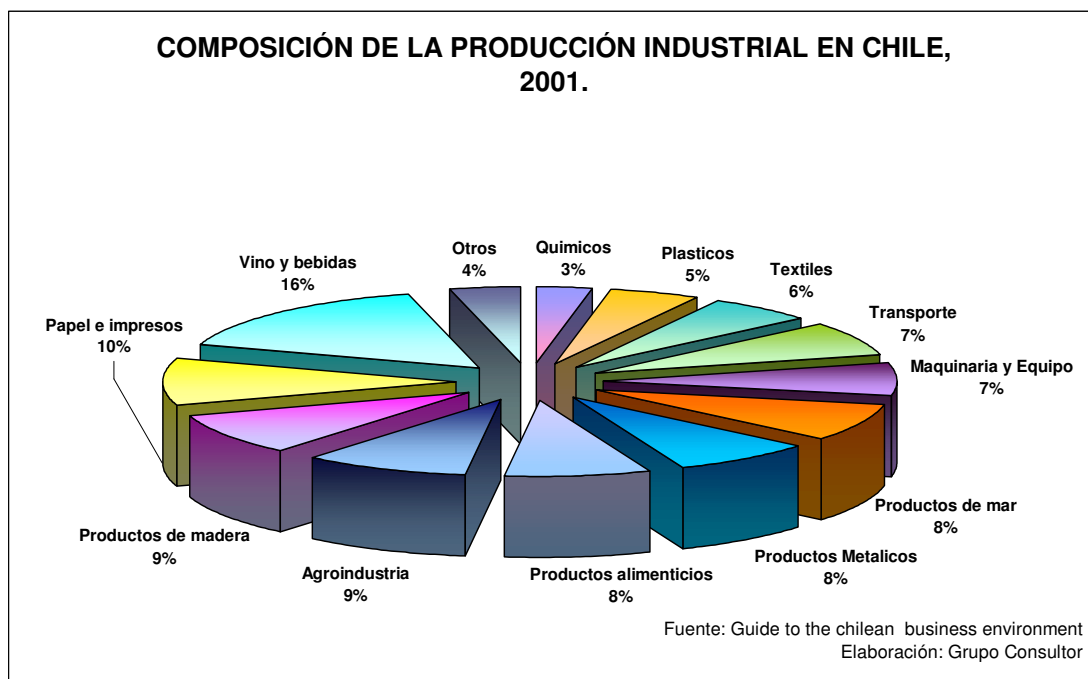
Evolución de la actividad

Las principales características del sector industrial chileno, son el desarrollo de su habilidad para concretar negocios, su importante inversión en tecnología y la vocación exportadora del mismo. Existe un importante grado de integración vertical en algunos sectores, debido a la presencia de grandes grupos económicos chilenos y multinacionales.

El 0,9% de las compañías industriales son grandes (ingresos anuales superiores a US\$ 3 millones) y representan el 71,9% de las ventas; el 17% de las firmas son medianas y pequeñas (con ingresos entre US\$ 70.000 y US\$ 725.000) y representan el 23,7% de las ventas, mientras que el 82,1% de las compañías son micro empresas (ingresos anuales inferiores a US\$ 70.000) y tienen una participación del 4,4% en las ventas totales de la industria.

Los productos industriales representan el 46% de las exportaciones totales de Chile, mientras que un 40% del consumo del mercado chileno de productos industriales, es abastecido por importaciones.

Gráfica 1: Composición de la Producción Industrial en Chile, 2001.



Las principales limitantes para un mayor crecimiento de la industria chilena, han sido la apreciación del peso chileno con respecto al dólar, y el incremento de la competencia de productos importados.

La producción industrial mostró una caída de 3.5% en diciembre del 2001 en comparación con igual mes de 2000. Asimismo, respecto de noviembre, el índice registró una baja de 3.1%. Con estos resultados, el crecimiento acumulado para el año 2000 alcanzó 5.5%.

El sector industrial químico tiene una gran relevancia en la economía de Chile, pues representa cerca del 4% del PIB del país y más del 17%⁵ del PIB de la industria nacional. Por otro lado, impacta positivamente en el empleo al dar ocupación directa a más de 150.000 personas e indirecta a aproximadamente 45.000 personas.

En el año 2000 las ventas de las empresas químicas alcanzaron unos 2.800 millones de dólares, de los cuales 1.025 millones correspondieron a exportaciones.

Dada su gran relación con la explotación minera, la industria química chilena cuenta con esta gran ventaja para ganar competitividad a nivel mundial, además de la constante innovación tecnológica que realiza. En 1998 los proyectos de inversión del sector químico representaban el 38% del total de la industria. En enero de 2000, fue inaugurada la primera planta productora de polipropileno de Chile, con una inversión de US\$ 157 millones y una capacidad para producir 100.000 toneladas al año de polipropilenos homopolímeros y copolímeros.

El sector presentó una tendencia constante en sus niveles de producción desde el año 1998 hasta el año 2002, influenciada principalmente por la expansión de las actividades minera, plástica, envases y alimenticia. Sin embargo, a pesar de la importancia de la producción de químicos en Chile, los insumos químicos principalmente son importados. Asimismo, las ventas totales registraron en octubre de 2003 un aumento de 9.3%⁶ en comparación con igual mes del año 2002, especialmente por un aumento en las exportaciones de Metanol.

El sector, tal como se ha definido en el presente estudio, hace parte de la actividad económica *241: Fabricación de Sustancias Químicas Básicas*, del CIIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme), cuyo propósito es agrupar las actividades similares por categorías y de esta forma facilitar el manejo de información para el análisis estadístico y económico empresarial.

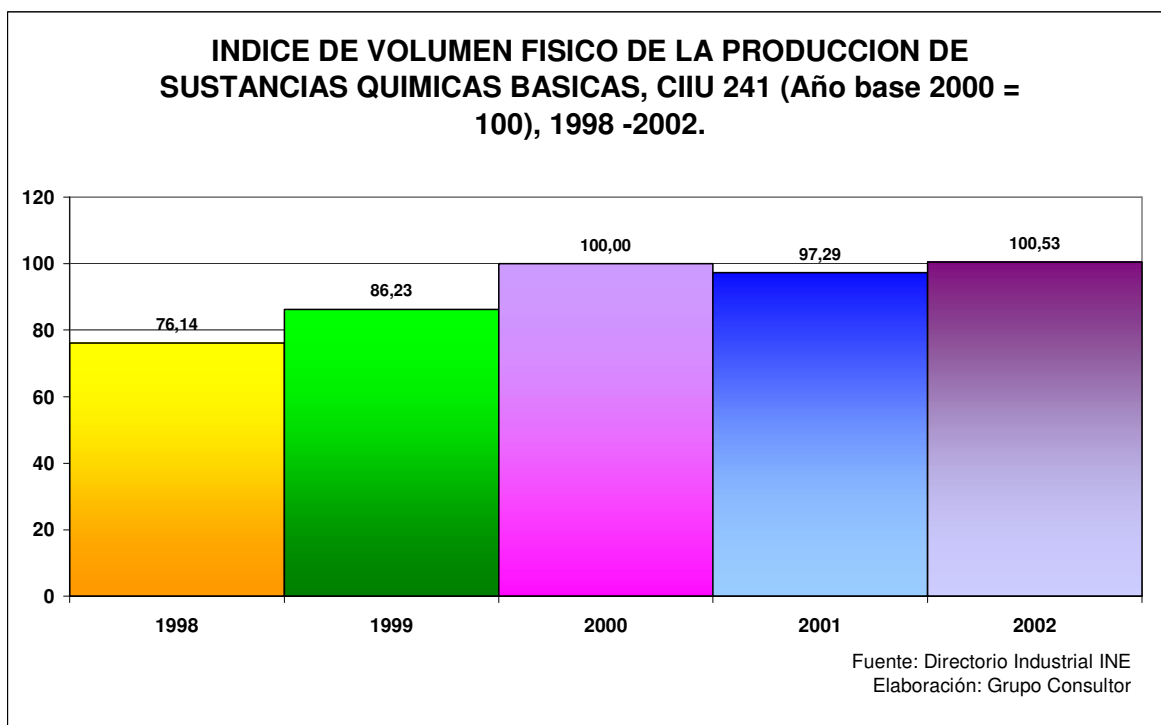
Esta clasificación es utilizada por la Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA), para presentar los indicadores, variaciones de producción, ventas y resultados por actividad productiva, teniendo en cuenta las categorías o productos más importantes por actividad económica nacional. Por construirse estas estadísticas con base en la actividad de las principales empresas del sector, constituyen el indicador idóneo para determinar la evolución de la actividad nacional chilena de la Industria

⁵ Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica

⁶ SOFOFA

de química básica, y la base fundamental del Índice del Volumen Físico de la clasificación 241, evidencia un comportamiento constante en la producción del sector, registrando en el año 2002 un IVF de 100,53, es decir 3 puntos más que el año anterior e igual que el año 2000. En estos últimos años la evolución de la economía ha afectado un poco el crecimiento del sector, operando las empresas a una menor o igual capacidad instalada, como consecuencia de la caída de la actividad de diferentes sectores.

Gráfica 2: Índice de Volumen Físico de la producción de sustancias químicas básicas, CIU 241 (Año Base 2000 = 100), 1998 – 2002.



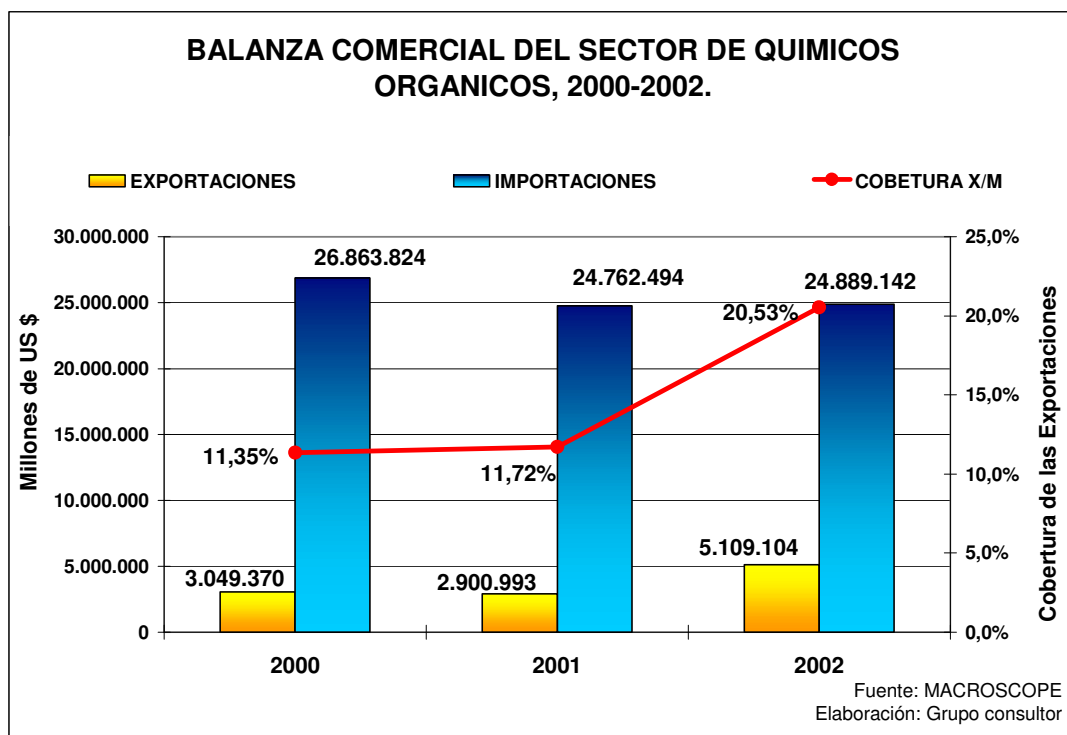
Dinámica de Comercio Exterior

En esta sección se hace un análisis del intercambio comercial del sector de químicos orgánicos chileno, explicando el comportamiento de sus importaciones y exportaciones a partir de la dinámica de los diferentes productos, los proveedores, clientes internacionales y el comercio bilateral con Colombia. Esto con el fin de establecer los productos con mayores oportunidades de exportación para las empresas colombianas.

El sector de químicos orgánicos en Chile presentó una tendencia creciente moderada de sus importaciones en el año 2002, después de haber experimentado una caída en el año inmediatamente anterior de 7.82%, esto como consecuencia de la situación económica que atravesó el país, a raíz de la crisis que estaban pasando los países vecinos. Por esta razón el crecimiento acumulado para el periodo de análisis (2000-2002) muestra una tasa de -7.35% en el valor de las importaciones. La balanza comercial chilena en general es deficitaria, aunque para los últimos tres años el valor de las exportaciones ha crecido más que el de las importaciones.

En el año 2002 las exportaciones alcanzaron un valor FOB de US\$ 5.109.104 y presentaron un crecimiento anual del 76.12%, significando un crecimiento en el período de análisis, al presentar una tasa del 67.55%, frente a las cifras de 2000, cuando se exportaron US\$ 3.049.370. Las ventas al exterior, tienen como principal destino Argentina, que pasaron de US\$ 520.045 en el año 2001 a US\$ 1.179.603 en 2002.

Gráfica 3: Balanza Comercial del sector de Químicos Orgánicos, 2000-2002.

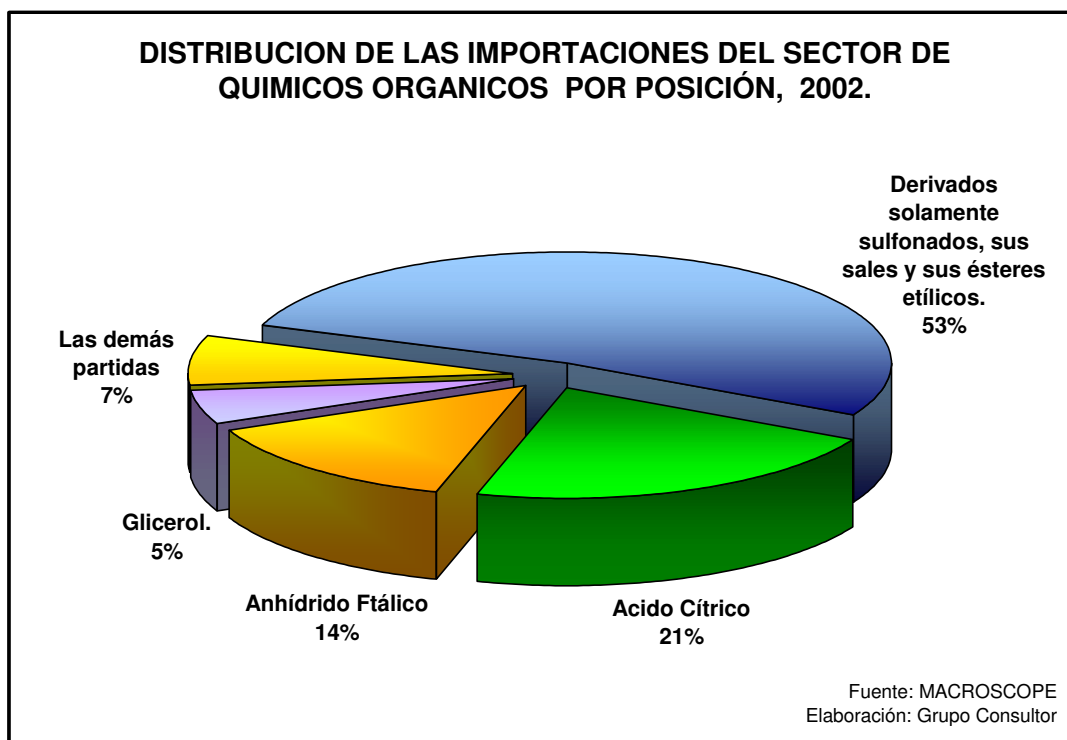


La partida arancelaria que desde 2000 hasta 2002, ha presentado el mayor valor de importaciones, con una participación del 53%, corresponde a derivados solamente sulfonados, sus sales y sus ésteres etílicos (29041000), registrando en el año 2002, importaciones por valor de US\$ 13.029.604.

El segundo lugar en importaciones lo ocupan el ácido cítrico, registrando para 2000 un valor de US\$ 6.234.796, con una participación de 23%, disminuyendo las importaciones para el 2002 en US\$ 5.330.339, registrando una tasa de crecimiento en el periodo de -14.51%. La siguiente posición es para los anhídridos ftálicos, que tiene una participación de 14%, es decir de US\$ 3.499.302, y el último de los más importantes son los gliceroles con US\$ 1.261.738.

El 7% de la participación esta conformada por los demás productos, que tienen un menor desempeño en el mercado chileno, como los demás ácidos policarboxílicos, acíclicos, sus anhídridos, halogenuros, peroxiácidos y sus derivados, halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados, sales y ésteres del ácido cítrico y ortoftalatos de dioctilo y hidroquinona y sus sales.

Gráfica 4: Distribución de las Importaciones del Sector de Químicos Orgánicos por posición, 2002.

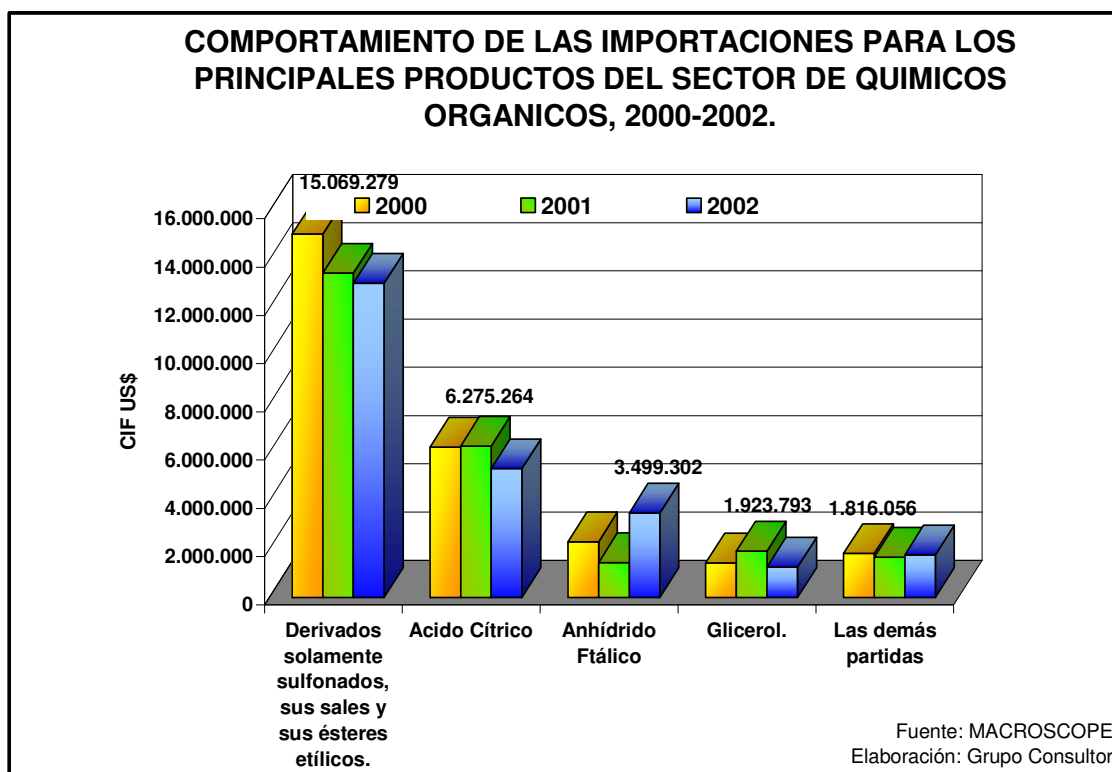


La tendencia de las importaciones del sector, en el periodo comprendido de 2000 al 2002, consiste en una caída generalizada, sin embargo en el año 2002 las importaciones de las partidas arancelarias analizadas han crecido moderadamente, y se espera que su demanda chilena mejore por la recuperación que se ha venido mostrando en los diferentes sectores productivos.

El mayor crecimiento para el periodo 2000 al 2002 lo experimentaron las importaciones de Los demás ácidos policarboxílicos, acíclicos, sus anhídridos, halogenuros, peroxiácidos y sus derivados, halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados, registrando una tasa de crecimiento de 70.27% en el periodo, y en el ultimo año aumento en US\$ 496.736.

Otra partida cuyas importaciones registraron significativo crecimiento es la que corresponde a anhídrido ftálico, al lograr un indicador en el periodo de 51.59%, y un crecimiento en el último año de 141.26%. Asimismo la hidroquinona y sus sales crecieron en el periodo en 10.10%, registrando importaciones en el año 2002 de US\$ 22.464.

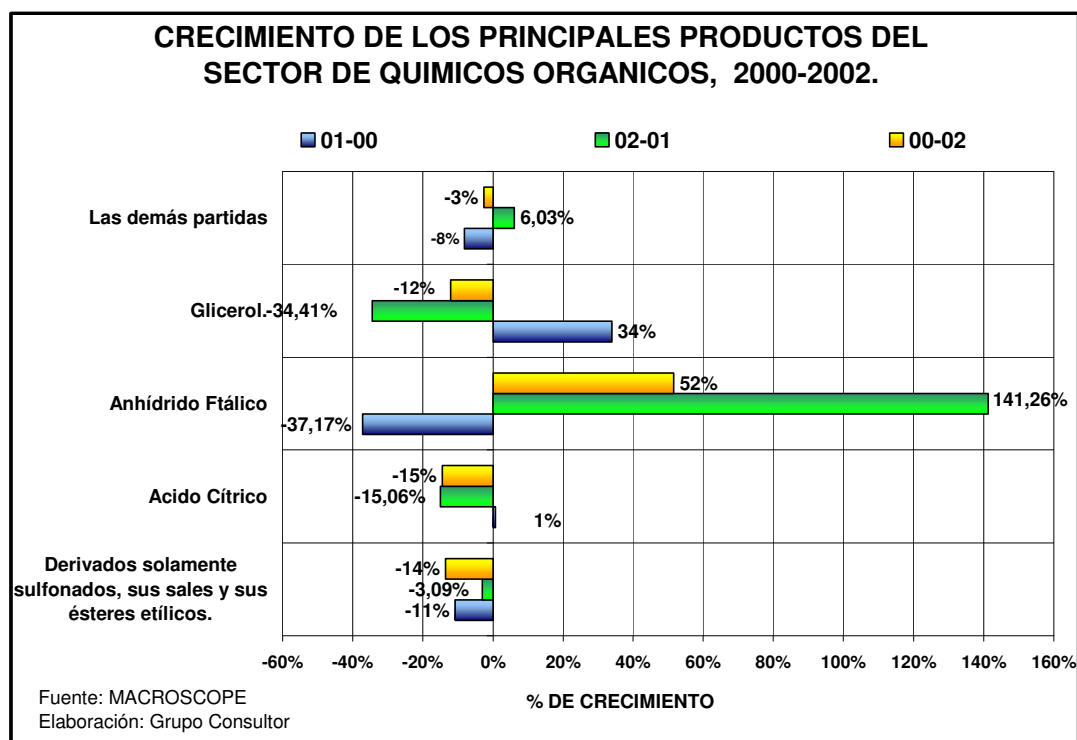
Gráfica 5: Evolución de las Importaciones del Sector de Químicos Orgánicos, 2000-2002.



En el último año las partidas que mayor decrecimiento presentaron fueron el glicerol, ácido cítrico, sales y ésteres del ácido cítrico, con tasas de -34.41%, -15.06% y 15.81%, respectivamente.

Es importante resaltar que a pesar de la crisis experimentada por el sector en el último quinquenio, las expectativas internacionales son favorables, a pesar que la mayoría de las partidas analizadas disminuyeron sus montos comercializados.

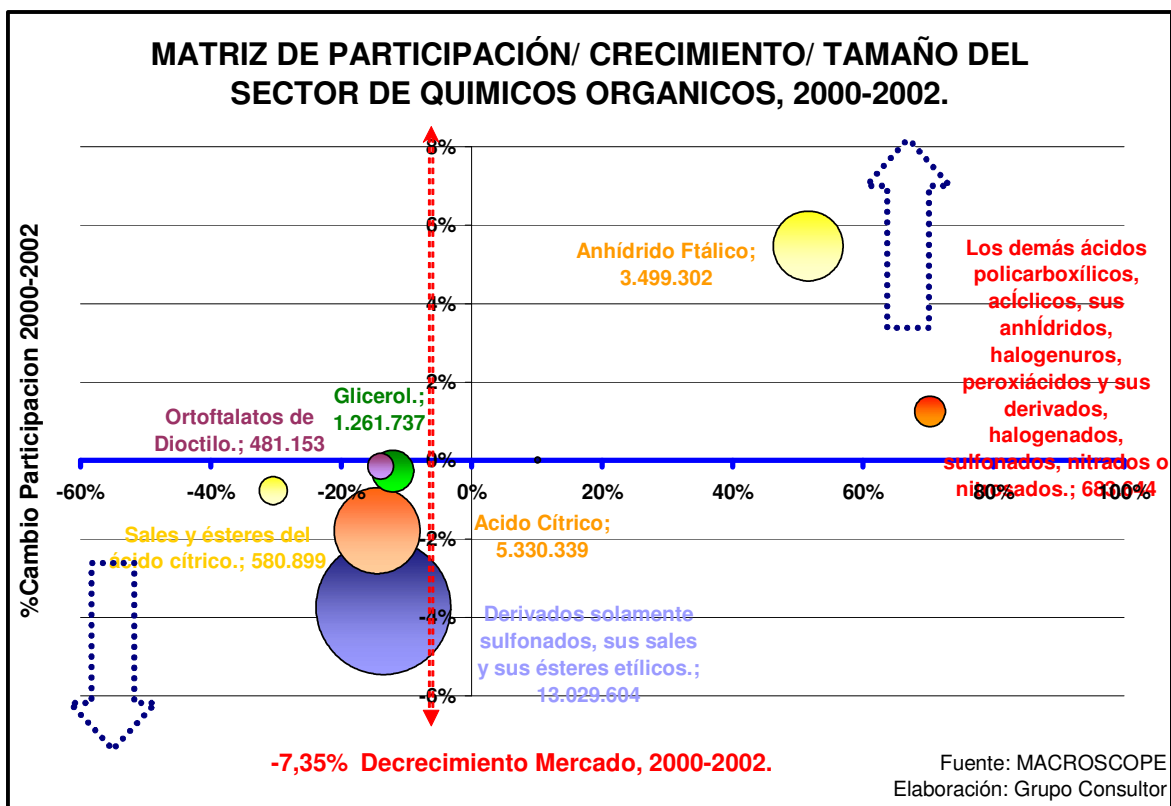
Gráfica 6: Crecimiento principales productos del sector de químicos orgánicos, 2000 -2002.



Ahora bien, para llegar al detalle de la evolución de las diferentes productos, y hacer una selección de estos con potencial en Chile, se utilizará la matriz crecimiento participación, la cual se divide en cuatro cuadrantes.⁷

⁷ El primero (izquierda / arriba) indica que los segmentos graficados vienen presentando crecimientos en relación a su participación en el mercado, pero que al mismo tiempo muestran una reducción en su crecimiento.

Gráfica 7: Matriz de participación/crecimiento/tamaño sector del sector de Químicos Orgánicos, 2000-2002.



A partir de la ubicación de las categorías en la gráfica, se puede establecer que los productos derivados solamente sulfonados, sus sales y sus ésteres etílicos, ácido cítrico, sales y esteres de ácido cítrico, glicerol y ortoftalatos de dioctilo, se ubica en el cuadrante de

En el segundo cuadrante (derecha / arriba) se ubican las categorías que vienen presentando un incremento en cuanto a su participación y un crecimiento en el valor de sus importaciones, siendo el cuadrante óptimo para la ubicación de una categoría potencial dentro del estudio.

El tercer cuadrante (derecha / abajo) muestra las categoría de productos que han perdido participación en el mercado, pero ha crecido en el nivel de sus importaciones, posición en la cual surgen diferentes interrogantes entre los que se encuentra el papel que están jugando los productos que integran esta categoría con respecto a las demás en el mercado.

Finalmente, en el cuarto cuadrante, se ubican las categorías que muestran decrecimiento en su nivel de importaciones y pérdida de participación dentro del mercado, este tipo de productos se convierten en no potenciales.

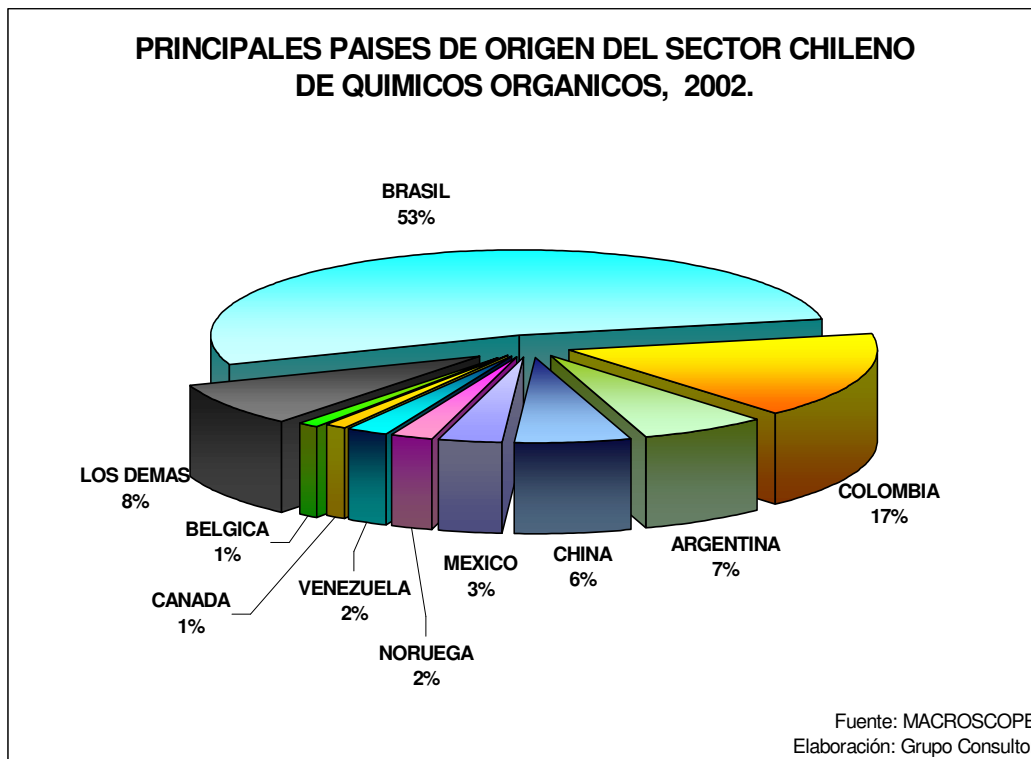
decrecimiento y pérdida de participación en el mercado, esto a raíz de la crisis presentada en el año anterior, que a pesar de ello son volúmenes importantes a considerar y que con la reactivación de los diferentes sectores productivos, se incrementara la demanda de estos químicos.

En cambio los productos de anhídrido ftálico y los demás ácidos policarboxílicos, acíclicos, sus anhídridos, halogenuros, peroxiácidos y sus derivados, halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados, son los productos que en el periodo registraron crecimiento positivos de 51.59% y 70.27%, respectivamente. Por otra parte los anhídridos ftálicos ganaron participación en el mercado de 5.5% y los demás ácidos policarboxílicos, acíclicos, sus anhídridos, halogenuros, peroxiácidos y sus derivados, halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados de 1.3%, convirtiéndose en los productos más interesante y de mayor potencialidad.

Origen de las Importaciones de los Principales Productos

El principal país de origen de los productos del sector de químicos orgánicos, según su participación en el valor total de importaciones, es Brasil, el cual representa el 53% de las compras registradas en el año 2002, alcanzando un valor de US\$ 13.034.131,19. En el segundo lugar esta Colombia con el 17% de participación con US\$ 4.083.755,3; Argentina ocupa el tercer lugar, con el 7% con un US\$ 1.688.673,33; China concentra el 6%, equivalente a US\$ 1.499.354,18; y México el 3%, con un valor de US\$ 846.836,46.

Gráfica 8: Principales países de origen de importaciones del sector de Químicos Orgánicos, 2002.



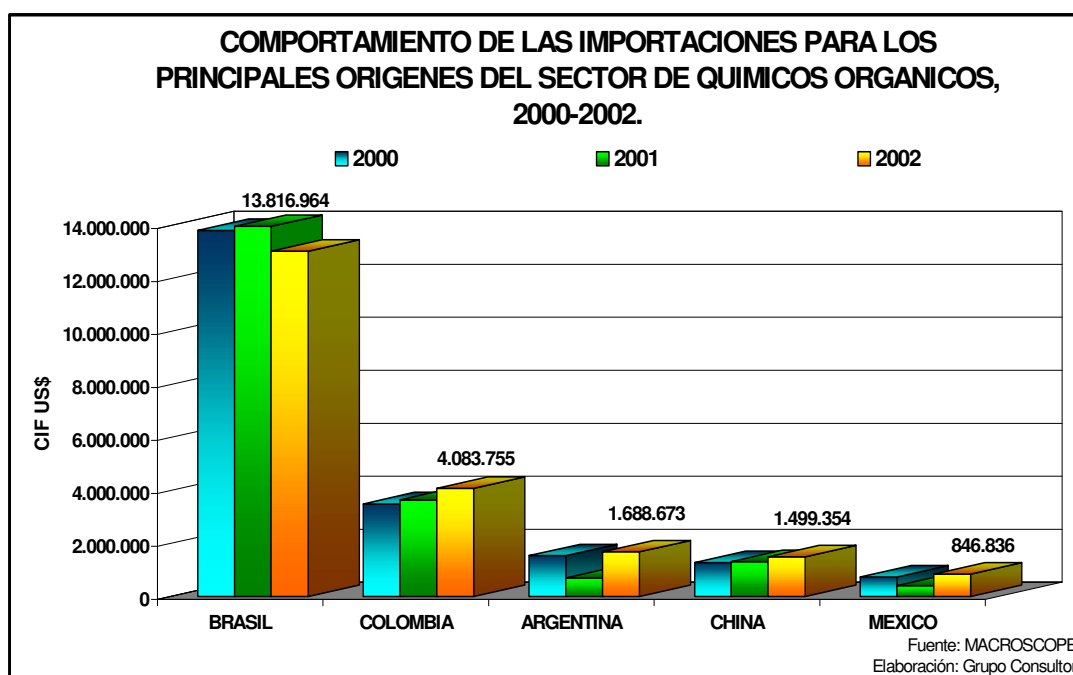
La dinámica de los proveedores, ha sido favorable para los países anteriormente mencionados a excepción de Brasil, que registro para el ultimo año un decrecimiento de 6.71%, registrando una disminución en las exportaciones a Chile por valor de US\$ 937.281. Igualmente otros países proveedores de Chile que venían exportando a Chile fuertemente han perdido participación en el mercado, es el caso de Venezuela, Alemania, Estados Unidos, Indonesia, Corea del Sur e Italia.

Para el año 2002 Colombia exporto US\$ 584.690 mas que lo exportado en el 2000, registrando una tasa de crecimiento en el periodo de 16.71%. Argentina, China y México ocupan para el ultimo año el tercero, cuarto y quinto lugar como proveedores de Chile, ganando mercado, obteniendo en el ultimo año crecimientos de 140.08%, 13.35% y 105.53%, respectivamente.

En conclusión Colombia puede mejorar su posición como proveedor en el mercado chileno y tiene muchos factores a favor para competir, especialmente con ácido cítrico , anhídrido ftálico y los demás ácidos

policarboxílicos, acíclicos, sus anhídridos, halogenuros, peroxiácidos y sus derivados, halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados.

Gráfica 9: Comportamiento de las importaciones para los principales orígenes del sector de Químicos Orgánicos, 2000 - 2002.



Exportaciones Chilenas del Sector de Químicos Orgánicos

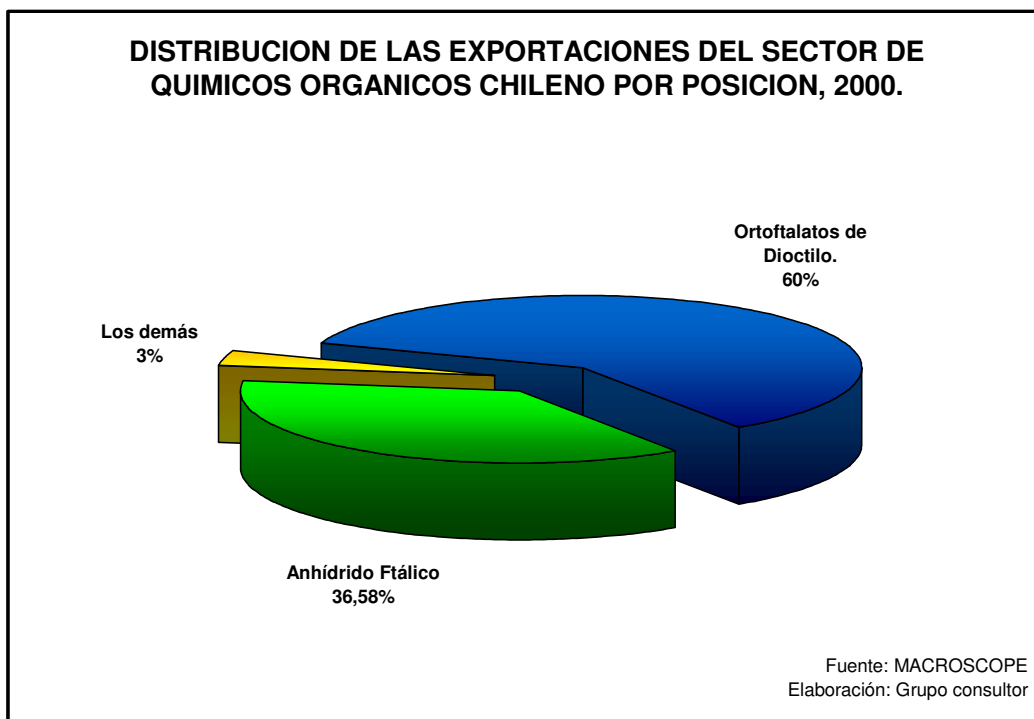
En los últimos años, el sector de químicos orgánicos ha aumentado sus exportaciones en un 67.55%, lo que en términos absolutos representó pasar de 3 millones de dólares en 2000 a 5.1 millones en 2002.

Con respecto a las exportaciones, la partida más representativa en el mercado internacional ha sido de ortoftalatos de dioctilo, que logró una participación del 71% en las importaciones del año 2002, y un crecimiento significativo de 103.8%. Los anhídridos ftálicos, ocuparon el segundo lugar de exportaciones del sector con un valor de US\$ 1.300.971, y una participación de 25%.

La tercera posición más importante en este mercado es la 29181400, que corresponde a ácido cítrico, con una participación en el mercado

para el año 2002 de 3%, aumentando sus exportaciones con respecto al año anterior en US\$ 32.800.

Gráfica 10: Distribución de las exportaciones del sector de Químicos Orgánicos chileno por posición, 2002.



El otro 3% esta conformado por las demás partidas del estudio presentando indicadores de crecimiento negativos; sin embargo, los montos no son muy significativos, evidenciando una industria en pleno desarrollo que no ha incursionado fuertemente en los mercados internacionales, porque su principal objetivo es el mercado local.

Tabla 3: Exportaciones chilenas por posición, 2000-2002.

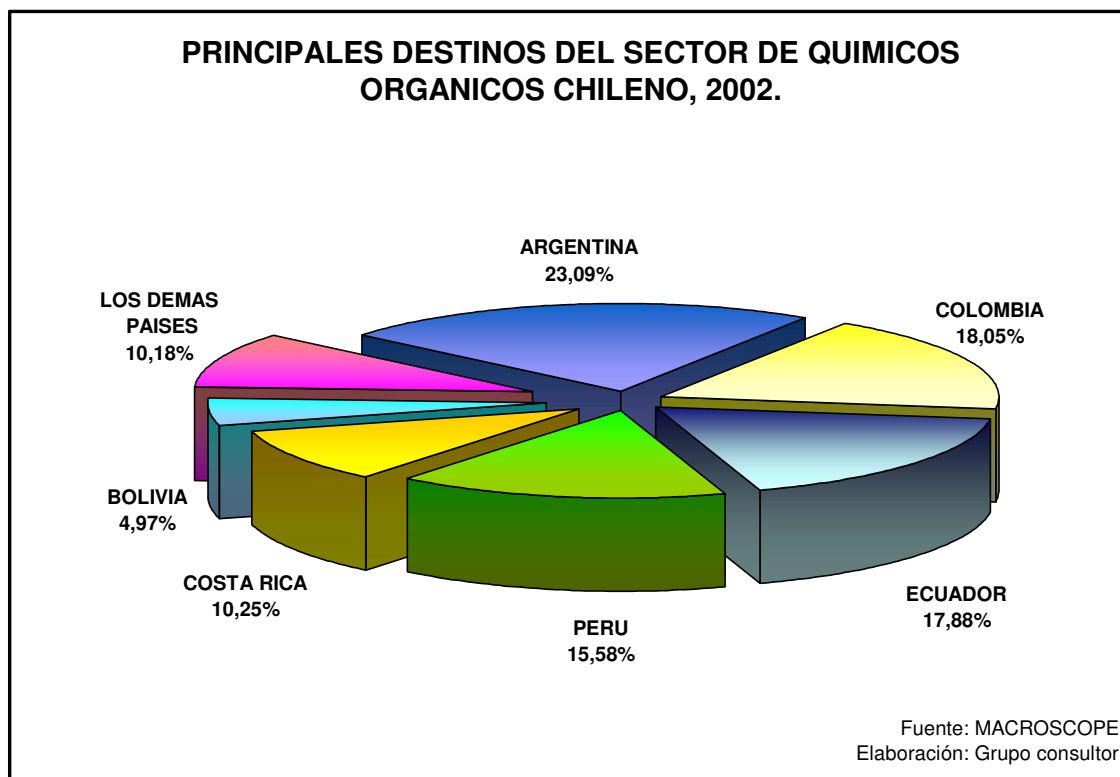
POSICION	DESCRIPCION	2000	2001	2002
29173200	Ortoftalatos de Dioctilo.	1.830.767	1.783.270	3.635.084
29173500	Anhídrido Ftálico	1.115.388	956.896	1.300.971
29181400	Ácido Cítrico	1.500	101.142	133.942
29171900	Los demás ácidos policarboxílicos, acíclicos, sus anhídridos, halogenuros, peroxiácidos y sus derivados, halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados.	60.350	9.969	24.983
29054500	Glicerol.	14.800	11.666	13.210
29072200	Hidroquinona y sus sales.	0	0	339
29041000	Derivados solamente sulfonados, sus sales y sus ésteres etílicos.	9.173	10.669	331
29181500	Sales y ésteres del ácido cítrico.	17.393	27.380	245
TOTAL		3.049.370	2.900.993	5.109.104

Fuente: MACROSCOPE

Elaboración: Grupo Consultor

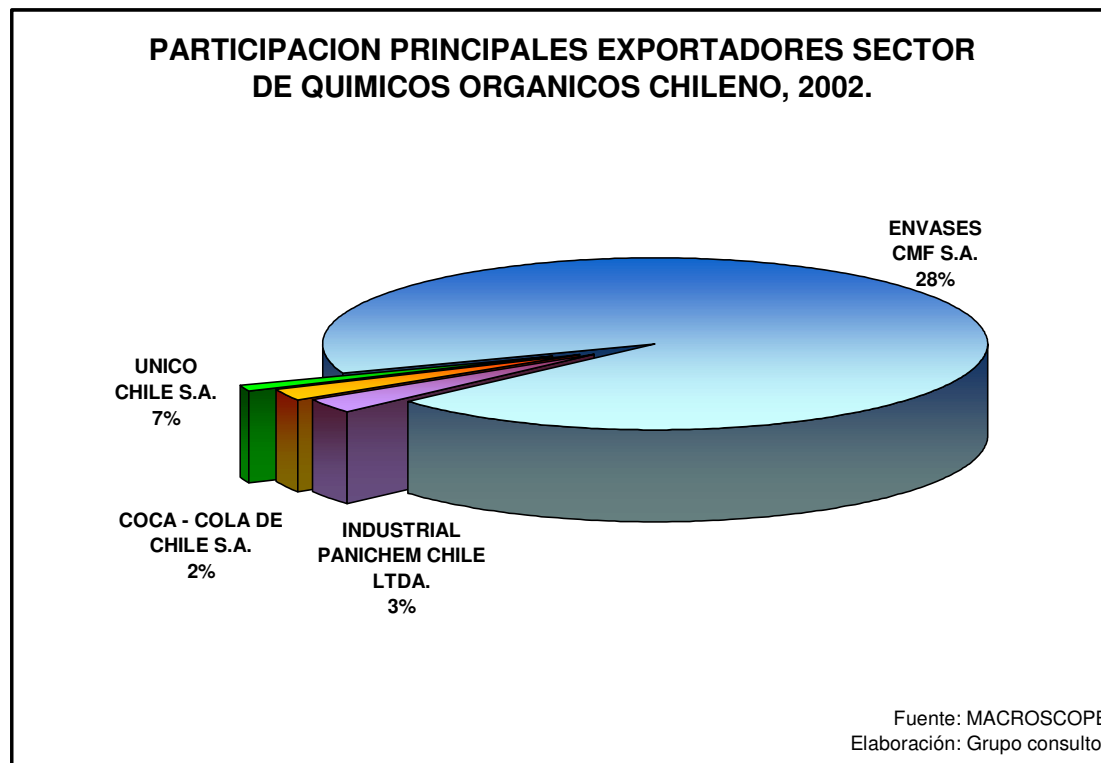
En cuanto al destino de las exportaciones para el año 2002, Argentina obtuvo el primer lugar, al participar con el 23.09% del total, seguido de Colombia (18.09%), Ecuador (15.88%) y Perú (15.58%). Entre el 2000 y 2002, al mercado de Argentina aumentó sus exportaciones en más de 1.1 millones de dólares, registrando para el ultimo año una tasa de crecimiento de 126.83%. Las exportaciones hacia Colombia, vienen en crecimiento, llegando al año 2002 a US\$ 922.047,09. Por su parte, Ecuador también presenta un crecimiento positivo en el periodo de 170.93%, es decir US\$ 136.686. Los países en los que Chile ha perdido participación en el año 2002 es en Perú y Bolivia con una tasa de 7.79% y 9.53%.

Gráfica 11: Principales destinos de las exportaciones del sector de Químicos Orgánicos, 2002.



La principal empresa exportadora de químicos orgánicos es Panimex Química S.A, con una participación de 94%, comercializando especialmente en el año 2002 anhídrido ftálico y Ortoftalato de dioctilo por valor de US\$ 132.255,41, hacia Argentina, Bolivia, Colombia, Brasil, Ecuador, Perú y Uruguay.

Gráfica 12 : Participación de los principales exportadores del sector de Químicos Orgánicos, 2002.



La empresa Panichem Chile Ltda, exportan el 3% de productos químicos orgánicos ácido policarbonico, anhídrido ftálico, dioctil ftalato, orotftalato de dioctilo, plastificante orotftalato de dioctilo, por valor de US\$ 4.794.390,09, hacia los mercados de Argentina, Colombia y Perú. Coca Cola de Chile S.A, participo en las exportaciones con un 2%, con ácido cítrico (anhidro granular), US\$ 105.669,99 con destino a Brasil.

Comercio bilateral. Productos focalizados

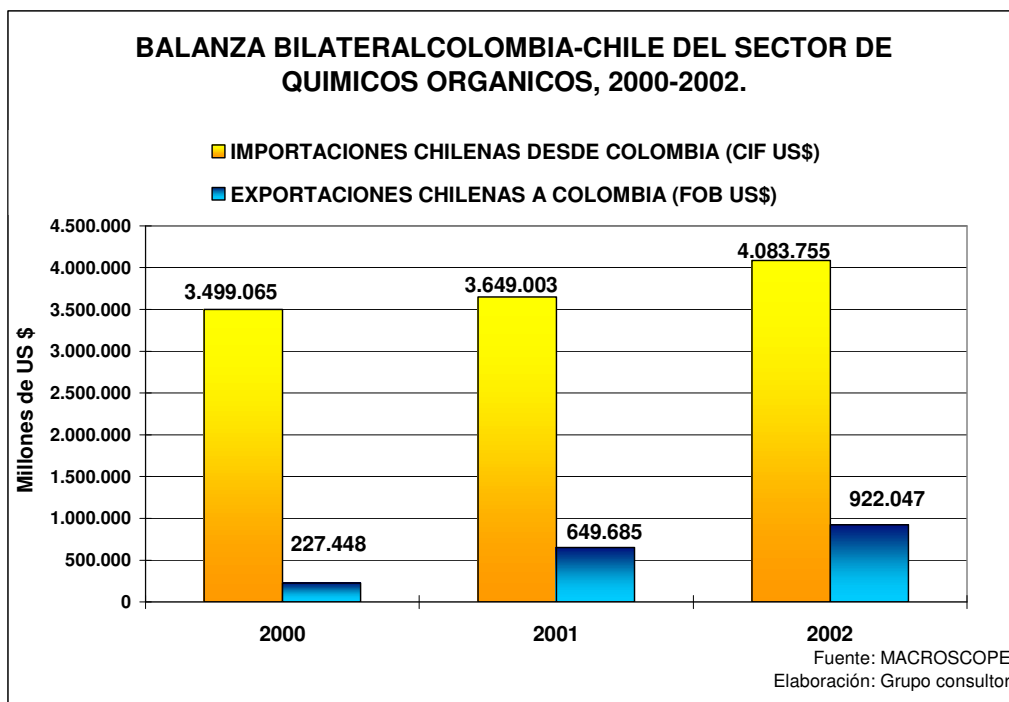
Colombia es el segundo proveedor de Chile en el sector de Químicos Orgánicos; sin embargo, como ya se mencionó, su participación representa el 17%. Del total importado actualmente, Colombia exporta hacia Chile US\$ 4.083.755, principalmente acido citrico, anhídrido ftálico y Los demás ácidos policarboxílicos, acíclicos, sus anhídridos, halogenuros, peroxiácidos y sus derivados, halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados. Las importaciones provenientes de Colombia en el último año registraron una tasa de 11.91%, es decir US\$ 434.752 más que el año 2001, principalmente por el incremento en las ventas a Chile

de Hidroquinona y sus sales (372.25%), los demás ácidos policarboxílicos, acíclicos, sus anhídridos, halogenuros, peroxiácidos y sus derivados, halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados (341.72%) y derivados solamente sulfonados, sus sales y sus ésteres etílicos (182.89%). Asimismo Colombia ha presentado indicadores de crecimiento en otras partidas pero en menor proporción, estas son anhídrido ftálico (73.61%), Ortoftalatos de Dioctilo (26.68%) y Sales y ésteres del ácido cítrico (4.50%), esto como consecuencia de la expansión de la demanda local del último año (2002) y los beneficios arancelarios otorgados por el ACE – 24 (Acuerdo de Complementación Económica).

De esta forma dos grupos de productos presentaron decrecimiento en el mercado chileno para el último año como lo es el glicerol (33.49%) y ácido cítrico (1.53%).

Hasta la fecha, los productos colombianos del sector han logrado un moderado posicionamiento en el mercado; debido a que los empresarios chilenos empiezan a reconocer la calidad de la industria colombiana, incrementando en estos últimos años los volúmenes de las exportaciones colombianas a Chile.

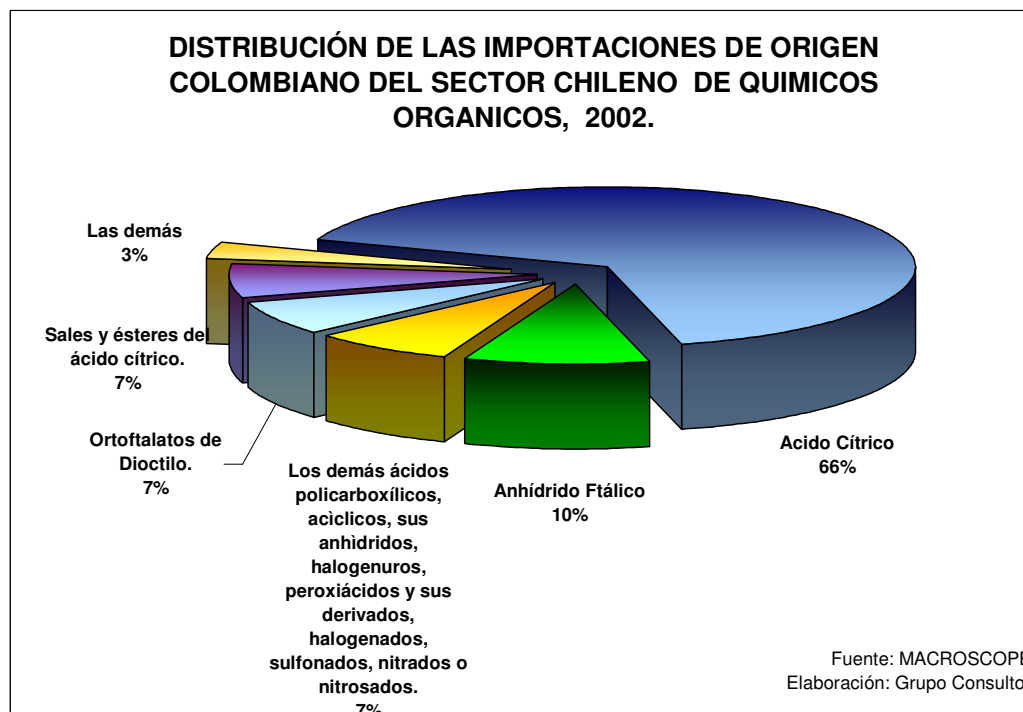
Gráfica 13: Balanza Bilateral Colombia – Chile del sector de Químicos Orgánicos, 2000 – 2002.



Las mayores importaciones provenientes de Colombia corresponden a ácido cítrico (65.49%), anhídrido ftálico (9.86%), los demás ácidos policarboxílicos, acíclicos, sus anhídridos, halogenuros, peroxiácidos y sus derivados, halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados (7.36%), Ortoftalatos de dioctilo (6.97%) y sales y ésteres del ácido cítrico (6.92%). En la exportación de estos productos se destaca Sucromiles S.A, con un total de US\$ 2.621.543, de ácidos cítricos y US\$ 275.252 de sales y esteres del ácido cítrico.

Otra empresa colombiana, Anhídridos y Derivados de Colombia, ha venido buscando posición en este mercado, vendió en el año 2002 a Chile US\$ 425.738 de anhídrido ftálico, US\$ 279.691 de ortoftalatos de dioctilo, US\$ 871.240 de los demás ácidos policarboxílicos, acíclicos, sus anhídridos, halogenuros, peroxiácidos y sus derivados, halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados, US\$ 4.420 hidroquinona y sus sales. En cambio la empresa Varela S A viene exportando a Chile en el año 2002 US\$ 75.590 de glicerol y la empresa y Colemul S.A US\$ 54.428 de derivados solamente sulfonados, sus sales y sus esteres etílicos.

Gráfica 14: Distribución de las importaciones de origen Colombiano del Sector Chileno de Químicos Orgánicos, 2002.



En general, durante el año 2003 se espera incrementar los índices de crecimiento que se lograron en el año 2001, considerando que la demanda está en expansión, ya que la población comienza a recuperar su poder adquisitivo.

Según una entrevista realizada al Gerente Comercial Trading, Carlos Sifri de Oxiquim, suministro información de las relaciones comerciales actuales entre las empresas colombianas y chilenas:

- Sucromiles S.A. esta representado en Chile por Mathiesen quien distribuye su ácido cítrico.
- Monómeros Colombo Venezolanos mantiene relación comercial con Oxiquim para MEKO y sulfato de Sodio.
- Anhídridos y Derivados de Colombia es representada en Chile por Oxiquim para ácido fumárico, anhídrido ftálico y otros productos.
- Carboquímica S.A. es cliente de Oxiquim en pentaeritritol.

Los productos colombianos gozan de buena reputación en el mercado chileno y tienen interés en conocer el portafolio de productos completo de las empresas colombianas para evaluar posibilidades de nuevos negocios

Tabla 4: Importaciones chilenas de origen colombiano (Valor CIF), 2000-2002.

PARTIDA	DESCRIPCION	2000	2.001	2.002
29041000	Derivados solamente sulfonados, sus sales y sus ésteres etílicos.	78.881,55	20.076,70	56.796,20
29054500	Glicerol.	97.735,63	116.903,53	77.746,44
29072200	Hidroquinona y sus sales.	132,12	974,16	4.600,53
29171900	Los demás ácidos policarboxílicos, acíclicos, sus anhídridos, halogenuros, peroxiácidos y sus derivados, halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados.	18.422,08	68.018,43	300.452,88
29173200	Ortoftalatos de Dioctilo.	130.769,95	224.703,40	284.673,60
29173500	Anhídrido Ftálico		231.883,22	402.579,36
29181400	Ácido Cítrico	2.950.882,76	2.715.971,39	2.674.255,09
29181500	Sales y ésteres del ácido cítrico.	222.241,06	270.472,52	282.651,20
Total		3.499.065,15	3.649.003,35	4.083.755,30

Fuente: MACROSCOPE

Elaboración: Grupo Consultor

En general, la balanza comercial bilateral es deficitaria para Chile, generando buenas expectativas para la comercialización de los productos colombianos, aprovechando la imagen y aceptación de los químicos orgánicos en Chile, además de los beneficios arancelarios existentes hará que los productos colombianos sean más competitivos, frente a otros países.

La mayor potencialidad del sector de químicos orgánicos se encuentra en derivados solamente sulfonados, sus sales y sus ésteres etílicos, ácido cítrico, anhídrido ftálico y glicerol; otros que vienen en crecimiento pero que sus volúmenes no están aun entre los más importantes pero que tienen potencialidad son Los demás ácidos policarboxílicos, acíclicos, sus anhídridos, halogenuros, peroxiácidos y sus derivados, halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados y hidroquinona y sus sales.

Descripción del Mercado

Para describir el mercado de Químicos Orgánicos en Chile, inicialmente se hará una introducción al comportamiento del sector Químico en general, debido a la poca información específica del sector.

En Chile hay la existencia de productos químicos inorgánicos y pocos orgánicos. Falta una mayor representación de industria química básica e intermedia. Se piensa que la tasa de crecimiento de la industria química chilena (Industria Química Pesada) disminuirá en los próximos años. Esto conduce a pensar en la posibilidad de favorecer un mayor crecimiento de la Industria Química Liviana.

Como se puede apreciar a partir de la tabla de indicadores estratégicos, se evidencia una variación positiva en el Índice de Producción Física de 0.53% durante el periodo de análisis 2000-2002, comportamiento que también presentó el Índice de exportaciones con un 67.54%, por el contrario las importaciones presentaron un índice negativo en el periodo de 7.35%.

Por otro lado, se destaca el crecimiento que obtuvo (de acuerdo a los índices de importación) el anhídrido ftálico, los demás ácidos policarboxílicos, acíclicos, sus anhídridos, halogenuros, peroxiácidos y sus derivados, halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados e hidroquinona y sus sales, con tasas de crecimiento de 51.59%, 70.27% y 10.10%, respectivamente.

En esta misma relación decrecieron los derivados solamente sulfonados, sus sales y sus ésteres etílicos, ácido cítrico, glicerol, Sales y ésteres del ácido cítrico, y ortoftalatos de dioctilo con tasas de 13.54%, 14.51%, 12.10%, 30.41% y 13.98%, respectivamente.

Tabla 5: Indicadores estratégicos del sector de químicos orgánicos, 2000-2002.

INDICADORES ESTRATÉGICOS DEL SECTOR DE QUIMICOS ORGANICOS, 2000-2002.					
TOTAL SECTOR / PRODUCTO	INDICE ⁸	2000	2001	2002	VARIACIÓN 2000-2002
TOTAL SECTOR	IPF	100	97,29	100,53	0,53%
	IDI	100	92,17	100,51	-7,35%
	IDE	100	95,13	167,54	67,54%
Derivados solamente sulfonados, sus sales y sus ésteres etílicos	IDI	100	89,22	86,46	-13,54%
	IDE	100	116,30	3,60	-96,4%
Ácido Cítrico	IDI	100	100,64	85,49	-14,51%
	IDE	100	6.742,8	8.929,46	8.829,5%
Anhídrido Ftálico	IDI	100	62,83	151,59	51,59%
	IDE	100	85,79	116,63	16,63%
Glicerol	IDI	100	134,02	87,90	-12,10%
	IDE	100	78,82	89,25	-10,7%
Los demás ácidos policarboxílicos, acíclicos, sus anhídridos, halogenuros, peroxiácidos y sus derivados, halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados.	IDI	100	97,43	170,26	70,27%
	IDE	100	16,51	41,39	-58,6%
Sales y ésteres del ácido cítrico	IDI	100	82,64	69,58	-30,41%
	IDE		157,41	1,40	-98,6%
Ortoftalatos de Dioctilo	IDI	100	100,98	86,02	-13,98%
	IDE	100	97,40	198,55	98,6%
Hidroquinona y sus sales	IDI	100	105,57	110,09	10,10%
	IDE		N.D	N.D	N.D*

*No disponible
Fuente: INE y MACROSCOPE.
Elaboración: Grupo Consultor.

⁸ Se tomó como base el año 2000 y a partir de este se elaboró el índice de importación IDI y exportación IDE, del total y de las partidas seleccionadas en el presente estudio, de acuerdo a los valores US \$ FOB de cada uno de los años señalados.

En 1995 las exportaciones químicas representaron al 8,2% de las exportaciones totales industriales, en el 2000 su contribución subió al 12,6%. Pero el sector químico no sólo representa un aporte en cuanto a su participación en el PIB nacional, su nivel de exportaciones y generación de empleo. Constituye, además, un sector clave por los productos que fabrica.

En efecto, el sector químico aporta insumos fundamentales a las más diversas industrias, incluyendo a los sectores productivos más importantes del país, como son: la minería, agroindustria, industria forestal, pesca, etc. Dichos insumos son fabricados en el país o importados.

Tabla 6: Producción de los principales productos de la industria química (miles tm), 1998.

PRODUCTO	PRODUCCIÓN
Cloruro de Sodio	4.500
Ácido Sulfúrico	3.100
Alcohol metílico	1.710
Nitratos de sodio y potasio	865
Cloruro de potasio	400
Nitrato de amonio	210
Ácido nítrico (base 100%)	202
Explosivos	184
Formaldehído (37%)	141
Resinas urea – formaldehído	70
Soda cáustica (base 100%)	57

Fuente: Asociación Gremial de Industriales Químicos de Chile

En 1998 este sector representó el 4% del PIB chileno y el 14% del PIB industrial. A su vez más de un 40% de los US\$ 1.600 millones de ventas del sector fueron exportaciones que representaron el 11,5% del total de exportaciones industriales.

Tanto 1998 como 1999 estuvieron marcados por una importante caída en los precios de los productos de la industria química superiores al 30%, a pesar de lo cual el volumen producido creció con respecto a 1997.

Durante el año 2000 las ventas totales de producción nacional del sector subieron 86,5% en valor y 38,5% en cantidad respecto al año 1999. El mejoramiento del valor de las ventas se explica principalmente por la recuperación del precio del metanol (de orden de 60%). Por su parte, el incremento en la cantidad se relaciona con el aumento en la capacidad

productiva de Methanex Chile y la puesta en marcha de la planta productora de polipropileno de Petroquim, a comienzos del año 2000. Si no se considera el metanol, también se registran resultados positivos. Las ventas subieron 43,6% en valor y 39,7% en cantidad, con un aumento promedio en los precios de 2,8%. Durante cada trimestre del año 2000 dichos precios subieron sostenidamente, cerrando el año con el valor más alto registrado desde el primer trimestre de 1998.

Distribución del mercado por segmentos

El mercado de químicos orgánicos es dinámico en la medida en que las empresas ofrecen un producto de acuerdo a las exigencias de la demanda; sin embargo, éste depende principalmente de la situación económica de los consumidores y de la cantidad que están dispuestos a pagar por productos que ofrezcan mayor valor agregado.

La tendencia del consumo aparente del sector de químicos orgánicos no se puede determinar, por la evolución de la producción local, debido a su poca participación en el mercado local. Sin embargo, es de resaltar que los volúmenes registrados en las estadísticas nacionales no son muy exactos, ya que no tienen en cuenta a las pequeñas empresas productoras informales. La gran mayoría de estos pigmentos son comprados a representantes en el mercado o directamente a los proveedores directos en el mercado internacional, por las empresas consumidoras de estos productos.

La Industria química de Chile se segmenta de acuerdo al tipo de producción y al tipo de industria de la cual proviene así:

- **Productos químicos de la Industria Química Pesada**, con gran volumen de ventas pero bajos precios, se los divide a su vez en "commodity chemicals" y "pseudocommodities".

Como "commodities chemicals" están los primarios en la industria los cuales son: etileno, propileno, benceno, tolueno, xilenos, metanol, butadieno, urea. Secundarios: dicloro etileno, óxido de etileno, etilbenceno, ciclohexano, ácido acético, formaldehído. Terciarios: cloruro de vinilo, etilén glicol, acetona, fenol y ácido adípico.

Los "pseudocommodities" resultan de algunas transformaciones simples de los "commodities"; como regla general podemos decir que cada transformación química duplica el valor de la unidad en relación al precursor, aunque hay excepciones como la vinil polimerización.

Ejemplos de "pseudocommodities" son: Glicerol, bromuro de metilo, pentaeritritol y caprolactama.

-Productos químicos de la Industria Química Liviana, con demanda relativamente baja y de elevado precio, se dividen en productos Químicos Finos "fine chemicals" y Especialidades Químicas "traditional speciality" y "high-tech specialty materials".

Los Productos Químicos Finos se obtienen de los precedentes generalmente por transformaciones químicas y biológicas delicadas, y también de recursos naturales que requieren de pasos elaborados de aislamiento y purificación. Generalmente se conoce la composición y estructura, pero deben cumplir con especificaciones exactas para responder a precios óptimos en el mercado; normalmente se producen a escala pequeña pues se prefieren operaciones a escala menor para asegurar un máximo control. Se emplean como ingredientes en variadas formulaciones o intermediarios en la producción de compuestos químicos aún más complejos. En Estados Unidos⁹, por ejemplo, se usan en un 40% como intermediarios, en un 14% como medicinas sintéticas, en un 7% como reactivo de alta pureza y en un 7% como sales de metales preciosos; el 32 % restante se destina a químicos fotográficos, aditivos de alimentos, saborizantes y exhaltadores de fragancias, bioquímicos y botánicos. Conforman, en total, un sexto de la industria en USA.

El costo por unidad de compuestos de química fina depende de la complejidad del proceso, costo del material de partida y reactivos, y purificación. Ejemplos son el ácido ascórbico, acetaminofeno, N-acetil paraminofenol (APAP), aspirina, glicina, ácido paraminofenol, benzocaína, vainillina, sales de cinc, teofilina. Procedimientos en propiedad de algunos químicos finos pueden aumentar enormemente su valor casi como "ultra high tech", por ejemplo vitamina A, yoduro de timol, rodinol natural y artificial, piracinas sustituidas. En especialidades Químicas se encuentran limpiadores, removedores de pintura, adhesivos, lubricantes, plásticos, en general. "High tech", cuando es necesario algo especial no cumplido por los productos tradicionales, como en el caso de adhesivos especiales, composites, químicos electrónicos, catalizadores, cerámicas, enzimas, agentes de flotación, aditivos de la gasolina, explosivos, cosméticos. anticorrosivos, materiales de baterías, antioxidantes, agroquímicos.

Los productos de la Química Liviana tienden a tener un alto grado de elaboración y un elevado valor agregado. La industria Química Liviana

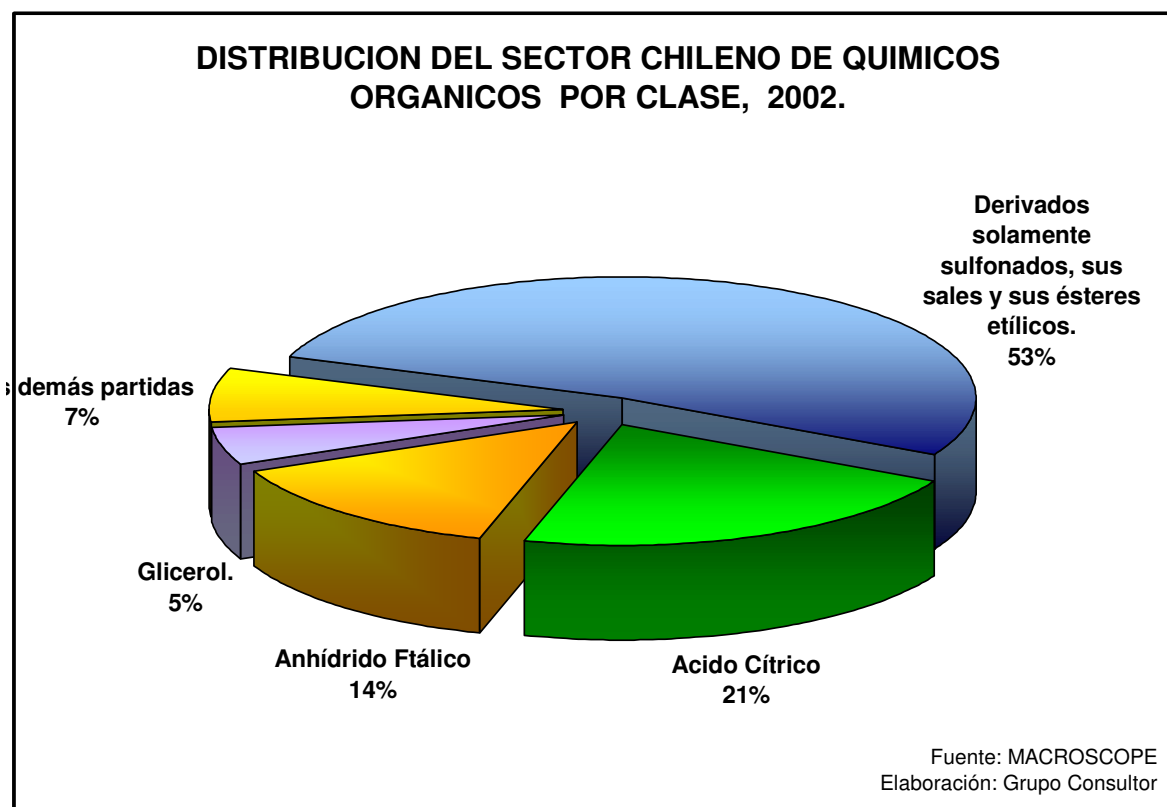
⁹ Industria Química en Chile.

se caracteriza por un alto nivel tecnológico, relación ventas- inversión alta y mano de obra de nivel medio y superior.

La rentabilidad mayor que en la Industria Química Pesada ha hecho considerar a los países en vías de desarrollo una transformación en su sector industrial. Los Productos Químicos Finos se fabrican en cantidades pequeñas y a un valor alto. Entre los grupos principales se encuentran: Intermediarios (reactivos para síntesis), fármacos, reactivos para formular pesticidas, para alimentos, en fotografía, aromatizantes, saborizantes, colorantes, bioquímicos, radioactivos e isótopos.

Los químicos orgánicos se dividen en diferentes clases: derivados solamente sulfonados, sus sales y sus ésteres etílicos, glicerol, hidroquinona y sus sales, los demás ácidos policarboxílicos acíclicos, sus anhídridos, halogenuros, peróxidos, peroxiácidos y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados, ortoftalatos de dioctilo, anhídrido ftálico, ácido cítrico y sales y ésteres del ácido cítrico. La clase más importante dentro del mercado son los derivados solamente sulfonados, sus sales y sus ésteres etílicos (29041000) con una participación de 53%. En segundo lugar se encuentran el ácido cítrico, con una participación de 21%, correspondiente a la partida 29181400.

Gráfica 15: Distribución del sector de Químicos Orgánicos por clase, 2002.



Los productos del mercado de químicos orgánicos se agrupan de acuerdo a su afinidad en pinturas industriales y automotrices, construcción, adhesivos, cosméticos, plásticos y alimentos, entre otros sectores industriales diferenciándose en el precio de acuerdo al mercado al que se dirige, al grado de dificultad en su elaboración, sectores demanda y canales de distribución. Estos químicos son producidos por pocas empresas locales y van dirigidos a industrias que fabrican productos en gran volumen y de gran demanda. Su desarrollo y expansión depende directamente de la evolución de la actividad productiva nacional a la cual están dirigidos los productos, y la reactivación de la demanda interna.

Como se menciona anteriormente, el sector de químicos orgánicos involucra las actividades relacionadas con la concepción, el desarrollo y la aplicación en diferentes sectores industriales de aplicación como lo

son: el de pinturas, farmacéuticos, alimentos, plástico y papel, entre otros.

Distribución de las plantas productivas de los principales segmentos

El 80% de las industrias a las que van dirigidos los productos del sector están concentradas en la Región Metropolitana, por consiguiente, los productores y comercializadores de químicos orgánicos, se ubican también en esta región, con el fin de hacer más eficiente la relación con sus clientes, mediante el mejor servicio y la respuesta oportuna a sus requerimientos.

Las empresas grandes se dividen en nacionales y multinacionales, las demás son importadoras de diferentes partes del mundo especialmente de, Colombia.

La ubicación de las empresas fabricantes se encuentra en Santiago como lo demuestra el cuadro a continuación:

Empresas	Ubicación
Panichem Chile S.A	Santiago
Compañía Minería Disputada de la Condes	Santiago
Empresa Nacional de Minería	Santiago
Tintas Graficas S.A	Santiago
Enaex S.A	Las Condes - Santiago
Bayer Chile S.A	Santiago
Basf Chile S.A	Santiago
	Concón
	Puerto Montt
	Chillón
	Coquimbo
	Rancagua
	San Felipe
Cerquim S.A	Temuco
	Santiago
Clariant	Santiago

Elaboración: Grupo Consultor

Distribución geográfica del mercado

La Región Metropolitana de la República de Chile concentra la mayor parte de la actividad económica del país. La base industrial de la región es diversa y la mayor parte de las empresas de todos los sectores, están ubicadas en Santiago. La tendencia general es que las empresas, originalmente se crearon en lugares fuera de la ciudad, a medida que van creciendo y ganando participación en el mercado se ven en la

necesidad de instalarse en la capital para simplificar operaciones, tener una mayor cobertura del territorio nacional y reducir costos de transporte.

Como el 80% de la concentración de empresas se encuentra en Santiago, muestra que el mercado chileno es altamente competitivo y sensible al precio, influenciado por la asistencia post-venta y respuesta oportuna. Chile se caracteriza por ser un país en el cual su capital, Santiago, concentra la gran mayoría del mercado de consumo del subsector de químicos orgánicos, además del ambiente empresarial en donde las empresas demandantes concentran el 65% de la industria que requieren estos productos la posiciona como la región más desarrollada industrialmente.

En segundo nivel se encuentran regiones como Coquimbo, Antofagasta, región del Bio Bio, y la región de Maule, las cuales representan el 30% de la concentración empresarial. Aunque hay otras regiones Intermedias chilenas que no representan mucho para la producción de químicos orgánicos. En este sentido Santiago, es el principal foco empresarial y se caracteriza fundamentalmente por ser una ciudad con un comportamiento altamente comercial, además de ser centro político y financiero. La capital es la ciudad productora por excelencia, y dicha producción se destina a cubrir el mercado nacional incluyendo las provincias. Sin embargo, es abastecida de productos agrarios y alimentos provenientes del interior.

La integración territorial de Santiago con las demás regiones del país se efectúa principalmente a través de la Carretera Panamericana o ruta número 5, que recorre a Chile desde Arica hasta la Isla de Chiloé, pasando por las principales ciudades. Gracias al desarrollo vial de Chile, se ha logrado recuperar sectores y desarrollar avances para poblados alejados de las principales ciudades, además, gracias a ese desarrollo vial, también se logra comunicar con los países vecinos en sus respectivas fronteras. También existe un tren en el extremo norte de Chile, que viaja desde Arica hasta La Paz (Bolivia).

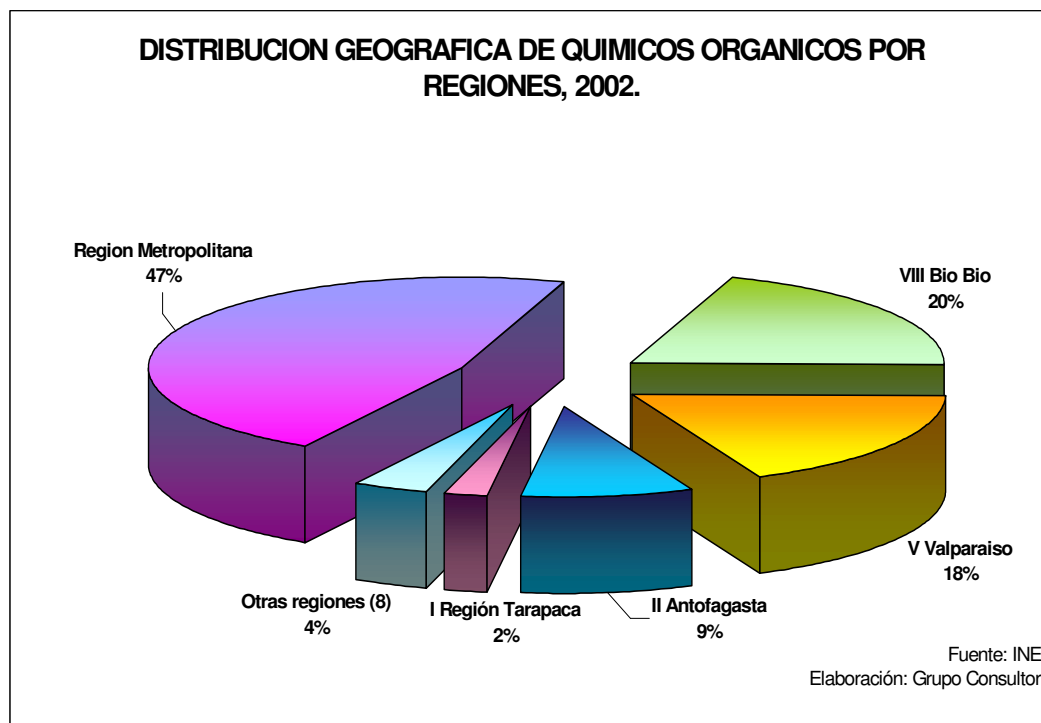
La estructura urbana y comercial que se ha desarrollado en Santiago y la región metropolitana, se divide en 32 comunas administradas por sus respectivas municipalidades, en el centro de Santiago es donde están las oficinas principales de los bancos, así como las dependencias del gobierno. Actualmente, algunas empresas comerciales se están desplazando hacia el oriente de la ciudad, a las comunas de Providencia, Vitacura y Las Condes. La mayoría de los hoteles, zonas bancarias y de entretenimiento están localizadas en estas comunas. La zona industrial de Santiago, está ubicada en el norte y nororiente de la

ciudad, en las comunas de Quilicura, Huechuraba y Pudahuel. Los sectores Sur y Poniente son principalmente residenciales

Las zonas del centro, y oriente es donde se concentra el comercio, esto influye considerablemente en la distribución y comercialización de productos de consumo masivo como lo son alimentos, productos de limpieza, aseo y uso personal. Cabe señalar que en Santiago existen una alta presencia de supermercados e hipermercados, esto sumado a que en esta ciudad es donde se concentra no solo el mercado domestico, sino que allí también llega la gran mayoría de los productos importados para el consumo y para la producción industrial, que como se mencionó, principalmente se ubica en la zona industrial de la capital, y desde ahí se coordina la actividad logística con los diferentes distribuidores con cubrimiento nacional para llegar a todos los lugares del país.

Para el caso del sector de químicos orgánicos, la mayor concentración esta en la región metropolitana, cuyo epicentro industrial es Santiago con un 47%. Debe anotarse que aquí se encuentran las principales subsidiarias de la industria, donde se toman las decisiones y se hacen las negociaciones para las diferentes industrias localizadas en todo el territorio nacional. La segunda concentración con el 20% corresponde a la región de Bio Bio, que, junto con la anterior suman cerca del 70% de la ubicación de la industria química chilena. El 30% restante esta repartido en las demás regiones, de las cuales se destacan Valparaíso (18%) y Antofagasta (9%).

Gráfica 16: Distribución Geográfica de Químicos Orgánicos, por regiones, 2002.



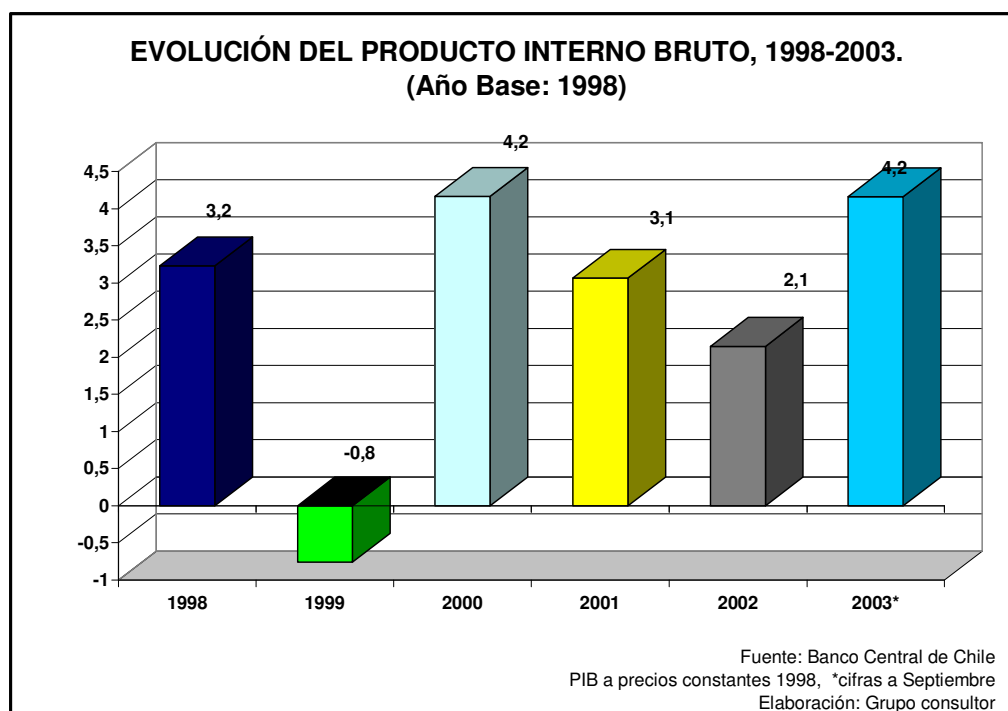
Características de la demanda

La demanda de Químicos Orgánicos está dada por el comportamiento de la industria, en especial, de los sectores de más alto consumo de estos productos, como son pinturas, plásticos, farmacéuticos, alimentos, productos cosméticos y productos de limpieza, entre otros.

Como primera medida, se mostrará el comportamiento y la evolución del entorno macroeconómico, seguido del comportamiento de algunas de las industrias demandantes de químicos orgánicos, ya que en esta medida, se logrará acercar al exportador colombiano a las tendencias de la industria chilena y al consumo de la población del país, llegando así, a conocer el mercado e identificar los productos que realmente tienen aceptación por los empresarios de este país.

Análisis de la demanda

**Gráfica 17: Evolución del Producto Interno Bruto, 1998-2003*.
(Año Base = 1996)**



Según las cifras suministradas por el Banco Central, la economía chilena creció un 2,1% durante 2002, cifra que sobrepasó las expectativas fijadas por el Banco Central de un crecimiento del 1,9% para el año 2001. Para el año 2003 se estima un crecimiento del 3,8% aún cuando en la gráfica se observa un crecimiento de 4,2%, debido a que los datos están consolidados a Septiembre.

El resultado para el año 2002, superó las estimaciones de sectores públicos y privados, que esperaban una expansión del PIB en torno al 1,8%. Esta cifra junto con el costo de los factores, aunque excluidos los indirectos, registró un crecimiento de 2,1%, mientras que la demanda interna se expandió un 1,9%.

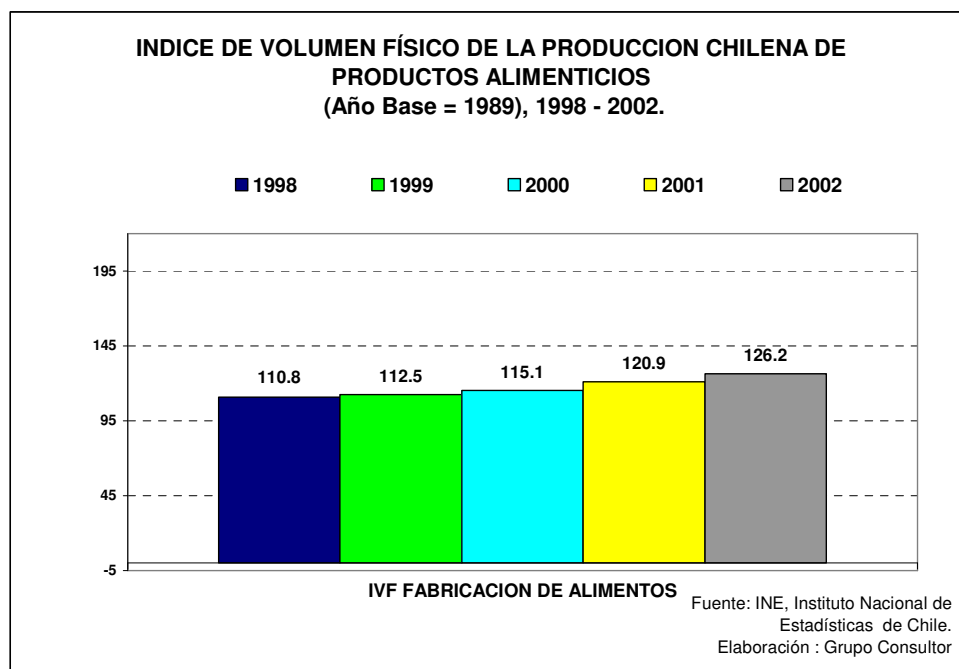
La información dada a conocer por el Banco Central señala también que durante 2002 los precios de los productos que Chile exporta fueron favorables, lo que sumado a una menor salida de recursos determinó un aumento del 3,1% en el ingreso nacional bruto. En términos de sectores el mayor dinamismo fue el de la pesca con un 8,4%. Este porcentaje estuvo influido principalmente por el comportamiento de los centros de cultivo y la pesca industrial.

El segundo sector con mayor crecimiento fue el de energía con un 4,3%, sustentado principalmente por la generación eléctrica. El sector agrícola por su parte, creció un 4,2% debido al buen desempeño del sector frutícola. La principal caída productiva durante 2002 estuvo en el sector minero que registró un retroceso de 0,3%, originado por los recortes programados de la producción de cobre.

El balance económico de la industria del plástico en Chile puede considerarse positivo, al registrar un crecimiento de 5.7% en producción física en este periodo. El principal subsector de la producción de plásticos en la industria chilena es el de envases y empaques, el cual se ha constituido como uno de los sectores de mayor dinamismo dentro de la economía chilena en los últimos años, explicado básicamente por la evolución de sus exportaciones, del gasto interno y de las mayores exigencias que imponen los consumidores a medida que crece el ingreso per cápita, que también afecta a esta actividad.

Evolución de la industria de alimentos

Gráfica 18: Índice de Volumen Físico de la producción chilena de productos alimenticios, 1998 – 2002.



El comportamiento de la industria de alimentos a lo largo de los últimos cinco años muestra una tendencia de sostenido crecimiento, debido principalmente a los factores que están detrás de los cambios en la relación producción y los cambios en la demanda del consumidor, innovación y tecnología en el sector, junto con las variaciones en productos estándar.

Por ejemplo, la tradición de la comercialización de los tomates experimentó un cambio en el mercado chileno, cambiando los hábitos de consumo por parte del consumidor, ya que en la actualidad existe una amplia variedad de nuevos productos: tomates larga vida, tomates tamaño uva, tomates amarillos, tomates orgánicos y otros, esto sumado a su presentación para la venta, ya que ahora evita al consumidor el tener que elegir el producto debido a que éste viene empackado en plástico al vacío, lo cual también sucede para una variedad de productos de la canasta familiar.

La variedad también es evidente en la disponibilidad de estos productos, que alguna vez fueron considerados de temporada, en la medida que

los consumidores nacionales manifiestan su deseo por pagar mayores precios por productos de diferente calidad.

Las ventas de productos frescos vendidos en supermercados han tenido un crecimiento de más del 200% en los tres primeros trimestres del 2002 en comparación con el mismo período de 1997. Los productos pre-cortados empacados y con marca tienen un valor-agregado mucho mayor que el producto fresco a granel.

Ensaladas en bolsa (lavada, cortadas y listas para comer) constituyen ahora un importante sector de la industria de hortalizas frescas. Nuevos desarrollos en las tecnologías de empaque han impulsado el crecimiento de una gran variedad de productos frescos pre-cortados, los cuales, usualmente, son productos de marca o marca privada y necesitan un espacio destinado a aumentar sus niveles de producción para suplir la demanda del consumidor chileno. Este creciente interés ha abierto nuevas oportunidades de mercado para los productores y está conllevando a una transformación en la industria de alimentos.

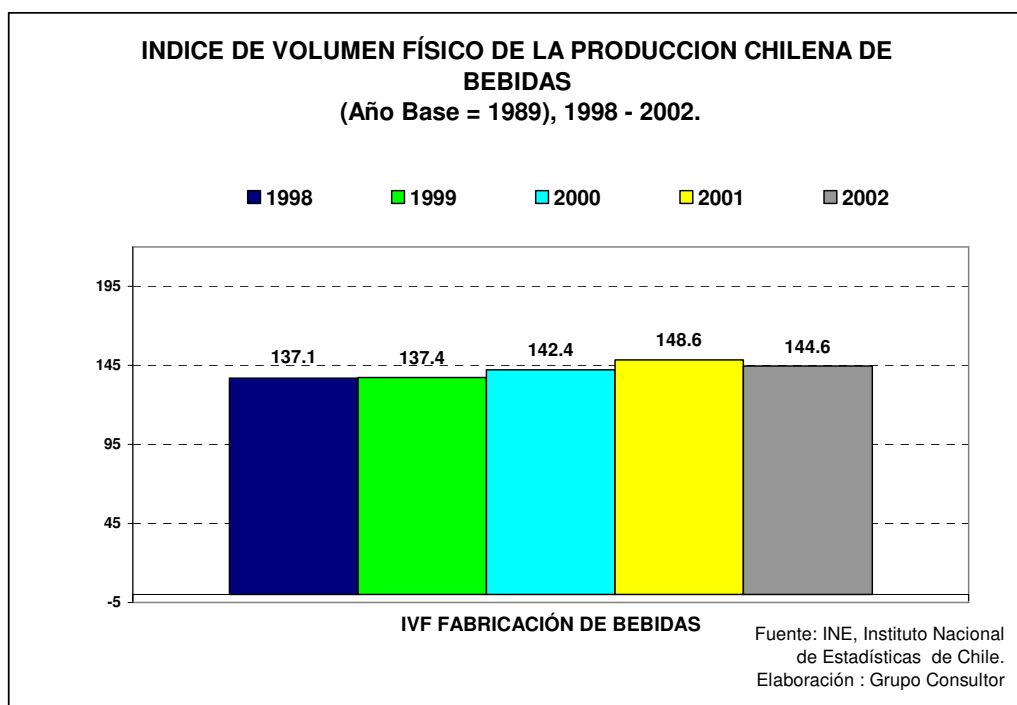
Hay que resaltar además, que la producción agrícola local abastece todas las necesidades de la agroindustria chilena, tanto en cantidad como en calidad. La eficiencia productiva lograda por el sector, determina que los costos unitarios sean inferiores a los de muchos países competidores. La actividad agroindustrial incluye productos deshidratados, congelados o refrigerados y jugos entre otros.

El éxito de la industria alimenticia en Chile se debe principalmente a los cambios que se han adoptado en el entorno de negocios, determinados por factores tales como la cambiante demanda y preocupación de los consumidores por la salubridad, calidad y conveniencia de los alimentos que consumen, el comportamiento estratégico de los distintos agentes de la cadena de valor, la nueva dinámica de los acuerdos comerciales y las regulaciones al comercio de alimentos, el diseño de políticas públicas relacionadas con la biotecnología (que ha sido muy desarrollada en Chile), las nuevas tecnologías de información y comunicación, el desarrollo de nuevos canales de distribución (retailing) y sistemas de logística y la nueva cultura de los e-business, que modifican el escenario, estructura y dinámica del sistema de negocios del sector alimenticio en Chile.

Otros factores que han marcado esta tendencia son la baja de precio de las materias primas y la importante inversión de multinacionales del sector de alimentos, que han encontrado en Chile una localización estratégica para hacer llegar sus productos a varios países latinoamericanos

Evolución de la industria de bebidas

Gráfica 19: Índice de Volumen Físico de la producción chilena de bebidas, 1998 – 2002.



El sector de bebidas es uno de los sectores que participa de forma positiva dentro de la evolución de la producción de envases chilena. Está conformado principalmente por la fabricación de bebidas con contenido de alcohol, dentro de los cuales se encuentran la producción vinícola, la producción de cerveza y malta, y la producción de bebidas no alcohólicas dentro de las que se encuentra la producción de gaseosas y agua mineral, donde se concentra la mayor demanda de envases, como lo son frascos, botellas plásticas y botellas PET.

En ese sentido, la industria de bebidas no alcohólicas (que es donde se concentra la demanda de Botellas PET 75%), reúne el 85 % de mercado de bebidas en Chile, en especial las bebidas colas que concentran el 52,7% del total de las carbonatadas; y las dietéticas, con el 4,6%, según un estudio de la consultora AC Nielsen. Como se aprecia, existe una notoria presencia de las bebidas gaseosas en el mercado chileno, consideradas también como bebidas sin alcohol, según el estudio de la consultora AC Nielsen. dicha, concentración está en el orden del 84.9%, de cuyo total Coca Cola y Pepsi representan el 52,7 % mencionado anteriormente. El estudio señalado también mostró que en términos de venta al consumidor, se calcula que el mercado

chileno suma cerca de US\$750 millones y su tasa de crecimiento es cercana a la del producto nacional¹⁰.

Este mercado ha logrado crecer en los últimos dos años, aunque a un ritmo menor del esperado. Es así como al primer semestre de 2001, el sector tuvo un crecimiento de 1,7%, respecto al mismo periodo de 2000, mientras que en la primera mitad del 2002 la tasa de crecimiento fue de 0,4%. A junio de 2002, el consumo llegó a 650 millones de litros¹¹. Tanto Ecusa, embotelladora de bebidas de CCU, como Coca-Cola Chile, las dos grandes compañías en competencia, coinciden en que la razón de este avance radica en que en Chile existe un mercado de bebidas bastante maduro, donde el consumo per cápita alcanza los 90 litros anuales, cifra bastante alta considerando que es el segundo país de América Latina después de México, donde el clima es bastante cálido en comparación con Chile, que alcanza los 144 litros.

Este es un mercado altamente competitivo con muchas marcas presentes, por lo que mantener una posición en el mercado significa ser capaz de innovar, ofreciendo al consumidor permanentemente nuevas alternativas. Además de estas marcas, CCU comercializa 7Up, 7Up light, Pepsi, Pepsi light, Schow Guaraná, Schow Naranja, Crush, Crush light, Limón Soda y Ginger Ale. Por ejemplo, CCU, actual líder en bebidas con sabor (Bilz, Pap, y Kem Piña), con 53% del total del mercado, al notar que las bebidas light hoy en día representan entre 8% y 9% del total del mercado, lanzó, a mediados del 2002 las versiones light de Bilz y Pap.

Según AC Nielsen, los hogares de Santiago, el 44% de ellos adquieren bebidas light. En tanto, el nivel socioeconómico alto adquiere la mayor cantidad, en este segmento, mientras que el sector medio consume 53% y el bajo, sólo 31%. Esto deja en claro que, actualmente, hay una tendencia a consumir menos azúcar. Esta situación ha ratificado a CCU la creencia de que este tipo de bebidas marcará la expansión de la industria.

Esto se ha comprobado, a través de Bilz y Pap Light, las cuales a pesar del poco tiempo que llevan en el mercado, ya poseen una participación del orden de 30% de la participación que poseen estas gaseosas en los supermercados. Coca-Cola, en tanto, también tiene versiones light de Fanta y Sprite. Otros de sus productos son Nordic, Ginger Ale y Cuatro. Las principales embotelladoras son Coca-Cola Polar, Coca-Cola Embonor y Andina. A pesar que ambas compañías lideran en algún

¹⁰ Fuente: diario chileno el mercurio Septiembre de 2001

¹¹ Diario Estrategia, 23 de Septiembre de 2002.

segmento de las bebidas, desde hace un tiempo, las marcas propias (de supermercados) y Bbrands (por ejemplo, bebidas Tommy, cuyo dueño es Hernán Hochschild), cada vez están apareciendo con más fuerza en el consumo nacional, representando de cierta manera una dura competencia para las marcas tradicionales, debido a sus bajos precios. Esto constituye, una tendencia ya que las cifras arrojadas por el estudio de AC Nielsen demuestran que estas marcas tienen una presencia importante entre toda la población

Evolución de la industria Textil y de la confección

El panorama de la industria textil chilena es poco halagador, ya que enfrenta una muy dura competencia externa. Del total de importaciones de materias textiles, sólo el 10% corresponde a materias primas, mientras que el resto constituye productos terminados. La estrategia de exportación se ha orientado a la elaboración de productos de alta calidad, y a la penetración de mercados en los que se cuenta con alguna ventaja arancelaria (MERCOSUR, México y Canadá).

Gráfica 20: Índice de volumen físico de la producción chilena de prendas de vestir excepto calzado, 1998-2002.

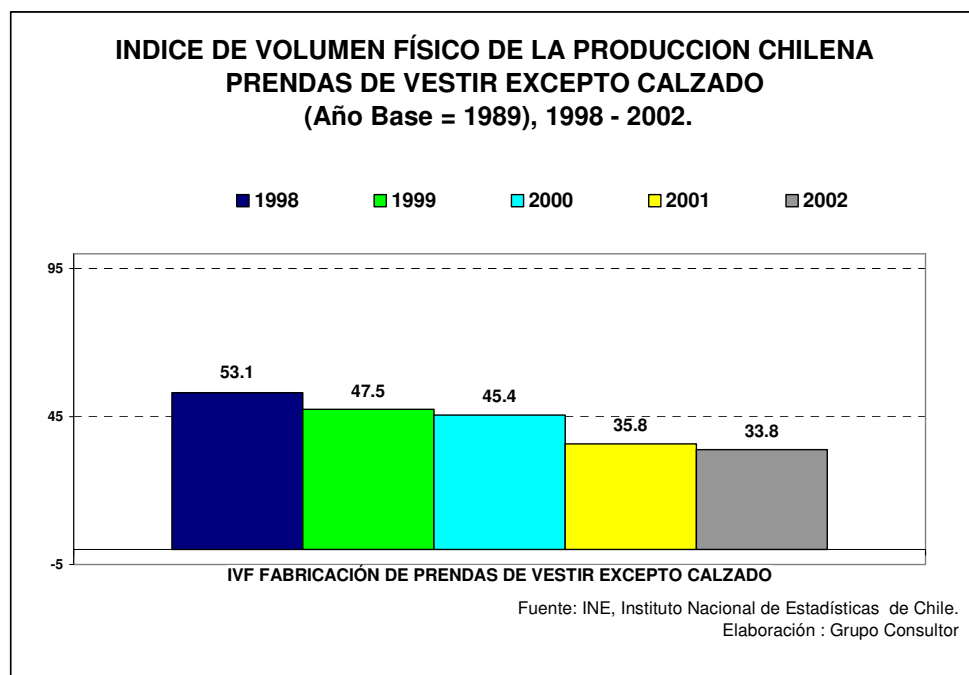


Tabla 7: Balance comercial industria Textil y de la Confección, 1997-2001.

Año	Importaciones	Exportaciones
1997	999.1	199.7
1998	963.6	164.1
1999	823.1	139.7
2000	823.1	139.7
2001	898.3	148.2

Fuente: Instituto Textil de Chile

Elaboración: Grupo Consultor

Se estima que el 50% de las prendas de vestir que se venden en Chile son importadas y el 60% de las mismas proviene de países asiáticos (China, Taiwán, Corea, Hong Kong)¹².

Las firmas locales consideran que deben realizar algún tipo de alianzas estratégicas con empresas extranjeras, para que instalen en Chile sus operaciones de producción para la región (principalmente con destino al MERCOSUR, donde ingresan pagando el 70% del arancel).

Las ventas de los productos textiles decrecieron en el año 2001 llegando a US\$ 152,8 millones FOB, monto inferior en 3,8% al registrado en 2000. No obstante, la cifra es aún inferior a lo logrado en 1997, cuando esta industria exportó casi US\$ 209 millones. El grueso de las exportaciones efectuadas el año 2000 correspondió al sector textil propiamente al segmento en el cual se destacan las telas y particularmente las telas de poliéster viscosa (conocida como la "trevira") y el denim (la tela para jeans).

En confecciones, en tanto, se vendieron al exterior cerca de US\$ 40 millones. Los principales destinos de estos envíos fueron México, Brasil y Argentina, países que en su conjunto absorbieron el 38% de estos despachos en valor.

Por otra parte, las importaciones del sector llegaron a US\$ 898 millones CIF en el año 2001, decreciendo un 6,36% con respecto al año anterior. La mayor importación en este segmento correspondió a prendas y fibras sintéticas.

¹² Instituto Textil de Chile, 2001

Evolución de la industria farmacéutica

En Chile existen más de 80 compañías nacionales y extranjeras las cuales disputan el dinámico y competitivo mercado farmacéutico nacional, negocio, cuyas ventas totales durante el año 2000 alcanzaron los US \$552 millones. Las compañías que se disputan el mercado farmacéutico están conformadas por alrededor de 30 laboratorios internacionales y 52 nacionales. Entre 1994 y 1999 el sector alcanzó un crecimiento anual promedio del 7% en volumen.

Las ventas totales de esta industria durante 2000 en el sector privado (farmacias) fueron de 165 millones de unidades valorizadas en US \$552 millones. Sobre esa cifra la industria nacional tiene una participación del 77% en unidades vendidas, ello representa sólo el 54% del mercado; por tanto, el 46% restante corresponde a los laboratorios extranjeros, que venden menos cantidad de medicamentos pero éstos tienen un mayor precio de comercialización.

Según la participación de mercado en valores, el ranking lo encabeza el Laboratorio Chile, con un 12%; seguido de tres laboratorios nacionales: Recalcine con un 8,3%, Saval con un 5,6% y Andrómaco con un 5,2%. Luego aparecen los internacionales Roche (3,7%) Grunenthal (3,2%) y Bayer (3,1%).

De los 500 millones de dólares en ventas de productos farmacéuticos en Chile, las ventas de productos genéricos constituyen el 30%, mientras que un 90% se hacen con receta médica. Los laboratorios no producen sus materias primas, sino que las importan principalmente desde Brasil, Argentina y México.

En cuanto a las patentes, la Ley de Propiedad Industrial establece que en el año 2003 se otorgarán las primeras patentes industriales para productos farmacéuticos. El Instituto de Salud Pública controla la calidad de las medicinas que se expenden en Chile.

Evolución del sector de Pinturas

La información proporcionada por el I.N.E indica que el volumen de ventas del sector en estudio representa un 1,3% respecto de las ventas totales de la industria manufacturera en la Región Metropolitana. Las inversiones de las empresas de la industria en cuestión representan un 0,7% del total de la inversión de la industria manufacturera regional. Del número total de empresas pertenecientes a esta industria, el 1,26¹³% tiene como actividad la fabricación de pinturas.

¹³ Guía para el control de la contaminación industrial.

Las empresas, de acuerdo al tamaño por número de empleados, son clasificados de 1 hasta 8 según las estadísticas del INEI. En el caso de las pinturas, el mayor número de empresas del sector se distribuyen en los tamaños clasificados como 2, 3 y 5, es decir que las empresas manufactureras de pintura con una fuerza de trabajo mayor a 50 personas poseen más del 95% de la participación del mercado. La industria chilena de pinturas es muy amplia en cuanto a productos y calidades, con la participación de fabricantes grandes, pequeños y medianos.

Tabla 9: Empresas de la industria manufacturera de pinturas en la región metropolitana, 1998.

TAMAÑO*	EMPRESA	COMUNA
6	Industrias Ceresita S.A	Recolecta
5	Pintura Soquina	Estación Central
6	Pinturas Stierling Ltda.	San Bernardo
5	Pinturas Renner Chile S.A	Cerrillos
5	Pinturas Baco SAIC	San Bernardo
2	Pinturas Moreno (Pintor)	La Reina
5	Pinturas Iris S.A.I.C	Renca
2	Enrique Caro Fuentes	Santiago
3	Pinturas Adarga	Santiago
6	Pinturas Andina	Estación Central
5	Pinturas Sipa	Cerrillos
4	Pinturas Tajamar	Cerrillos
2	Pinturas Bunt	La Cisterna
4	Pinturas Chilcorrofin	Quinta Normal
5	Pinturas Revor	Conchalí
3	Pinturas Speed	La Granja
3	Pinturas Creíste S.A	Recolecta
2	Pinturas Cerrillos	Cerrillos
2	Barpimo Chile Ltda.	Huechuraba
2	Sherwood Products S.A	Peñalolen
2	M. Antonieta Quezada V.	San Miguel
5	Vitroquímica	Cerrillos
3	Química Alemana Ltda.	Quinta Normal
3	Química Univesal Ltda.	Quilicura
3	Sercoin Ltda..	San Bernardo

* Tamaño 1= 5-9 empleados, Tamaño 2= 10-19; Tamaño 3= 20-49; Tamaño 4= 50-99; Tamaño 5= 100-199; Tamaño 6= 200-499; Tamaño 7= 500-999; Tamaño 8= > 1000.

Elaboración: Grupo Consultor

Fuente: Directorio industrial INE.

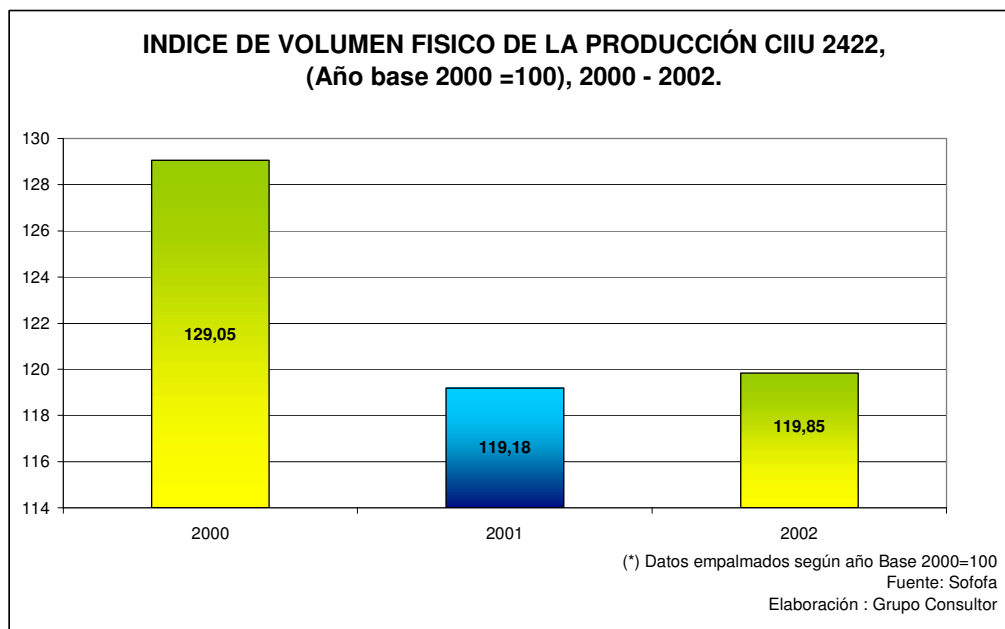
La industria de pinturas elabora una amplia gama de productos, entre los que se destacan las pinturas (base agua o solvente), barnices, lacas y esmaltes. Estos productos presentan una amplia clasificación de acuerdo a su uso, ya sea industrial (minería, industria pesada,

construcción naval, industria en general) o decorativo (arquitectónico, uso doméstico). También son clasificados según el vehículo o disolvente base (agua o solvente), que se evapora luego de la aplicación del producto. Existen también otros recubrimientos o pinturas especiales, de tipo no volátil, que se clasifican de acuerdo al método de curado o endurecimiento. Estos incluyen las pinturas en polvo, recubrimientos curados por radiación y pinturas catalizadas.

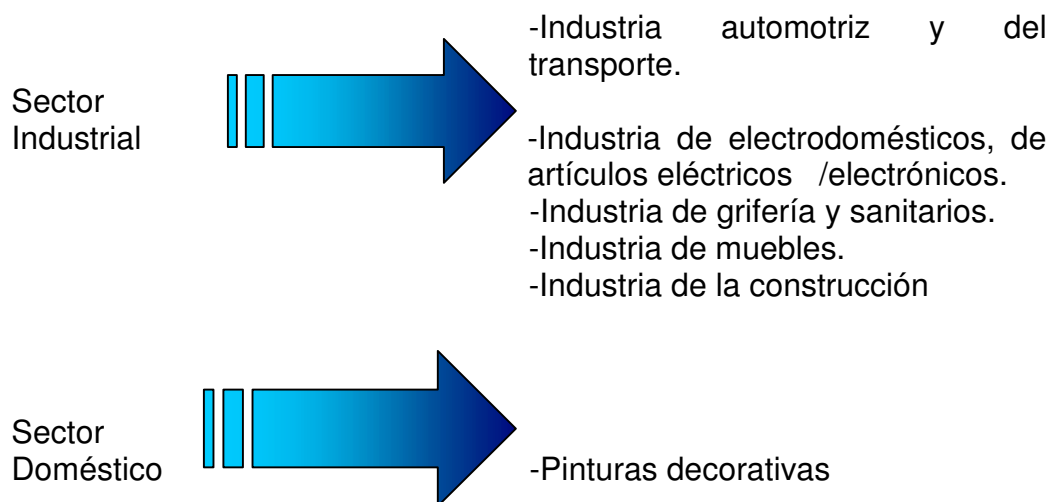
La actividad nacional chilena de la Industria de Pinturas, y la base fundamental del Índice del Volumen Físico de la clasificación 2422, que evidencia un comportamiento inestable en la producción del sector, registrando una disminución en el último año de 0,56%, es decir un IVF en el año 2002 de 119,85, resultado inferior al registrado en el primer año del periodo 2000 – 2002, el cual fue de 129,05. En estos últimos años la evolución de la economía a sido desfavorable para el sector, operando las empresas a una menor capacidad instalada, como consecuencia de la caída de la actividad de diferentes sectores económicos en especial la construcción, que causó una contracción de la demanda de pinturas industriales, a pesar de presentar un crecimiento en el año 2002 de 3.6%¹⁴.

¹⁴ www.cchc.cl

Gráfica 22: Índice de Volumen Físico de la producción CIU2422 (Base 2000= 100*), 2000-2002.



En Chile existen más de treinta empresas dedicadas a la fabricación de pinturas en base a solvente o agua, una en la I^a Región, cuatro en la V^a Región y el resto en la Región Metropolitana, concentradas en la ciudad de Santiago. Cerca de la mitad de las empresas son de tamaño pequeño o mediano. El mercado que atiende el sector Pinturas en Chile se encuentra principalmente en:



Así mismo, la industria cuenta con el apoyo tecnológico de licencias y organizaciones internacionales en cada una de las áreas de negocio donde compete, lo que avala la calidad de los productos, a la vez que se beneficia del desarrollo tecnológico de productos altamente especializados. Como ejemplo en el área de pinturas marinas, industriales y en polvo, trabajan con licencias de grandes productores europeos (Jotun de Noruega, entre otros), en barnices sanitarios, con licencias norteamericanas (Shewin Williams, Valspar), en productos decorativos, con el apoyo de organizaciones internacionales norteamericanas, especializadas en la fabricación de pinturas tintométricas de alto desarrollo

Además de las pinturas en base agua o solvente, las empresas elaboran productos en pastas (masillas y pinturas en pastas texturales), pinturas en polvo (fabricación propia o importada), aerosoles y algunas de las resinas requeridas como materia prima para pinturas.

El mercado se muestra con un creciente dinamismo, reflejado en la innovación continua de productos y particularmente la gama de secado extra rápido, brillo intenso y aerosoles. Incluyendo las termoplásticas hasta las intumescentes que protegen contra el fuego. De otra parte, se viene ampliando la gama hacia las pinturas artísticas y las manualidades.

Evolución del Sector de Plástico – Envases¹⁵.

La industria demanda un total de 538.000 toneladas métricas al año de materiales plásticos y de resinas. El 78% de estos insumos es importado. La maquinaria para la fabricación de envases plásticos y equipos también proviene del exterior. Se estima, para el año 2005, se dará un incremento de esta demanda en un 25% alcanzando 818.000 toneladas métricas, con un crecimiento anual del 9%

Partiendo de la necesidad de renovación de equipos y el desarrollo de nuevos procesos industriales, junto con la activación general de la economía, los especialistas proyectan un crecimiento en la producción de envases y empaques de US \$100 millones para el año 2004. Una de las principales características de la industria del plástico en Chile es su requerimiento de materia prima importada (plástico y resinas), debido

¹⁵ ASIPLA, Asociación Gremial de Industriales del plástico de Chile. 2002. y CENEM, Informe Anual de la Industria Chilena del Envase y Embalaje, 2002

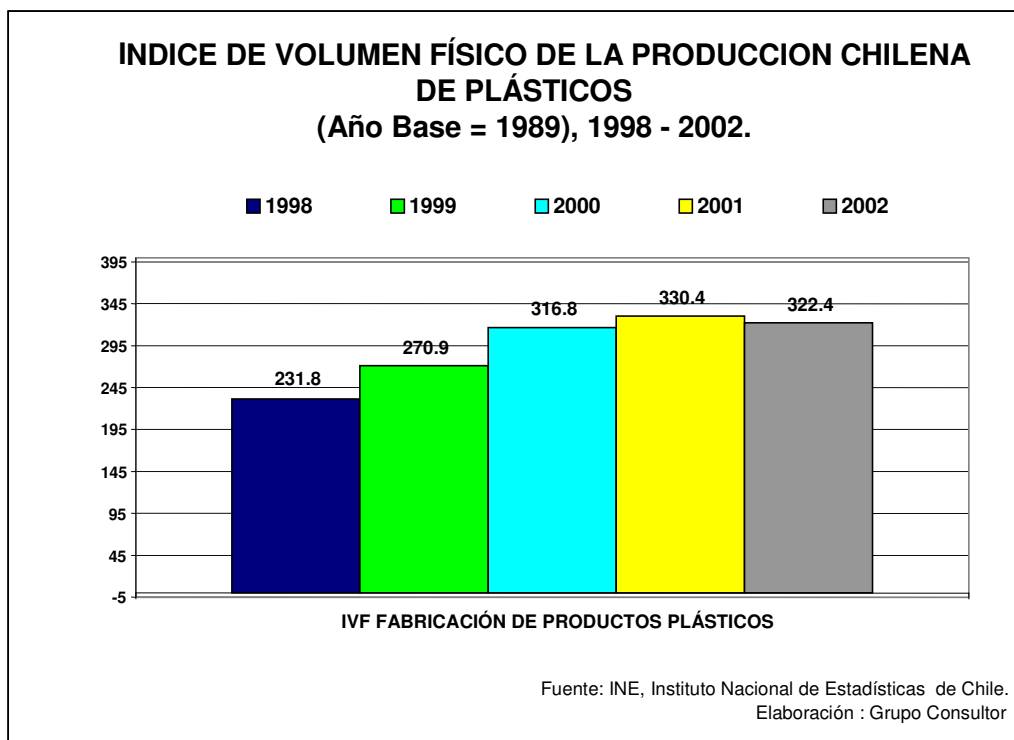
a que el país produce sólo el 10% de sus necesidades en petróleo. La introducción de gas desde Argentina, abre nuevas posibilidades para el mercado del plástico, en insumos y materiales.

Aún cuando Chile no produce maquinaria propia para procesar plásticos, posee una capacidad para habilitar instrumentos para extrusión y produce partes pequeñas para su instalación industrial y para los equipos usados por la industria local. La industria chilena del plástico se ha desarrollado a lo largo de los últimos años a través de la transformación de materias primas.

El sector de la industria del plástico se caracteriza por una concentración cada vez más y más fuerte en el subsector de envases y empaques plásticos. La producción física de envases plásticos en el 2001 alcanzó 275.090 toneladas registrando una variación de 7.67% respecto al año 2000, aportando un 44.05% del valor total producto por sector.

El año 2001 significó una baja importante del precio internacional de las principales resinas usadas como materias primas por los convertidores de envases plásticos. Esto permitió en algunos casos, una baja en los costos de producción, que a su vez sustentó la renegociación de los precios de venta a los clientes. El efecto global más evidente es que el crecimiento del valor producido para este subsector fue menor que el incremento registrado para la producción física.

Gráfica 23: Índice de volumen físico de la producción chilena de plásticos, 1998 – 2002.



El balance económico de la industria del plástico en Chile puede considerarse positivo, al registrar un crecimiento sostenido en los últimos cinco años en la producción física de 39.08% en el periodo comprendido entre los años 1998-2002, aunque el crecimiento en producción física se vio disminuido entre 2001 y 2002 en 2.42%. Aunque para el 2002 se esperaba un mayor crecimiento en la producción física, esta decreció principalmente por el estancamiento en la producción de botellas y frascos, como consecuencia de la entrada de frascos importados para aceites, al igual que una importación de cosméticos, lo que influyó en parte a que se estancara la demanda por frascos y afectará directamente el comportamiento en este periodo.

Por otro lado, el crecimiento que se dio entre los años 2000 y 2001, fue de 4.29% en producción, de enero a Diciembre de 2001 respecto al año 2000, al realizar un análisis más detallado de la información suministrada para los distintas categorías que componen este subsector, se detectó una caída importante en la producción de envases flexibles multicapas, (9%), siendo muy similar a los niveles registrados en el periodo anterior, puesto que la industria de alimentos es el principal mercado de estos productos, es posible pensar que el consumo restringió la demanda por algún tipo de alimentos procesados,

sustituyéndolos por alimentos naturales frescos, los cuales se expenden en su mayoría sin envasar¹⁶.

Se podría afirmar que un porcentaje proporcional a la actividad económica presentada en Chile en 2002 afectó el subsector de envases y empaques plásticos. Los films y bolsas de menor precio y más simples que otras alternativas de envases presentaron una significativa mayor demanda de 9.9%, lo que confirma la sostenida y uniforme tendencia registrada en los últimos años.

Esta categoría también mostró una dinámica expansiva como consecuencia del aumento de la producción nacional alimenticia, ya que parte de esta producción es encaminada a suplir la demanda externa, en ese sentido dicha expansión se ha visto involucrada en una senda de crecimiento de 28.45% en el periodo 2000-2001, ya que este es un elemento fundamental para el embalaje, principalmente de productos perecederos, salmón, frutas y hortalizas.

Tabla 10: Producción física de envases plásticos, 1998-2001.

Segmentos	Cantidades en Toneladas				Variación
	1998	1999	2000	2001	1999-2001
Films y bolsas	90.968	96.687	106.360	116.850	28,45%
Frascos, botellas y similares	16.000	16.678	18.350	18.500	15,62%
Tapas y dispositivos de cierre	4.806	4.699	5.170	5.950	23,80%
Botellas de bebidas y preformas PET	20.000	20.699	21.300	24.670	23,35%
Total	131.774	138.763	151.180	165.970	20,60%

Fuente: CENEM (consolidación de estudios de sus comités técnicos basados en información de empresas destacadas del sector, entrevistas y publicaciones especiales).

Elaboración: Grupo Consultor

La categoría de los frascos y botellas muestra un nivel de producción con muchas variaciones representativas como consecuencia de varios factores. En primer lugar se puede mencionar que el mayor nivel de control sobre la venta de algunos fármacos, como los antibióticos en polvo para la preparación y otros jarabes de compuestos estimulantes, estancó la demanda por frascos plásticos de este tipo entre los años 2000 y 2001. Además, se produjo una entrada al mercado de envases

¹⁶ ASIPLA. Asociación Gremial de Industriales de Plástico de Chile, 2002.

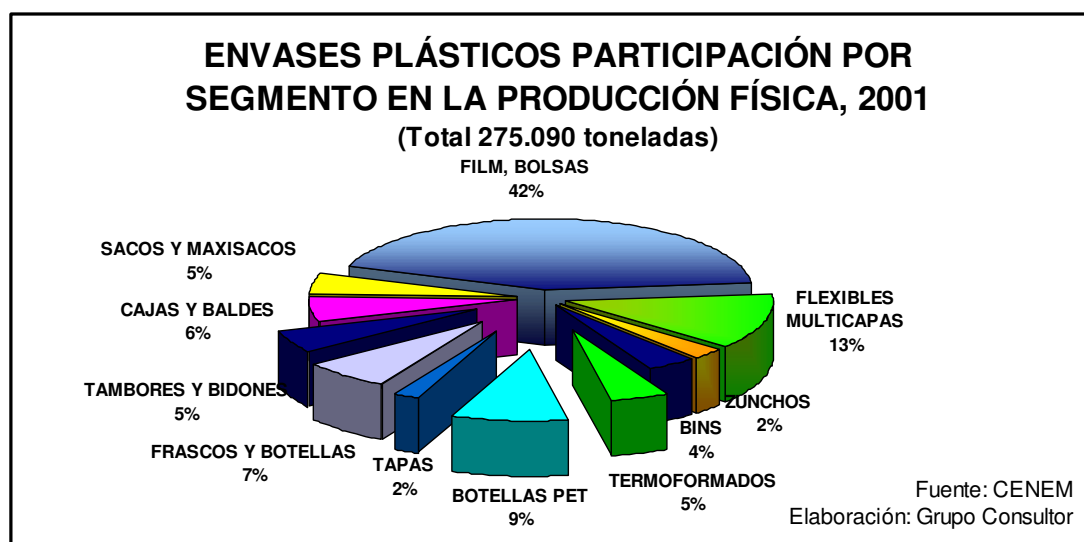
para aceite de oliva como producto emergente, aunque no alteró las cifras globales del segmento ya que la variación para el periodo comprendido entre 1998 y 2001 fue de 15.62%. Por otro lado, sigue muy sostenida la importación de productos cosméticos, sobretodo los de mayor rotación en el gasto familiar como el champú y el bálsamo, lo que no ha permitido el aumento de la demanda por botellas para este uso.

Las botellas para bebidas y preformas de PET muestran un incremento importante del 15,72% en el año 2001, generado principalmente por la fuerte alza en la colocación de envases desechables en el formato de 250 cc. y de 750cc. Se espera que este segmento incremente aun más su producción física en razón a que ya se concretan nuevas y masivas aplicaciones para el envase de cerveza en botellas PET y para suplir la producción de nuevas marcas gaseosas que han incursionado en el mercado chileno, dándole cabida a la expansión productiva de este producto, pues su evolución ha sido positiva al considerar un incremento de la producción física de 23.35% entre los años 1998 y 2001.

En consecuencia, el segmento de tapas y dispositivos de cierre incrementará la producción de acuerdo a la evolución mostrada por los segmentos relacionados como son frascos, botellas, algunos tambores y bidones y por supuesto, las botellas para bebidas.

Por otro lado, los productos como yogures y postres lácteos, grandes demandantes de potes termo formados, se han consolidado con una demanda permanente por parte del público consumidor, formando parte de la canasta base del consumo familiar. Esto refuerza el alto nivel de demanda que este tipo de envases registró durante el último año.

Gráfica 24: Envases plásticos, participación por segmento en la producción física, 2001.



Según los registros de importación, los valores promedio con los que ingresaron las principales resinas usadas en la industria convertidora de envases plásticos, fueron para el periodo comprendido entre los años 2000 – 2001, los siguientes:

Tabla 11: Valor promedio de materias primas importadas para la elaboración de envases plásticos, 2001-2002.

Materia Prima	2000 CIF US\$/TON	2001 CIF US\$/TON	Variación
Polietileno de baja densidad- PEBD	929	840	-9.60%
Polietileno de alta densidad- PEAD	880	799	-9.20%
Polipropileno PP	962	980	1.90%
Poliestireno expandido PS Exp.	1,048	962	-8.20%
Poliestireno en uso general PS	1,007	866	-14%
Poliestireno en alto impacto PSAl	997	849	-14.80%
Politereftalato de etileno PET	1,035	1,040	0.50%

Fuente: CENEM, Estudio de la Industria del envase y embalaje 2001.
Elaboración Grupo Consultor.

Cabe mencionar que las categoría de envases y empaques plásticos continúan siendo el principal impulsor en la participación de los valores de producción física y el segundo en volumen de la producción física del sector, donde creció un 5,3% durante el año 2001 y creció casi un 2% su valor productivo¹⁷. Este hecho es significativo pese a la baja que se experimentó en las resinas utilizadas en la producción de envases, influyendo en el mantenimiento de los precios respecto del año 2000.

La actual situación de las empresas productoras del subsector de envases y empaques plásticos en Chile representa para el sector del plástico una gran participación en competitividad y posicionamiento de los productos nacionales frente a los importados. Aun cuando Chile, no posee una estructura productora en resinas y plástico industrial, si posee una gran infraestructura productiva en la transformación del plástico, especialmente en la industria de envases y empaques.

Esto se debe en primera medida a las inversiones de capital realizado por las empresas productoras, especialmente en el subsector de envases plásticos, sumado a un mejoramiento continuo de la industria para dirigirse a la satisfacción de las necesidades de los demandantes de productos de éste genero y se vea traducido en la satisfacción de los consumidores chilenos, principalmente en los sectores de alimentos, agroindustria y de bebidas.

Tabla 12: Concentración de la industria plástica 2000-2001.

Fabricación de Productos Plásticos, N.E.P	Año		Variación
Datos	2000	2001	2000 - 2001
Número Establecimientos	228	226	-1%
Ocupación Media	13,870	21,949	58%
Costo Bienes Recibidos *	556,665	471,930	-15%
Materias Primas *	443,160	369,379	-17%
Ingresos Totales *	902,786	832,749	-8%
Activo Fijo *	595,367	539,060	-9%
Inversiones Nuevas *	41,397	65,324	58%
Exportaciones *	51,332	55,981	9%
* Miles de US\$			

Fuente: INE, Instituto Nacional de Estadística
Elaboración: Grupo Consultor

¹⁷ ASIPLA, Asociación de Industriales de Plástico de Chile, 2001.

El resultado positivo de la industria del plástico en Chile es producto del aumento de las exportaciones, especialmente en el año 2002, donde se vieron favorecidas tanto en competitividad por la depreciación de la moneda como en la disminución de la inflación. Se suma a esto el precio internacional del petróleo que se redujo significativamente lo que influyó en los precios de las resinas respecto al año anterior, sumado al impacto en los precios de las materias primas, y el efecto de la situación Argentina que en el año 2001 fue asimilada rápidamente por el país austral.

Este proceso de dinámico crecimiento ha estado acompañado de una creciente modernización de las plantas manufactureras, al igual que una creciente importancia en el tema de posicionamiento de marca y producto en el mercado de consumo masivo, especialmente en el sector alimentos y bebidas. Este último se ve altamente influenciado por el crecimiento de las ventas minoristas por parte de las grandes cadenas de supermercados e hipermercados, además del crecimiento de la competencia en todos los sectores como consecuencia de los proyectos de integración económica como el recién Tratado Comercial firmado con Estados Unidos, el ya existente con la Unión Europea y las alianzas regionales con MERCOSUR, Centroamérica y Canadá y una serie de Acuerdos de Complementación Económica, entre los que se destaca el firmado con Colombia (ACE No24).

Evolución del Sector de Papel

La demanda de químicos orgánicos también está determinada por el comportamiento de la industria de papel, razón por la cual a continuación se hace un breve resumen de su comportamiento macroeconómico y sus tendencias de crecimiento.

La Industria de Papel hasta el año 2001 venía presentando una tendencia creciente y sostenida de la producción local, pero en el último año se registró una caída del 5%, influenciada en gran parte a la a una demanda interna deprimida u a un escenario internacional que impidió un mayor incremento en las exportaciones.

El mercado del papel esta concentrado en no más de diez empresas, de las cuales siete dedican una parte de su producción a las exportaciones. Se presentan 2 productos importantes: los papeles hilado y el papel periódico. Cada uno de ello tiene una composición diferente en cuanto al tipo de fibra empleada como a su vez las características de mecánicas y físicas de ellos.

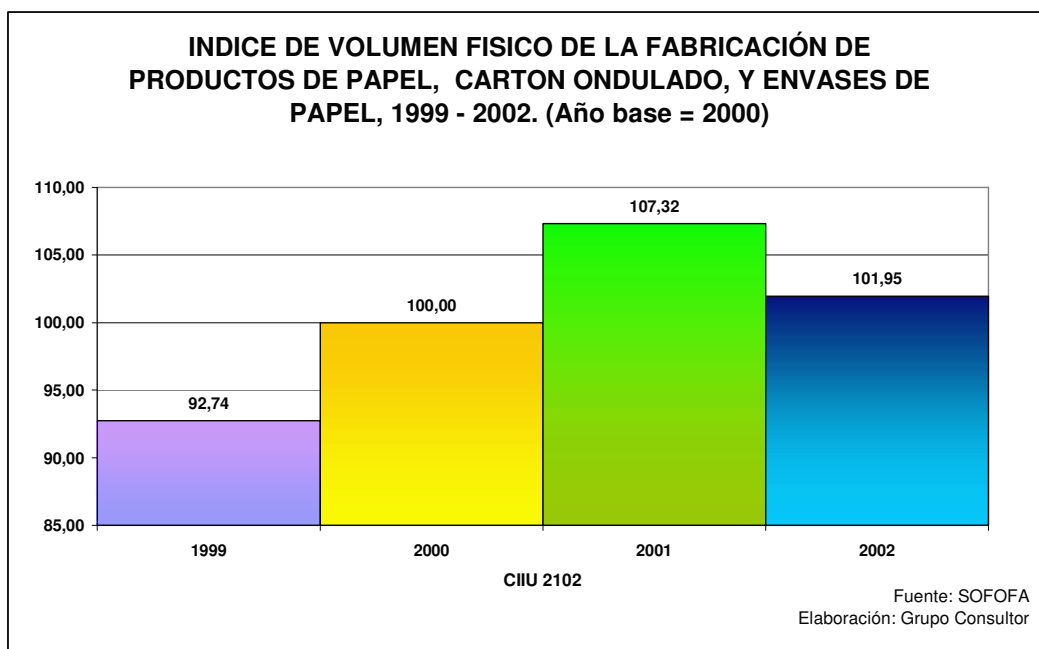
En el primer semestre del 2001, la exportación de papel periódico alcanzó a US\$63,0 millones, con un incremento de 27,4% respecto del

mismo período en el año anterior. En los últimos tres años la exportación de este producto experimentó un crecimiento promedio simple de 22,8% anual. Los mercados más importantes para la venta de papel periódico en los primeros 6 meses del 2001 fueron: Perú con US\$17,0 millones; Argentina con US\$14,1 millones y Brasil con US\$9,3 millones FOB.

La Industria de Papel chilena se puede medir a través de los indicadores de la actividad económica *2102: Fabricación de Papel y Cartón Ondulado y de Envases de Papel de Productos de Plástico*, de la CIIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme). Como ya se mencionó, ésta clasificación es utilizada por SOFOFA para presentar los resultados de la actividad productiva de las empresas.

Por construirse estas estadísticas con base en el consumo de materias primas de papel, se convierten en el indicador idóneo para determinar la evolución de la actividad nacional chilena de la Industria Plástica, porque permite capturar el auge del material y el incremento en su consumo; por esta razón, la base fundamental para determinar la evolución del sector de papel es entonces el Índice del Volumen Físico de la clasificación 2102 que evidencia un crecimiento constante en la producción del sector desde el año 1999 hasta el año 2002.

Gráfica 25: Índice de Volumen Físico de la Fabricación de productos de papel, cartón ondulado, y envases de papel, 1999-2002.



Como se puede ver a través de IVF, la producción de la industria de productos de papel para el 2002 obtuvo un IVF (índice de volumen físico) de 191.95., más bajo que el año anterior. El crecimiento constante y positivo que venía presentando este sector venía impulsado por la implementación de soluciones que incluyen desde el diseño, la impresión y producción de envases de papel específicos para variadas empresas. Además de una constante búsqueda de nuevos productos y servicios, desarrollando una alta especialización en envases y envoltorios para la industria de alimentos y comestibles.

El Papel está presente en la vida diaria. Se dice que cada ser humano consumirá 100 árboles en toda su vida por los distintos productos que necesita tales como el pañal del recién nacido, papel higiénico, cuadernos para estudiar, blocks para dibujar, agendas para anotar, libros para leer, periódicos, entre otros. En Chile se consume del orden de las 682 mil toneladas por año.

A continuación se detalla los distintos tipos de papel de acuerdo a su uso encontrados en Chile:

Papeles para corrugar. Se utilizan para fabricar las típicas cajas de color café con que se embalan televisores, electrodomésticos y productos para el hogar, que tú puedes ver usualmente en los supermercados.

Papeles de Impresión y escritura. Como su nombre lo indica, son de uso diario en colegios y oficinas; su color usualmente es blanco. El papel típico es el de tus cuadernos escolares.

Cartulinas. Se emplean para fabricar los envases de pasta dental, perfumes, detergentes, de los cereales para el desayuno, de la leche líquida de larga vida, etc.

Papel para periódico. En estos papeles se imprimen los diversos periódicos.

Papeles Tissue. Son de uso común en los baños y cocinas de nuestras casas: papel higiénico, pañales desechables, servilletas de papel, toallas absorbentes y pañuelos desechables.

Papeles para envolver. Todo tipo de papeles utilizados en el embalaje de paquetes, 11 Plantas que fabrican distintos papeles de acuerdo a los diversos encomiendas, en el comercio, etc.

En Chile existen tipos que demanda el mercado nacional e internacional. La mayoría están ubicadas entre la Región Metropolitana y la X Región. Las fábricas de papel periódico que tienen un mayor consumo de madera, están ubicadas en la VIII Región.

Tabla 13: Principales empresas de papel en Chile, 2003.

EMPRESA	PLANTA	PROD. ANUAL	TIPO DE PAPEL QUE PRODUCE
		(miles de tons)	
Empresas CMPC S.A.	Maule, VII Reg.	180	Cartulinas, papeles para corrugar y para la construcción
	Valdivia, X Reg.	40	Cartulinas, papeles para corrugar y para la construcción
	Nacimiento, VIII Reg.	198	Papel para periódico
	Puente Alto, RM	245	Papeles de impresión y escritura, papeles para corrugar, papeles para envolver y embalaje y papel tissue
	Laja, VIII Reg.	80	Papeles de impresión y escritura y papeles para embalaje
	Talagante, RM	33	Papel tissue
Papeles Bío Bío	San Pedro, VIII Reg.	130	Papel para periódico y otros papeles de pulpa mecánica
Papelera Concepción S.A.	Coronel, VIII Región	40	Papel para periódico
Fábrica de Papeles Carrascal S.A.	Quinta Normal, RM	39	Papeles para corrugar
Cía. Papelera del Pacífico	San Francisco de Mostazal, VI Reg.	43	Papeles para corrugar
Papeles Industriales S.A.	Lampa, RM	40	Papeles tissue y papeles para envolver

Fuente: www.Papelnet.cl

El consumo de papel en Chile se mide a través del denominado Consumo Aparente y esta alrededor 682 mil toneladas de papeles, desglosado en 7 grandes categorías, que se indican en el siguiente cuadro.

Tabla 14: Consumo aparente de papeles en Chile, 2003.

Tipos de Papeles	Miles de Toneladas
Papeles para Corrugar	310
Papeles de Impresión y Escritura	200
Cartulinas	60
Papel para Periódico	90
Papeles Tissue	100
Papeles de Envolver	35

Fuente: www.Papelnet.clDescripción del comportamiento de los consumidores

Las industrias que hacen uso de estos productos los demandan directamente a los fabricantes locales o extranjeros, a sus distribuidores y a importadores especializados. El proceso de adquisición está relacionado directamente con el plan de producción y ventas de la industria respectiva, que atiende a los diferentes factores del mercado industrial chileno según la industria: ciclos, frecuencias, volúmenes, acuerdos internacionales, políticas de las casas matrices multinacionales y orientación exportadora del país. En cuanto a las compras directas por parte de las empresas productoras de los diferentes sectores, aunque también tienen en cuenta los precios, comienzan a ser más concientes de la importancia de los insumos de calidad, y cómo se reflejan éstos en sus productos finales. Este comportamiento se comprueba sobretodo en el caso de empresas grandes, que buscan ser reconocidas y posicionarse en el mercado por la buena calidad de sus productos. Este tipo de empresas, además de tener en cuenta las certificaciones internacionales de calidad, hacen sus propias pruebas con respecto al desempeño de los insumos en su proceso productivo, pero si dos proveedores proporcionan calidad similar, su decisión la determina el menor precio. En este sentido, algunas empresas que en ocasiones compran al agente o representante en Chile, ya que resulta más beneficioso que hacer directamente las importaciones. Asimismo, el empresario colombiano debe tener en cuenta dos perfiles diferentes, las empresas productoras y las dedicadas a la distribución y comercialización.

Las empresas distribuidoras tienen en cuenta dos aspectos muy importantes en las decisiones de compra de insumos químicos: la calidad y el precio. Con respecto a la calidad, exigen el cumplimiento de Normas Internacionales de Calidad ISO, y en el caso de que el proveedor no cuente con las certificaciones correspondientes, solo algunas de estas empresas tienen en sus plantas de operación

departamentos técnicos en los cuales pueden realizar sus propias pruebas de calidad y estabilidad de los insumos. Su principal exigencia es en cuanto a los precios, y por esta razón no guardan completa fidelidad a sus proveedores, sino que deciden la mejor alternativa en cada momento.

Estas empresas también toman decisiones dependiendo de los tiempos de entrega y la disponibilidad del producto, debido a que su actividad no siempre es planeada con anterioridad y muchas veces deben suplir requerimientos esporádicos de la demanda.

Estas empresas en su estructura orgánica tienen un departamento de compras que se encarga del aprovisionamiento para la producción, junto con mantenimiento de inventarios, según el comportamiento histórico de la misma, procesos de negociación y en algunos casos la logística de transporte de estos bienes o suministros. En consideración al mayor o menor desarrollo de las diferentes industrias, junto con su posicionamiento en mercados nacionales e internacionales, los procedimientos de compra son igualmente mayor o menor perfeccionados, a la vez que sus sistemas de negociación y sus condiciones de compra.

Debe señalarse que las industrias vinculadas con el estado, como el caso de la industria minera, la petroquímica, efectúan sus compras mediante licitaciones públicas, con la intervención de "Chilecompras", dependencia del ministerio de hacienda ante la cual debe inscribirse en primera instancia todo aspirante a proveedor del sector público en Chile.

Conclusiones del capítulo

La composición y características del mercado de los productos analizados en éste estudio, señala una serie de aspectos que se deben resaltar.

- Balanza comercial deficitaria: los insumos para la producción de pinturas y tintas en Chile son principalmente importados en donde la cobertura de las exportaciones es el 20% de las importaciones chilenas y presenta un comportamiento creciente.
- Expectativas de crecimiento en la producción nacional de pinturas: en términos agregados la producción del sector presentó índices decrecientes en los últimos años, pero dada la reactivación de la economía chilena luego de la crisis de 1998, se espera una reactivación en la producción de pinturas.

- Concentración de los importadores: Otro aspecto a resaltar es que el 90% de las importaciones es realizada por 20 importadores y el 79% de las importaciones es realizada por 10 empresas, adicionalmente los indicadores de concentración se han incrementado en los últimos años.
- Concentración en el origen de las importaciones: tres países concentran cerca del 80% de las exportaciones de pigmentos hacia Chile. Estos países son Brasil (53%), Colombia (17%) y Argentina (7%).
- Industria local competitiva: El sector de químicos chileno es de gran importancia en la economía nacional y concentra su producción en empresas con niveles tecnológicos altos.

A manera de conclusión, las tendencias del sector indican un sostenimiento de las importaciones y una concentración de la industria local que determinan una dinámica de abastecimiento que se apoya en las importaciones en donde Brasil es el líder.

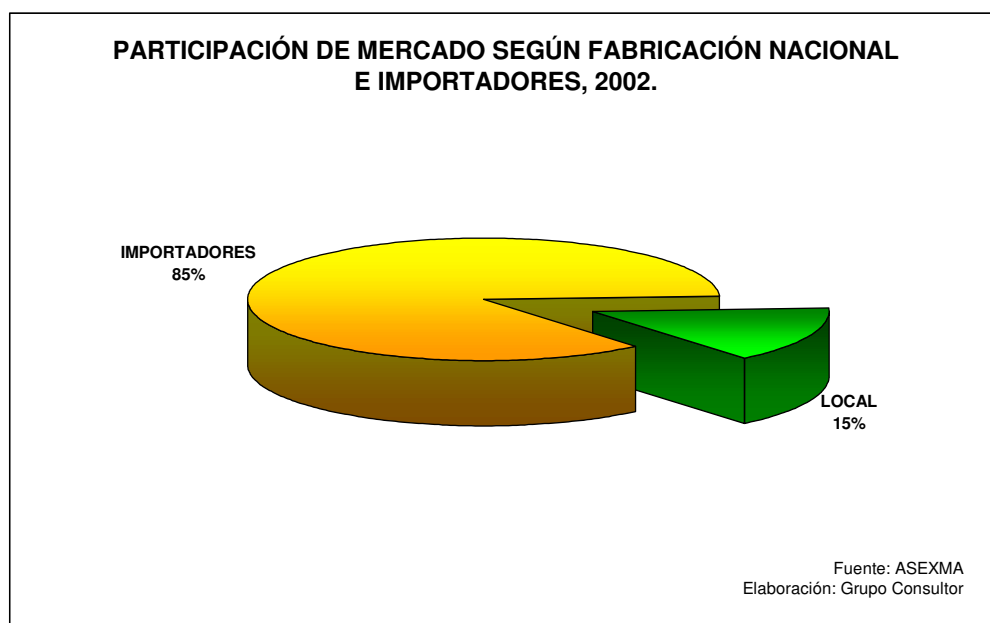
ANÁLISIS DE COMPETENCIA

Estructura de la oferta

Oferta Local

Como se mencionó anteriormente, la oferta de insumos químicos básicos en Chile es principalmente importada, debido a que alrededor del 85%¹⁸ de las empresas del mercado son importadoras, representantes o distribuidores. Este aspecto determina diferentes participantes en cada uno de los segmentos, de tal forma que el análisis de competencia de productos importados se hará tomando como principal fuente, los importadores. Esta situación implica que la competencia directa de las empresas colombianas se encuentra en el exterior, y que se pueda analizar la competencia desde el punto de vista de las estadísticas de importaciones de Químicos Orgánicos.

Gráfica 26: Participación de mercado según fabricación nacional e importadores, 2002.



¹⁸ Participación calculada teniendo en cuenta las empresas registradas en los directorios industriales de ASEXMA y SOFOFA.

Según ASIQUIM¹⁹, se registran cinco empresas productoras en el sector chileno de químicos orgánicos. Estas empresas son: Panichem Chile S.A, Compañía Minera Disputada de las Condes, Empresa Nacional de Minería, Tintas Graficas S.A y Enaex S.A. Por otra parte, la multinacional Clariant Colorquímica Chile S.A, participa con producción local en algunos productos.

A continuación se presenta el perfil de algunas empresas del sector que poseen amplia experiencia y conocimiento del mercado local, empezando con empresas chilenas que producen localmente químicos orgánicos.



ENAMI

www.emani.cl

La Empresa Nacional de Minería, ENAMI, fue creada el 5 de abril de 1960 mediante la fusión de la Caja de Crédito y Fomento Minero, Cacremin, con su filial, la Empresa Nacional de Fundiciones, ENAF, alcanzando vida legal a través del DFL N° 153 del mismo año.

ENAMI tiene por objeto «fomentar el desarrollo de la minería de pequeña y mediana escala, brindando los servicios requeridos para acceder al mercado de metales refinados, en condiciones de competitividad».

Para cumplir con su objetivo, ENAMI concentra su accionar en la gestión prioritaria de tres instrumentos: el desarrollo minero, el beneficio de minerales y el instrumento de fundiciones y refinería.

El desarrollo minero contempla el financiamiento del riesgo minero, la asesoría en la preparación y evaluación de proyectos, la asignación de recursos crediticios para la puesta en operación de proyectos viables y el acceso al mercado a través de poderes de compra de minerales.

Bajo esta perspectiva, gran parte de los recursos fiscales se focalizan en el reconocimiento de reservas, en carácter de capital de riesgo. La determinación de las reservas en cantidad, distribución y calidad permite caracterizar el proyecto minero integralmente, estableciendo su viabilidad a precios de mercado.

Los proyectos viables son sujetos de crédito para el desarrollo y los restantes, pasan a conformar una cartera de proyectos a la espera de condiciones de mercado favorables para su puesta en marcha.

¹⁹ Asociación Gremial de Industrias Químicas de Chile

El servicio que permite cerrar el ciclo de desarrollo y explotación de los citados proyectos, es el de compra de minerales y productos mineros en condiciones de mercado, que considera la utilización de mecanismos de minimización del riesgo de precio para el productor a través del uso de mercados de futuro.

El segundo instrumento, Beneficio de Minerales, tiene por objeto agregar valor a la producción del sector de pequeña minería, transformando minerales sulfurados y oxidados con leyes de cobre entre 2 y 3%, en productos de fundición, concentrados y precipitados, de 28% y 78% de ley, respectivamente. Esta transformación se realiza en plantas propias o en plantas de terceros, buscando minimizar el costo de transporte.

El tercer instrumento, Fundiciones y Refinería, resulta determinante en la viabilidad del negocio, dado que permite asegurar el procesamiento de la producción de la minería dependiente en las mismas condiciones que obtienen los grandes productores en Chile. Este negocio compromete los principales activos de ENAMI y en un marco de sustentabilidad ambiental, deben asegurar su competitividad en el largo plazo.

Los citados instrumentos operan como unidades de negocio descentralizadas, cuyo control estratégico es responsabilidad de la Oficina Central donde también se concentran dos funciones corporativas de apoyo a la gestión de dichas unidades de negocio, como son Abastecimiento de Productos Mineros y Comercialización de Productos y Subproductos.

BASF Tintas Gráficas S.A. Tintas Gráficas S.A.
http://www.basf.cl/tintas_graficas/pags/cont_his.html

Tintas Gráficas S.A. fue fundada el año 1951 con el fin de proveer de sus productos a la empresa Editora Zig Zag y al Grupo de Imprentas Universo. Desde entonces, y gracias a su tecnología -técnicas de offset a pliegos para estuches y etiquetas y huecograbado para revistas-, estas dos empresas se mantuvieron a la vanguardia de los impresores de la época.

Más tarde incorporó nuevos clientes, hasta que a fines de los años setenta se asoció con el grupo multinacional Immont. Gracias a esta alianza introdujo al mercado nacional las más avanzadas tecnologías en

los diferentes sistemas de impresión, usados tanto en Europa como en Estados Unidos y Japón.

Como consecuencia, Tintas Gráficas S.A. se situó rápidamente como el líder indiscutido de los fabricantes nacionales de tinta. Entre las principales innovaciones que introdujo al mercado se destacan la "tinta fresca" para estuches de cartulinas y etiquetas; y las tintas huecograbado para envases flexibles -líneas Pyroflex, Rotochem y otras que aún conservan su vigencia-, las cuales marcaron una pauta a seguir para los competidores.

A mediados de la década de los ochenta, el grupo alemán BASF -uno de los mayores fabricantes mundiales de productos químicos- adquirió al grupo Inmont. Desde ese momento, Tintas Gráficas pasó a ser socio de una de las multinacionales expertas en el rubro, sumando su propia tecnología en tintas de impresión, la cual es particularmente reconocida en el campo offset a través de su línea de tintas K+E.

En agosto de 1999 BASF adquirió el porcentaje restante de Tintas Gráficas S.A. El gran desafío fue iniciar un proyecto para construir una nueva planta ubicada en la comuna de Pudahuel -Región Metropolitana- con una inversión de US\$ 6 millones.

Y lo lograron. En enero de 2001 se inauguraron las nuevas instalaciones con 50.000 m² de terreno. La moderna construcción, que incluye oficinas, bodegas y áreas de producción, ocupa 25.000 m². Además, la nueva planta es un ejemplo en seguridad y flujo de producción para el Grupo BASF en América del Sur.

En julio de 2002 cambió la razón social de la empresa, la cual es hoy reconocida en el mercado como BASF Tintas Gráficas S.A. Actualmente, es la única compañía capaz de proveer una línea completa de tintas para Print Media, Packaging y Aplicaciones Industriales (químicas), así como las Planchas de Fotopolímeros para flexografía, leterpress y equipo para procesamiento necesario a partir de una única fuente.

Esta amplia cobertura permite a BASF Tintas Gráficas ofrecer a la industria de la impresión un portafolio de soluciones integrales y servicios técnicos únicos en el mercado chileno.



ENAEX S.A

www.enaex.cl

Enaex, fue fundada en 1920, y adquirida por el Estado en 1972, convirtiéndose en el primer productor de EGAN en Chile, en 1983 fue privatizada en 1987, al ser comprada por un consorcio liderado por Austin Powder. En 1990, Sigdo Koppers adquiere el 34% de la compañía, adquirió en 1993 un 16% adicional. En 1999, partió la producción de la planta de Nitrato de Amonio grado Anfo, con una producción de 350.000 tons./ año. En el año 2000 adquirió el 100% de las acciones de Samex S.A, empresa peruana que participa activamente en el mercado de Perú. Entre los productos que fabrica se encuentran explosivos a granel, explosivos encartuchados, accesorios, productos especiales y químicos en los que se encuentran nitrato de amonio, amoniaco y ácido nítrico.



* Nitrato de Amonio

Especial para EGAN (Grado Explosivo y la Industria Química en general), ubicado en el Centro del Área Minera con una capacidad de 350.000 Ton/año.

* Amoniaco

ENAEX dispone de una capacidad de almacenamiento de 20.000 toneladas de amoniaco anhídrico de alta calidad.

* Ácido Nítrico

El Ácido nítrico productivo por ENAEX en su planta de Mejillones es un producto de alta pureza, completamente libre de contaminantes sólidos, aniónicos y catiónicos.

La siguiente empresa es de carácter transnacional, y que fabrica localmente aditivos para la construcción y polímeros e importa aditivos para pinturas y barnices, entre otros:



CLARIANT

www.clariant.cl

Clariant, es una empresa mundial líder en productos químicos especializados con aproximadamente 31.000 empleados, ventas anuales superiores a los USD 6 billones y filiales en más de 60 países. Clariant, con sede en Muttenz, Suiza, inició sus actividades como empresa independiente en Julio de 1995, formada por la división de las áreas de productos químicos especiales de Sandoz. A pesar de ser bastante joven, tiene sus orígenes en el año 1886, cuando Alfred Kerm y Edouard Sandoz constituyeron una empresa orientada hacia la producción de tintes para la industria textil. Sandoz inició sus actividades en Chile en el año 1944 como representación, transformándose en filial al inaugurar en 1965 una planta farmacéutica en Ñuñoa y adquiriendo una bodega y equipos de producción de productos industriales en el Salto.

Hoechst, fue fundada en 1863 en Alemania. En Chile fue fundada en 1954 como representación pero 3 años después ya se inauguraba el laboratorio farmacéutico de Carrascal en Santiago. En 1964 comenzó la construcción de la planta química de Maipú, donde hoy se elaboran resinas y dispersiones para la fabricación de pinturas y adhesivos, productos para la industria textil, construcción, minería, detergentes y papel entre otros.



Importadores del sector

Los principales proveedores de Químicos Orgánicos de la industria chilena son Brasil, Colombia, Argentina, China y México.

Brasil sobresale por ser el mayor proveedor en todos los productos determinados para el presente estudio, especialmente de derivados solamente sulfonados, sus sales y sus ésteres etílicos y ácido cítrico. Colombia, por su parte, se destaca como el segundo proveedor de importaciones de químicos orgánicos destacándose ácido cítrico, sales y ésteres del ácido cítrico, anhídrido ftálico; así mismo, Argentina, China y México están presentes con todos los productos en el mercado chileno, entre los cinco principales orígenes.

En el sector es importante resaltar a países como Noruega e India que han presentado un crecimiento en el periodo 2000 a 2002 de 429% y 460%, respectivamente, es decir por cifras cada uno de US\$ 461.239 y US\$ 100.671.

Existe una continuidad muy marcada entre las principales empresas importadoras. Para determinar el número de empresas que participan activamente en el comercio internacional del sector, tanto clientes como competencia, se tiene en cuenta la concentración de la oferta en pocas empresas. Analizando la composición de la oferta importada para los últimos tres años, se observa que las primeras 3 empresas se han fortalecido logrando concentrar el 61% del valor de las importaciones en el año 2002, con una diferencia de casi 55 puntos sobre la participación presentada tres años atrás.

Tabla 15: Concentración de la Oferta (Valor CIF importaciones), 2000 – 2002.

CONCENTRACIÓN DE LA OFERTA (VALOR CIF IMPORTACIONES), 2000 – 2002.			
	2000	2001	2002
Primeras 3 empresas importadoras	7%	59%	61%
Primeras 10 empresas importadoras	25%	76%	79%
Primeras 20 empresas importadoras	30%	84%	90%
Total Importaciones	100%	100%	100%

Fuente: MACROSCOPE

Elaboración: Grupo Consultor

Es importante observar el comportamiento de los principales importadores del sector de químicos orgánicos por canal institucional, comercializador e industrial.

Del canal institucional se destacan empresas de diferentes sectores como alimentos, bebidas, detergentes, pinturas e insumos para la construcción, entre otros, concentrando las 10 primeras el 68.05% de las importaciones.

Ocupando el primer lugar, no sólo en el grupo institucional sino de todos los importadores del sector se encuentra Unilever Chile Ltda, con una participación en las importaciones en el año 2002 de 44.50% por valor de US\$ 11.076.630,95, principalmente ácido cítrico, ácido cítrico anhidro, ácido de cilbenzen sulfónico, citrato de cinc y citrato de zinc trihidratado procedentes de Bélgica, Colombia, Brasil y Reino Unido. Esta empresa se dedica actualmente a la producción de dos grandes categorías: Limpieza del Hogar y Limpieza Personal. Desarrolla marcas internacionales como Axe, Rexona, Omo, Lux y Dove, entre otras, y marcas locales como Cif, Quix, Vim y Le Nancy.

Esso Chile Petrolera Ltda, ocupa en la segunda posición del grupo y del sector con una participación de 5.84% en el año 2002, habiendo incrementado sus compras internacionales en relación con el año anterior en US\$ 1.161.389. Los productos que más importa esta compañía son ácido p-toluensulfónico de Francia, Alemania y el Reino Unido, y el anhídrido ftálico con procedencia del Brasil, China, Argentina, Brasil, Corea del Sur y Venezuela.

El tercer lugar en importancia de este grupo lo ocupa Corpora Tresmontes S.A, empresa agroindustrial, que presentó un crecimiento respecto al año 2001 de 63.46%, es decir US\$ 539.316 más que el año anterior. Los países de los que más importa esta organización son Brasil, Canadá, y Colombia, especialmente químicos como ácido cítrico, ácido fumarico, citrato de sodio y citrato trisódico. En el caso de Colombia el total de exportaciones realizadas a Corpora presentó un valor de US\$ 975.367,48.

Coca Cola de Chile, en el año 2002 importó US\$ 1.251.644,65 de ácido cítrico, citrato de sodio, citrato trisódico dihidratado, dioctil sulfosuccinato y glicerina, siendo el cuarto del grupo, con una participación de 5.03%, con proveedores de Brasil y Colombia con cifras que superan los 486 mil dólares en el caso de Brasil y de 608 mil dólares para Colombia.

Por volumen de compras en este grupo, siguen en el ranking empresas como Carozzi S.A, Pinturas Tricolor S.A. y Embotelladoras Chilenas Unidas con participaciones de 3.16%, 1.23% y 1.11% respectivamente, las cuales aumentaron el volumen de las importaciones con respecto al año 2001 en US\$ 37.609,56 US\$ 696.648, y US\$ 187.224,8, respectivamente. Cabe destacar que las dos primeras empresas han incrementado sus compras desde el año 2000. Carozzi S.A, empresa dedicada a la agroindustria importa ácido cítrico, ácido fumarico, ácido fumarico puro y citrato de sodio de Colombia, Brasil, Argentina, Estados Unidos, China e India, por valor en el último año de US\$ 785.747,99, registrando un crecimiento de 31.28%.

La empresa Pinturas Tricolor S.A, con más de 60 años de trayectoria en el mercado chileno, ha logrado ser reconocida como la compañía líder en la fabricación y comercialización de pinturas decorativas, prestigio que le ha permitido abordar con notable éxito sectores específicos del mercado industrial. En el periodo 2000 - 2002 obtuvo una tasa de crecimiento de 143.69%, es decir US\$ 180.119 más que en el año 2000, siendo los químicos más representativos anhídrido ftálico, glicerol triacrilado con proveedores de origen mexicano, colombiano, venezolano y argentino.

Asimismo, las Embotelladoras Chilenas Unidas, se dedican a la producción y distribución de bebidas, presentando un decrecimiento en el último año de 9.04%, a pesar de lo cual tienen una participación en las importaciones de 1,11% en el último año por valor de US\$ 275.508 de ácido cítrico con procedencia de Brasil, Chile y Colombia.

Otras empresas que vienen incrementando sus importaciones son Cia.Manufacturera de Aconcagua y Beiersdorf S.A., con participaciones de 0.79% y 0,41%, respectivamente. La primera compañía se dedica al negocio de la limpieza, convirtiéndose en un actor relevante dentro de este mercado, no sólo por el respaldo de la marca Virginia, sino porque cuenta en la actualidad con una amplitud de productos que le ha permitido desarrollar nuevas marcas, como es el caso de Arom, Casino, Brillina, Lord y Team, productos para el cuidado y aseo del hogar como cera para pisos, desinfectantes y betunes, entre otros. Las compras realizadas por esta empresa fueron por valor de US\$ 196.684,8 de ácido dodecil bencen sulfónico, ácido dodecil bencensulfonato de sodio, ácido fenilsulfónico y derivados solamente de sulfonados, importados de Noruega y Venezuela.

El décimo lugar del grupo de importadores del canal institucional lo ocupa Beiersdorf S.A, con una participación de 0,41%, por compras por valor de US\$ 102.365,11, destacándose la glicerina refinada, ácido cítrico farmacéutico, ácido cítrico anhidro, ácido etlenosulfónico y citrato

de amonio, procedente de Alemania y en menor escala de Argentina, Japón, Malasia y Holanda.

Tabla 16: Principales Importadoras del canal institucional de Químicos Orgánicos (Valor CIF dólares), 2002.

Empresas	2000	2001	2001	%
UNILEVER CHILE LIMITADA	0,00	12.146.998,78	11.076.630,95	44,50
ESSO CHILE PETROLERA LTDA.	1.066.583,07	292.291,70	1.453.680,85	5,84
CORPORA TRESMONTES S.A.		849.817,30	1.389.132,86	5,58
COCA COLA DE CHILE S.A.	764.423,59	1.285.400,93	1.251.644,65	5,03
EMPRESAS CAROZZI S.A.	587.885,23	598.523,19	785.747,99	3,16
PINTURAS TRICOLOR S.A.	125.356,34		305.475,18	1,23
EMBOTELLADORAS CHILENAS UNIDAS		302.876,02	275.507,98	1,11
CIA.MANUFACTURA DE ACONCAGUA	68.112,24	115.393,18	196.684,80	0,79
BEIERSDORF S.A.	10.209,60	52.646,85	102.365,11	0,41
RESINAS CHILENAS LTDA.	220.099,90	247.876,49	99.419,89	0,40
Sub - Total	2.842.669,97	15.891.824,44	16.936.290,26	68,05
Total Importadores	26.863.824,06	24.762.494,05	24.889.142,15	100%

Fuente: MACROSCOPE

Elaboración: Grupo Consultor

En cuanto al canal comercializador, se destacan empresas dedicadas a la importación, comercialización y/o representación de químicos orgánicos, abasteciendo diferentes sectores industriales. Las 9 primeras empresas de este grupo de importadores del sector concentran el 16.23% del total de las importaciones.

En el primer lugar se encuentra la Distribuidora Portland S.A, la cual importa ácido cítrico, ácido cítrico anhidro, dioctil ftalato, ácido dodecilbenceno sulfónico de China, Argentina y México, por total de US\$ 1.087.581,77, siendo la quinta más importadora, obteniendo una participación de 4.37%.

Química Rhenium Ltda se especializa continuamente en el campo de los tensoactivos. Ofrece al mercado soluciones a las necesidades de materias primas, de intermediarios y de productos semi-elaborados, ayudando a los clientes de las industrias como la de detergentes, cosmética, de procesos y de insumos para la construcción a crear valor

para su propio beneficio, importando por lo tanto diferentes químicos como el ácido dodecilbenceno, derivados solamente sulfonados, ácido naftalen sulfónico, ácido xilene sulfónico, sulfonato de sodio y xilene sulfonato de sodio, principalmente de Brasil, Italia, Uruguay y China. Esta empresa ha venido incrementando las importaciones registrando una tasa de crecimiento en el periodo 2000 - 2002 de 42.60%, es decir de US\$ 278.419.

Mathiesen S.A.C y Com (US\$465.779,30) e Ind. Interquímica Ltda (US\$ 443.012,79), poseen una participación en las importaciones de 1.87% y 1.78%, respectivamente.

A su vez, registraron para el último año tasas negativas de 56.50% y 8.60%. Mathiesen S.A.C abastece de productos químicos y materias primas a diferentes industrias, el año 2002 un valor de US\$ 465.779,30 de ácido cítrico, citrato de sodio, citrato de calcio, citrato tricalcico, citrato trisodico, citrato trisodico deshidratado, citrato de potasio monohidrato y glicerina refinada, siendo Colombia el proveedor número uno, representando el 83% de las importaciones realizadas por Mathiesen. Otros proveedores de esta compañía son Guatemala y Brasil, pero en cantidades menores. La empresa Comercializadora e Industria Interquímica distribuyó en el año 2002 químicos como ácido benceno sulfónico, ácido cítrico, ácido cítrico anhídrido, glicerina natural refinada de Perú, China y Corea del Sur principalmente, por una cantidad de US\$ 443.012,79.

En el caso de Oxiquim S.A. y Harting S.A., dedicadas a distribuir productos químicos y a cubrir las necesidades del mercado chileno, importan alrededor de los 271 y 260 mil dólares, respectivamente, presentando un comportamiento decreciente en el último año, con tasas de 29.52% y 13.99%, respectivamente.

Las industrias de minería, alimentos, vidrio, textiles, cerámica, caucho, plásticos, explosivos y cosméticos, entre otros son los clientes de estas comercializadoras, suministrándoles por lo tanto ácido cítrico, ácido cítrico anhídrido, ácido fumarico, ácido p-toluensulfónico, citrato de sodio y glicerol, que proceden de China, Corea del Sur, Alemania e Indonesia, en el caso de Oxiquim S.A. Y anhídrido ftálico, glicerina, glicerina refinada comercializa Harting S.A, de origen mexicano, colombiano y venezolano.

Las últimas tres empresas que lideran este grupo presentan un comportamiento decreciente. Estas empresas son Navarro y Cia.Ltda., Harding y Cia. Ltda. y Holchem International S.A. con importaciones para el año 2002 por valor de US\$ 251.125,54 US\$ 245.690,12 y US\$ 84.040, respectivamente, en especial de ácido cítrico, ácido cítrico

anhidro, ácido cítrico monohidratado y glicerina de China, Colombia e Indonesia

Tabla 17: Principales Importadoras del canal comercializador de Químicos Orgánicos (Valor CIF dólares), 2002.

Empresas	2000	2001	2002	%
DISTRIBUIDORA PORTLAND S.A.	1.243.037,52	1.049.972,21	1.087.581,77	4,37
QUIMICA RHENIUM LTDA.	653.493,20	826.292,50	931.912,18	3,74
MATHIESEN S.A.C.	2.059.995,37	1.070.878,80	465.779,30	1,87
COM.E IND.INTERQUIMICA LTDA.	357.430,37	484.690,39	443.012,79	1,78
OXIQUIM S.A.	182.498,46	383.820,15	270.520,47	1,09
HARTING S.A.	84.868,39	302.304,18	260.000,34	1,04
NAVARRO Y CIA.LTDA.	317.296,14	309.863,37	251.125,54	1,01
HARDING Y CIA. LTDA., GUILLERM	341.095,58	381.669,37	245.690,12	0,99
HOLCHEM INTERNATIONAL S.A.	82.851,60	109.623,00	84.040,00	0,34
Sub – total	5.322.566,63	4.919.113,97	4.039.662,51	16,23
Total	26.863.824,06	24.762.494,05	24.889.142,15	100%

Fuente: MACROSCOPE

Elaboración: Grupo Consultor

Finalmente, en el canal industrial se destacan empresas dedicadas a la fabricación e importación de productos químicos que complementan su proceso productivo o su portafolio de servicios hacia su cliente final. Las 9 primeras empresas de este grupo concentran el 8.77% de las importaciones. La primera de este grupo es Panimex Química S.A, que participa en el mercado con el 3.42%, por valor de US\$ 851.137,19, registrando un crecimiento en el último año de 452% con productos como anhídrido ftálico, benceno sulfónico y ácidos toluenosulfónico, de Canadá y Argentina.

La empresa Basf Chile S.A, que esta en segunda posición con una participación de 1.42%, incremento sus importaciones con respecto al año 2002 en US\$ 234.667, esta produce a nivel nacional e importa de sus filiales en diferentes partes del mundo químicos orgánicos como ácido itaconico, ácido xileno sulfónico, acidoitaconico, anhídrido ftalico, sal de ácido sulfónico y trimetilhidroquinona y vinilsulfonato de sodio, principalmente de procedencia belga, colombiana y mexicana.

La tercera empresa más importante de este grupo es Merck S.A, que produce y comercializa medicamentos, vitaminas, biomateriales,

reactivos, suministro para laboratorios, químicos electrónicos y cristales líquidos; que a pesar de no registrar en años anteriores ninguna compra, para el año 2002 presenta compras por valor de US\$ 167.383,08, especialmente provenientes de Alemania y de otros mercados como Chile, Austria, China y Canadá.

Clariant Colorquímica Chile elabora resinas y dispersiones para la fabricación de pinturas y adhesivos, productos para la industria textil, construcción, minería, detergentes y papel entre otros, importando en el año 2002 un total de US\$ 161.024, registrando un crecimiento de 37.65%, especialmente por vinilsulfonato de sodio y ácido dodecilbencen-sulfónico lineal de origen noruego.

Las empresas siguientes son Epoxa Chile S.A y Lipo Chile S.A, empresas que fabrican y comercializan una amplia gama de especialidades químicas, y que evidencian un comportamiento decreciente para el último año de 18.01% y 60.42%. Epoxa Chile S.A, con una participación de 0.56%, importó un total de US\$ 140.404,48 de Colombia, en especial anhídrido ftálico, ftalato de dioctilo e hidroquinona. Asimismo, Lipo Chile S.A, participó con el 0.53% en las importaciones de químicos orgánicos en el año 2002 por valor de US\$ 132.713,54, con procedencia de Noruega, India y Perú de ácido dodecilbencen sulfónico y glicerina refinada.

Las tres últimas empresas, Química Anglo Chilena S.A., Química Sudamérica S.A. y Laboratorios Maver, poseen porcentajes de participación en las importaciones para de 0.52%, 0.52% y de 0.44%, respectivamente. Asimismo, las dos primeras empresas presentaron crecimiento en el periodo 2000 - 2002, obteniendo en el último año importaciones totales de US\$ 129.723,86 y US\$ 129.246,94, respectivamente. Química Anglo Chilena S.A, se caracteriza por importar alquilbencen sulfonato, ácido dodecil benceno sulfónico de India y Corea del Sur, y glicerina de Alemania. En cambio Química Sudamérica S.A importa ácido cítrico y citrato de sodio de China.

Por último Laboratorio Maver compañía farmacéutica nacional líder en producción y venta de medicamentos de venta directa en Chile, con 79 años de experiencia en el rubro de la farmacéutica y hoy consolidado como el principal fabricante y distribuidor de medicamentos de venta libre en el país. Actualmente comercializa más de 48 marcas, entre las que se cuentan medicamentos cuya venta no necesita prescripción médica (OTC), artículos de cuidado personal y alimentos. Esta empresa disminuyó sus importaciones en el año 2002 en US\$ 58.709,36 con respecto al año anterior, siendo el químico más comprado el ácido cítrico de Brasil y China.

Actividad Intrasectorial de las principales empresas

Las comercializadoras del sector Químicos Orgánicos se caracterizan por especializarse en la distribución de insumos por sectores. Es así como se identifican grandes comercializadoras que abastecen principalmente a empresas que pertenecen al sector plástico, pinturas, alimentos y bebidas, entre otras, sin que esto signifique que los sectores sean excluyentes.

La tendencia general es atender sectores similares, o con demanda de insumos similares, como son el sector plástico y el de pinturas o tintas; ó los sectores alimentos y bebidas, por ejemplo.

En la siguiente tabla se encuentran empresas fabricantes y comercializadoras que se clasifican según el subsector del mercado de químicos orgánicos dentro del cual participan, además del origen de cada uno de éstos. Las estrellas de color negro indican producción nacional chilena, mientras que las de color azul corresponden a la comercialización o distribución de insumos importados.

Las empresas locales se distinguen por fabricar mínimo un producto, y máximo dos; en cambio, las empresas comercializadoras ofrecen mínimo un producto y máximo diez.

Tabla 18: Composición Intrasectorial de las principales empresas, 2002.

EMPRESA / SECTOR	Anhídrido Ftálico	Ácido Cítrico	Glicerina	Hidroquinona	Ácidos Orgánicos e Inorgánicos	Glicerina	Ácido Sulfúrico	Aditivos para alimentos	Aditivos para caucho	Aditivos para la construcción	Aditivos para polímeros	Aditivos para tintas y barnices
Allister S. Fraser					*			*		*	*	
Andean Mining & Chemicals Ltd.	*		*		*	*	*	*	*	*		*
Andimex Ltda.		*						*				
Atofina Chile S.A.									*			
Basf Chile S.A.				*	*			*		*		
Bayer S.A.	*		*	*	*	*		*		*	*	
Chilena de Comercio Ltda.										*		
CIBA Especialidades Químicas Ltda.										*		
Clariant Colorquímica (Chile) Ltda.										*	*	*
COMEX S.A.	*		*			*				*	*	
Cía. Minera Disputada de las Condes							*					
Dow Corning Chile S.A.					*					*		
Dupont Chile S.A.							*			*		
Empresa Nacional de Minería							*					
Empresas Químicas CERQUIM S.A.								*		*		
F.H. Engel S.A.		*			*			*		*	*	
Franmar Ltda.		*										
Harting S.A.			*			*				*	*	
Industrias Químicas Cloramon Ltda.	*		*			*				*		
Industrias Químicas Reno S.A.	*	*	*			*				*		
Interquímica Ltda..	*	*	*			*	*			*		
Mathiesen S.A.C.	*	*	*	*	*	*		*	*	*		*
Oxiquim S.A.	*	*	*		*	*		*		*		
Panichem Chile S.A.	*											

EMPRESA / SECTOR	Anhídrido Ftálico	Ácido Cítrico	Glicerina	Hidroquinona	Ácidos Orgánicos e Inorgánicos	Glicerina	Ácido Sulfúrico	Aditivos para alimentos	Aditivos para caucho	Aditivos para la construcción	Aditivos para polímeros	Aditivos para tintas y barnices
Perez y Jacard S.A.	*	*	*		*	*		*				
Petroquim S.A.											*	
Portland S.A.		*	*			*		*				
Química Anglo Chilena S.A.			*		*	*	*		*			*
Química del Sur y cía. Ltda.							*					
Química Lutromo									*			
Quimick								*				*
Rhodia Chile Ltda.				*				*			*	
Solimpex S.A.	*											
Tintas Graficas S.A.												*

Elaboración: Grupo Consultor

Ubicación regional de las empresas

Las empresas presentes en el mercado chileno tienen sus oficinas principales en la ciudad de Santiago, desde donde operan y dirigen todas las actividades referentes al mercado de químicos orgánicos. Su operación incluye las actividades administrativas y comercializadoras, así como logísticas.

En este aspecto vale la pena resaltar que muchas comercializadoras importantes son representantes de grandes proveedores de insumos en el exterior, y algunas veces no hacen las importaciones, sino que establecen el contacto entre el proveedor y el cliente en Chile; razón por la cual solo necesitan una oficina central en la capital, de forma tal que facilite el contacto con las empresas chilenas.

El mercadeo es importante en el sector; dentro de las principales estrategias utilizadas por las empresas se encuentran las de resaltar los componentes, la calidad y el precio.

Por otra parte, se han implementado servicios pre y post –venta que garantizan un valor agregado para el consumidor, ya que los productos

del sector son vendidos a empresas del sector industrial, que adquieren las mercaderías con las condiciones de crédito más favorables.

Los proveedores internacionales están ubicados principalmente en Brasil, Colombia, Argentina, China, México y Noruega.

Mezcla de Mercadeo

Las empresas presentes en el sector basan sus estrategias, principalmente, en la calidad del producto, en las especificaciones técnicas y certificaciones que posean, y en el soporte técnico y servicios relacionados que pueden brindar a sus clientes.

En este mercado las compras se hacen de acuerdo a la actividad productiva actual, pues no es rentable la acumulación de stock, en primer lugar por el volumen, y en segundo lugar por la determinación mundial de los precios internacionales de los commodities, creando riesgo e incertidumbre en el mediano plazo. Ante esta situación, los proveedores han flexibilizado las cantidades de despacho, sin que esto implique una reducción exagerada en los montos atendidos.

En el cumplimiento de estos objetivos, las empresas tienen en cuenta notablemente la rentabilidad de su actividad y por esta razón están en la búsqueda constante de nuevos proveedores en el exterior. Esta diversidad de proveedores les permite hacer una selección de acuerdo a las condiciones comerciales que les ofrezcan en el momento de la negociación, así como de la disponibilidad y tiempos de entrega según la demanda. El acceso a estos beneficios, les permite transmitir un mayor valor agregado a sus clientes, ofreciendo precios competitivos y servicios de soporte y asesoría.

En este sentido, las comercializadoras han evidenciado una tendencia por diversificar su portafolio de productos más que su cartera de clientes. De esta manera, sus ventas pueden incrementarse ofreciendo un servicio más completo a sus clientes, a la vez que concentran sus esfuerzos en aquellos que habiendo sido previamente seleccionados por su historial financiero, garantizan la estabilidad financiera de la empresa.

A continuación se caracterizan las principales empresas importadoras y las marcas que manejan en su distribución y/o comercialización de los productos del sector, teniendo en cuenta la participación de las empresas durante el año 2002 y analizando su comportamiento por partida para tomar el 95% del total de importadores del sector.

Tabla 19: Principales importadores, Sector Químicos Orgánicos, productos y marcas, 2003.

IMPORTADOR	RUT	Total Impo 2002 US\$	MARCA
UNILEVER CHILE S.A.	92091000	9,197,593.16	ACIDO CITRICO ANHIDRO, CITRATO DE SODIO RIHIDRATADO MARCA CITRIQUE BELGE-F; CITRATO DE ZINC TRIHIDRATADO MARCA O.I.L.-F; ACIDO CITRICO ANHIDRO MARCA S.A.CITRIQUE-F.
UNILEVER CHILE LIMITADA	92091000	1,879,037.79	ACIDO CITRICO MARCA S.A.CITRIQUE-F; ACIDO DODECIL BENZEN SULFONICO.
ESSO CHILE PETROLERA LTDA.	79588870	1,453,680.85	ANHIDRIDO FTALICO MARCA DONGBU-F, ACIDO P-TOLUENSULFONICO MARCA J&J-F, ANHIDRIDO FTALICO MARCA PETROQUIMICA-F.
CORPORA TRESMONTES S.A.	96569690	1,389,132.86	ACIDO FUMARICO MARCA ANDERCOL-F, ACIDO CITRICO MARCA CARGILL, CITRATO DE SODIO MARCA SUCROMILES-F.
COCA COLA DE CHILE S.A.	96714870	1,251,644.65	ACIDO CITRICO MARCA CARGILL, DIOCTIL SULFOSUCCIONATO SODIO MARCA CYTEC INDUSTRIES INC.-F, ACIDO CITRICO ANHIDRO MARCA S.A. CITRIQUE BELGE N.V.-F, CITRATO DE SODIO MARCA SUCROMILES S.A.-F; DIOCTIL SULFOSUCCINATO SODIO MARCA THE COCA COLA EXP. CO.-F.
DISTRIBUIDORA PORTLAND S.A.	87690900	1,087,581.77	GLICERINA REFINADA MARCA ACME-F, ACIDO CITRICO ANHIDRO MARCA ASLCHEM-F; DIOCTIL FTALATO MARCA C.RETER-F, CITRATO DE POTASIO MARCA GADOT, DIOCTIL FTALATO MARCA KALFLEX 10, ACIDO FUMARICO MARCA STAR ASIA-F, GLICERINA REFINADA MARCA UNILEVER-F.
QUIMICA RHENIUM LTDA.	89730300	931,912.18	ACIDO DODECILBENCENO SULFONICO MARCA CONDEA-F; ACIDO NAFTALEN SULFONICO MARCA DALTON-F; SULFONATO DE SODIO MARCA ELL.-F; CONDENSADOS DEL ACIDO NAFTALEN SULFONICO MARCA OXI.-F.
PANIMEX QUIMICA S.A.	96545900	851,137.19	ANHIDRIDO FTALICO MARCA UNIPOX-F, ICI-F, ICI ARGENTINA E-F.

IMPORTADOR	RUT	Total Impo 2002 US\$	MARCA
EMPRESAS CAROZZI S.A.	96591040	785,747.99	ACIDO FUMARICO PURO MARCA ANDERCOL-F; ACIDO CITRICO MARCA GARGILL-F; CITRATO DE SODIO MARCA SOVROMILES-F.
MATHIESEN S.A.C.	92207000	465,779.30	GLICERINA REFINADA MARCA AMATO-F, COGNIS-F, HIDRIQUINONA MARCA EASTMAN-F; ACIDO SULFONICO LINEAL MARCA STEPAN-F;
COM.E IND.INTERQUIMICA LTDA.	85040900	443,012.79	GLICERINA REFINADA MARCA ALICORP, ACIDO ALQUIL BENCENO SULFONICO MARCA HCI CHEMICAL-F, GLICERINA REFINADA MARCA QUIMICOS HOLANDA-COSTA RICA SA.
BASF CHILE S.A.	80043600	352,232.82	ANHIDRIDO FTALICO MARCA CARBOQUIMICA-F, VINILSULFONATO DE SODIO MARCA PROVIRON-F, ACIDO XILENO SULFONICO MARCA REACEL AXS-93, ACIDO ITACONICO MARCA RHODIA-F.
PINTURAS TRICOLOR S.A.	96805260	305,475.18	ANHIDRIDO FTALICO MARCA CARBOQUIMICA-F, GLICEROL TRIACRILADO MARCA UCB-F.
EMBOTELLADORAS CHILENAS UNIDAS	96524410	275,507.98	ACIDO CITRICO MARCA CARGILL-F, ROCHE.-F, SUCROMILES-F.
OXIQUIM S.A.	80326500	270,520.47	ACIDO FUMARICO MARCA ANDERCOL-F, ACIDO CITRICO MARCA CHINA JIANGSU.-F, GLICERINA (GLICEROL) MARCA PUNTO ROJO.-F, ACIDO CITRICO ANHIDRIDO MARCA TANGSHAN.-F.
HARTING S.A.	92846000	260,000.34	GLICERINA MARCA ALICORP-F, ANHIDRIDO FTALICO MARCA C.RETER-F, ANHIDRIDO FTALICO MARCA PETROSIMA-F.
NAVARRO Y CIA.LTDA.	83274700	251,125.54	ACIDO CITRICO MARCA SUCROMILES S.A.-F.
HARDING Y CIA. LTDA., GUILLERM	80447400	245,690.12	ACIDO CITRICO MARCA DALBO-F; CITRATO DE SODIO MARCA FEEDADEX-F; GLICERINA REFINADA MARCA JEBSEN-F; ACIDO CITRICO MONOHIDRATADO MARCA JIANGXI-F.
LABORATORIO BALLERINA LTDA.	92405000	216,532.82	ACIDO FENILSULFONICO MARCA CLARIANT, ACIDO FENILSULFONICO LINEAL MARCA UFACID K; ACIDO DODECILBENCENO SULFONICO MARCA UNGER.

IMPORTADOR	RUT	Total Impo 2002 US\$	MARCA
CIA.MANUFACTURERA DE ACONCAGUA	90727000	196,684.80	ACIDO FENILSULFONICO MARCA CLARIANT, ACIDO DODECIL BENCENSULFONATO DE SODIO MARCA UFACID K; ACIDO DODECIL BENCEN SULFONICO MARCA UNGER.
MERCK S.A.	80621200	167,383.08	ACIDO CITRICO ANHIDRO MARCA JUNGBUNZLAUER-F, GLICERINA ANHIDRA MARCA MERCK; OXALILO CLORURO, FUMARATO DE HIERRO II MARCA MERCK-F.
CLARIANT COLORQUIMICA CHILE LT	80853400	161,024.02	ACIDO FENILSULFONICO MARCA CLARIANT-F, ACIDO DODECILBENCENO SULFONICO LINEAL MARCA UFACID K, ACIDO DODECILBENCENO SULFONICO MARCA UFACID K, UNGER-F, UPACID K.
EPOXA S.A.	96807660	140,404.48	ANHIDRIDO FTALICO MARCA ANDERCOL,
LIPO CHILE S.A.	96655550	132,713.54	GLICEROL(GLICERINA). MARCA ALICORP, ACIDO DODECIL BENCEN SULFONICO MARCA UFACID K.
QUIMICA ANGLO CHILENA S.A.	84114100	129,723.86	ACIDO CUMEN SULFONICO-LIQUIDO MARCA STEPAN-F; ACIDO DODECILBENCENO SULFONICO MARCA TATA INTERN.
QUIMICA SUDAMERICA S.A.	96536140	129,246.94	ACIDO CITRICO, CITRATO DE SODIO MARCA LAIWU-F;
SOC.QUIMICA NACIONAL SOQUINA S	90680000	118,378.56	ANHIDRIDO FTALICO MARCA COMERC.RETER-F.
LABORATORIO MAVER LTDA.	92121000	108,843.04	ACIDO CITRICO MARCA TATE LYLE-F
BEIERSDORF S.A.	93513000	102,365.11	ACIDO CITRICO ANHIDRO, OCTIGLICERINA, MARCA BDF-F; GLICERINA REFINADA MARCA ECEM; POLIGLICOL 400 MARCA NIVEA.
RESINAS CHILENAS LTDA.	89733800	99,419.89	ANHIDRIDO FTALICO MARCA CARBOQUIMICA-F; GLICERINA MARCA VARELA-F.
LABORATORIOS RECALCINE S.A.	91637000	89,950.00	DI AMONIO CITRATO Q.P. MARCA CHEMOMEDICA-F, CITRATO DE AMONIO MARCA ANDENEX -F.
HOLCHEM INTERNATIONAL S.A.	96633200	84,040.00	ACIDO CITRICO MARCA GLOBE CHEMICALS-F; CITRATO TRISODICO MARCA JEBSEN&JESSEN-F;
COMERC.E INDUST.HOCHSCHILD S.A	96669680	81,004.00	ACIDO CITRICO ANHIDRO MARCA DALBO-F, ACIDO CITRICO MONOHIDRATO MARCA FEEDADEX-F, ACIDO CITRICO ANHIDRO MARCA GLOBE-F.
QUIMATIC S.A.	81846100	72,927.11	ACIDO CITRICO MARCA: CARGILL.

IMPORTADOR	RUT	Total Impo 2002 US\$	MARCA
PLASTISOL S.A.	81318000	71,681.19	FLATALATO DE DIOCTILO MARCA CARBOFLEX ONE-T; ORTOFTALATOS DE DIOCTILO MARCA CARBOQUIMICA-F.
INDUSTRIAS VINICAS S.A.	87550600	69,862.83	ACIDO CITRICO ANHIDRIDO MARCA ARCHER-F; SUCROMILES-F.
ONDEO NALCO QUIMICA CHILE LTDA	85417200	69,631.98	SAL DE SULFONATO MARCA NALCO; SAL SODICA DE ACIDO SULFONICO MARCA ONDEL NALCO-F.
CAPE FOOD INGREDIENTS CHILE S.	96907460	65,832.90	ACIDOS POLICARBOXILICOS MARCA ASPARTAME.
INDUSTRIAS QUIMICAS RENO S.A.	80485300	60,522.00	ACIDO CITRICO ANHIDRO, ACIDO CITRICO MONOHIDRATO, MARCA SINOCEM HEBEI IMP.& EXP.-F;
COBRE CERRILLOS S.A.	91449000	55,682.61	ORTOFTALATO DE DIOCTILO MARCA CARBOQUIMICA-F.
DIFEM PHARMA S.A.	79581120	55,567.00	ACIDO DODECILBENZENO SULFONICO MARCA CONDEA-F; ACIDO DODECIL BENZENICO LINEAL MARCA STEPAN-F.
POLYFIBRA S.A.	96832030	54,253.74	ESTER ACIDO ORTOFTALICO(ORTOFTALATO DE DIOCTILO), PLASTIFICANTE MARCA CARBOQUIMICA-F.
QUIMICA INDUSTRIAL SPES S.A.	93654000	49,700.00	ANHIDRIDO FTALICO MARCA CARBOQUIMICA, PETROQUIMICA-F, RETER-F.
BAYER S.A.	91537000	48,993.75	ACIDO CITRICO MARCA LAVECID AS, SUCROMILES.-F.
ENAEX S.A.	90266000	48,567.95	GLICERINA MARCA MATERIA CHEMICALS.
CATECU S.A.	91384000	37,811.82	DI 2 ETIL HEXIL FTALATO MARCA CARBOFLEX.
CIA.ELECTRO METALURGICA S.A.	90320000	36,195.26	XSA CATASOL H720:TOTESTIPO DE PRODUCTO MANCUSO;PURO MARCA EZA (%) ACIDO XILENO- SULFONICO.
INVERSIONES PENAFLOL LTDA.	78846420	33,660.00	ACIDO CITRICO MARCA SUCROMILES-F.
SOC.QUIM.IND.COM.COMPOFLEX LTD	79582470	33,023.44	ORTOFTALATO DE DIOCTILO, DIOCTIL FTALATO MARCA CARBOQUIMICA-F.
PETROFLEX S.A.	79709860	32,220.80	ORTOFTALATOS DE DIOCTILO MARCA CARBOFLEX, CARBOQUIMICA S.A.
LUIS TRONCOSO MOURINO	3458388	31,685.08	DIETIL FTALATO MARCA K & H -F.
ROCHE VITAMINAS CHILE S.A.	96959470	31,680.00	ACIDO CITRICO ANHIDRO MARCA CITRIQUE BELGE-F, ACIDO CITRICO ANHYDROUS MARCA ROCHE VITAMINS.

IMPORTADOR	RUT	Total Impo 2002 US\$	MARCA
MERCK QUIMICA CHILENA SOC.LTDA	80621200	25,074.68	ACIDO HEPTANOSULFONICO MARCA EM-F; CITRATO TRISODICO, CITRATO DE SODIO, ACIDO CITRICO MARCA MERCK;
PRINAL S.A.	83877600	18,950.00	CITRATO DE SODIO MARCA WOLF CANYON ASIA PACIFIC-F; ACIDO CITRICO MARCA ZHE JIANG YONGTONG-F.
CIA. ELECTRO METALURGICA S.A.	90320000	18,625.48	ACIDO TOLUENO SULFONICO MARCA MANCUSO-F.

Fuente: MACROSCOPE

Elaboración: Grupo Consultor.

Comportamiento de los precios del sector

El comportamiento histórico de los precios de los Químicos Orgánicos en Chile está determinado por la evolución de los precios internacionales de los insumos básicos.

Para realizar un análisis de competencia entre las empresas es más representativo mostrar la evolución de los precios según el país de origen de las importaciones, con el fin de establecer competitividad de los productos colombianos con otros países.

Los precios internacionales de los químicos orgánicos han experimentado un comportamiento variable durante el periodo de análisis, disminuyendo o aumentando de acuerdo al país y al año. A continuación se hace un análisis de los precios CIF unitarios / kilo por partida registrados en MACROSCOPE, tomados en cuatro intervalos de US\$ 0.1 a US\$ 5, US\$ 5 a US\$ 10, US\$ 10 a US\$ 50 y mayores de US\$ 50, con el fin de establecer los precios máximos y mínimos que maneja cada uno de los países exportadores a Chile.

Derivados solamente sulfonados, sales y esteres etílicos.

Los químicos orgánicos derivados solamente de sulfonados, sus sales y sus ésteres correspondiente a la partida 29041000, registran en el intervalo de US\$ 0.1 a US\$ 5, que el 92% de los productos tienen precios que oscilan entre US\$ 0.52 a US\$ 1.93, siendo el producto de menor precio xilen sulfonato de sodio de Estados Unidos y el más alto derivado sulfonado para uso industrial de cuero, de origen español. El mayor precio encontrado en este rango es US\$ 4.84 ácido sulfónico en polvo R-4222, proveniente de Estados Unidos marca nalco chemical-f. Los precios más altos de estos productos en general son de Estados Unidos.

Para el siguiente intervalo los precios son de US\$ 5.02, US\$ 5.8 y US\$ 9.28. El primer precio es de un ácido etileno sulfónico de uso industrial de Brasil, seguido de un derivado solamente sulfonados en polvo marca MBT Colombia-f y el último de ellos es de una sal marca proquimia-f variedad hidrox de origen español.

En este intervalo de US\$ 10 a US\$ 50 se compara el precio de sales sulfonadas aromáticas, proveniente de Estados Unidos y Brasil, que registran precios CIF unitario / kilo por valor de US\$ 10.59 a US\$ 12.16 en el caso de Estados Unidos y de US\$ 11.14 a US\$ 11.26, para Brasil. También en esta agrupación esta el ácido alquil benceno sulfónico con un precio de US\$ 23.33 (Estados Unidos), el ácido dodecil benceno sulfónico US\$ 14.78 (España), ácido metanosulfónico US\$ 43.43 (Alemania), ácido etlenosulfónico para la industria cosmética US\$ 24.30, marca H&R.

Glicerol

Asimismo, los poliácridatos de glicerilo en el intervalo de US\$ 0.1 a US\$ 5, marca HISPAGEL 200 tienen un precio de US\$ 0.7 de origen peruano. También en este grupo encontramos los productos con descripción de glicerina y glicerina refinada, para el caso de primer subgrupo los precios oscilan entre US\$ 0.78 marca SINOCHEM - F de origen Chino para uso cosmético y el más alto de US\$ 4.78, líquido grado técnico marca Niza de origen Alemán, importado por Beiersdorf S.A. La glicerina refinada en cambio registra precios entre US\$ 0.84 de la marca UNILEVER-F de Argentina a US\$ 4.91 marca ECEM de Japón. Entre otras glicerinas esta el glicerol de soya, importado por el Laboratorio Davis S.A, de origen estadounidense tiene un valor CIF unitario / kilo de US\$ 4.41 marca REVLON. También la glicerina vegetal de origen alemán, donde los precios se encuentran entre US\$ 1.54 a US\$2.03.

En el siguiente rango de US\$ 5 a US\$ 10 se encuentran tres marcas diferentes. La primera de ellas es la BEIERSDORF-F de Alemania, cuyos precios CIF unitarios / kilo son de US\$ 5.26 y US\$ 5.887 para la glicerina refinada y de glicerol la cifra es de US\$ 6,1465. La siguiente marca es ECEM.-F importando hacia Chile glicerina refinada a US\$ 7.40 de Holanda. Y por último nos encontramos con la marca UCB-F de Bélgica con el glicerol triacrilado por valor de US\$ 6.75.

Para los productos que están en el intervalo de US\$ 10 a US\$ 50 se destaca la octiglicerina de Alemania con precios de US\$ 30.88, US\$46.36 y US\$48.80 marca BDF-F, asimismo esta la marca COGNIS-F de Brasil, que registra precios CIF unitario / kilo de glicerina refinada líquida USP por valor de US\$ 29.26.

Tabla 20: Precios Cif unitarios de los derivados solamente de sulfonados, sus sales y sus ésteres etílicos, 2003.

PAÍS	PRECIO CIF UNITARIO		PAÍS	PRECIO CIF UNITARIO	
ALEMANIA	Precio Máximo	2,1	INDIA	Precio Máximo	0,93
	Precio Mínimo	1,22		Precio Mínimo	0,93
ARGENTINA	Precio Máximo	2,8	ITALIA	Precio Máximo	1,1
	Precio Mínimo	0,74		Precio Mínimo	0,96
BÉLGICA	Precio Máximo	2,38	NORUEGA	Precio Máximo	1,03
	Precio Mínimo	2,38		Precio Mínimo	0,94
BRASIL	Precio Máximo	1,44	REINO UNIDO	Precio Máximo	1,1
	Precio Mínimo	0,86		Precio Mínimo	0,95
CANADÁ	Precio Máximo	0,94	URUGUAY	Precio Máximo	1,05
	Precio Mínimo	0,78		Precio Mínimo	0,92
COLOMBIA	Precio Máximo	1,2	VENEZUELA	Precio Máximo	1,04
	Precio Mínimo	1,02		Precio Mínimo	1,03
COREA DEL SUR	Precio Máximo	0,98	BRASIL	Precio Máximo	11,26
	Precio Mínimo	0,8		Precio Mínimo	11,26
ESPAÑA	Precio Máximo	2,65	ESTADOS UNIDOS	Precio Máximo	12,16
	Precio Mínimo	2,65		Precio Mínimo	10,59
ESTADOS UNIDOS	Precio Máximo	4,4	ORIGEN O DESTINO NO PREC.	Precio Máximo	24,3
	Precio Mínimo	1,55		Precio Mínimo	24,3
FRANCIA	Precio Máximo	1,24	ESTADOS UNIDOS	Precio Máximo	9012,8
	Precio Mínimo	1,24		Precio Mínimo	9012,8

Fuente: ADUANAS

Elaboración: Grupo Consultor

Hidroquinona y sus sales

Los proveedores más destacados en el intervalo de US\$ 0.1 a US\$ 5 son Alemania, Italia y Brasil. En el caso de Alemania exporta hidroquinona antioxidante para tinta impresión pureza técnica, derivados polifenoles, ART.0106601 e hidroquinona de polvo cristal con grado técnico, correspondiéndoles los siguientes precios en orden a cada uno de los productos anteriores US\$ 4.33, US\$ 4.75, US\$ 4.45 y US\$ 4.14. Las marcas que más importa de Chile de Alemania de estos productos son WELDING-F, OMYA PERALTA-F y PUREPHARMA-F.

En el caso de Italia la marca que figura es BASF-F, con variedades como RX07-2950 (US\$4.95), en polvo (US\$4.76) y rx07-2950 (US\$4.66

a US\$ 4.98). Por último de Brasil se encuentra hidroquinona en hojas cristalinas marca Grindox por valor de US\$ 2.71. Para el rango de US\$ 5 a US\$ 10 esta Japón, Colombia, Brasil, Alemania, Estados Unidos, China y México, registrando los precios más bajos los países asiáticos; los precios de Japón oscilan entre US\$ 5.80 a US\$ 7 de hidroquinona en polvo, de China van de US\$ 5.95 a US\$ 6.2, sigue Estados Unidos con precio cif unitario de US\$5.95, Colombia con precios de US\$ 6.34 a US\$ 6.66 marca ANDERCOL-F. Los demás países tienen precios que van de US\$ 6.67 a US\$ 9.058, presentando los precios más altos Alemania. Del rango de US\$ 10 a US\$ 50 se encuentra hidroquinona líquida y en polvo técnico dirigidos a la industria cosmética y farmacéutica principalmente con proveedores de Alemania, Estados Unidos y Colombia, donde Alemania maneja precios de US\$ 11.578 a US\$ 38.2, Estados Unidos de US\$ 26.53 a US\$ 27.97 y Colombia de US\$ 46.01 por ser un químico con propiedades más especiales (tolú hidroquinona), para colorear resina sintética.

En el último intervalo aparece como importador Sun Chemical Chile S.A, comprando antioxidante para tintas de impresión AP08 de Francia por valor de US\$ 82.03.

Ácidos policarboxílicos, acíclicos, sus anhídridos, halogenuros, peróxidos y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados.

Colombia, registra como uno de los países más exportadores de este grupo de productos, y para el primer intervalo de US\$ 0.1 a US\$ 5, presenta precios CIF unitarios / kilo de ácido fumarico de US\$ 1.15 a US\$ 1.30, importados en especial por la empresa Carozzi S.A. Asimismo Estados Unidos, vende diferentes clases de químicos de este subgrupo en los que se encuentran el ácido polimaleico, fumarato ferroso, octadecil, anhídrido succínico, ácidos policarboxílicos y anhídrido monocarboxílico, sus precios están por los US\$ 2.1 a US\$ 4.98, y las marcas más destacadas en ventas a Chile son MALLINCKRODT-F, ECOLAB-F y NALCO CHEMICAL. Por su parte Francia se conoce con la marca RHODIA-F y están dirigidos principalmente a la industria de pinturas, los precios más representativos del mercado son US\$ 1.96 a US\$ 4.05.

Otros países como España, India, China, Israel y Brasil, son proveedores también de este subgrupo de productos y sus precios oscilan entre US\$ 0.74 a US\$ 4.05.

En el intervalo de US\$5 a US\$10 entran químicos de fumarato de hierro II, dietil malonato, octil succinato sodico, anhídrido de sodio y etil-hexil sulfosuccinato, los que son importados de Chile principalmente de Alemania y Estados Unidos. Los precios que maneja Alemania con la

marca MERCK-F van de US\$ 7.14 a US\$ 9.13 y Estados Unidos con las marcas GSB – F, EGL-F, ASHLAND-F y AEROSOL OT se caracterizan por poseer precios de US\$ 5.19 a US\$ 9.50. Para el intervalo de US\$ 10 a US\$ 50, Estados Unidos registra el precio más bajo en US\$ 11.72 del tipo 60 ultra en polvo marca P.DYNAMICS-F y el precio más alto corresponde es US\$ 21,87 de isopropilo maleato, marca EGL-F. Alemania tiene precios que van desde US\$ 10.85 a US\$ 48.16, de dioctilsodio sulfosuccinato, variedad USP, liquido cod.650061. En el caso de China, México, Uruguay y Brasil tienen precios CIF unitarios / kilo de US\$ 20.34 a US\$ 29.91. Los productos mayores de US\$ 50 de este grupo, entran productos como dioctil sulfosuccinato sodio, pentadecanolide, ácido fumarico con precios que van de US\$ 63.66 a US\$ 3634.66.

Tabla 21: Precios Cif unitarios hidroquinona y sus sales, 2003.

PAÍS	PRECIO CIF UNITARIO	
ALEMANIA	Precio Máximo	4,33
	Precio Mínimo	4,33
ALEMANIA	Precio Máximo	27,18
	Precio Mínimo	27,18
COLOMBIA	Precio Máximo	46,01
	Precio Mínimo	46,01
ESTADOS UNIDOS	Precio Máximo	27,54
	Precio Mínimo	26,53

Fuente: ADUANAS

Elaboración: Grupo Consultor

Ortoftalatos de dioctilo

Los países que más se destacan como proveedores de Chile en ortoftalatos de dioctilo son Colombia y México. Las marcas CARBOQUIMICA S.A., HELMS U.S.-F, ANDERCOL-F y CARBOFLEX, son las más relevantes de Colombia que oscilan entre US\$ 0.81 a US\$ 1.38. En México la marca más apetecida es COM.RETER-F, que maneja precios de US\$ 0.68 a US\$ 0.86.

Otros países que registran ventas a Chile pero en menor volumen son Alemania, Argentina, Holanda y Venezuela, que registran precios de US\$ 0,78 a US\$ 0.90.

La marca ALPASTE 54-497 de Japón es la única que registra en el intervalo de US\$ 10 a US\$ 50 por valor de US\$ 42.2 en ptalato de dioctilo liquido grado técnico.

Tabla 22: Precios Cif unitarios de ortoftalatos de dioctilo, 2003.

PAÍS	PRECIO CIF UNITARIO	
ARGENTINA	Precio Máximo	0,81
	Precio Mínimo	0,78
COLOMBIA	Precio Máximo	1,08
	Precio Mínimo	0,78
HOLANDA	Precio Máximo	0,84
	Precio Mínimo	0,81
MÉXICO	Precio Máximo	0,68
	Precio Mínimo	0,68

Fuente: ADUANAS

Elaboración: Grupo Consultor

Anhídrido ftálico

Los productos que conforman la partida 29173500 correspondiente a anhídridos ftálicos, tienen precios CIF unitarios / kilo de US\$0.43 a US\$ 0.8037, importados de Argentina, Brasil, China, Colombia, Corea de I Sur, México y Portugal y Venezuela.

En el caso de Argentina las marcas que exportan son ICI-F, ATANOR-F de la variedad en escamas con precios que van de US\$ 0.44 a US\$ 0.7263, importado de la compañía Industrial Panichem Chile Ltda. Asimismo esta compañía le compra a Brasil de la marca CASTLETOWN-F por valor de US\$ 0.57, en cambio Esso Chile Petrolera Ltda, importa de Brasil anhídrido ftálico de la marca PETROM-F, por un precio CIF unitario / kilo promedio de US\$0.635.

Las empresas de Colombia exportan productos que van de US\$ 0.52 a US\$ 0.75, principalmente polvo puro para la industria química. Comparando con Venezuela los precios oscilan de US\$ 0.59 a 0.6811 de la marca PETROSIMA-F, y de México que van de US\$ 0.53 a US\$ 0.8037, todos manejan como los mismos estándares de precios, existiendo las mismas oportunidades de estos tres países en Chile, independientemente de la cercanía de algunos de estos. En cambio China, Portugal y Corea del Sur, registran cantidades muy pequeñas y de poca variedad del producto, encontrando precios de US\$0.52 a US\$ 0.65.

En el intervalo de US\$ 50 en adelante Brasil vende a Interquímica Ltda anhídridos ftálicos de la variedad de cristales para la preparación de plastificantes a un precio CIF unitario /kilo de US\$ 66.17.

Tabla 23: Precios Cif unitarios de anhídridos ftálicos, 2003.

PAÍS	PRECIO CIF UNITARIO	
ARGENTINA	Precio Máximo	0,64
	Precio Mínimo	0,43
BRASIL	Precio Máximo	0,64
	Precio Mínimo	0,63
CHINA	Precio Máximo	0,52
	Precio Mínimo	0,52
COLOMBIA	Precio Máximo	0,72
	Precio Mínimo	0,52
COREA DEL SUR	Precio Máximo	0,64
	Precio Mínimo	0,64
MÉXICO	Precio Máximo	0,74
	Precio Mínimo	0,53
VENEZUELA	Precio Máximo	0,65
	Precio Mínimo	0,59

Fuente: ADUANAS

Elaboración: Grupo Consultor

Ácido cítrico

El ácido cítrico en Chile es importado de muchos países encontrándose precios del primer intervalo de US\$ 0.36 a US\$ 4.64. Tomando solo en cuenta los principales proveedores tenemos a Alemania el cual maneja precios de US\$ 0.77 a US\$ 4.03, Colombia de US\$ 0,3714 a US\$ 1.1852 y Estados Unidos de US\$ 1.07 a US\$ 3.15.

Para el segundo intervalo los precios van de US\$ 5.41 marca CARGILL-F del Brasil a US\$ 9.90 correspondiente a la variedad F6000-F5020 de Canadá marca JUNGBUNZLAUER-F. En este intervalo también están empresas alemanas, holandesas y mexicanas. El siguiente intervalo de US\$ 10 a US\$ 50, los países que mas se destacan son Alemania con precios que van desde US\$ 15.85 a US\$ 19.09, Brasil de US\$ 10.53 a US\$ 19.03, los demás países como México, Japón, China y Estados Unidos manejan precio de US\$ 10.33 a US\$ 19.09. El último intervalo de productos con precio mayor a US\$ 50, se destacan países como Colombia que venden a Chile de US\$ 79.14 a US\$ 602.66, Alemania con US\$ 101.02 a US\$ 152.04, China US\$ 77.04 a US\$ 269.93.

Tabla 24: Precios Cif unitarios de ácido cítrico, 2003.

PAÍS	PRECIO CIF UNITARIO		PAÍS	PRECIO CIF UNITARIO	
ALEMANIA	Precio Máximo	4,64	ALEMANIA	Precio Máximo	9,93
	Precio Mínimo	0,77		Precio Mínimo	6,77
AUSTRIA	Precio Máximo	1,03	CANADÁ	Precio Máximo	9,9
	Precio Mínimo	1,03		Precio Mínimo	9,9
BÉLGICA	Precio Máximo	1	HOLANDA	Precio Máximo	8,64
	Precio Mínimo	0,96		Precio Mínimo	8,64
BRASIL	Precio Máximo	1,42	MÉXICO	Precio Máximo	7,26
	Precio Mínimo	0,75		Precio Mínimo	7,26
CANADÁ	Precio Máximo	0,99	ALEMANIA	Precio Máximo	19,09
	Precio Mínimo	0,99		Precio Mínimo	18,4
CHINA	Precio Máximo	0,89	BRASIL	Precio Máximo	10,53
	Precio Mínimo	0,58		Precio Mínimo	10,53
COLOMBIA	Precio Máximo	1,15	MÉXICO	Precio Máximo	12,07
	Precio Mínimo	0,85		Precio Mínimo	12,07
ESTADOS UNIDOS	Precio Máximo	1,05	ALEMANIA	Precio Máximo	101,02
	Precio Mínimo	1,05		Precio Mínimo	101,02
HOLANDA	Precio Máximo	3,88	CHINA	Precio Máximo	269,93
	Precio Mínimo	3,88		Precio Mínimo	77,04
PERÚ	Precio Máximo	3,02	ECUADOR	Precio Máximo	52,04
	Precio Mínimo	3,02		Precio Mínimo	51,02
SUIZA	Precio Máximo	0,8	INDIA	Precio Máximo	180
	Precio Mínimo	0,8		Precio Mínimo	180

Fuente: ADUANAS

Elaboración: Grupo Consultor

Sales y esteres del ácido cítrico

Los precios de los productos que entran dentro de la partida 29181500 correspondiente a sales y esteres del ácido cítrico del primer rango van de US\$ 0.52 a US\$ 4.91. El país que tiene los precios más bajos es China con un rango de US\$ 0.52 a US\$ 1.85, seguido de Israel que va de US\$ 0.95 a 1.2415, Colombia con precios CIF unitarios / kilo que van de US\$0.99 a US\$ 3.2925. Los productos más comunes dentro de este grupo son citrato trisodico, citrato de sodio, citrato de potasio, éteres del ácido cítrico, tri-sodio citrato dihidrato y citrato de amonio.

En el segundo intervalo de US\$ 5 a US\$ 10, los países que más precios presentan son Alemania y Reino Unido. En el caso del primer país los precios unitarios CIF / kilo van de US\$ 5.55 a US\$ 9.63 y del segundo oscilan entre US\$5.37 a US\$ 9.14.

El siguiente intervalo de productos los precios van de US\$ 10.15 a US\$ 47.70, siendo las marcas más comunes MERCK de Alemania, EGL-F de Estados Unidos y DANISCO-F de Dinamarca. En el último intervalo de mayores de US\$ 50 se encuentran como proveedores de químicos de este nivel a Alemania (US\$ 52.03 a US\$ 323.99), Colombia (US\$ 395.67 a US\$ 507.6) e India con precio de US\$ 300.58 de citrato de sildenafil marca PARTH-F.

Tabla 25: Precios Cif unitarios de sales y esteres del ácido cítrico, 2003.

PAÍS	PRECIO CIF UNITARIO		PAÍS	PRECIO CIF UNITARIO	
ALEMANIA	Precio Máximo	3,65	MÉXICO	Precio Máximo	5
	Precio Mínimo	1,83		Precio Mínimo	5
AUSTRIA	Precio Máximo	1,03	ALEMANIA	Precio Máximo	9,2
	Precio Mínimo	1		Precio Mínimo	7,4
BÉLGICA	Precio Máximo	1	DINAMARCA	Precio Máximo	7,58
	Precio Mínimo	1		Precio Mínimo	7,58
BRASIL	Precio Máximo	2,92	ESPAÑA	Precio Máximo	6,51
	Precio Mínimo	1,11		Precio Mínimo	6,51
CHINA	Precio Máximo	0,75	REINO UNIDO	Precio Máximo	8,69
	Precio Mínimo	0,52		Precio Mínimo	5,37
COLOMBIA	Precio Máximo	1,83	ALEMANIA	Precio Máximo	47,7
	Precio Mínimo	0,99		Precio Mínimo	10,15
DINAMARCA	Precio Máximo	2,83	DINAMARCA	Precio Máximo	12,15
	Precio Mínimo	2,8		Precio Mínimo	12,15
ESTADOS UNIDOS	Precio Máximo	3,89	ESPAÑA	Precio Máximo	35
	Precio Mínimo	1,44		Precio Mínimo	35
ISRAEL	Precio Máximo	1,35	ESTADOS UNIDOS	Precio Máximo	22,35
	Precio Mínimo	0,79		Precio Mínimo	14,51
ITALIA	Precio Máximo	0,79	REINO UNIDO	Precio Máximo	14,89
	Precio Mínimo	0,74		Precio Mínimo	13,65
			COLOMBIA	Precio Máximo	507,6
				Precio Mínimo	395,67

Fuente: ADUANAS

Elaboración: Grupo Consultor

Conclusiones del capítulo

Los factores más relevantes de la oferta chilena del sector presentan las siguientes condiciones particulares:

- Competencia principalmente extranjera: la demanda de químicos orgánicos en Chile es abastecida principalmente por productos importados, en donde los principales importadores se encuentran en el segmento industrial.
- Industria local concentrada: Según los datos de SOFOFA en Chile hay pocas empresas productoras de químicos, varias de ellas son multinacionales, adicionalmente la mayoría de las del sector son también importadores, representantes o comercializadores.

Teniendo en cuenta que la competencia en este sector esta compuesta principalmente por productos importados directamente por las industrias usuarias es importante establecer relaciones con las empresas del sector industrial en Chile para hacer ofertas directas y conocer las características técnicas y de competitividad de los químicos orgánicos brasileños y argentinos. Es posible que la fortaleza de estos proveedores no sea necesariamente técnica sino comercial u obedezca a otros factores como la integración que se presenta en las multinacionales del sector.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACION

Para comprender cómo es la distribución en el mercado chileno se realizará una breve descripción de los canales en general, haciendo énfasis en los utilizados por los productos del sector, para así concluir con la comercialización de químicos orgánicos.

Sistemas de Comercialización

Para realizar una estrategia de comercialización a nivel nacional es importante tener en cuenta la concentración de la producción en el desarrollo del país. Bajo este aspecto hay que resaltar que la región más desarrollada que atrae las diferentes actividades productivas, en Chile está comprendida por la región metropolitana de Santiago una región compuesta por un grupo de doce comunas que se destacan como polos de desarrollo regional²⁰. Es así como se identificarán las zonas en que Chile está dividido geográficamente, para apreciar la concentración de la producción y determinar las regiones de donde son implementados los químicos orgánicos de acuerdo a la actividad que corresponda a cada una de las regiones que componen al país austral.

De norte a sur, Chile tiene una longitud aproximada de 4.300 km y una anchura promedio de 180 kilómetros. Administrativamente está dividido en 13 regiones, incluyendo a la Región Metropolitana de Santiago. Las regiones más desarrolladas en orden de importancia, son la región metropolitana de Santiago (Centro), Antofagasta (Norte), Magallanes y Aisén (en el Sur), las cuales poseen un alto grado de especialización productiva aprovechando las ventajas comparativas que posean. La Región Metropolitana, por el contrario, cuenta con una alta diversificación, en donde los sectores de servicios y manufactura presentan un rápido y sólido crecimiento y las grandes empresas poseen una mayor participación.

Un segundo grupo de regiones está integrado por las regiones industriales y mineras, lideradas por Valparaíso y Biobío, seguidas por las regiones norteñas de Tarapacá y Atacama, y la región de Los Lagos.

²⁰ Las doce comunas que componen Santiago de Chile son: Las Condes, La Florida, Maipú, Ñuñoa, Cerrillos, Vitacura, Puente Ato, Santiago, E Central, San Bernardo, Providencia y San Miguel.



El grupo de menor competitividad está compuesto por las zonas agrícolas, como Coquimbo y O'Higgins, la actividad minera es también importante, igualmente Maule y La Araucanía.

Las 13 regiones de Chile se pueden agrupar en tres zonas, norte, centro y sur, las cuales están comunicadas por medio de la carretera panamericana, y transversalmente por un sistema de carreteras que cubren el territorio. Este sistema vial está integrado mediante túneles y autopistas transversales, las cuales atraviesan las montañas y permiten un rápido desplazamiento entre los diferentes puntos; actualmente se encuentra manejado por concesiones privadas, haciendo el cobro de peajes en las vías.

Zona Norte : Abarca las regiones de Tarapacá (I), Antofagasta (II), Atacama (III), Coquimbo (IV). Es árida y desértica e incluye el extenso desierto de Atacama. Esta se divide a su vez en "Norte Grande" (zona septentrional) y "Norte Chico" (zona austral) el desierto empuja a la población hacia ciudades y pueblos costeros o hacia "oasis".

La base de su economía se basa en tres rubros, en primer lugar la minería, la cual domina la economía de la zona. Los recursos explotados son plata, oro, bronce, hierro, cobre, cuarzo, azufre y mármol. En segundo lugar, la agricultura, que comprende productos tales como cebada, trigo, maíz, hortalizas, cebollas y tomates. La uva que se produce en esta zona es muy requerida tanto para la exportación como para la industria del pisco. Otras industrias destacadas son pesca, frutas y turismo.

Tabla 26: Actividad productiva en la zona norte de Chile, 2003.

ZONA	REGION	PRODUCCIÓN
NORTE	I	Minería : cobre, plata Pesquero : Harina de pescado Turístico : Zona Franca de Zofri
	II	Minería : cobre Pesquero : Harina de pescado
	III	Minería: hierro, cobre, oro, plata, cuarzo, azufre, mármol. Agrícola: Cebada, trigo, maíz, hortalizas, cebolla, tomate, uva.
	IV	Industria: harina de pescado, enlatados, congelados, producción de pisco. Minería: hierro, cobre, oro.

Fuente: Embajada de Argentina en Chile

Elaboración: Grupo Consultor

Zona Centro: Abarca las zonas de Valparaíso (V), O'Higgins (VI), Maule (VII), Biobío (VIII) y region Metropolitana de Santiago. En esta zona se concentra la actividad administrativa, económica y política del país, siendo la zona más poblada e industrializada, La fértil área entre los ríos Aconcagua y Biobío constituye el corazón agrícola e industrial de Chile, cerca de dos terceras partes de la población se concentran en la región que rodea Santiago, por lo que esta zona sufre graves problemas medioambientales.

Es importante destacar que en la Región Metropolitana, se encuentra concentrada gran parte de la industria manufacturera, la fabricación de maquinarias, equipos, alimentos, productos metálicos y artículos textiles. Así como diferentes plantas de envasado, y conservas de productos agropecuarios. En parte de esta región se desarrolla la industria vitivinícola, especialmente en los sectores sur y sur oriente de la capital. El comercio minorista es otro de los grandes impulsores de la economía regional.

Tabla 27: Actividad productiva en la zona centro de Chile, 2003.

ZONA	REGION	PRODUCCIÓN
CENTRO	V	Agrícola: Cultivos hortofrutícolas Forestal: Plantaciones de pino insigne Pesquera: Harina de pescado Industria: Alimentos, bebidas, tabaco.
	VI	Minería: Cobre, oro, plata. Agrícola: maíz, trigo, frijoles, frutales, hortalizas, pino.
	VII	Agrícola: Proveedora de insumos para la industria vitivinícola, molinera, azucarera, aceitera, maderera y de celulosa.
	VIII	Silvoagropecuario: Madera aserrada y rolliza de pino insigne Minero: Orientada a proveer a la industria del vidrio y el acero Pesquero: Harina de pescado, conservas, congelados, deshidratados, ahumados, y secado de algas.
METROPOLITANA		Industria: Fabricación de maquinaria, equipo, alimentos, productos metálicos y productos textiles, plantas de envasados, conservas de productos agropecuarios.

Fuente: Embajada de Argentina en Chile

Elaboración: Grupo Consultor

Zona Sur: Conformada por las Regiones IX a la XII, La Araucanía (IX), Los Lagos (X), Aisén (XI) y Magallanes (XII). Su clima es mas frio y lluvioso, son la sede de la industria forestal y del Salmón. Las comunidades del sur y del desierto septentrional están bastante aisladas y separadas por largos tramos prácticamente deshabitados. La principal característica es su riqueza en recursos naturales la diversidad de sus paisajes. La protección geográfica y climática contra enfermedades y pestes hacen propicia esta zona para la agricultura orgánica. Los sectores más importantes son la agricultura, la silvicultura y la pesca. En el sector agrícola se está produciendo un cambio de granos y productos lácteos a la horticultura, vinicultura y plantación forestal orientadas a la exportación.

Tabla 28: Actividad productiva en la zona sur de Chile, 2003.

ZONA	REGION	PRODUCCION
SUR	IX	Agropecuario: Crianza de bovinos, porcinos. Industria : Lechera, cárnica y derivados, forestal
	X	Agricultura: Papa, avena, remolacha. Silvoagricultura : Plantaciones de bosque nativo como coigüe, alerce, ciprés, lenga, rauli.
	XI	Silvoagricultura : Avena, papa, trigo. Además cuenta con actividades ganaderas
	XII	Actividad ganadera Industria : Producción de hidrocarburos, explotación de recursos forestales

Fuente: Embajada de Argentina en Chile

Elaboración: Grupo Consultor

Para comprender cómo es la distribución en el mercado chileno se realizará una descripción de los canales de comercialización utilizados en la distribución de químicos orgánicos. Se debe recordar que la región metropolitana de Santiago, concentra el 40.1% de la población del país, al igual que los importadores, agentes y distribuidores, desde donde realizan la distribución de los productos importados²¹.

²¹ La población chilena es de 15,050,341 millones de habitantes, de acuerdo a las cifras preliminares obtenidas del XVII Censo de Población y VI de Vivienda, efectuado el 24 de abril de 2002 por el Instituto nacional de Estadísticas de Chile (INE). Según estos resultados, entre el Censo de 1992 y el Censo de 2002 la población chilena creció a un ritmo promedio anual de 1,2%, menor al aumento promedio entre 1982 y 1992, el cual fue de 1.6%. En cifras absolutas el país pasó de 13,348,401 a 15,050,341 millones de habitantes, de los cuales el 51.0% son mujeres y el resto hombres. Cabe mencionar, que el 40.1% de la población vive en la región metropolitana de Santiago. Hoy día la capital chilena se ha convertido en una ciudad moderna, de aproximadamente 6 millones de habitantes y que concentra una gran parte de la actividad cultural, económica, industrial y comercial del país.

Descripción de los canales de distribución y comercialización

Dentro de toda cadena de comercialización es necesario identificar los componentes de la misma, desde el productor, importador, distribuidor y puntos de venta, hasta los consumidores finales. En este sentido, los canales de distribución y comercialización chilenos para el sector de químicos orgánicos se clasifican en Institucionales, industrial y comercializadores.

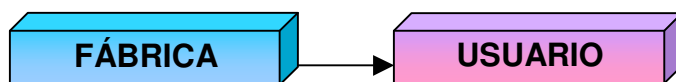
Institucional

En este canal las empresas realizan las compras directamente al fabricante. El mercado interno de químicos se abastece de la producción nacional e importada. La producción nacional proviene de seis empresas de gran tamaño, las cuales son de origen nacional y de multinacionales que han entrado en el mercado chileno por medio de la compra de empresas del sector o por la instalación de plantas de producción. Las compañías que fabrican químicos orgánicos actúan a través de los siguientes canales:

Forma 1



Forma 2



La estrategia de venta es directa o a través de distribuidores ubicados en diferentes partes del país. En términos generales, los químicos se comercializan directamente por las compañías productoras valiéndose de los representantes de fábrica y representantes de ventas, que conocen y manejan los requerimientos y términos de negociación y compra de las diferentes industrias que atienden. Esto señala que no hay ningún canal de intermediación y que la comercialización es un proceso de gestión exclusiva fabricante - usuario.

El nivel de especialización de estos productos exige una relación directa entre la industria demandante y la industria productora, con la menor presencia de intermediarios y de acuerdo a sus necesidades específicas. Así, el usuario es quien solicita el aprovisionamiento en las cantidades, periodos y condiciones para su operación productiva.

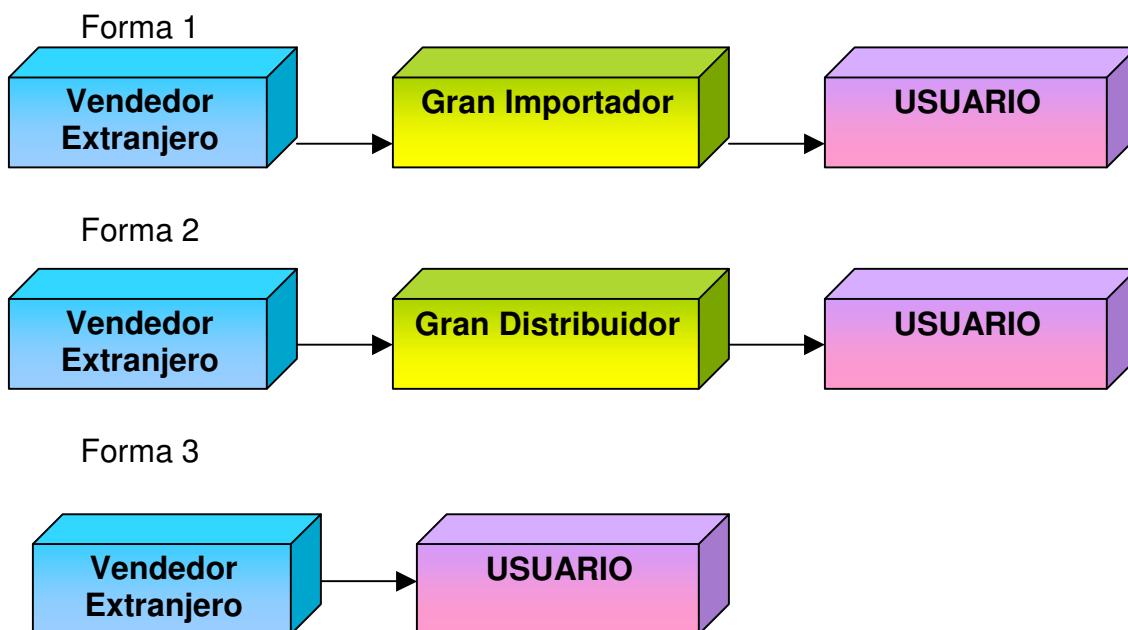
Comercializadoras

Son los agentes, representantes o distribuidores que se encargan de ubicar el producto en el lugar apropiado.

El distribuidor-importador es por lo general representante e importador para si mismo y para terceros. Generalmente trabaja con varias representaciones; a veces, sólo busca una representación para mantenerla en su poder y no dañar el éxito comercial de la marca representada.

Las empresas comerciales de químicos, las cuales son básicamente importadoras directas, están logrando un reconocimiento en el mercado al garantizar los agentes representantes del mercado precios muy competitivos y traducirlos a las empresas compradoras finales, incluyendo entre sus clientes empresas de gran tamaño para las cuales anteriormente resultaba más rentable hacer las importaciones directamente, pero que han optado por utilizar intermediarios, sin que por esto se vea afectada su rentabilidad.

La distribución a nivel nacional se hace principalmente a través de vendedores especializados que ofrecen servicios adicionales como asesoría técnica. Normalmente los vendedores se desplazan de Santiago hacia el resto del territorio nacional periódicamente, no siendo necesario tener puntos de comercialización en ciudades diferentes, ya que los consumidores de químicos acuden a los proveedores situados en la capital. De esta manera, los productos de este sector se distribuyen de tres formas:



Este canal se dirige al demandante a través de la venta especializada de la línea de productos importados o por medio de empresas dedicadas a la comercialización de químicos utilizados como insumos para la venta del producto final.

Este distribuidor es un representante que actúa básicamente como importador. Es importante considerar que la exclusividad sólo debe concederse después del examen cuidadoso de las características del mercado local para el producto a ser exportado. Además de esto, se encuentran los productos importados comercializados en el mercado por medio de representantes o distribuidores de empresas extranjeras, las cuales son comercializadoras o distribuidoras mayoristas en su gran mayoría, que atienden el consumo de empresas que requieren el producto, pues no poseen los medios para establecer dentro de su estructura un departamento de comercio exterior para realizar la compra de sus insumos al exterior y por ende constituyen un factor muy importante dentro de la cadena de distribución.

Cabe señalar que las empresas o los distribuidores manejan un margen de utilidad reducido como consecuencia de la competencia en el mercado, la reducción de costos de la industria y la optimización de la estructura productiva.

La forma de venta directa utilizada en la comercialización de estos productos, tanto por empresas extranjeras como locales, tiene como objetivo llegar a empresas por medio de visitas personalizadas a las empresas que demandan sus productos, no solo para vender sino también para asesorar a los empresarios acerca de la utilización y beneficios de este tipo de productos, lo cual es un atributo clave para el éxito de la comercialización.

A continuación se hace una breve descripción de empresas que producen en Chile diversos productos y además importan químicos orgánicos y otros productos de las filiales con plantas productivas en otros países.

BASF**BASF CHILE S.A**http://www.basf.cl/basf_chile/basf/

Produce una extensa gama de productos en sus fábricas de Santiago, Concón y Puerto Montt. Además, dispone de una amplia gama de productos importados desde su casa matriz, subsidiarias del Grupo y también otras compañías internacionales.

A través de sus seis áreas de negocio - Agro, Dispersiones, Químicos Finos, Palatal, Glasurit, Químicos y Plásticos, Anilinas y auxiliares - satisface las necesidades de un extenso grupo de áreas productivas.

Sus actividades cubren los requerimientos del sector agrícola, de la construcción y el embalaje; de la industria textil, del cuero y calzado, y del papel; de la fabricación de pinturas, tintas y transformación de plástico; de la industria de detergentes, alimentación humana y animal; de la industria farmacéutica y cosmética; de la minería, pesca y transporte; y de otras industrias que utilizan productos químicos básicos e intermedios.

BASF Chile S.A., como representante oficial de BASF AG en Alemania, ofrece el completo surtido de productos químicos de especialidad. Éstos se agrupan en tres grandes segmentos:

*** Productos petroquímicos**

Los productos elaborados en los 'steam-cracker' de la BASF, como el etileno y el propileno, constituyen materia prima para muchos productos con mayor valor agregado. La amplia gama de plastificantes de la BASF otorga características específicas a los plásticos, y los solventes oxigenados y libres de halógenos de la BASF, son esenciales para la elaboración de muchos productos farmacéuticos, cosméticos y pinturas.

*** Productos químicos inorgánicos**

Las materias primas como amoníaco, cloro y ácido sulfúrico juegan un rol clave en muchos procesos productivos, como los sofisticados catalizadores de la BASF, que aumentan la eficacia de procesos y ayudan a disminuir costos. El formaldehído, la melamina, y las resinas de la BASF son un socio vital para los productos de las industrias de la madera y del papel.

*** Productos químicos intermedios**

Los productos químicos intermedios de la BASF desempeñan un papel fundamental en la transformación de una materia prima a un producto ennoblecido. La empresa tiene disponibles las aminas, los dioles, los ácidos y derivados carboxílicos, y los productos intermedios para la fabricación de colorantes y de productos químicos finos, unos 550 compuestos en total, los cuales se utilizan para fabricar plásticos, fibras textiles, colorantes, productos farmacéuticos y fitosanitarios. La BASF está desarrollando continuamente nuevos productos intermedios en colaboración cercana con sus clientes, para satisfacer sus necesidades.



Bayer

BAYER S.A

<http://www.bayer.cl/bayerchile/index.asp>

Tan sólo 50 años después que Friedrich Bayer y su socio Friedrich Johann Weskott iniciaron su exitosa operación comercial en Alemania, la compañía Bayer se instaló formalmente en Chile. En 1900, un tintorero, Wilhelm Kreusch, fue enviado al país para comercializar anilinas y colorantes. Posteriormente se nombró como primer agente de Pharma en Santiago a Hermann Gevert. En 1910 se envió a un asesor científico, Alfred Brandt.



El 1 de febrero de 1914, Bayer inició oficialmente sus actividades en Chile, en una casa de la calle Catedral 1312, bajo la dirección de Alfred Brandt y de Werner Siering. Desde aquellos comienzos, ya con más de 85 años de historia en el país, Bayer S.A. es una sólida compañía, en permanente evolución, que emplea a cerca de 200 colaboradores. Las operaciones de Bayer en Chile se extienden al campo farmacológico, agrícola y ganadero; a la industria del caucho, plásticos, fibras,



poliuretanos, colorantes, pigmentos, materias primas para lacas y productos químicos diversos. Por medio de Arman & Reimer, también

se extiende a la perfumería y esencias para la alimentación. Con 90 años en Chile, Bayer es una compañía con gran tradición y alto prestigio en los diversos campos de su actividad comercial por la variedad y calidad de sus productos.

Desde 1994, cuando el proceso de globalización de Bayer AG concentró la producción en algunas plantas alrededor del mundo, Bayer S.A. Chile se convirtió en una empresa comercializadora de productos y prestadora de servicios en las áreas de

Polímeros, Química, Salud y Agropecuaria.

Importa directamente sus productos desde Alemania, Brasil, Argentina, México y Colombia, entregando un servicio de excelencia a sus clientes, lo que ha permitido que la Cruz Bayer siga siendo por casi 9 décadas símbolo de liderazgo y calidad en Chile. En 1999, inauguró la División BayService, especializada en sistemas logísticos para la industria farmacéutica internacional establecida en el país.

El espíritu innovador de Bayer se manifiesta desde sus inicios como una pequeña fábrica de colorantes llamada "Fiedr. Bayer et Comp." por el año 1863. Algunos de los principios químicos desarrollados entonces en sus laboratorios fueron la base para el nacimiento de la moderna industria farmacéutica. Actualmente es una compañía químico-farmacéutica líder, con un catálogo de más de 10 mil productos, resultado de 155.000 patentes obtenidas en sus 135 años de historia y de las aproximadamente 27.000 marcas registradas.

Bayer emplea en todo el mundo a casi 12.300 personas en actividades de Investigación y Desarrollo, lo que es aproximadamente el 10% del total de sus colaboradores en el mundo.

Es una de las principales proveedoras en el mundo de dominadas químicas altamente calificadas. Poseen una amplia oferta, los compuestos aromáticos se encuentran en una posición excelente, como lo son los Clorobenzenos, Clorotoluenos y Nitrotoluenos, así como sus

derivados Nitroclorobenzeno, Cresoles, Toluidinas y Monoisocianatos, provienen de un cluster integrado de plantas interconectadas.

La unidad de negocios Química Básica - BAC, también es uno de los principales fabricantes de Aminas, Aminoalcoholes, Bencilas, Acido Fluorídrico y Sulfúrico, Compuestos Fluorados y Polisoles, como el Trimetilolpropano.

Además se caracterizo algunas de las empresas netamente importadoras, cuya actividad económica es la distribución, comercialización y/o representación de químicos orgánicos en Chile:



CONSORCIO MATHIESEN

www.mathiesen.com

El Consorcio Mathiesen es un grupo de Empresas de capitales europeos líderes en el servicio de abastecimiento de productos químicos y materias primas al

sector industrial, reconocido por la confianza generada en sus clientes, proveedores y personal; por el compromiso de sus colaboradores; por la calidad de sus productos y servicios; y por su continua búsqueda de soluciones imaginativas de forma dinámica y ágil.

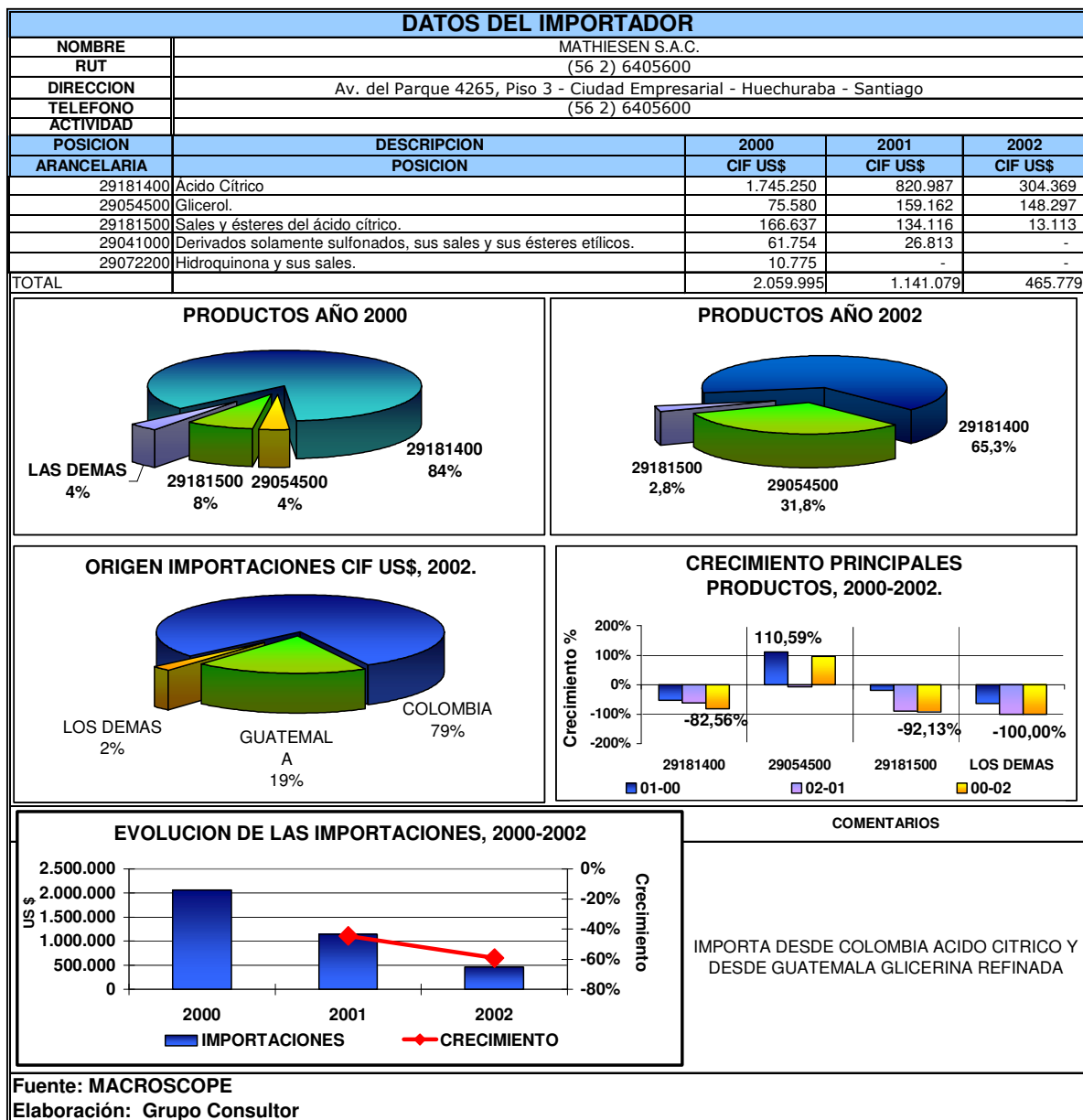
Fundado hace más de 60 años, el Consorcio Mathiesen ha desarrollado un grupo de empresas para el comercio y distribución de químicos y materias primas para la industria en variados sectores de la economía y con presencia en siete países de Latinoamérica.

Con más de 60 años de presencia en el mercado, Mathiesen SAC ha consolidado una fuerte posición como uno de los más grandes proveedores para múltiples sectores industriales, entre otros: Plásticos y Elastómeros, Construcción, Especialidades, Alimentos, Farmacéutica, Cosmética, Minería, Industria Petrolera, Mantención Industrial, Papel, Celulosa y Forestal, Químicos, Detergentes, Curtiembres, Textil, Pinturas, Adhesivos.

La ficha que se presenta a continuación muestra los químicos orgánicos importados por Mathiesen SA, volúmenes, origen de las importaciones e información general. Observando que

En el año 2002 las importaciones de esta empresa descendieron a US \$465,779 con una participación de 1.87%, después de registrar a inicios del periodo importaciones por valor de US\$ 2.059.995 representado por productos tales como, ácido cítrico, glicerol y sales y esteres del ácido cítrico.

Gráfica 27: Datos del importador, Mathiesen S.A , 2003.



Fuente: MACROSCOPE

Elaboración: Grupo Consultor

F. H. ENGEL S.A.

La empresa Inversiones F. H. ENGEL S.A. en su triple función de Importador, Representante y Distribuidor inició sus operaciones en 1979. Representa a la mayoría de las unidades estratégicas de negocio de E. I. DuPont de Nemours & Co., Inc. (Wilmington, DE.), firma con la que trabaja en el mercado chileno desde 1952.

En julio de 1996 E. I. Dupont se estableció en Chile debido a razones estratégicas, en especial el esperado crecimiento del sector minero-aurífero. Actualmente, la gran mayoría de las unidades estratégicas de negocios de DuPont continúan trabajando con F. H. ENGEL S.A., conglomerado que maneja las ventas locales, mientras que DuPont Chile S.A. se encarga de las ventas de importación directa.

La casa matriz del Grupo Inversiones F. H. ENGEL está ubicada en Avda. Claudio Arrau 7000 – Pudahuel, Santiago, Chile, con más de 1.600 metros cuadrados de oficinas. En ella también se emplaza LUNIBEN-TOP FRÍO S.A. Esta es una ubicación privilegiada debido al expedito acceso al Aeropuerto Internacional de Santiago y a las principales carreteras que conectan la capital con los puertos de Valparaíso y San Antonio y con la carretera Panamericana Norte-Sur.

Además de la oficina principal en Santiago, esta empresa cuenta con oficinas en todo Chile, ubicadas en las ciudades de Iquique, La Serena, Valparaíso, Concepción, Temuco y Punta Arenas. En un futuro se espera instalar una nueva oficina en Antofagasta (norte de Chile) para una mejor atención de la industria minera localizada en esa zona del país.

Los principios de mejoramiento continuo e innovación han sido el lema del Grupo Inversiones F. H. ENGEL S.A., que distribuye a los sectores de minería, petróleo, confitería, construcción, detergentes, pesca, alimentos, distribución de gas natural, envases, pinturas, papel, productos para el cuidado personal, farmacéutica, plásticos, refrigeración, caucho, telecomunicaciones, textil y otras industrias. Además, entrega servicios a firmas en Argentina, Perú, Bolivia y Paraguay.



F. H. ENGEL (PUNTA ARENAS) LTDA.

Esta comercializadora está ubicada en la ciudad-puerto de Punta Arenas, cerca de Tierra del Fuego, en el extremo sur del continente sudamericano. Provee químicos y equipos a las industrias del petróleo, de generación de energía y de gas de la zona, y también para la industria de las pinturas, caucho y plásticos. Punta Arenas posee ventajas arancelarias de Zona Franca. Además, la empresa vende por cuenta de las otras firmas del Grupo en esta remota localidad.



HARTING S.A

<http://www.harting.cl/>

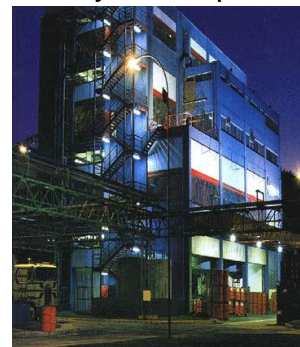
Härtling es una empresa chilena, con cincuenta años de actividad y crecimiento, y una notable gestión empresarial y productiva, no sólo por el hecho de haber cumplido medio siglo de crecimiento y de innovaciones en el campo de la química aplicada, sino por que su historia es un relato de continuidad y constante evolución, un conocimiento que ha pasado de generación en generación para hacer de la empresa un modelo por la tarea que ésta desempeña en el desarrollo de la industria química del país.

A fines del año 1992, Härtling inició un agresivo programa de inversiones con la construcción de su complejo químico y de su planta de aromas químicos en Santiago, su planta de fraccionamiento de trementina y su operación de derivados del tall oil en Arauco.

Por esta vía, Härtling se proyecta al futuro con una capacidad de operación y de gestión que la sitúa dentro de las empresas químicas más sobresalientes de la región.

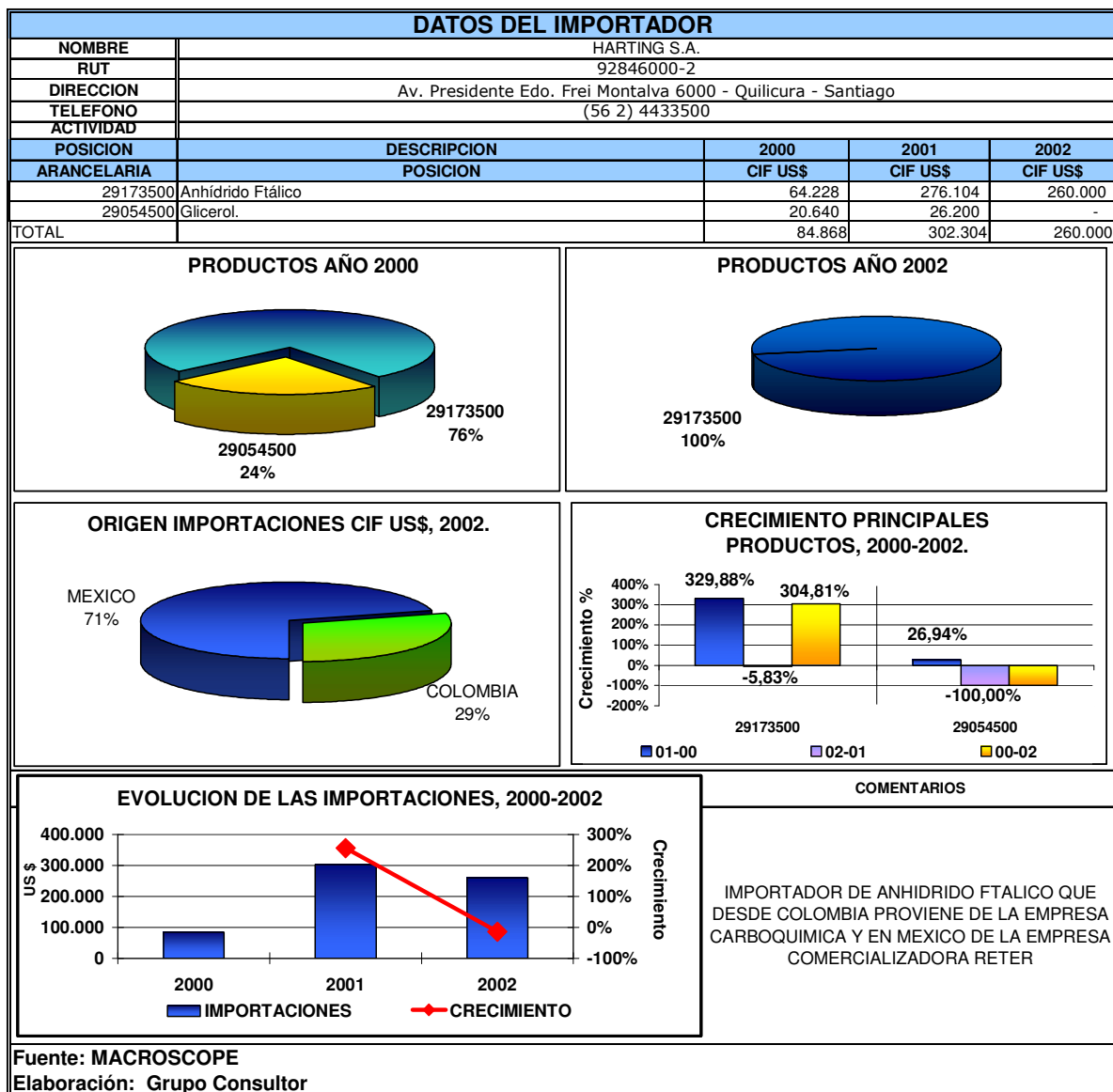
Härtling promociona, vende y distribuye una amplia gama de productos manufacturados por prestigiosas compañías extranjeras, como es el caso de químicos orgánicos orientados hacia los principales segmentos industriales como insumo y procesado, tales como minería, alimentos, vidrio, textiles, cerámica, caucho, plásticos, explosivos y cosméticos.

La ficha que se presenta a continuación muestra que en el año 2002 las importaciones de esta empresa incrementaron en el periodo 2000 - 2002



en US\$ 175.132 con una participación de 1.04% representado por anhídrido ftálico.

Gráfica 28: Datos del importador, Harting S.A , 2003.



Fuente: MACROSCOPE

Elaboración: Grupo Consultor



www.oxiquim.cl

OXQUIM S.A. Es la mayor subsidiaria de SINTEX S.A, nacida en la

ciudad de Viña del Mar en 1955, como una respuesta a la necesidad de abastecer al mercado chileno y latinoamericano de productos químicos y servicios relacionados.

Su crecimiento continuo y exitoso, ha permitido a Oxiquim figurar dentro de las principales industrias manufactureras privadas de productos químicos en Chile y realizar exportaciones a más de cuarenta países en los cinco continentes, incluyendo aquellos que imponen las mayores exigencias.



OXQUIM participa activamente en la distribución y comercialización de productos químicos y petroquímicos, tanto en el mercado nacional como en el internacional. A la vez, representa, con exclusividad para Chile, a compañías extranjeras de reconocido prestigio internacional.

Esta empresa es líder en la fabricación de Formaldehído & Derivados en sus plantas de Viña del Mar y Concepción. A lo anterior, se agrega también la producción y fabricación de adhesivos para la industria de la madera.

La fabricación y comercialización de productos químicos, permite a Oxiquim abastecer a la industria nacional maderera, minera, pesquera, de pinturas, alimenticia, textil, de cuero, farmacéutica, de plástico y agricultura, entre otras.

Por otra parte, Oxiquim cuenta con modernas instalaciones marítimas ubicadas en las bahías de Quintero (V Región) y Coronel (VIII Región), que le permiten entregar servicios de transferencia de graneles líquidos, desde y hacia naves especializadas a clientes nacionales y extranjeros.

Oxiquim representa y comercializa en Chile diferentes productos químicos de reconocidas empresas internacionales, adicionalmente tiene agentes comerciales en Brasil y Argentina. La empresa propone esquemas novedosos de negociación, como por ejemplo representar los químicos colombianos no solamente en Chile, sino también en los países en donde tiene agentes comerciales. Exigen un año de

exclusividad para la representación de productos, venden US \$ 125 millones al año, tienen 450 empleados y oficinas en varias regiones de Chile (Iquique, Quintero, Concepción, entre otras). Adicionalmente tienen una cartera de 4.500 clientes activos que compran por lo menos una vez al año, de los cuales 900 empresas presentan compras reincidentes.

Esta empresa tiene una fuerza de ventas altamente especializada y organizada por segmentos de mercado, prestan una asesoría integral a sus clientes y buscan generar valor agregado a través de esforzarse en mantener un excelente servicio.

Las representaciones se hacen a través de contratos de exclusividad con vigencia de un año, en donde Oxiquim gana una comisión por la consecución de negocios que varía entre el 3 y el 7% del valor FOB de la importación.

En los negocios de distribución la empresa maneja márgenes del 9%.

El Gerente General de Oxiquim Carlos Sifri, comento que los productores internacionales proveen directamente a sus clientes en Chile, ó como es el caso de Oxiquim intermedia ó hace la función de canal para revender los químicos importados.

Además afirma que las industrias más demandantes de productos químicos en Chile son las mineras, la industria alimenticia, el sector forestal, el textil y el farmacéutico.

También comenta que los químicos se comercializan de dos maneras principalmente:

- Por medio de la adjudicación de contratos anuales otorgados a través de licitaciones: esta modalidad es común en el sector de la minería y el sector público que tienen consumos muy altos y frecuentes.
- Por invitación a participar en el abastecimiento mensual de productos determinados: en este caso las empresas invitan a empresas preseleccionadas, les entrega las especificaciones de los químicos y los invitados entregan una propuesta en las que por lo general, el factor que más pesa en la decisión de compra es el precio.

Según el Sr. Sifri, la introducción de productos químicos que se asemejan a commodities es mucho más rápida que la de productos complejos, por ejemplo químicos para la industria minera, alimenticia o

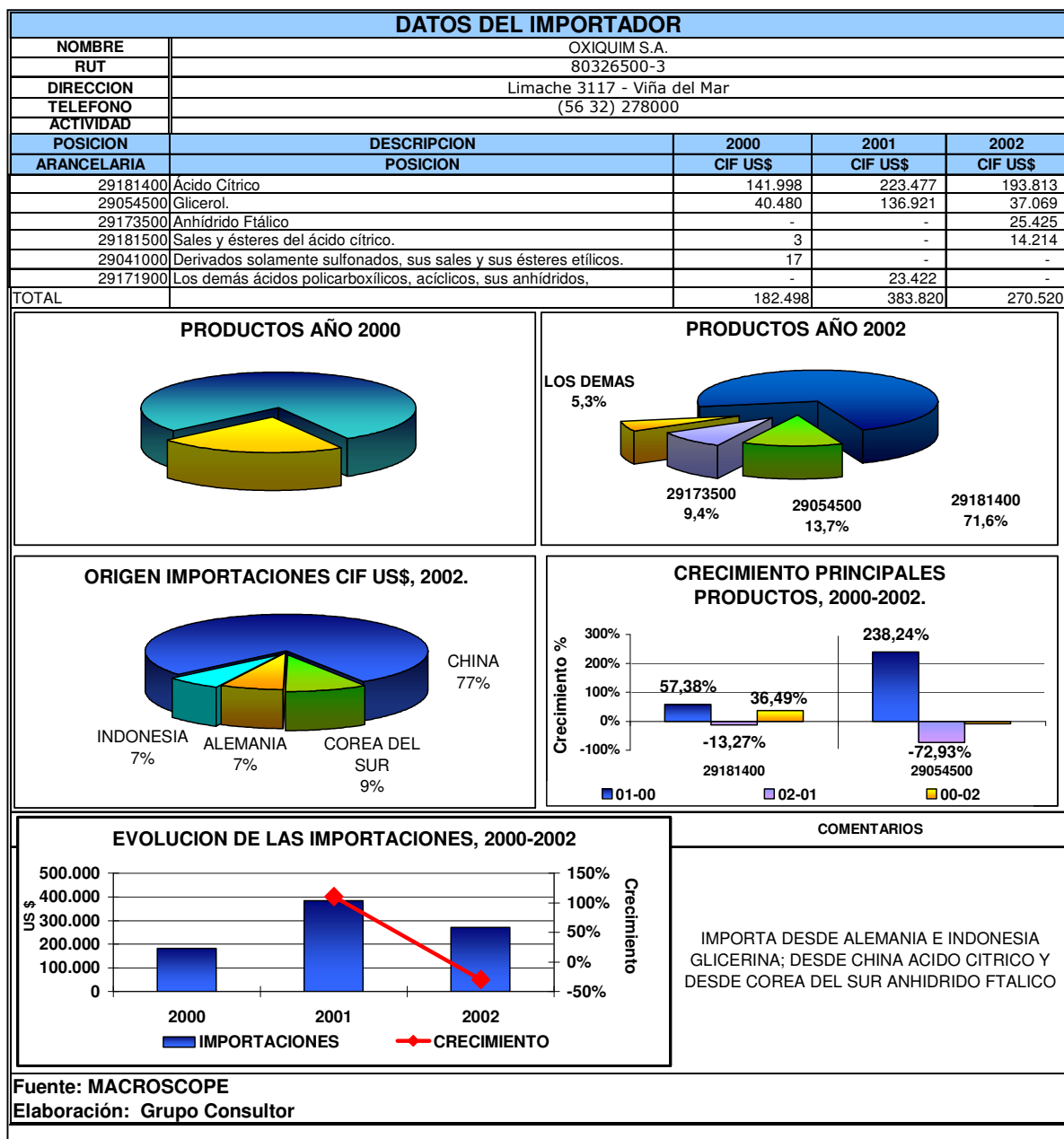
forestal, en donde se realizan una serie de pruebas para validar los resultados de la utilización de estos químicos en el procesamiento de

sus productos. Es por esto que dependiendo de la complejidad de los productos y de la cantidad de clientes el empresario colombiano debe decidir si vende a través de distribuidores o lo hace directamente a sus clientes internacionales.

Si los productos comercializados son complejos o son dirigidos a un segmento compuesto por muchas empresas, lo mejor es tener un representante local, recomienda el Sr. Sifri.

La ficha que se presenta a continuación muestra los químicos orgánicos importados por Oxiquim S.A, en los que se encuentran ácido cítrico, glicerol, anhídrido ftálico, sales y esteres del ácido cítrico, derivados solamente sulfonados, sus sales y sus ésteres con proveedores de Alemania, Indonesia, China y Corea del Sur.

Gráfica 29: Datos del importador, Oxiquim S.A., 2003.



Industrial

Este canal está conformado por empresas que producen e importan químicos orgánicos, para ser transformados o comercializados con el fin de complementar su portafolio para atender mejor el mercado, ya sea de manera directa o a través de distribuidores a nivel nacional. Este es el caso de Química Rhenium S.A y la empresa Química Cerquim S.A, que se define como importadora, productora, comercializadora y distribuidora de una amplia gama de productos pertenecientes a prestigiosas compañías manufactureras internacionales y nacionales.

En donde su estrategia esta basada en:

- La mantención del stock necesario para satisfacer en forma eficiente los requerimientos presentados por sus clientes.
- La constante búsqueda de nuevas alternativas en productos que permitan optimizar sus procesos productivos, fortaleciendo con esto la posición competitiva de los clientes frente a un mercado creciente y cada vez más dinámico.



EMPRESAS QUÍMICAS CERQUIM S.A.

<http://www.cerquim.cl/>.

Empresa Chilena que inició sus actividades en el año 1985 en el mercado Nacional e Internacional, los productos están orientados principalmente a desarrollar mercados industriales, tales como Adhesivos, Alimentos, Construcción, Detergentes, Minería, Celulosa y Papel, Pinturas, Plásticos y Tintas entre otros. En 1993 construye la su planta en coronel orientada a la producción de reactivos de flotación para la industria de la gran minería del cobre.

En 1997 adquiere la planta de esencias y terpenos Araucarias S.A. ubicada en placilla, V región, para la producción de esencias y terpenos.

A fines de año 2000, se crea la división forestal, que se apoya con la construcción de una planta de última tecnología a las afueras de Santiago, orientada a la producción de insumos para el mercado de la celulosa y papel.

Empresas Químicas Cerquim S.A. representa a una exclusiva gama de importantes compañías manufactureras de prestigio mundial, que buscan transmitir toda su experiencia en servicios y tecnología.

**QUIMICA RHENIUM**

www.quimicarhenium.cl

Desde 1983 se encuentra presentes en Chile, especializándose

continuamente en el campo de los tensoactivos. Cuentan con laboratorios propios de desarrollo y de control de calidad y una planta con capacidad de producción para 3000 Tm /mes. Ofrecen al mercado soluciones efectivas y competitivas a las necesidades de materias primas, de intermediarios y de productos semi-elaborados, ayudando a los clientes de las industrias de la detergencia, la cosmética, de procesos y de insumos para la construcción a crear valor para su propio beneficio y para el crecimiento de la sociedad en general. Los productos que maneja esta industria son tensoactivos, auxiliares de procesos, sanitizantes y masterbatch.



I.- Tensoactivos: Mantienen el mayor surtido en plaza con variedad, calidad y competitividad en tensoactivos aniónicos, catiónicos, anfotéricos y no iónicos tanto de fabricación propia como de importación directa de sus firmas representadas.

- Ácido Alquilbencen Sulfónico Lineal al 97% RHENIFON-LAS® y sus derivados neutralizados con soda o potasa cáustica , con TEA y otros.
- Lauril Etoxy Sulfatos de Sodio al 28% y pasta al 70% LAUROSUD SLES® con 1 ; 2 y 3 MOE
- Lauril y Coco Amido Propil Betaínas al 30% ANFORHEN-LB y CB.
- Cloruro de Benzalconio al 50% RHENIQUAT 50 BC®.

II.- Auxiliares de Procesos

- Agentes espumantes RHENIFOAM® y agentes antiespumantes para detergentes, pinturas, auxiliares textiles y riles.
- Dispersantes y fluidificantes de partículas sólidas, como pigmentos, cargas minerales, sólidos orgánicos y otros.
- Agentes emulsificantes RHENIMUL® eficientes para una gran variedad de emulsiones.
- Emulsionantes ASFIER® especiales para asfaltos en frío.
- Emolientes activos para la industria cosmética. Siliconas y productos siliconados
- Secuestrantes y floculantes para tratamiento de aguas y efluentes (RILES).

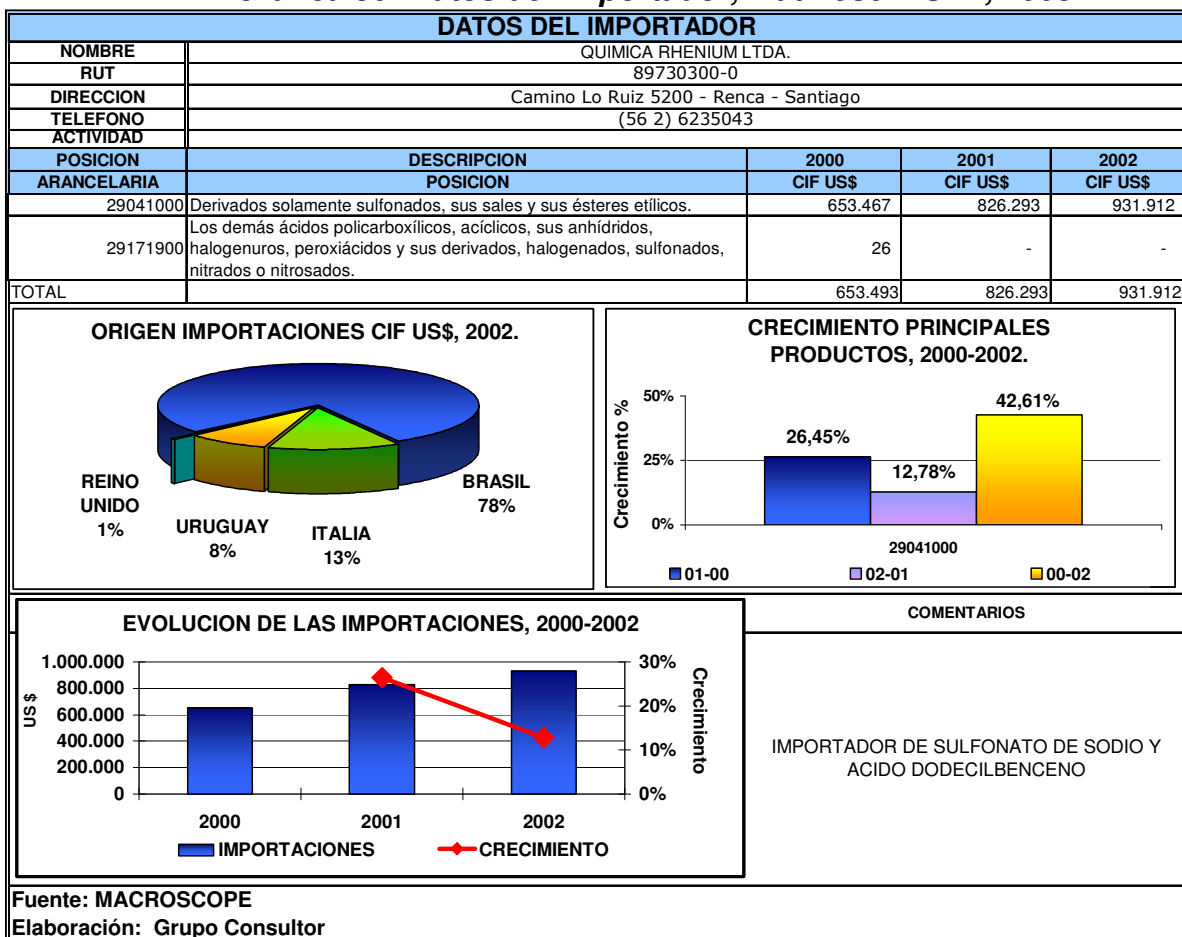
III.- Sanitizantes

Los concentrados sanitizantes RHENISAN® y biocidas RHENIQUAT® en base a *yodóforos* y a sales de amonios cuaternarios respectivamente, se usan ampliamente para formular agentes de limpieza y desinfección o sanitización indispensables en las industrias en general y en la alimentación en particular.

IV.- Masterbatch

- Bases o Pre-mezclas propietarias RHENIWASH® para la fabricación de detergentes líquidos y en polvo y agentes de limpieza en general para la más amplia gama de aplicaciones.
- Bases concentradas para fabricación de productos de cuidado capilar.
- Pre-mezclas para fabricación de suavizantes de prendas y textiles.
- Pre-mezclas concentradas para la fabricación de detergentes en polvo y granulados.

La ficha que se presenta a continuación muestra que el principal producto importado son los derivados solamente sulfonados sus sales y ésteres principalmente con un 78% de Brasil y un 13% de Italia, registrando un crecimiento en el último año de US\$ 105.619.

Gráfica 30: Datos del importador, Mathiesen S.A , 2003.

Distribución de las ventas según Canales de Comercialización

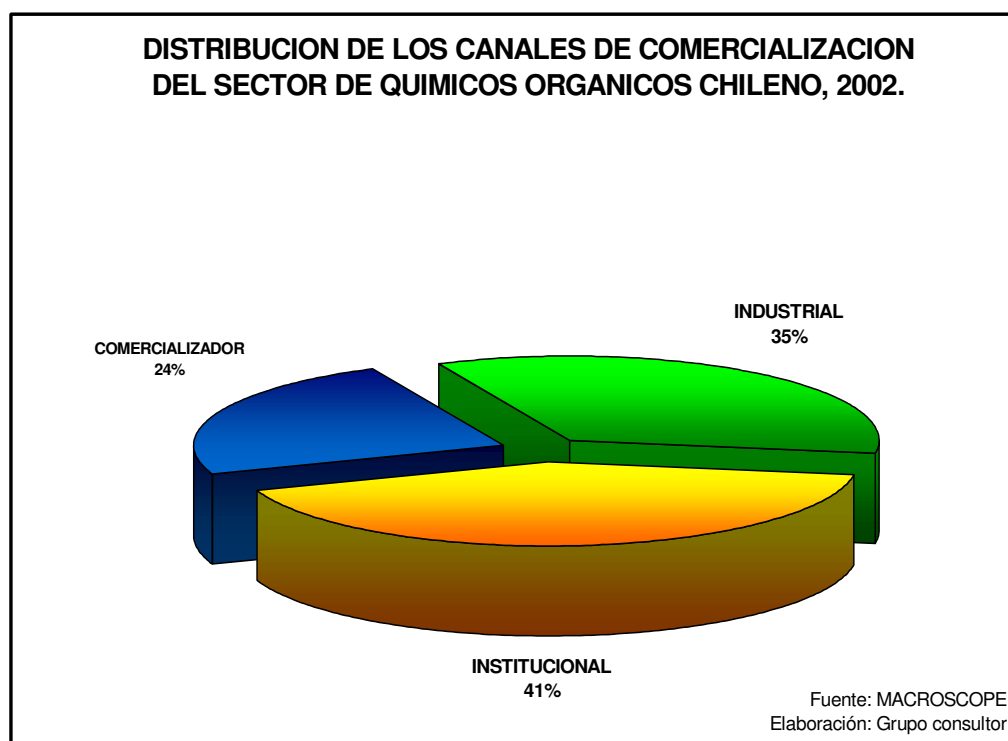
La distribución de las ventas según canales de comercialización se realizó teniendo en cuenta los canales más utilizados por los importadores. El sector de químicos orgánicos se caracteriza por la concentración de las ventas en un 41% en el canal institucional, 24% en las comercializadoras y 35% en el canal industrial.

La razón de la mayor participación del sector institucional son las compras realizadas por empresas que hacen parte de los sectores de pinturas, plásticos, cosméticos, agroindustria y papel, debido a la reducción de costos que se obtiene al comprar directamente al fabricante.

El canal de comercializadoras, como se mencionó anteriormente, está logrando reconocimiento en el mercado. En efecto, los agentes representantes en el mercado garantizan precios muy competitivos y los transmiten a las empresas compradoras finales.

El canal industrial al igual que el institucional, comercializa los productos por medio de las compañías productoras, valiéndose de los representantes de fábrica y representantes de ventas, que conocen y manejan el mercado. La diferencia radica en que este canal maneja químicos más especializados, reduciendo el grupo de los demandantes. Sin embargo, este grupo de empresas se ha visto afectado por la competencia que se ha venido generando, obligándolo a buscar alternativas como la fabricación de nuevos productos, su importación para evitar que el cliente busque otro proveedor.

Gráfica 31: Distribución del mercado, según frecuencia de compra de acuerdo al canal, 2002²²



²² Selección tomada de MACROSCOPE, de 202 importadores de químicos orgánicos en el año 2002, de acuerdo al canal de su preferencia.

Ubicación regional de las principales empresas

La industria chilena se caracteriza por estar ubicada, principalmente en Santiago, debido al fenómeno de centralización y concentración del mercado, la oferta y la demanda en general que experimenta la capital.

Chile se caracteriza por ser un país en el cual su capital, Santiago, concentra la gran mayoría de las empresas transformadoras e importadoras del subsector de químicos, En este sentido la zona metropolitana, es el principal foco empresarial y se caracteriza fundamentalmente por ser una ciudad con un comportamiento altamente comercial, además de ser centro político y financiero.

La capital es la ciudad productora por excelencia, y dicha producción se destina a cubrir el mercado nacional incluyendo las provincias, sin embargo, es abastecida de productos agrarios y alimentos provenientes del interior. Este comportamiento facilita la actividad de comercialización en Chile, ya que no es necesario trasladarse a provincias para efectuar las ventas de los productos, pues la mayoría de las transacciones se realizan en la capital.

Condiciones comerciales con los distribuidores y comercializadores

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 canal²³. 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 extranjeras²⁴.

²³ Muestra tomada de 202 empresas.

²⁴ Cobranza documentaria: Es aquella en la cual los documentos representativos de la mercancía pueden ser acompañados de una letra de cambio, Cheque o Pagaré los que son entregados al comprador previo pago o aceptación de éstos. Este documento es entregado a un Banco Comercial para que lo envíe o remita a un Banco ubicado en el país del proveedor para su cobro o cancelación. A la vez es importante destacar que

Generalmente exigen que se les de exclusividad en la comercialización aunque esta tendencia está cambiando al darse una expansión del mercado. Este es un mercado que fomenta la oferta de un portafolio completo de químicos, caracterizados por ser complementarios entre sí, y que frecuentemente no se adquieren con un solo productor.

Con la crisis de finales de la década de los noventa la situación comercial de Chile cambió y se pasó de extender créditos de manera general a la adopción de mecanismos que garantizaran la recaudación del pago por parte de los clientes, de forma tal que las condiciones comerciales cambiaron y en la actualidad la mayoría de las negociaciones están avaladas por documentos formales. En general, a algunos clientes especiales se les concede un plazo de pago extraordinario o se le reciben cheques post-fechados y los descuentos se aplican por cantidades grandes y solo para clientes exclusivos.

Con respecto a la actitud de los compradores, se debe resaltar la alta sensibilidad que tienen los empresarios chilenos al factor precio, debido principalmente a los bajos márgenes de comercialización que se manejan en este sector. Por otra parte, sus expectativas con respecto a la asesoría técnica y el servicio post venta como respaldo a la compra de los productos cada día cobra mayor importancia. 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.

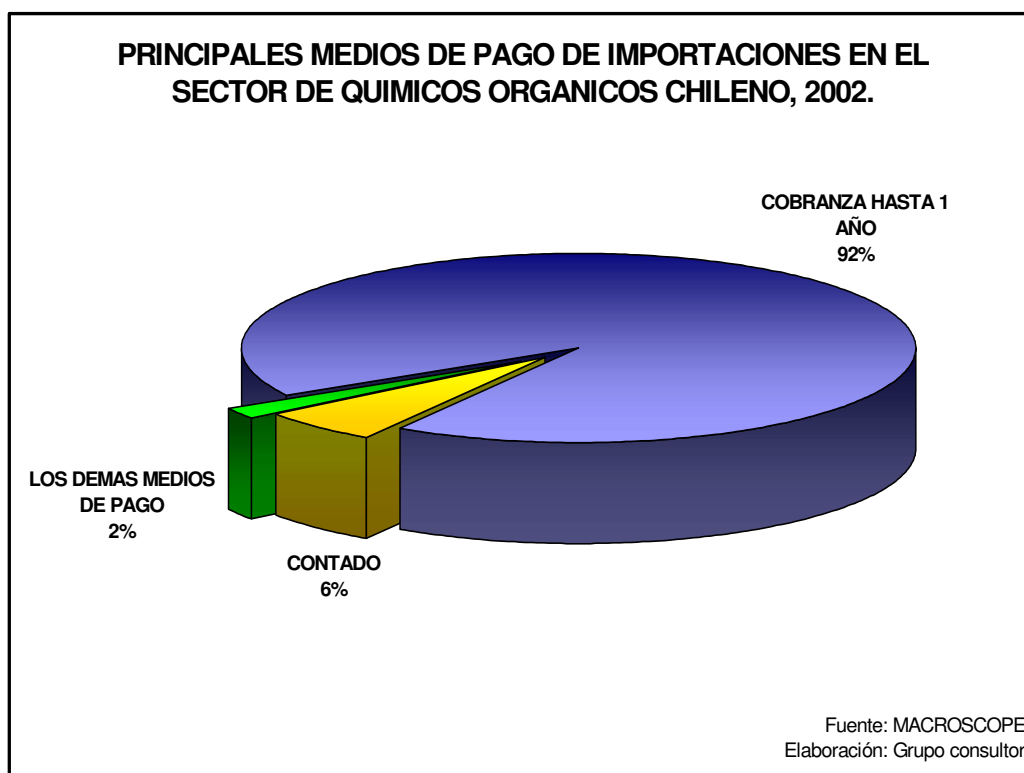
Según los registros de importación obtenidos en el año 2002²⁵, se aprecia la alta concentración de la cobranza a un año en 92%, como la condición usual para garantizar el pago de importaciones de químicos, seguida de pagos a contado 6% y un 2% otras formas diferentes de pago.

con este tipo de documento el banco solo cumple las instrucciones dadas por el girador y no existe responsabilidad alguna en lo relacionado con el pago.

Carta de Crédito: Es un instrumento de pago, mediante el cual un banco (banco emisor) obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente se obliga a hacer un pago a un tercero (beneficiario) a aceptar y pagar letras de cambio (instrumentos de giro) librados por el beneficiario o a través de otro banco (banco notificador), contra la presentación de documentos relativos a la venta de mercancías o prestación de servicios, los cuales deben cumplir estricta y literalmente con los términos y condiciones estipulados en la Carta de Crédito.

²⁵ MACROSCOPE

Tabla 29: Principales medios de pago de exportaciones en el sector de Químicos Orgánicos Chileno, 2002.



La forma de venta directa utilizada en la comercialización de estos productos, tanto por empresas extranjeras como locales, tiene como objetivo llegar a empresas por medio de visitas personalizadas a las empresas que demandan sus productos, no solo para vender sino también para asesorar a los empresarios acerca de la utilización, calidad y beneficios de este tipo de productos, lo cual es un atributo clave para el éxito de la comercialización.

El análisis de los márgenes de comercialización del canal distribuidores se realizó 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 los distribuidores. 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.

Los mayores importadores de químicos orgánicos en Chile, son las empresas que necesitan de estos insumos para su producción, saliendo estos productos a precios bajos al comprar directamente al proveedor. El siguiente grupo son las empresas que complementan sus líneas de producción con otros productos para ofrecer al mercado un amplio portafolio de productos. En este caso, la intermediación es muy alta ya que son estos mismos los que importan, a la vez comercializan los productos a través del equipo de distribución y luego al usuario final, pero al pasar a más canales el margen de intermediación cada vez va hacer más pequeño.

De acuerdo a lo anterior se presentan dos estimaciones del margen dependiendo de la procedencia del producto. En el caso de los importadores el margen de comercialización es del 27% mientras que para el comercializador nacional el margen de intermediación es de 3%, según los datos del Banco Central. En entrevistas adelantadas por el grupo consultor con los compradores de los diferentes productos que hacen parte de las categorías señaladas mostraron un bajo margen de intermediación, debido a que estos productos no poseen intermediarios que influyan en la intermediación de la comercialización de estos.

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.

Para la industria de químicos orgánicos, es muy importante el dominio de conceptos específicos y 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.

Es importante para los empresarios promocionar los productos en publicaciones especializadas, en eventos demostrativos, ofrecer seminarios educativos referentes a las formas de uso del producto, la evolución de los mismos. Lo principal en este tipo de eventos es que al momento de hacer la presentación del producto se le pueda presentar con algo muy práctico y didáctico, lleno de contenido. Hacer presentaciones enfocadas a beneficios que puede lograr. Una vez se genera una relación comercial esta 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, 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. Asimismo, es muy usual los almuerzos de trabajo y no se acostumbra discutir temas de negocios durante las fiestas. El tema político es recomendable evitarlo debido a que puede influir desfavorablemente en los negocios.

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.

Industrias del sector: Matriz crecimiento /participación²⁶.

Con el objetivo de tener una mejor apreciación de las principales empresas importadoras chilenas en cuanto a su comportamiento y la importancia de cada una dentro del mercado, la matriz de crecimiento / participación intenta posicionarlas de acuerdo a los comportamientos mostrados durante los últimos tres años, en lo que concierne a crecimiento, participación y valor de sus importaciones.

²⁶ El primero (izquierda / arriba) indica que los segmentos graficados vienen presentando crecimientos en relación a su participación en el mercado, pero que al mismo tiempo muestra una reducción en su crecimiento.

En el segundo cuadrante (derecha / arriba) se ubican las categorías que vienen presentando un incremento en cuanto a su participación y un crecimiento en el valor de sus importaciones, siendo el cuadrante óptimo para la ubicación de una categoría potencial dentro del estudio.

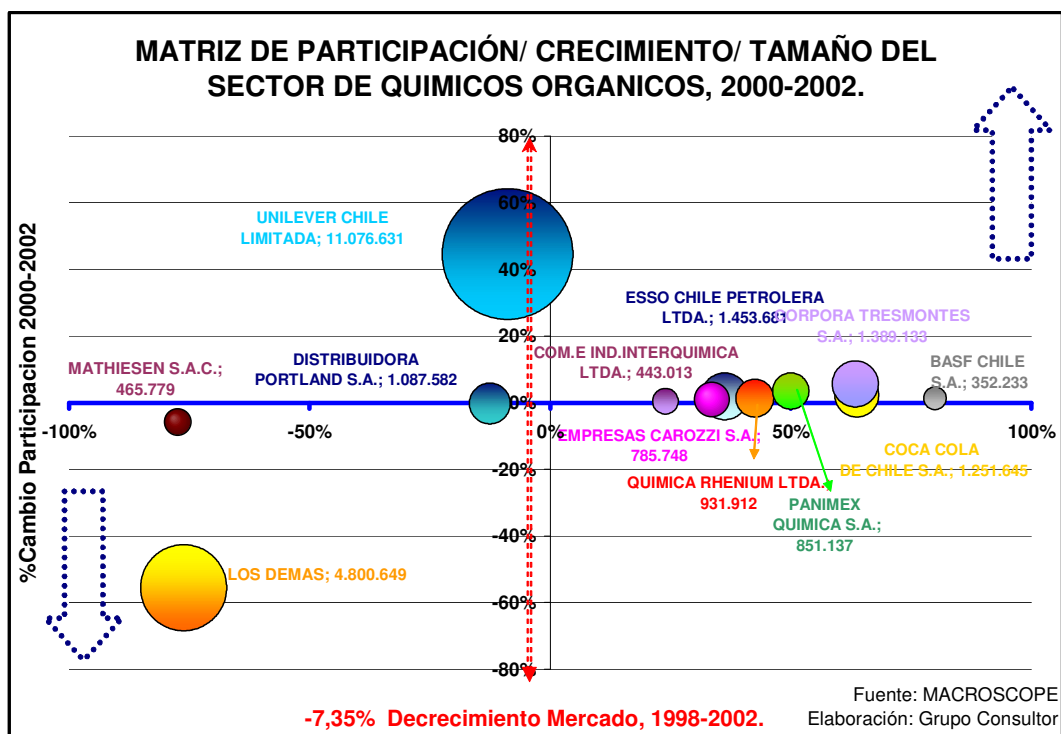
El tercer cuadrante (derecha / abajo) muestra las categoría de productos que han perdido participación en el mercado, pero ha crecido en el nivel de sus importaciones, posición en la cual surgen diferentes interrogantes entre los que se encuentra el papel que están jugando los productos que integran esta categoría con respecto a las demás en el mercado.

Finalmente, en el cuarto cuadrante, se ubican las categorías que muestran decrecimiento en su nivel de importaciones y pérdida de participación dentro del mercado, este tipo de productos se convierten en no potenciales.

En el análisis de los importadores que dinámicamente están importando productos del sector de químicos orgánicos, se puede observar el comportamiento positivo de empresas dedicadas a la fabricación de bienes finales, especialmente para consumo como Coca Cola de Chile S.A, Corpora Tres montes S.A, Empresa Carozzi S.A, que ocupan los lugares dos, tres y ocho entre las mayores importadoras, registrando en el periodo un crecimiento en el mercado de 63.74%, 63.46%,y 33.66% respectivamente. También en este grupo de empresas están las que producen productos intermedios y finales para diferentes industrias que han venido incrementando el valor de sus compras, siendo el caso de Panimex Quimica S.A (50%), Quimica Rhenium Ltda (42.60%) y Basf Chile (80%). Asimismo, otras empresas de otros sectores han ganado crecimiento y participación en el mercado, como Esso Petrolera Chile Ltda y Com.e ind.Interquimica Ltda, con volúmenes de importación por valor de US\$ 1.453.680,85 y US\$ 443.012,79.

Una empresa que han decrecido en el mercado pero ganado participación 44.5 %, es la Industrias Unilever Chile Ltda, la cual registro una tasa de -8.81% en el periodo 2000 – 2002. Sin embargo, empresas como Mathiesen S.A.C y Distribuidora Porthland S.A, que figuran en el cuadrante de empresas que perdieron participación y crecimiento en el mercado, tienen una participación importante en las empresas importadoras de químicos orgánicos, con porcentajes de 1.87% y 4.37% respectivamente, que se espera que para el año 2003 estas empresas mejoren su posicionamiento en el mercado incrementando así sus importaciones de químicos para su producción y/o distribución.

Gráfica 32: Matriz Crecimiento Participación Tamaño del Sector de Químicos Orgánicos, 2000-2002.



Base de datos clientes potenciales

La base de clientes potenciales del presente estudio está elaborada bajo los criterios de potencialidad descritos en el Análisis de la Competencia y el desarrollo del presente aparte de Canales de Distribución y Comercialización, partiendo desde el comportamiento de los importadores durante el periodo 2000-2002, es decir que presentaran una tendencia creciente o sostenida, una trayectoria en las importaciones y que tuviese volúmenes importantes de compras de los productos del sector.

En seguida, se encontrará una base en la cual se definen otros posibles clientes, los cuales pueden ser importantes para cada empresa exportadora colombiana, dependiendo de su producto.

Clientes Potenciales

Razón Social: QUÍMICA RHENIUM LTDA.
Gerente General: Guillermo Pastore
Dirección: Camino Lo Ruiz 5200 - Renca - Santiago
Fono: (56 2) 6235043
Fax: (56 2) 6234547
Dirección Planta 1: Camino Lo Ruiz 5200 - Renca - Santiago
Sitio Web: www.quimicarhenium.cl
e-mail: liguria@grupoliguria.cl

Razón Social: OXIQUM S.A.
Gerente General: Pablo Ayala
Dirección: Limache 3117 - Viña del Mar
Fono: (56 32) 278000
Fax: (56 32) 278278
Sitio Web: www.oxiquim.cl
e-mail: nuestraempresa@oxiquim.cl
Certificación: ISO 9000

Razón Social: MATHIESEN S.A.C.
Gerente General: Edmundo Carrere
Dirección: Av. del Parque 4265, Piso 3 - Ciudad Empresarial - Huechuraba - Santiago
Fono: (56 2) 6405600
Fax: (56 2) 6405700
Sitio Web: www.mathiesen.cl
e-mail: ecarrere@mathiesen.cl

Razón Social: HÄRTING S.A.
Contacto: Gerente General: Juan Sarraf C.
Dirección: Av. Presidente Edo. Frei Montalva 6000 - Quilicura - Santiago
Fono: (56 2) 4433500
Fax: (56 2) 4433516
Sitio Web: www.harting.cl
e-mail: jsarraf@harting.cl
Certificación: ISO 9000

Razón Social: PINTURAS TRICOLOR S.A.

Rut: 96805260-8

Dirección: limache 3400

- viña del mar

Fono: (56) - (32) – 328100

Web: www.pinturastricolor.cl

Razón Social: LABORATORIO BALLERINA LTDA.

Rut:: 92405000-4

Dirección: Antonio Escobar Williams 190 cerrillos - Santiago

Fono: (56) - (2) – 5571732

Razón Social: COCA - COLA DE CHILE S.A.

Rut: 96714870-9

Dirección: Avenida. Presidente Kennedy 5757, Torre Oriente - Piso 12
Vitacura - Santiago

Fono: (56) - (2) – 4263000

Web: www.coca-cola.cl

Razón Social: CORPORA TRES MONTES S.A.

Rut:: 96569690-3

Dirección: freire 321 - Valparaíso

Fono: (56) - (32) – 259075

Web: www.ctmsa.cl

Razón Social: DISTRIBUIDORA PORTLAND S.A.

Rut: 87690900-6

Rut:: miraflores 222, Piso 15

Dirección: santiago - santiago

Fono: (56) - (2) – 7301100

Web: www.portland.cl

Razón Social: EMPRESAS CAROZZI S.A.

Rut: 96591040-9

Dirección: Camino longitudinal sur 5201, Km. 23 San Bernardo - nos

Fono: (56) - (2) – 3776400

www.carozzi.cl

Razón Social: ESSO CHILE PETROLERA LTDA.

Rut: 79588870-5

Dirección: Avenida. presidente Riesco 5711 las condes – Santiago

Fono: (56) - (2) – 4773776

www.esso.com

Razón Social: NAVARRO Y CÍA. LTDA.
Rut : 79775800-0
Dirección: Martínez de rozas 3548 quinta normal - Santiago
Fono: (56) - (2) – 7732296
Web: www.navycia.cl

Razón Social: UNILEVER CHILE LTDA.
Rut : 92091000-9
Dirección: carrascal 3551 quinta normal - santiago
Fono: (56) - (2) – 6812511
Web: www.unilever.cl

Razón Social: SOQUINA S.A.
RUT: 90.680.000-4
Dirección: PEDRO ANTONIO GONZALEZ 3702
Comuna: ESTACIÓN CENTRAL
Ciudad: SANTIAGO
Región: METROPOLITANA
Casilla: CASILLA 2407 CENTRO CASILLAS
Teléfono: (56 2) 9407200
Fax: (56 2) 6838162
E-mail: soquina@ctcreuna.cl

Razón Social: Compañía Manufacturera de Aconcagua S.A.
RUT: 90.727.000-9
Dirección: Limache 3535 - El Salto
Comuna: Viña Del Mar
Ciudad: Viña Del Mar
Región: De Valparaíso
Casilla:
Teléfono: (56 32) 267000
Fax: (56 32) 267050
E-mail: virginia@virginia.cl
Web: www.virginia.cl

Razón Social: IND. CERESITA S.A.
RUT: 91.666.000-6
Dirección: Gabriel Palma 820
Comuna: Recoleta
Ciudad: Santiago
Región: Metropolitana
Teléfono: (56 2) 6211007 * 621 1703 * 383 2200
Fax: (56 2) 6211643
E-mail: ceresita@cmet.net

Razón Social: F.H. ENGEL S.A.
RUT: 86.399.900-6
Dirección: Av. Claudio Arrau 7000
Comuna: Pudahuel
Ciudad: Santiago
Región: Metropolitana
Teléfono: (56 2) 5107000
Fax: (56 2) 6435374
E-mail: fhengel@fhengel.cl
Web: www.fhengel.cl

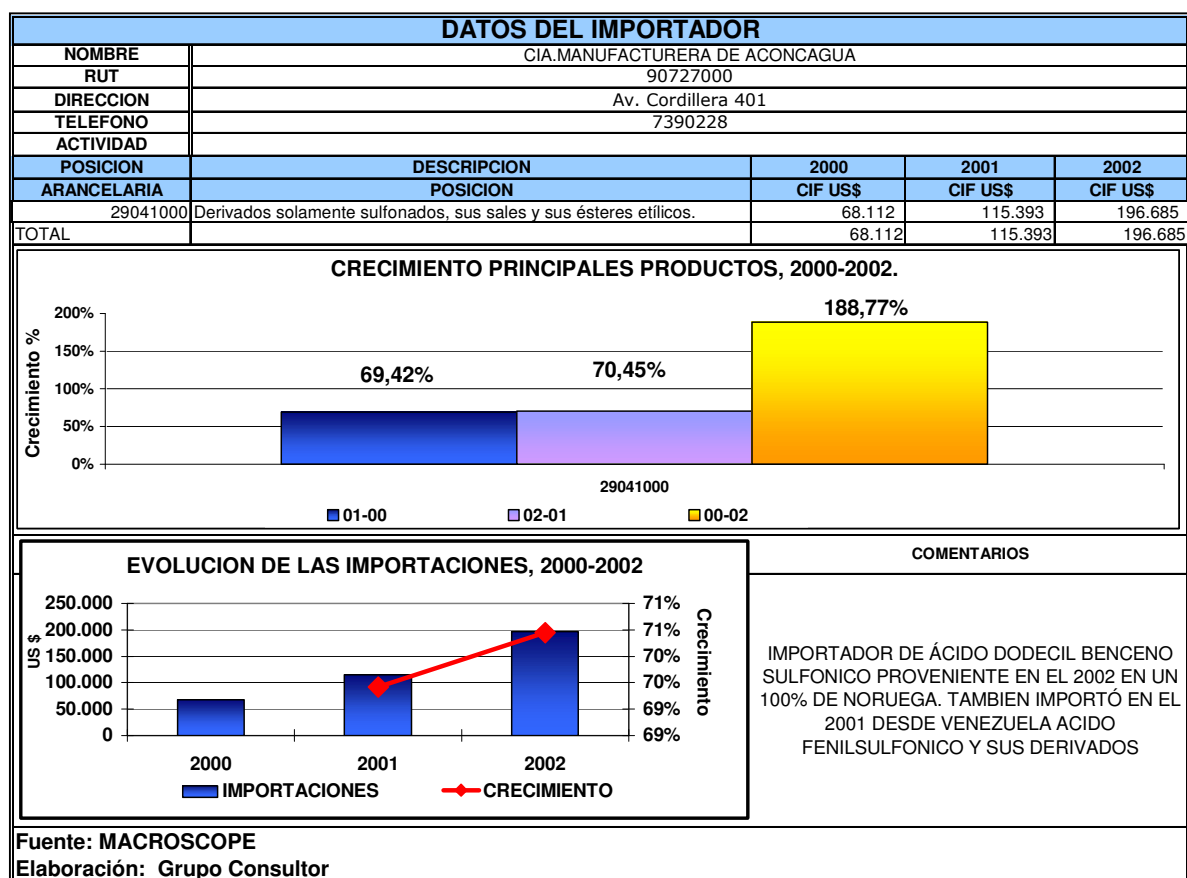
Razón Social: COMEX S.A.
Gerente General: Reinaldo Reus
Dirección: Obispo Manuel Umaña 1527 - (ex Bernal del Mercado) Est. Central - Santiago
Fono: (56 2) 6836062
Fax: (56 2) 6838945
Dirección Planta 1: Obispo Manuel Umaña 1527 - (ex Bernal del Mercado) Est. Central - Santiago
e-mail: jvillar@comexsa.cl

Fichas de Clientes Potenciales

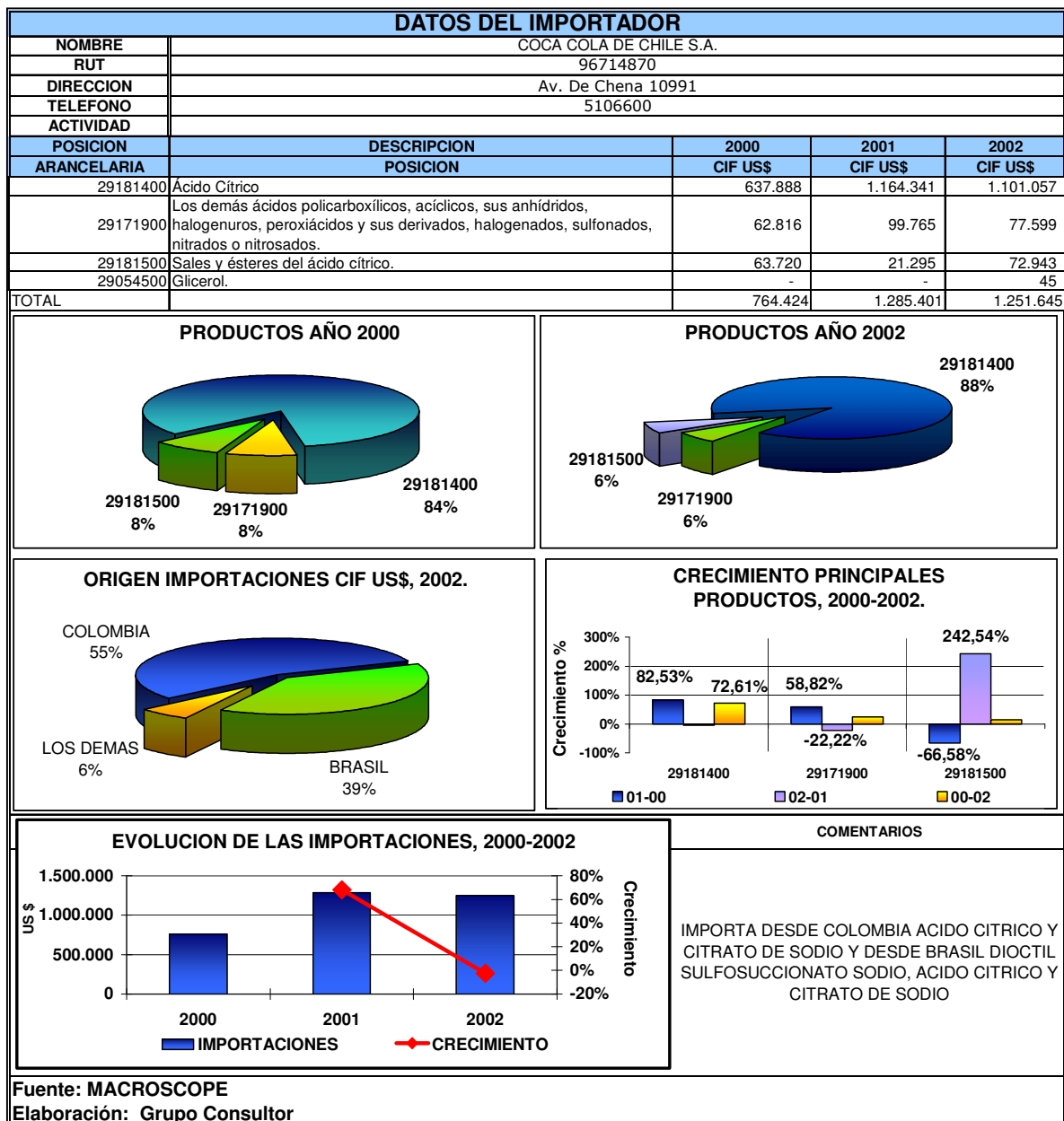
A continuación se presentan las empresas que se considera tienen una gran potencialidad como clientes de productos colombianos, a estas compañías se les hace un perfil, que describe su evolución importadora, la procedencia de los productos y su peso en los volúmenes de importación.

Las siguientes fichas describen el comportamiento de los principales clientes de cada segmento, mostrando la evolución de su comercio exterior y el origen de los productos que comercializa, así como la información concerniente a su ubicación.

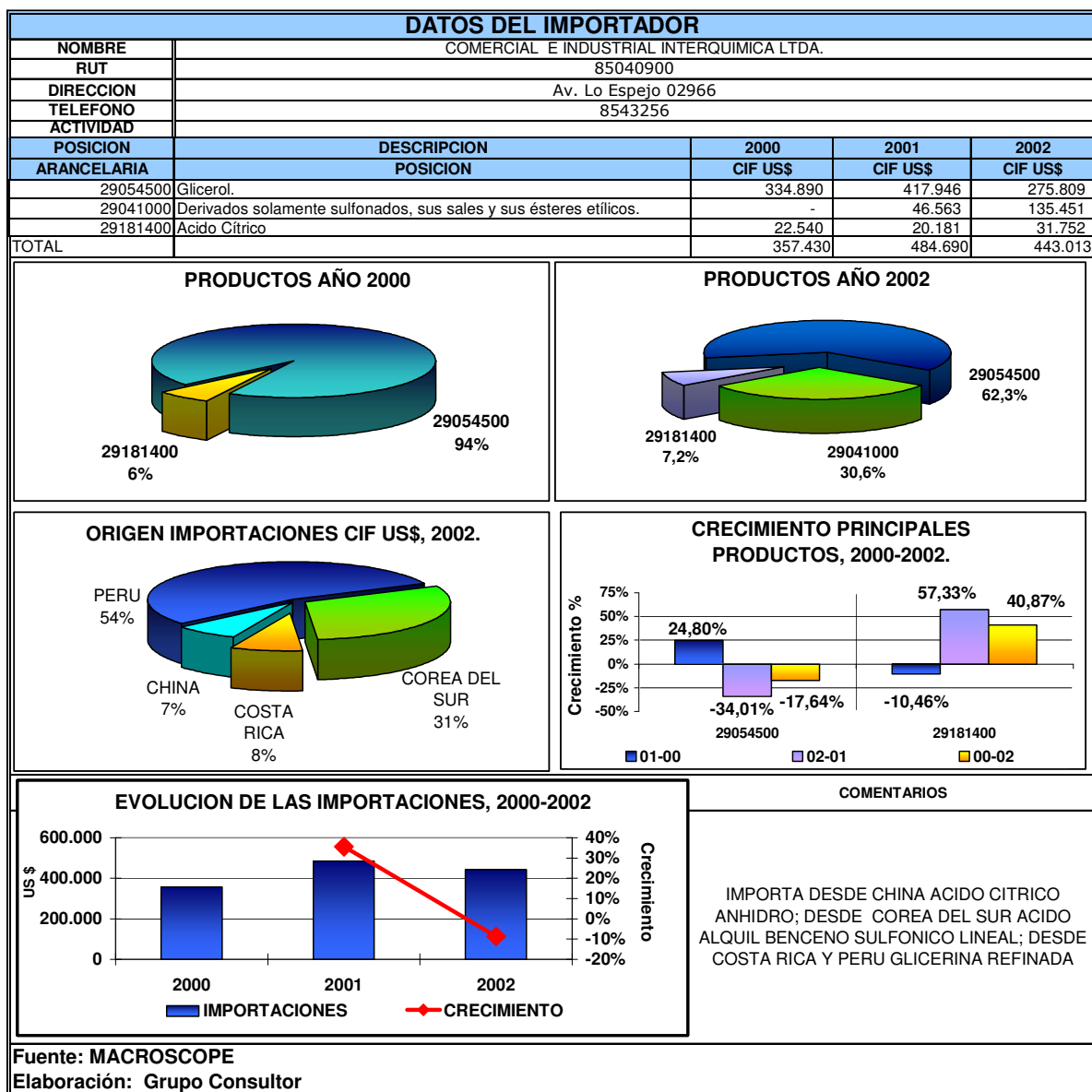
Gráfica 33: Datos del importador, Cia. Manufacturera de Aconcagua SA, 2003.



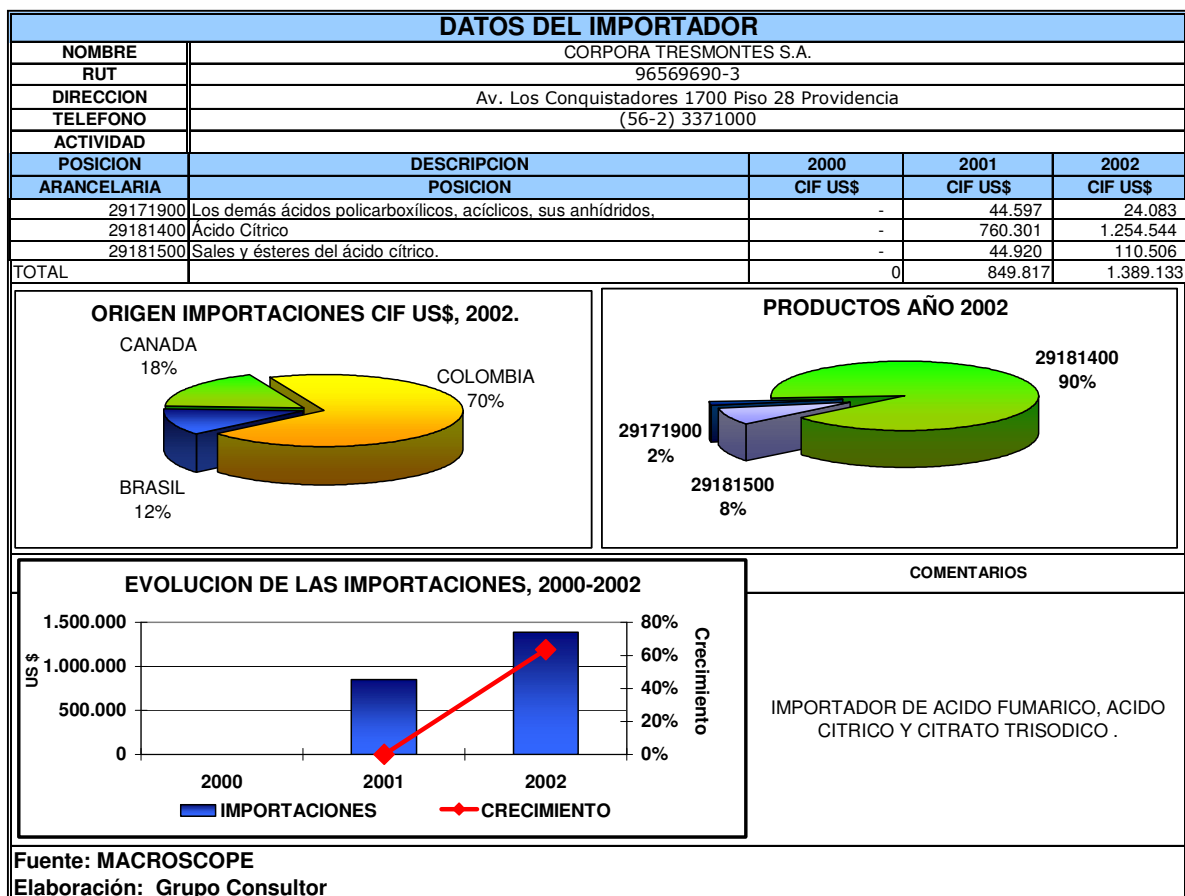
Gráfica 34: Datos del importador, Coca Cola Chile S.A , 2003.



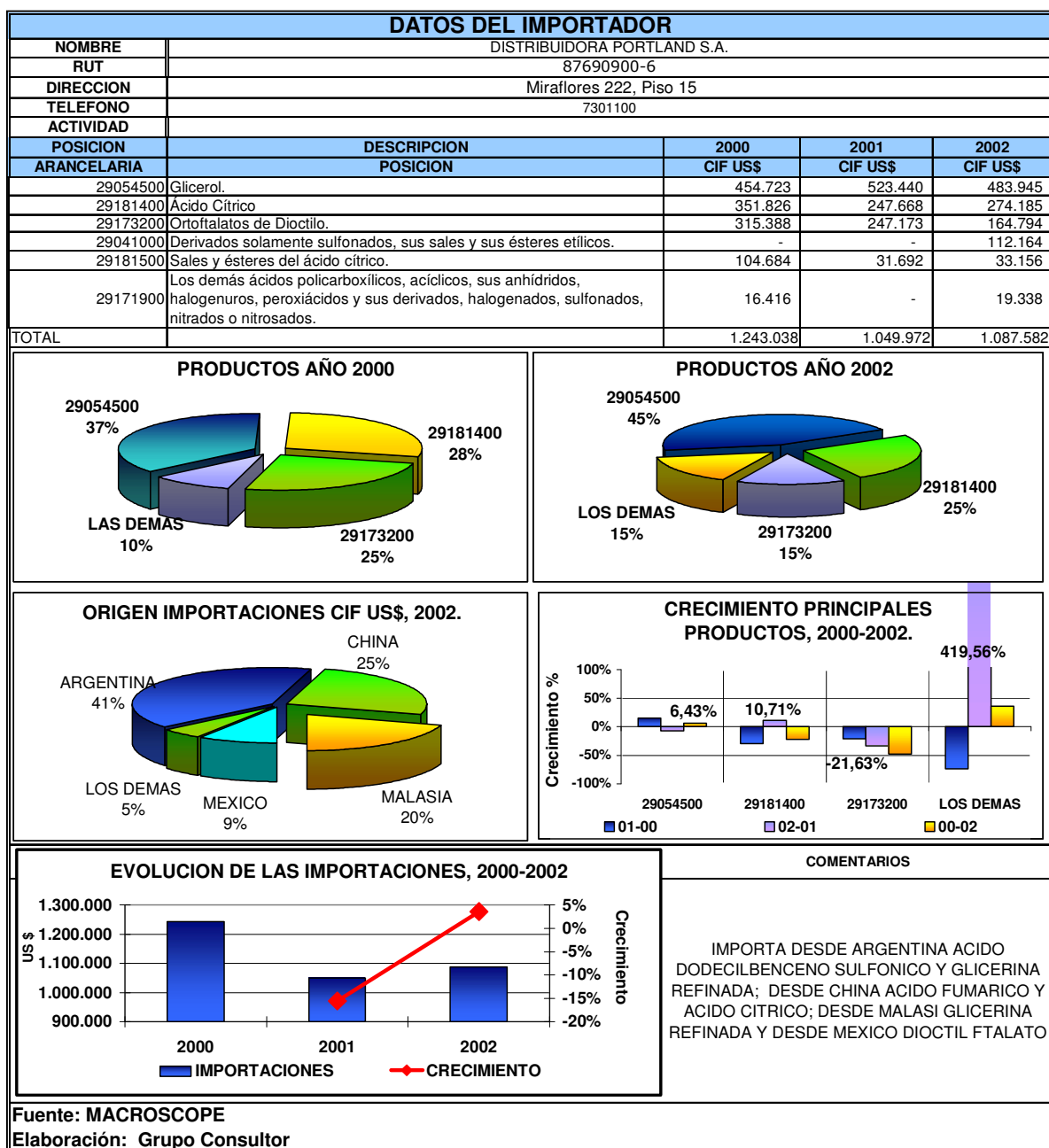
Gráfica 35: Datos del importador, Comercial e Industrial Interquímica Ltda., 2003.



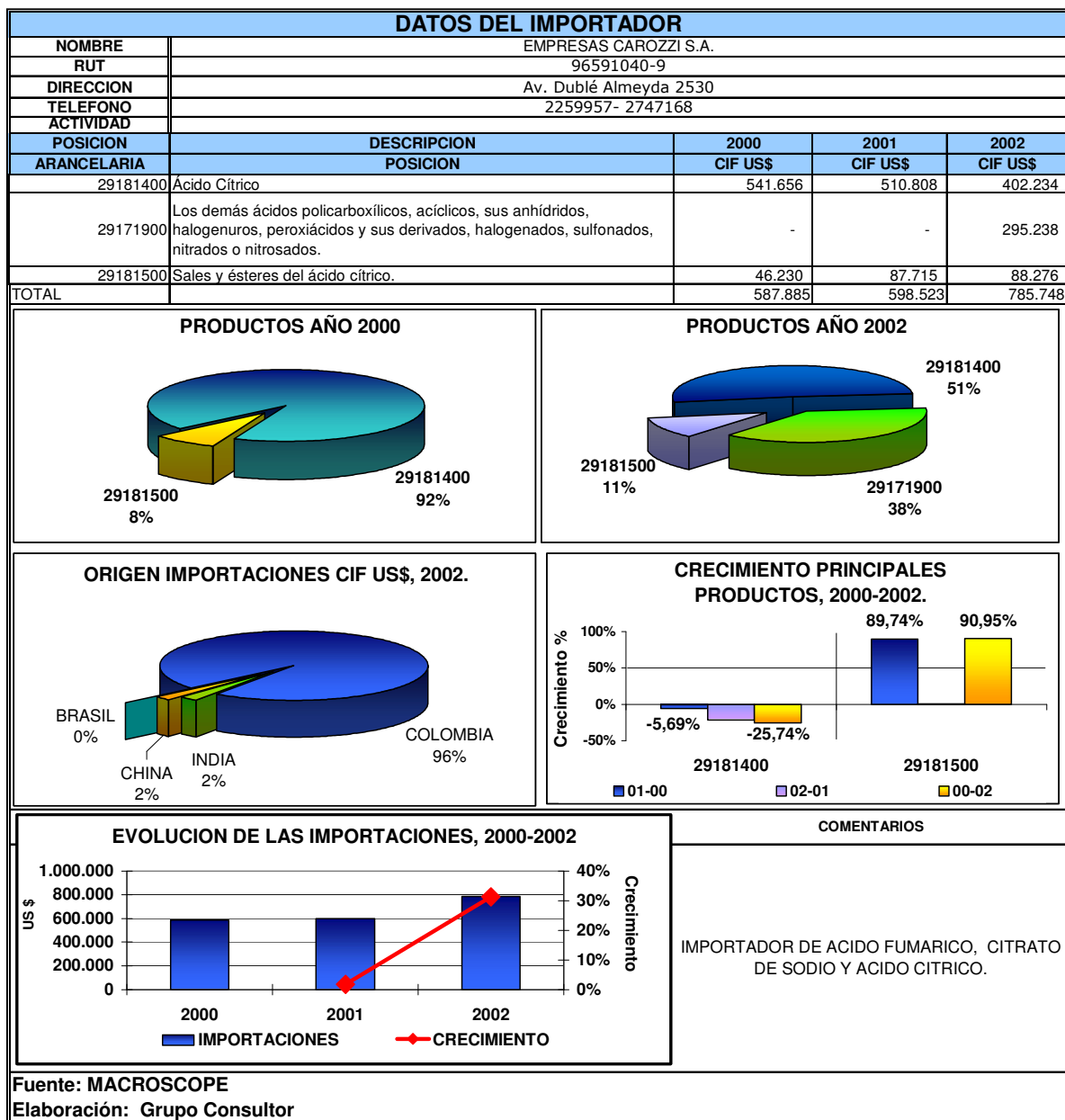
Gráfica 36: Datos del importador, Corpora Tresmontes S.A., 2003.



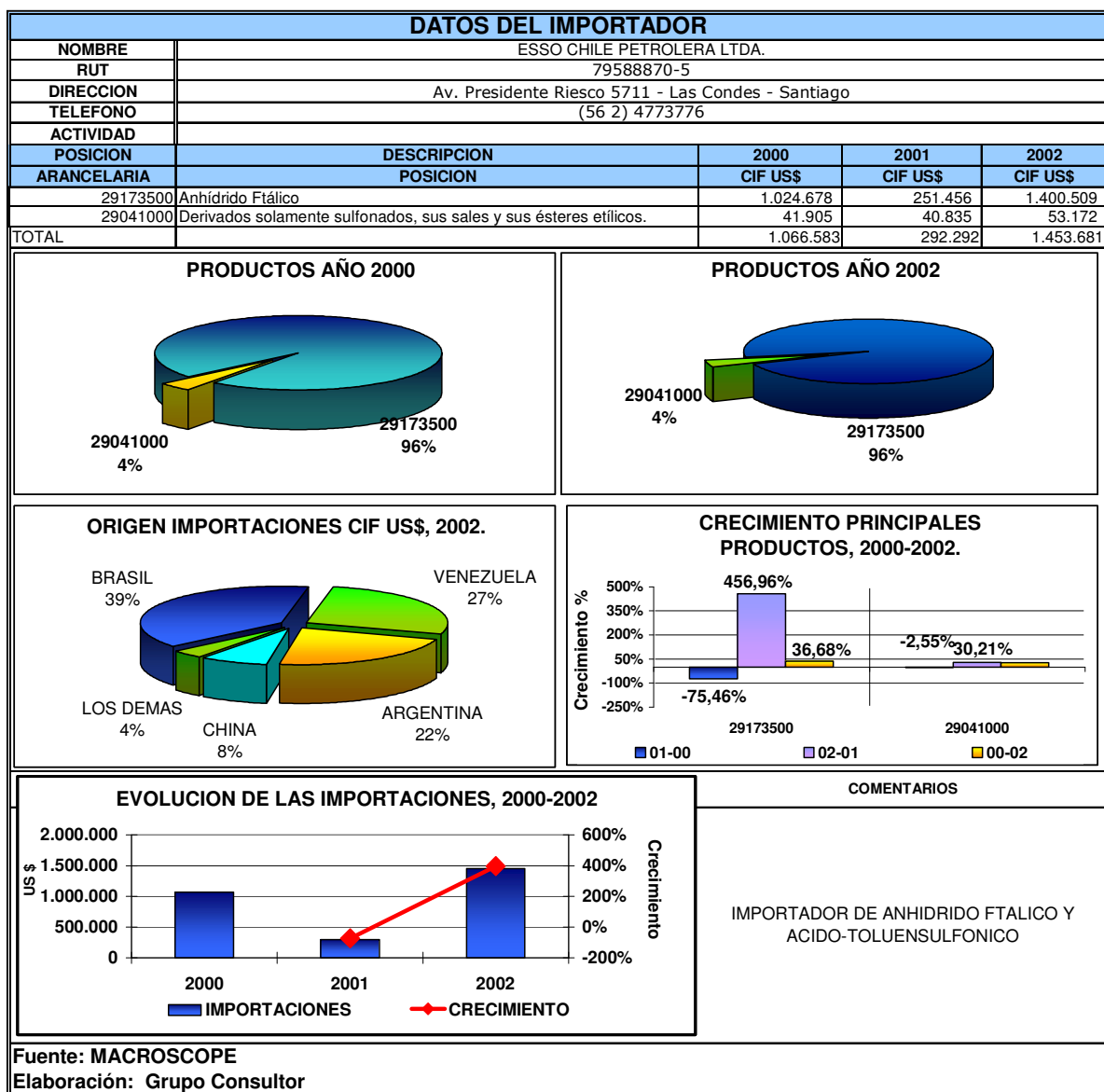
Gráfica 37: Datos del importador Distribuidora Portland S.A., 2003.



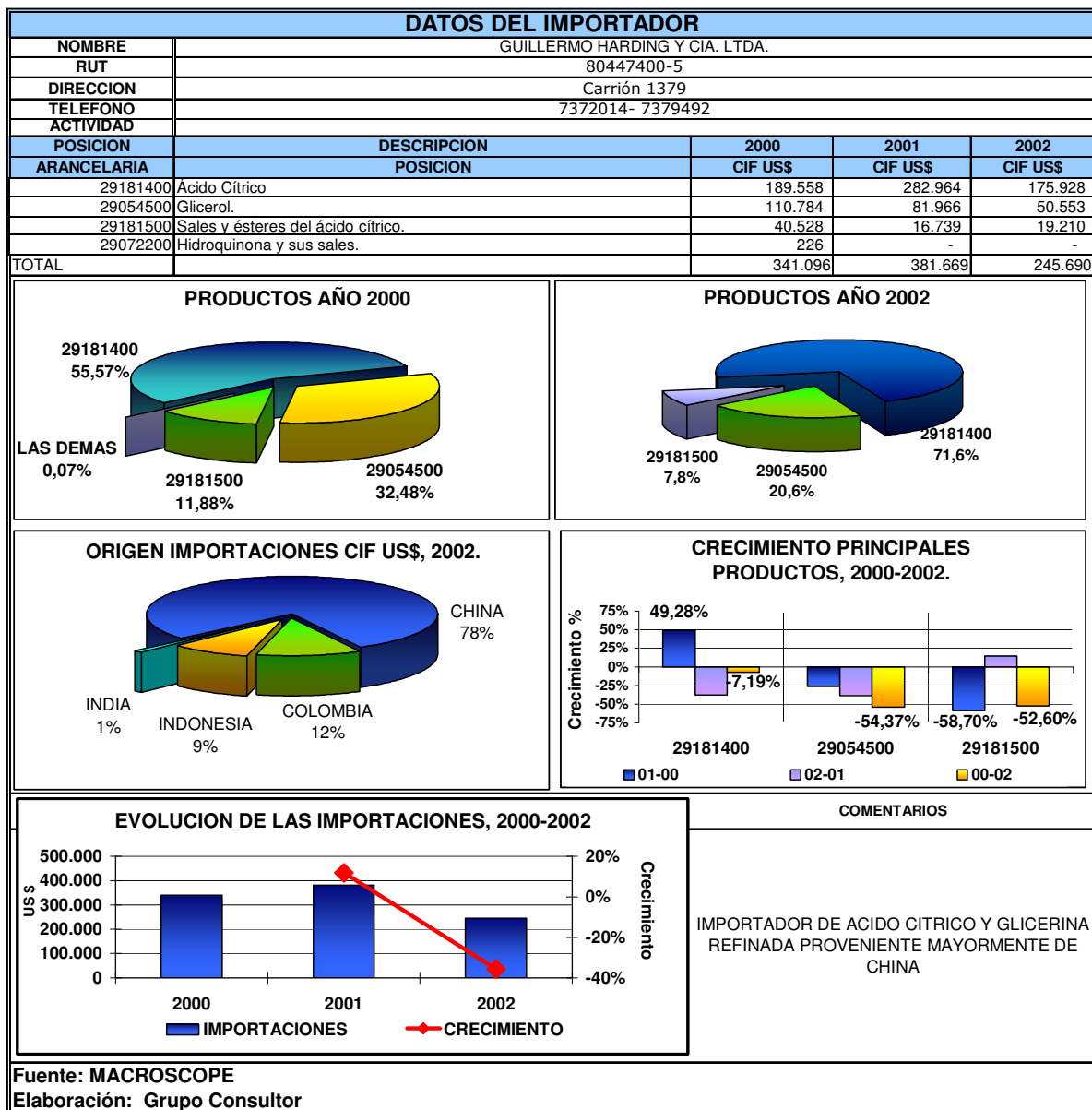
Gráfica 38: Datos del importador, Empresas Carozzi S.A. , 2003.



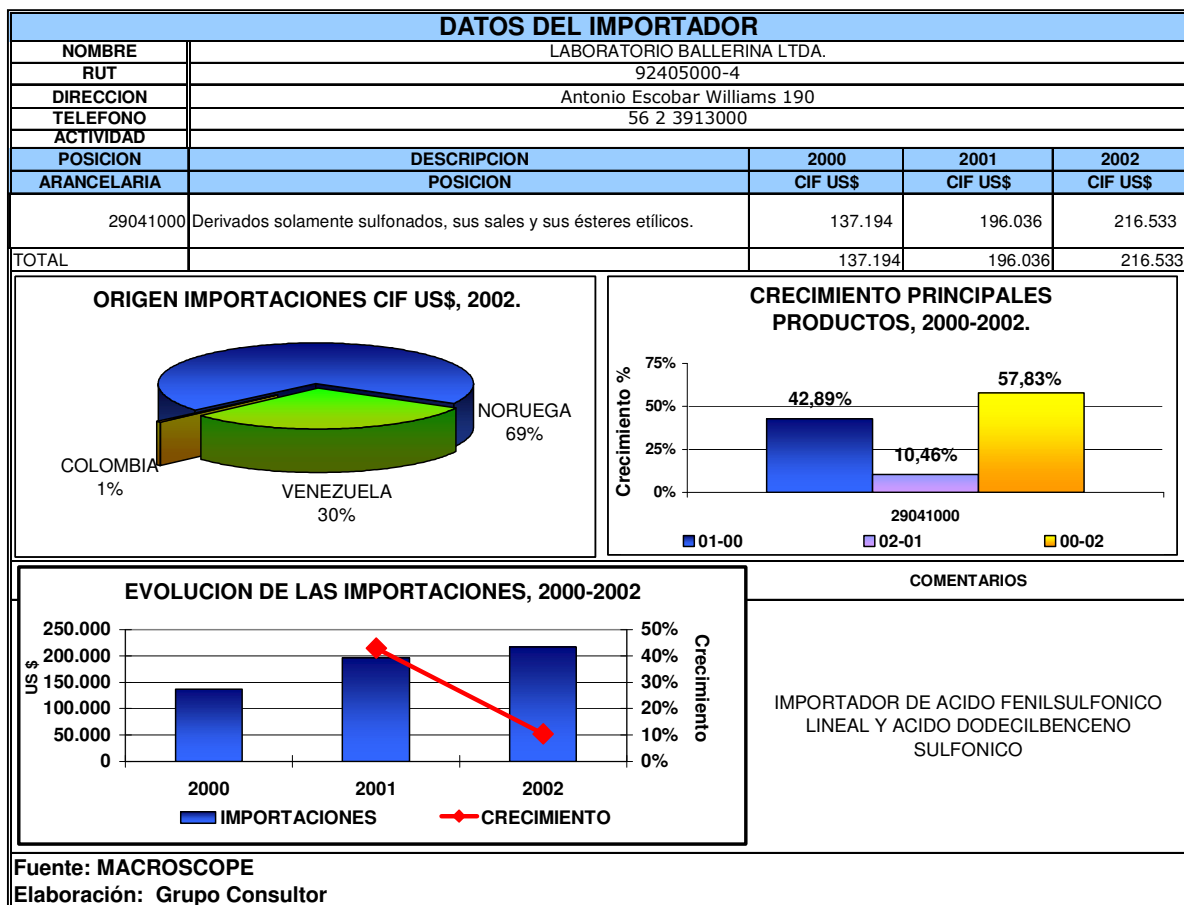
Gráfica 39: Datos del importador, Esso Chile Petrolera Ltda , 2003.



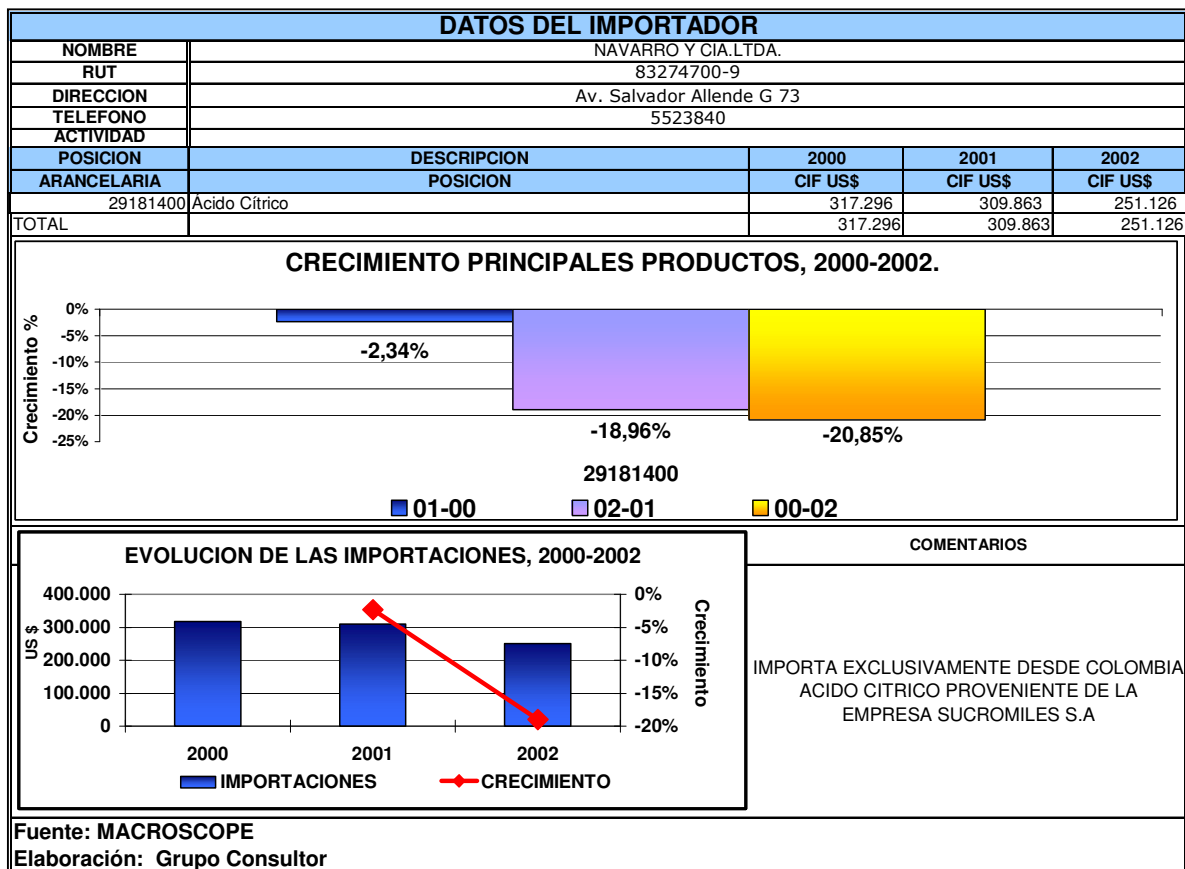
Gráfica 40: Datos del importador, Guillermo Harding y Cia. Ltda , 2003.



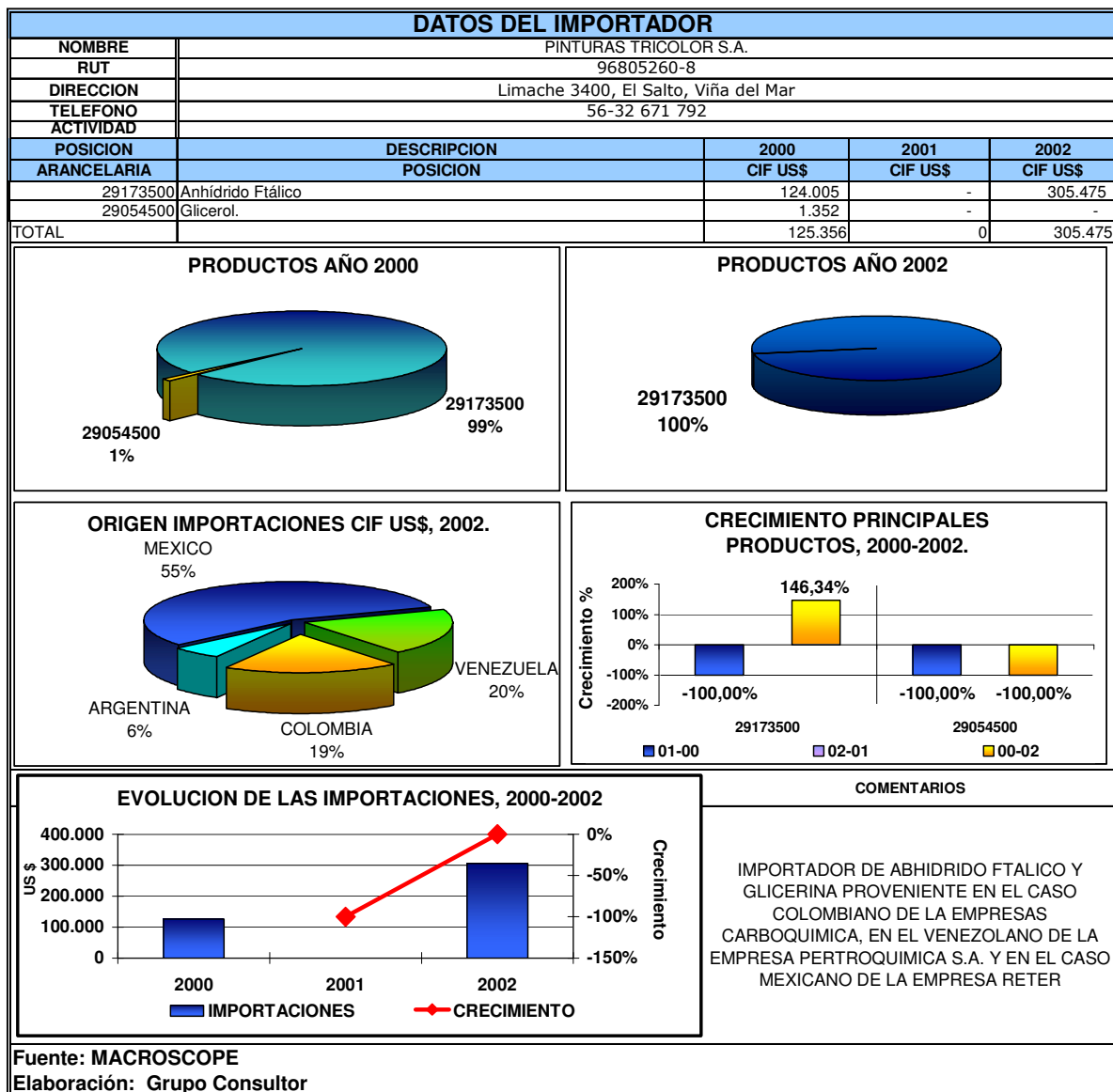
Gráfica 41: Datos del importador, Laboratorio Ballerina Ltda. S.A, 2003.



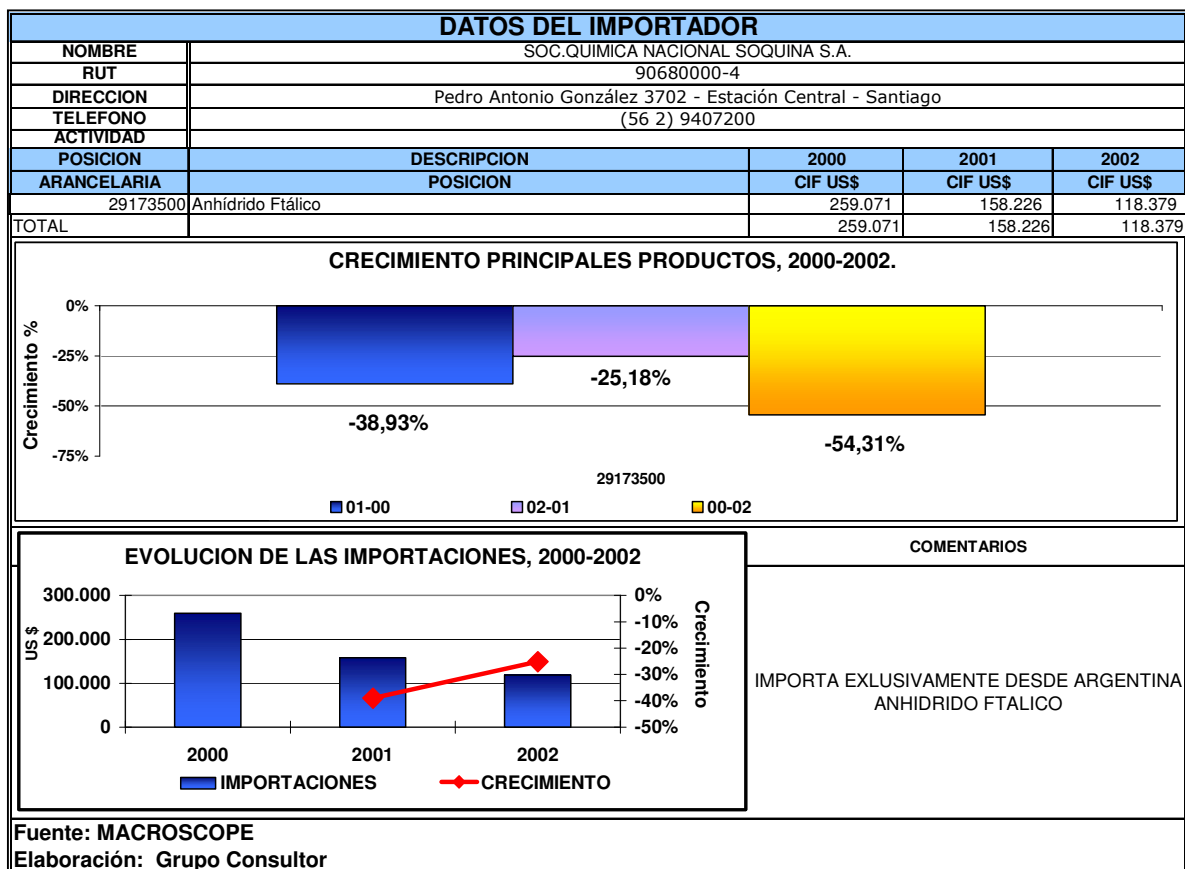
Gráfica 42: Datos del importador, Navarro y Cia Ltda., 2003.



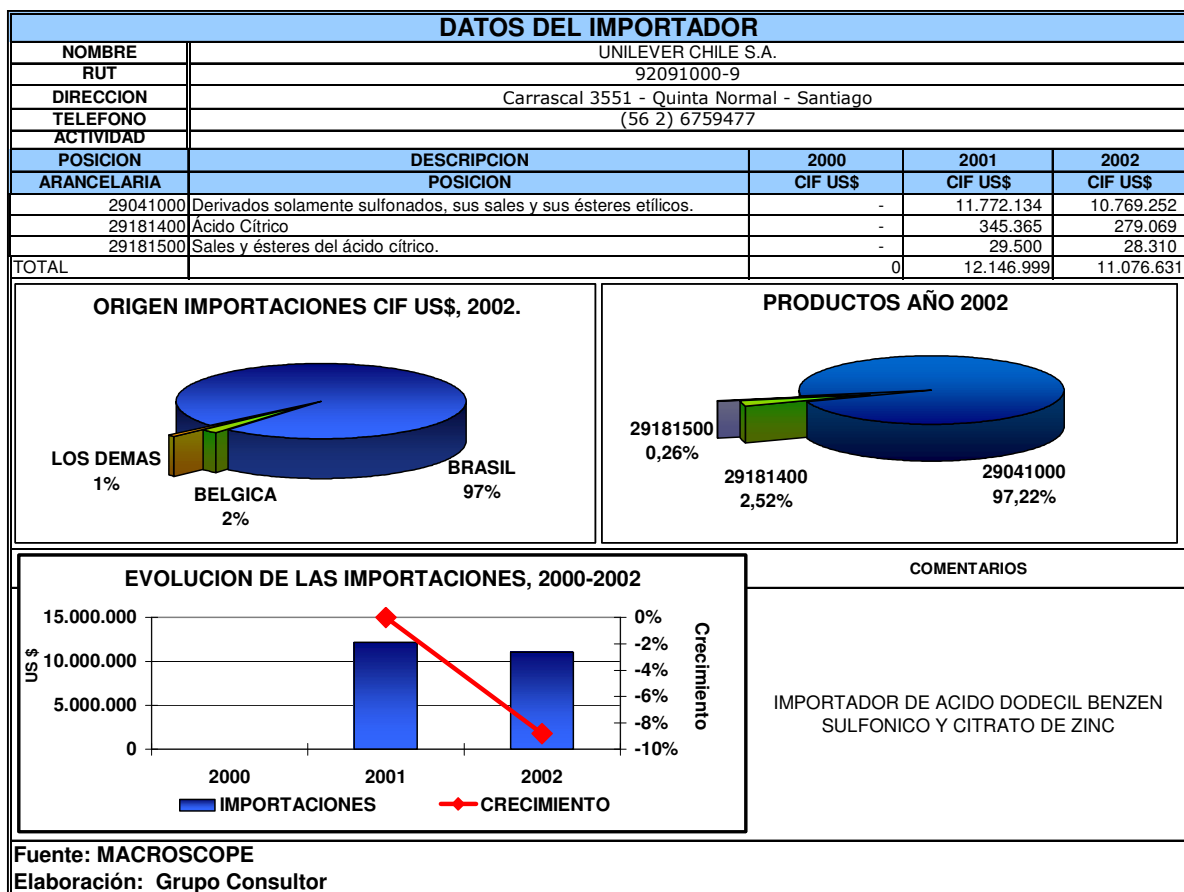
Gráfica 43: Datos del importador Pinturas Tricolor S.A , 2003.



Gráfica 44: Datos del importador, Soc. Química Nacional Soquina S.A., 2003.



Gráfica 45: Datos del importador, Unilever Chile S.A., 2003.



Conclusiones del capítulo

A continuación se presentan las conclusiones más relevantes de la distribución de los productos del sector analizados en este estudio.

- Simplificada cadena de distribución: por ser productos de uso industrial la intermediación es menor y las industrias tienden a abastecerse directamente de los fabricantes locales o extranjeros realizando directamente la importación de los insumos. En menor proporción algunas empresas del sector químico representan productos extranjeros y participan activamente en la comercialización de estos productos a través de una fuerza de ventas directa que atiende los clientes en el mercado chileno.

- Interés de empresas productoras de químicos en comercializar productos colombianos: Empresas del segmento de las comercializadoras (por ejemplo OXIQUM), conocen la oferta exportable colombiana y manifestaron su interés en comercializar productos colombianos. Estas empresas tienen la ventaja de estar posicionadas en el mercado chileno, con una estructura comercial que les permite ofrecer de manera eficiente los pigmentos, entre otros productos colombianos.

Las oportunidades para los industriales colombianos se presentan principalmente en atender el segmento institucional directamente o establecer un sistema de comercialización a través de las empresas del sector químico que producen y comercializan sus productos y representan otros en el mercado local.

ACCESO AL MERCADO

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

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

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

Legislación cambiaria y tributaria del sector

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

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

Derechos Arancelarios

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

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

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

A Colombia lo 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.

Derechos específicos

Para asegurar un margen razonable de fluctuación de los precios internos de productos agrícolas básicos, con relación a los precios internacionales, se faculta al Poder Ejecutivo para aplicar derechos específicos en dólares de los Estados Unidos de América, procedimiento señalado en la Ley N° 18.525 de 19 de Junio de 1986.

Por tal motivo, los Decretos No. 180, 181, 182 del 17 de Mayo de 2001 del Ministerio de Hacienda, establecen los derechos específicos y rebajas arancelarias que serán aplicables al trigo, morcajo y tranquillón (hasta el 15 de diciembre del año 2002), aceites vegetales comestibles (hasta el 31 de octubre del año 2002) y azúcar de caña y de remolacha en estado sólido (hasta el 31 de marzo del año 2003). Los Decretos Nos. 266, 267 y 268 de 10 de Mayo de 2002 prorrogan la medida hasta el 15 de diciembre de 2003, 31 de octubre de 2003 y 31 de marzo de 2004, respectivamente.

El Sistema de Bandas de Precios (SBP) tiene como finalidad evitar que productos básicos y altamente sensibles como el trigo, los aceites y el azúcar, sufran los efectos de las distorsiones externas. Los químicos orgánicos no están incluidos dentro de esta norma.

Impuestos Internos

Impuesto al Valor Agregado - IVA²⁷

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.

Tasa Aeronáutica²⁸

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 examen²⁹

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 imponibles 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

²⁷ Decreto de ley 825 de 1974; Circular No. 47 del 12 de septiembre de 2003

²⁸ Ley N° 16.752, art. 62° decreto (av) N° 172/74; Modificaciones: oficio circ. N° 915/97 y Fax Circ. N° 1.004/93.

²⁹ www.aduana.cl

deberá aplicarse cuando las mercancías no se encuentren afectas al pago de derechos e impuestos de importación;

- 8% (ocho por ciento) sobre los derechos de importación, con un mínimo de 1% sobre el valor aduanero, en caso de importación vía postal;
- 0,1% (uno por mil) sobre el valor aduanero, en caso de importaciones realizadas por Embajadas de países extranjeros, Organismos Internacionales de los cuales Chile sea miembro o por Instituciones u Organismos con los cuales el Gobierno o las Universidades del Estado hayan celebrado convenios culturales, científicos o de asistencia técnica; o por los funcionarios dependientes de dichas entidades;
- 0,1% (uno por mil) sobre el valor aduanero, en caso de mercancías que se clasifiquen en la Sección 0 del Arancel Aduanero.

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 despacho³⁰

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

El ejemplo a continuación, muestra la liquidación de la tasa de despacho dentro de los costos de importación:

Variables a considerar:

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

³⁰ www.aduanas.cl

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

Tabla 30 : Cálculo de la tasa de despacho

Costos de importación	
Arancel	0% (A.C.E No. 24)
IVA (19%)	U\$ 190
Tasa verificación de Aforo (0.005% sobre CIF) No obligatorio	U\$ 5.
Tasa de despacho (5%)	U\$ 50
Total internación	U\$ 245

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

Las importaciones, así como los bienes de producción local, requieren el cumplimiento de los estándares exigidos por las entidades que regulan el comercio de los diferentes bienes en Chile. Este tipo de requerimientos hacen referencia principalmente a las condiciones técnicas y de empaque.

Básicamente se exige un empaque adecuado que preserve las condiciones del producto, y estar debidamente rotulado, de acuerdo a las exigencias del gobierno chileno.

La siguiente tabla presenta las publicaciones de normas técnicas de Chile por parte del INN (Instituto Nacional de Normas) para el sector de químicos, en donde se indica el código y precio en dólares del documento normativo, el cual contiene reglas, guías o características para bienes, servicios, procesos o métodos de operación. La misión fundamental del INN es contribuir al desarrollo productivo del país fomentando el uso de la Normalización, Acreditación y Metrología.

CODIGO	TITULO	VALOR US\$*
NCh2550.Of2001 ISO 5508	Grasas y aceites animales y vegetales - Análisis de ésteres metílicos de ácidos grasos por cromatografía de gases	\$15
NCh674.EOf1970	Bebidas alcohólicas - Determinación de ésteres	\$8,68
NCh103.Of1956	Cuerpos grasos - Determinación del índice de Reichert-Meisssl o índice de los ácidos volátiles solubles en agua	\$8,68
NCh754.EOf1971	Acidos grasos - Terminología, clasificación y requisitos generales	\$8,68
NCh97.Of1956	Cuerpos grasos - Determinación del título	\$8,68
NCh2116/1.Of1989	Gas manufacturado - Método de ensayo - Parte 1: Determinación de humedad - Método gravimétrico	\$8,68
NCh2116/3.Of1989	Gas manufacturado - Método de ensayo - Parte 3: Determinación de ácido sulfhídrico - Método volumétrico de Tutwiler modificado	\$8,68
NCh2116/5.Of1989	Gas manufacturado - Método de ensayo - Parte 5: Determinación de amoníaco - Método volumétrico	\$8,68
NCh2116/7.Of1989	Gas manufacturado - Método de ensayo - Parte 7: Determinación de naftaleno - Método volumétrico	\$8,68
NCh2116/8.Of1989	Gas manufacturado - Método de ensayo - Parte 8: Determinación de óxido de nitrógeno II - Método volumétrico de Guyer y Weber	\$8,68
NCh2505.Of2001	Estabilización química de suelos - Caracterización del producto y evaluación de propiedades de desempeño del suelo	\$8,68
NCh2725.Of2002	Directrices para la aplicación de NCh-ISO 17025 en los laboratorios que realizan ensayos y análisis químicos	\$8,68
NCh426/1.Of1997	Agua grado reactivo para análisis - Especificaciones - Parte 1: Análisis físico-químicos y microbiológicos en procesos industriales	\$8,68
NCh536.EOf1968	Sulfato de cobre técnico para uso general - Especificaciones	\$8,68
NCh2891.c2003	Transporte de ácido sulfúrico por vía terrestre - Vagón-tanque de ferrocarril - Requisitos de diseño y fabricación	\$8,68

* Tipo de Cambio del Dólar Observado diario al día 9 de febrero de 2004 de 598,60.

Fuente: Instituto Nacional de Normas

Elaboración: Grupo Consultor

Registro de marcas

Concepto de Marca Comercial³¹

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,

³¹ Fuente: www.universia.cl

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 marca³²

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

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

TIPOS DE MARCAS

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

³² Fuente: <http://www.proind.gov.cl>.

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 Especial³³, en el cual se registren los privilegios³⁴ concedidos, anotando, como mínimo, las siguientes menciones :

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

Habrà 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.

³³ Artículo 93

³⁴ 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.

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."

Aranceles Comparativos

Los cuadros a continuación describen los diferentes aranceles que rigen en Chile para el ingreso de químicos orgánicos desde Colombia y los demás países de donde provienen la mayoría de éstos. Como se mencionó anteriormente, el arancel máximo que pagan los países que no tienen ningún tipo de convenio con Chile es del 6%, tal como sucede en la actualidad con Estados Unidos. Es importante dejar claro que este arancel se modificará en el año 2004, ya que en enero entra en vigencia el Tratado de Libre Comercio entre estos dos países.

Con los países de MERCOSUR existe el acuerdo de complementación económica No. 35, en el cual se negociaron liberaciones graduales arancelarias en estos productos. Actualmente, el arancel que rige para la mayoría de productos que corresponden a este estudio tienen una reducción del 93% del impuesto Ad Valorem, es decir, que al 6% del arancel que rige para todos los países, se resta un 93%, dando como resultado un arancel del 0.42%. Este arancel no existirá el próximo año debido a que el acuerdo menciona como fecha límite para la imposición de aranceles para estos productos el 1º de enero de 2004.

Por otra parte, Chile tiene Acuerdos de Libre Comercio con México y Canadá, lo que permite el ingreso de químicos orgánicos originarios de estos países al territorio nacional con un arancel del 0%.

Para los exportadores colombianos el Acuerdo de Complementación No. 24 les permite ingresar a Chile los productos incluidos en el estudio, con arancel 0%. Razón por la cual Colombia no se destaca en el cuadro, por su bajo nivel de exportaciones hacia Chile, representando menos del 2% del total de importaciones de este país.

En conclusión, los exportadores de químicos orgánicos colombianos no cuentan con grandes ventajas a nivel arancelario en el mercado chileno. Primero, porque el arancel general que rige para países que no tengan acuerdos comerciales con Chile no es alto; segundo, porque las exportaciones hechas desde México y Canadá, a razón de los diferentes convenios firmados con Chile, incluyen una liberización total del comercio; y por último, porque el 90% de los productos exportados originarios de los países de MERCOSUR alcanzarán el 100% de desgravación en la mayoría de sus productos el próximo año, así como Estados Unidos, país que podrá realizar exportaciones sin ningún tipo de arancel desde el próximo año.

De esta forma se puede concluir que el mercado chileno ha alcanzado un alto grado de apertura comercial, con mínimas barreras arancelarias. Esta coyuntura genera presión sobre los diferentes competidores, induciéndolos a recurrir a la generación de verdaderas ventajas competitivas y no comparativas, que no se sustenten en las preferencias arancelarias.

Tabla 31: Cuadro Comparativo Aranceles, Partida 29041000, Derivados solamente sulfonados, sus sales y sus ésteres etílicos, 2003.

Acuerdo	Partida Arancelaria	Gravamen %	IGV	Unidad de Medida
General	29041000	6.00%	19.00%	Kg Neto
Acuerdo Complementación Económica No 24	Colombia	0.00%	19.00%	Kg Neto
Acuerdo Complementación Económica No 35	Argentina	0.42%	19.00%	
	Brasil	0.42%	19.00%	
	Uruguay	0.42%	19.00%	
	Paraguay	0.42%	19.00%	
Acuerdo Libre Comercio	Unión Europea	0.00%	19.00%	Kg Neto
Acuerdo Libre Comercio	Estados Unidos	6.00%	19.00%	

Fuente: Aduanas Chile.

Elaboración: Grupo Consultor.

Tabla 32: Cuadro comparativo Aranceles, Partida 29054500, Glicerol, 2003.

Acuerdo	Partida Arancelaria	Gravamen %	IGV	Unidad de Medida
General	29054500	6.00%	19.00%	Kg Neto
Acuerdo Complementación Económica No 24	Colombia	0.00%	19.00%	Kg Neto
Acuerdo Complementación Económica No 35	Argentina	0.00%	19.00%	
	Brasil	0.00%	19.00%	
	Uruguay	0.00%	19.00%	
	Paraguay	0.00%	19.00%	
Acuerdo Libre Comercio	Unión Europea	0.00%	19.00%	
Acuerdo Libre Comercio	Estados Unidos	6.00%	19.00%	

Fuente: Aduanas Chile.

Elaboración: Grupo Consultor.

Tabla 33: Cuadro Comparativo Aranceles, Partida 29072200, Hidroquinona y sus sales, 2003.

Acuerdo	Partida Arancelaria	Gravamen %	IGV	Unidad de Medida
General	29072200	6.00%	19.00%	Kg Neto
Acuerdo Complementación Económica No 24	Colombia	0.00%	19.00%	Kg Neto
Acuerdo Complementación Económica No 35	Argentina	0.42%	19.00%	
	Brasil	0.42%	19.00%	
	Uruguay	0.42%	19.00%	
	Paraguay	0.42%	19.00%	
Acuerdo Libre Comercio	Unión Europea	0.00%	19.00%	
Acuerdo Libre Comercio	Estados Unidos	6.00%	19.00%	

Fuente: Aduanas Chile.

Elaboración: Grupo Consultor.

Tabla 34: Cuadro Comparativo Aranceles, Partidas, 29171900, Los demás ácidos policarboxílicos, acíclicos, sus anhídridos, halogenuros, peroxiácidos y sus derivados, halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados; 29173200, Ortoftalatos de Dioctilo, 29173500, Anhídrido Ftálico, 2003.

Acuerdo	Partida Arancelaria	Gravamen %	IGV	Unidad de Medida
General	29171900 29173200 29173500	6.00%	19.00%	Kg Neto
Acuerdo Complementación Económica No 24	Colombia	0.00%	19.00%	Kg Neto
Acuerdo Complementación Económica No 35	Argentina	0.42%	19.00%	
	Brasil	0.42%	19.00%	
	Uruguay	0.42%	19.00%	
	Paraguay	0.42%	19.00%	
Acuerdo Libre Comercio	Unión Europea	0.00%	19.00%	Kg Neto
Acuerdo Libre Comercio	Estados Unidos	6.00%	19.00%	

Fuente: Aduanas Chile.

Elaboración: Grupo Consultor.

Tabla 35: Cuadro Comparativo Aranceles, Partidas 29181400, Ácido Cítrico; 29181500, Sales y ésteres del ácido cítrico, 2003.

Acuerdo	Partida Arancelaria	Gravamen %	IGV	Unidad de Medida
General	29181400 29181500	6.00%	19.00%	Kg Neto
Acuerdo Complementación Económica No 24	Colombia	0.00%	19.00%	Kg Neto
Acuerdo Complementación Económica No 35	Argentina	0.42%	19.00%	
	Brasil	0.42%	19.00%	
	Uruguay	0.42%	19.00%	
	Paraguay	0.42%	19.00%	
Acuerdo Libre Comercio	Unión Europea	0.00%	19.00%	Kg Neto
Acuerdo Libre Comercio	Estados Unidos	6.00%	19.00%	

Fuente: Aduanas Chile.

Elaboración: Grupo Consultor.

DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL

Composición Internacional del transporte en el sector de Químicos Orgánicos

La vía de transporte más utilizada en el sector de químicos orgánicos es la marítima, especialmente para los productos derivados solamente sulfonados, sus sales y sus ésteres etílicos, hidroquinona y sus sales, los demás ácidos policarboxílicos, acíclicos, sus anhídridos, halogenuros, peroxiácidos y sus derivados, halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados y sales y ésteres del ácido cítrico, los cuales tienen una preferencia en usar esta vía por encima del 95%.

En el caso del glicerol desde el año 2000, viene incrementándose el uso de la vía marítima, registrando para el último año una preferencia de esta del 74.66%, perdiendo así 28 puntos el uso de carretera en el periodo analizado. En cambio el grupo de los anhídridos ftálicos disminuyeron el uso de la vía marítima, obteniendo para el año 2002 una preferencia de 62.65% e incrementándose el uso de carretera con respecto al año anterior en 25 puntos. Igualmente el ácido cítrico usa ambas vías y con preferencias de la marítima en 87.57% y de carretera por 12.41%.

Es importante también tener en cuenta que como los principales proveedores están ubicados no sólo en Suramérica, sino en Asia, Europa y Estados Unidos, ésta es la vía más económica para colocar los productos en el mercado, no sólo por el factor tarifario del transporte sino por las condiciones de peso y volumen de la carga.

La característica fundamental del sector es que los consumidores deciden sus compras según la relación Precio-Beneficio, donde el principal factor de éxito radica en el ofrecimiento de productos de excelente calidad, cada vez a menores precios, justificando así el empleo de la vía de transporte marítima, aunque implique más tiempo de tránsito entre el punto de origen y el de destino.

Se puede apreciar además que más del 88.64% de la carga en este sector se ha manejado históricamente de forma marítima, 10.99% por carretera y un 0.36 % por el empleo de la vía aérea, dependiendo del origen de los productos.

Tabla 36: Composición del uso de Tipos de Transporte del Sector en Volumen, 2000 - 2002.

SEGMENTO	VIA TRANS	2000	2001	2002
Derivados solamente sulfonados, sus sales y sus ésteres etílicos.	MARITIMO	93,97%	91,99%	96,94%
	CARRETERA	6,00%	8,01%	3,05%
	OTROS	0,03%	0,00%	0,00%
TOTAL		100,00%	100,00%	100,00%
Glicerol.	MARITIMO	56,08%	70,22%	74,66%
	CARRETERA	43,73%	29,73%	25,28%
	OTROS	0,19%	0,06%	0,07%
TOTAL		100,00%	100,00%	100,00%
Hidroquinona y sus sales.	MARITIMO	99,31%	96,11%	99,14%
	CARRETERA	0,00%	2,66%	0,00%
	OTROS	0,69%	1,23%	0,86%
TOTAL		100,00%	100,00%	100,00%
Los demás ácidos policarboxílicos, acíclicos, sus anhídridos, halogenuros, peroxiácidos y sus derivados, halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados.	MARITIMO	98,22%	95,42%	95,02%
	CARRETERA	0,00%	2,14%	4,54%
	OTROS	1,78%	2,44%	0,44%
TOTAL		100,00%	100,00%	100,00%
Ortoftalatos de Dioctilo.	MARITIMO	100,00%	100,00%	90,76%
	CARRETERA	0,00%	0,00%	9,24%
	OTROS	0,00%	0,00%	0,00%
TOTAL		100,00%	100,00%	100,00%
Anhídrido Ftálico	MARITIMO	60,92%	86,99%	62,65%
	CARRETERA	39,08%	13,01%	37,35%
	OTROS	0,00%	0,00%	0,00%
TOTAL		100,00%	100,00%	100,00%
Ácido Cítrico	MARITIMO	97,36%	76,67%	87,57%
	CARRETERA	2,63%	23,32%	12,41%
	OTROS	0,00%	0,00%	0,01%
TOTAL		100,00%	100,00%	100,00%
Sales y ésteres del ácido cítrico.	MARITIMO	99,86%	99,60%	98,01%
	CARRETERA	0,00%	0,25%	1,33%
	OTROS	0,14%	0,14%	0,66%
TOTAL		100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: MACROSCOPE

Elaboración: Grupo Consultor

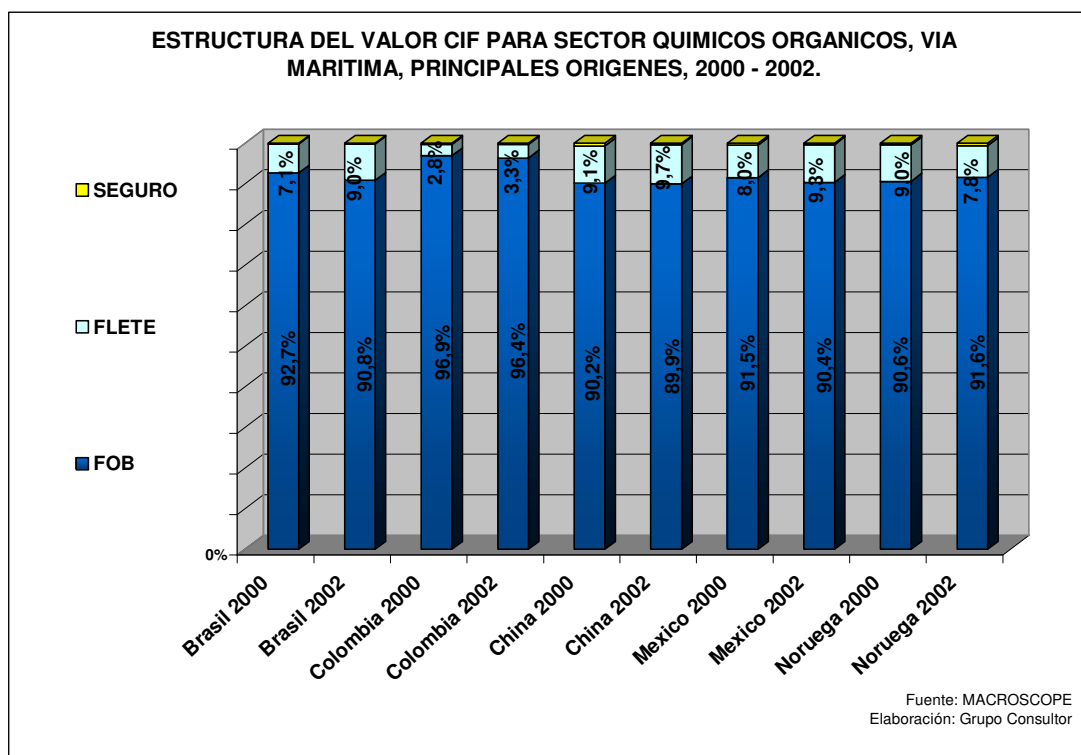
Estructura del Valor CIF para los productos del sector de químicos orgánicos

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 la mercancía para cada uno de los países que muestran mayor participación del comercio internacional de estos bienes, el color azul claro 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.

En primer lugar se tiene la composición del valor CIF de los Químicos Orgánicos para transporte marítimo. Según los resultados, Colombia tiene una mayor ventaja comparativa que se explica por la cercanía entre los países, aún cuando entre los principales orígenes también aparece Brasil, teniendo el flete en el año 2002 una participación del 9%, mientras que para Colombia apenas representó un 3.3%. Por el contrario, otros países que se encuentran en el mercado son de origen asiático como China, cuyos costos de transporte con relación a 2000 han ido incrementándose, siendo el flete en el último año de 9.7%.

En el caso de México y Noruega, a pesar que en el periodo de 2000 al 2002, registran una disminución en los costos de transporte teniendo para el último año un valor del flete de 9.8% y 7.8%, respectivamente.

Gráfica 46: Estructura del valor CIF para productos de ferretería, vía marítima, principal país de origen, 2000- 2002.



Empaque y embalaje

Para los productos químicos es importante tener en cuenta las normas de transporte de mercancías peligrosas reglamentadas por la International Maritime Organization (IMO) y la International Air Transport Association (IATA). Estas normas pueden ser consultadas en los siguientes links:

IMO: <http://www.imo.org>

IATA: <http://www.iata.org>

PERSPECTIVAS Y OPORTUNIDADES

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

Fuerzas Estructurales del Mercado (Porter)

El mercado de Químicos Orgánicos en Chile, al estar determinado por las importaciones, implica una competencia principalmente de fabricantes extranjeros. Los distribuidores y comercializadores presentes en el mercado tienen contacto con varias alternativas internacionales que les permiten elegir la opción más competitiva en cuanto a precios, según la coyuntura internacional.

Con respecto a los clientes, se debe distinguir entre distribuidores y empresas consumidoras de insumos. Las empresas tienen un poder de negociación limitado a sus volúmenes y periodicidad de compra; por el contrario, los distribuidores tienen a su favor el conocimiento del mercado (a pesar del poco tiempo de existencia de algunas de ellas) que les permite una mejor selección de sus clientes, sobretodo en mercados donde la pequeña y mediana empresa tienen tanta participación y el alto grado de informalidad no garantiza el cumplimiento de compromisos contractuales y financieros. Dada la especialidad de los productos y del mercado, el poder de negociación de los proveedores es mayor que el poder negociador de los compradores. Se fundamenta en las políticas y prácticas comerciales de las grandes organizaciones multinacionales.

El mercado de insumos químicos se incentiva por la evolución de la industria nacional. La característica de insumos no permite la existencia de productos sustitutos y la competencia se fundamenta en el valor agregado que se pueda generar al cliente, siendo lo más relevante el servicio personalizado y la asesoría adicional.

La amenaza de productos sustitutos es escasa, en virtud a las características organolépticas de estos productos que los hace básicamente insustituibles como materia prima básica en la elaboración de diferentes materias según el destino de la industria respectiva.

Esencialmente, se adicionan cualidades a los productos por parte de estos fabricantes más no la modificación de su condición física química.

Tabla 37: Fuerzas Competitivas Relevantes, 2003.

Fuerzas Competitivas	Intensidad	
Entrada de nuevos competidores	Nuevos Competidores : Baja	
		Dependencia de insumos importados
	Local: Baja	
	Pocos fabricantes locales y tendencia poco probable de fabricantes locales nuevos	
	Importadores : Alta	
	Industria chilena en expansión	
Intensidad de la competencia	Alta	
		Constante introducción de productos especializados
		Incremento en el portafolio empresarial
		Excelente distribución por parte de los competidores
		Concentración de la oferta
		Mercado de industrial por abastecer
Amenaza de productos sustitutos	Baja	
		La competencia en el mercado, se define por ser productos de mayor calidad y menor precio.
Poder de negociación de los clientes	Media	
		La determinación de compra se hace teniendo en cuenta el precio y la calidad, sin embargo el poder se logra por volumen y periodicidad de compra.
		Los comercializadores y distribuidores seleccionan entre varias alternativas extranjeras, dependiendo de precio, calidad y tiempo de despacho.
Poder de negociación de los proveedores	Media	
		Los distribuidores ganan reconocimiento y participación del mercado, incrementando el valor de su habilidad y conocimiento del mercado.
		Los precios se determinan en los mercados internacionales, de forma tal que la participación de mercado se incrementa según disponibilidad del producto en el momento indicado.

Elaboración: Grupo Consultor

Análisis integral del sector utilizando la matriz DOFA

Tabla 38: Matriz DOFA Sector Químicos Orgánicos.

DEBILIDADES	FORTALEZAS
Posicionamiento de la pocas empresas de químicos en el mercado local	Oferta colombiana en químicos orgánicos
Diversidad y competitividad de productos brasileiros y argentinas	Integración vertical que favorece los procesos productivos y de distribución
	Buena imagen y aceptación de productos colombianos
	Ubicación geográfica de la industria demandante, concentrada y centralizada en Santiago.
	Fuerte oferta de ácido cítrico, ortoftalatos de dioctilo, sales y esteres del ácido cítrico y los demás Ácidos policarboxílicos acíclicos, sus anhídridos, halogenuros, peróxidos, peroxiácidos y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Dinamismo en el sector industrial especialmente alimentaria, forestal, farmaceutica, cosmeticos, pinturas y textil	Reducción de precios internacionales
Dependencia de la industria chilena de insumos importados	Creciente penetración de insumos químicos provenientes de Canadá, Bélgica y Argentina
Crecimiento en la demanda chilena de químicos orgánicos colombiano	Chile tiene Acuerdos de Libre Comercio con México y Canadá, lo que permite el ingreso de químicos orgánicos originarios de estos países al territorio nacional con un arancel del 0%.

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Disminución de exportaciones estadounidenses y alemanas a Chile de químicos orgánicos	Preferencias arancelarias de Chile con Estados Unidos
Comportamiento creciente en las importaciones en el periodo 2000 – 2002 anhídrido ftálico, Los demás ácidos policarboxílicos, acíclicos, sus anhídridos, halogenuros, peroxiácidos y sus derivados, halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados e hidroquinona y sus sales.	
Los exportadores colombianos, que posean calidades y precios similares, deben concentrarse en la competencia por servicio al cliente, para alcanzar mayor competitividad	

Elaboración: Grupo Consultor

Dentro del sector de Químicos Orgánicos hay un sólido posicionamiento de pocas empresas locales, sin embargo las empresas importadoras han logrado captar buena parte del mercado. También esta presente la figura de empresas importadoras, productoras y comercializadoras en búsqueda de complementar su portafolio a través de representaciones de productos. Este tipo de empresas se fundamentan en la diversidad de su portafolio de insumos, especializándose en sectores relacionados que requieran insumos similares, y de esta forma acceden a mejores precios internacionales por volumen de compras y garantizan disponibilidad y buen servicio a las empresas productoras locales.

En este mercado se debe considerar la constante guerra de precios en este tipo de productos, que da lugar a márgenes de ganancia reducidos y exige niveles de costos mínimos para convertirse en un negocio rentable. Además de precios competitivos, se requiere generar valor agregado al cliente de tal forma que se sienta a gusto, en este aspecto las empresas han trabajado en el servicio al cliente, ofreciendo soporte técnico y post venta de acuerdo a las necesidades identificadas en cada caso.

Falta una mayor representación de industria química básica e intermedia. Se piensa que la tasa de crecimiento de la industria química chilena (Industria Química Pesada) disminuirá en los próximos años. Esto conduce a pensar en la posibilidad de Chile busque favorecer la Industria Química Liviana.

El mercado de insumos químicos en general, crea expectativas de expansión debido a la evolución y recuperación de la actividad productiva en Chile. Sectores como el de plásticos (envases), agroindustria y de pinturas, incrementan la demanda de insumos constantemente y logran reconocimiento en el mercado local e incursionan en el ámbito internacional.

La ventaja en el mercado de insumos es que no requiere de inversiones publicitarias, pero si de una sólida estructura para la distribución del producto. Como estrategia para incrementar la participación del mercado se deben crear soluciones locales que lleguen a las pequeñas y medianas empresas de los sectores de, plástico (envases), agroindustria y de pinturas, que constituyen un gran mercado.

En la atención a empresas grandes que realizan compras institucionales de insumos, se debe generar una estrecha relación comercial que genere fidelidad hacia los proveedores. Muchas empresas locales que tienen la capacidad de hacer compras internacionales prefieren comprar a distribuidores locales que les generan mayores beneficios. Las empresas del sector prestan una gran atención al servicio y la asesoría técnica especializada, a través de la cual se hagan recomendaciones con respecto al uso y conveniencia de los insumos a utilizar; este tipo de servicio adicional está logrando mayor reconocimiento y apreciación en el mercado chileno y ha sido utilizado como estrategia por las comercializadoras para fidelizar a su clientela.

Finalmente, las empresas distribuidoras y comercializadoras presentan una alternativa de penetración del mercado, aprovechando el posicionamiento y reconocimiento que han logrado al ofrecer un completo portafolio de insumos a precios competitivos y evitando a las empresas el trámite de importación. Estas empresas mostraron un gran interés en conocer más de la oferta exportable colombiana. Ejecutivos del sector, como el señor Sifri, gerente comercial de Oxiquim, tienen buenas referencias de los productos colombianos, inclusive tienen relaciones comerciales con empresas colombianas, en la actualidad. Adicionalmente, están dispuestos a evaluar esquemas novedosos de comercialización dada su infraestructura internacional, por ejemplo, tienen la posibilidad de comercializar los productos no solo en Chile sino en los demás países de Latinoamérica en donde tienen oficinas comerciales y han consolidado una posición reconocida en el mercado y una base de clientes significativa.

Oportunidades

- Establecer contacto con las comercializadoras interesadas en distribuir insumos químicos orgánicos
- Garantizar condiciones comerciales consistentes y continuas para cada canal
- Generar canales de distribución eficientes de insumos dirigidos a la industria plástica (envases), cosméticos, farmacéutico, agroindustria y de pinturas, para poder llegar a las empresas pequeñas, que compran en cantidades menores pero que en conjunto representan un mercado significativo.
- Ofrecer condiciones comerciales favorables a las grandes empresas importadoras de Químicos Orgánicos, para garantizar la participación en el mercado y lograr mayor reconocimiento.
- Proporcionar un servicio al cliente pre y post venta, de mayor valor agregado para las empresas compradoras.

APENDICES

Apéndice 1: Acceso al Mercado

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 Chile³⁵

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

Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada

Las empresas individuales de responsabilidad limitada fueron creadas por la ley 19.857 publicada en el Diario Oficial de fecha 11 de febrero de 2003. La ley permitió a las personas naturales crear estas personas

³⁵Fuente: www.universia.cl

jurídicas con patrimonio propio distinto al de su titular, sin requerir la participación de un tercero.

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

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

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

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

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

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

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

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

Sociedad Limitada

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

a) Concepto:

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

b) Características:

- Son sociedades de personas (naturales o jurídicas).

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

c) Constitución

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

artículo 355 A del Código de Comercio señala que "La omisión de la escritura pública de constitución o de modificación, o de inscripción oportuna en el Registro de Comercio, produce nulidad absoluta entre los socios.

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

Sociedad Anónima

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

a) Concepto:

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

b) Características:

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

Clases de Sociedades Anónimas

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

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

- Aquellas que tienen 500 o más accionistas;
- Aquellas en las que, al menos, el 10% de su capital pertenece a un mínimo de 100 accionistas, excluidos los que individualmente o a través de otras personas naturales o jurídicas, excedan dicho porcentaje, y

- Aquellas que se inscriban en el Registro de Valores voluntariamente o en cumplimiento de una disposición legal.

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

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

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

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

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

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

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

Constitución y prueba de una sociedad anónima abierta

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

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

En la práctica, el Servicio de Impuestos Internos solicita además para poder otorgar el número de Rol Único Tributario, el nombramiento del

Gerente General o del representante legal de la sociedad, nombramiento que se realiza en la primera Sesión de Directorio de la sociedad.

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

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

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

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

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

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

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

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

Conviene señalar que en esta materia se alude comúnmente a capital "autorizado" o "nominal", capital "suscrito" y capital "pagado" o "integrado", haciendo referencia a conceptos distintos que deben ser precisados puntualmente.

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

Capital "suscrito" es el que ha colocado la sociedad 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 ocurriere al vencimiento de ese plazo, el capital social quedará reducido al monto efectivamente suscrito y pagado.

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

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

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

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

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

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

- Nominatividad de las Acciones: El hecho de que las acciones sean nominativas, quiere decir que existe una identificación de los accionistas, lo que si bien resulta un inconveniente para ciertos inversores, constituye un freno al blanqueo de dinero proveniente de actividades ilícitas y un eficaz medio de control impositivo.

- Integración de las Acciones. La integración de las acciones es el pago se debe hacer en la forma que estipule el estatuto social, ya que son los socios los que determinan la forma en que se integrarán las acciones suscritas. La única limitación legal es la prohibición de la creación de acciones de industria y de organización, que prescribe el art. 13.

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

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

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

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

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

Clases de Acciones

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

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

- Acciones Preferidas

Las preferencias patrimoniales pueden consistir:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- Acciones con Valor Nominal y Sin Valor Nominal. En el Reglamento se prevé que las acciones pueden o no tener valor nominal (art. 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 entrega cada accionista al menos la cuarta parte del importe de sus acciones. Y agrega que la suscripción y entregas serán comprobadas por la declaración del gerente en una escritura pública, y ésta será acompañada de la lista de suscriptores, de un estado de las entregas y de la escritura social.

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

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

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

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

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

La junta es nombrada por la asamblea general inmediatamente después de la constitución definitiva de la sociedad y antes de toda operación social, y debe estar compuesta al menos por tres accionistas, es decir, tres socios comanditarios (art. 498).

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

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

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

El Código consagra la responsabilidad de los miembros de la junta de vigilancia, solidariamente con los gerentes si fuere anulada la sociedad

por infracción a las reglas establecidas para su constitución, por todas las operaciones ejecutadas con posterioridad a su nombramiento y aceptación (art. 501).

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

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

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

Otros Tipos de sociedades que se utilizan en Chile:

Asociaciones o Cuentas en Participación

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

Sociedades de Profesionales de la Ley de impuesto a la Renta

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

Estas sociedades de Profesionales son sociedades de responsabilidad limitada cuyo objeto social es la prestación de servicios o asesorías profesionales, de esta forma sus socios deben ser profesionales que detenten 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 Asociativos³⁶

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 N°3230, el cual debe ser firmado por el Representante Legal y, en caso que el trámite lo efectúa un tercero, acompañarse de un poder notarial.

³⁶ Fuente: www.universia.cl

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 2: Distribución Física Internacional – Condiciones Generales

Proceso exportador a Chile

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

Colombia (País de Origen)

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

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

Tránsito internacional

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

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

Chile (País de Destino)

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

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

documentos, visaciones y exigencias que se requieran para efectuar tal confección, debiendo exigir la presentación de documentos soporte por parte de sus mandantes y que los datos que contengan correspondan a las destinaciones de que se trate. Asimismo, es responsabilidad de los Agentes de Aduana exigir que el exportador haya dado cumplimiento a los requisitos de visación, control y, en general, a las normas sobre comercio exterior que emanan del Servicio Nacional de Aduanas o de otros organismos que mediante ley tengan participación en el control sobre el comercio exterior del país. Si los documentos no permiten al Agente de Aduanas efectuar una declaración segura y clara, esta se hará de acuerdo al reconocimiento de las mercancías que en su calidad de ministros de fe los despachadores pueden efectuar.

- ❖ Finalmente, el retiro de las mercancías desde los recintos de depósito aduanero se da cuando la mercancía está afecta al pago de derechos, tasas, impuestos y demás gravámenes. Es requisito fundamental que éstos estén debidamente cancelados antes de su retiro de la Zona Primaria, independientemente de si se ha tramitado una destinación anticipada o normal.

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

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

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

Proceso de nacionalización chileno

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

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

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

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

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

El retiro de las mercancías de la aduana se realiza por medio de una destinación aduanera. La cual el artículo 70 de la Ordenanza de Aduanas la define como la manifestación de voluntad del dueño,

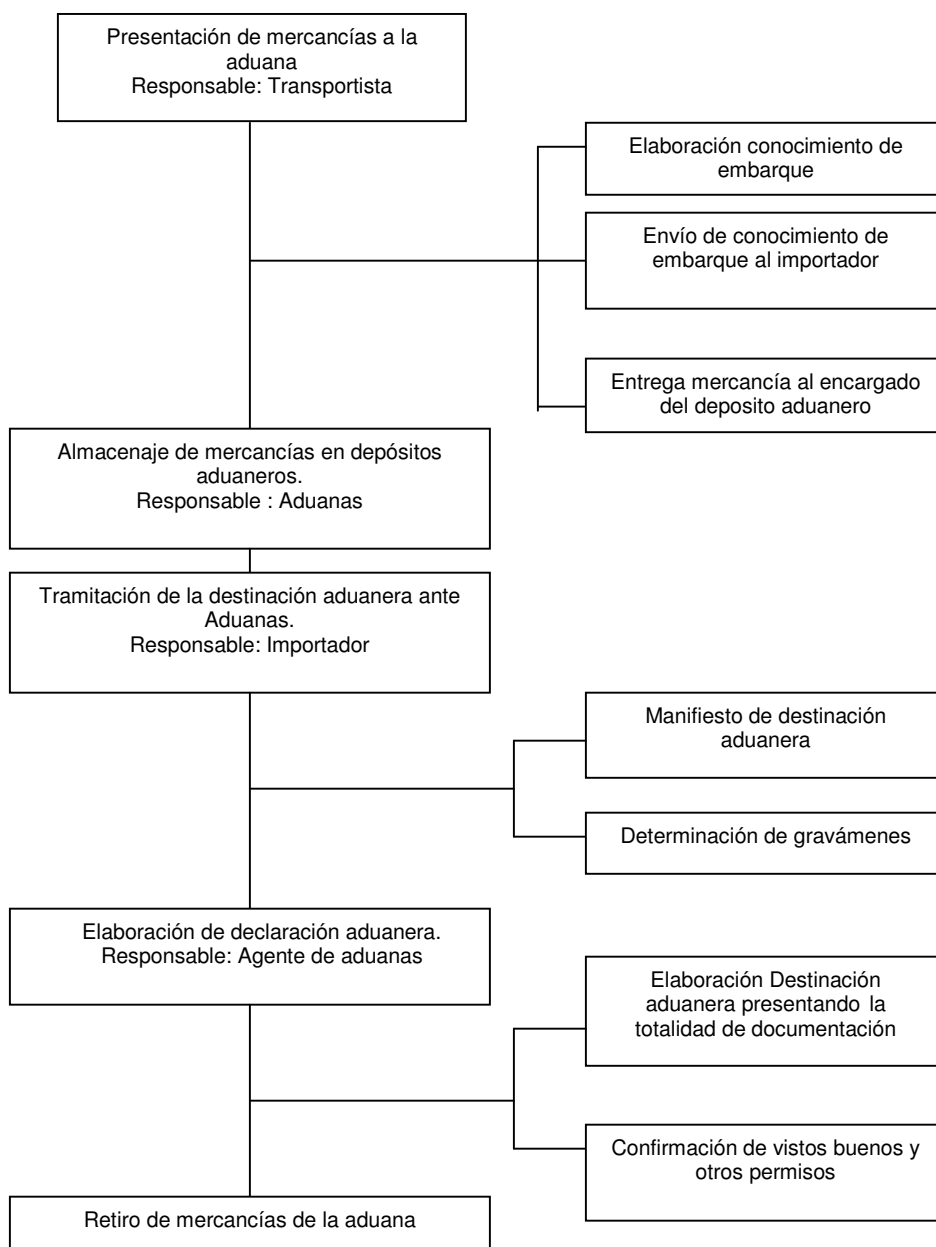
consignante o consignatario, que indica el régimen aduanero que debe darse a las mercancías que ingresan o salen del territorio nacional

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

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

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

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

Nacionalización permanente**Gráfica 47 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 39: 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.³⁷

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

00.19 MUESTRAS DE MERCANCIAS, SIN CARACTER COMERCIAL.

0019.0100 Destinadas a Ferias Internacionales Oficiales.

0019.8900 Otras

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

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

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

³⁷ Aduanas de Chile, RESOLUCION N° 380, DE 05 SEPTIEMBRE DE 2001

- 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 vengán 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

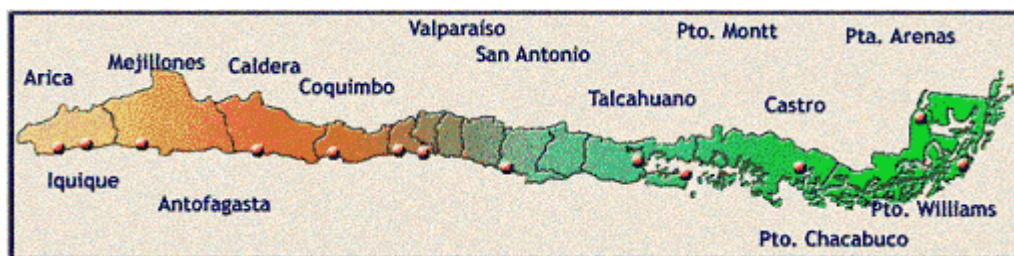
La apertura comercial que ha vivido Chile durante los últimos quince años se ha traducido en que la carga total movilizada en los puertos de uso público se haya casi triplicado. Esta demanda creciente ha sido absorbida mediante el sistema multioperador, donde empresas privadas realizan operaciones de 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 48 Ubicación de los Principales Puertos en Chile

Fuente: www.mundomaritimo.cl

Tabla 40 : 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 frigorifico 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
Valparaíso	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. Químicos	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 41 : 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 Antonio³⁸



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

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

Al interior de Puerto San Antonio existen cuatro terminales : Terminal Molo Sur (sitios 1,2,3) operado por el concesionario San Antonio Terminal Internacional, STI, con el sistema mono operado, Terminal Espigón (sitios 4, 5, 6 y 7) operado por múltiples empresas bajo el sistema multi operador y que es administrado por la Empresa Portuaria San Antonio, Terminal Norte (sitio 8), el que está operado por el concesionario Puerto Panul con el sistema mono operado y Terminal Policarpo Toro (sitio 9) y operado en contrato de operación por Vopak .

Infraestructura de los terminales:

A) TERMINAL MOLO SUR

Sitio No. 1 Norte: En el sitio No. 1 Norte se construyó un terminal especializado para transferir gránulos contaminantes, el que entró en funcionamiento a fines de 1990.

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

³⁸ www.saiport.cl

El muelle de servicio es de 6,75 m. de ancho por 19 m. de largo. Las obras civiles consisten básicamente en dos almacenes conectados a través de cintas transportadoras y torre de carguío a las bodegas de las naves. El sitio está autorizado para naves de 200 m., de eslora, con calado máximo de 10,70m

Sitio N° 1 Sur, 2 y 3: Los sitios de atraque N°. 1 Sur, 2 y 3 , tienen una longitud total de 565 m. El tablero tiene 31,2 m. de ancho y 565 m. de largo, estos sitios tienen una profundidad de agua de 12 m., en la actualidad se encuentra autorizados para atender naves de 200 m. de eslora con un calado de 10,80 m. Cuenta con una explanada de apoyo de 4,4, Ha., además de dos grúas Portainer con capacidad de 35 contenedores hora, pertenecientes a EQUIPSA S,A, concesionaria de Empresa Portuaria San Antonio.

Terminal Espigon: El espigón está ubicado en el interior de la Poza de Abrigo, esta formado por dos líneas de atraque no paralelas: la occidental con los Sitios 4 y 5, y la oriental con los Sitios 6 y 7.

Los Sitios 4 y 5 cuentan con una longitud de muelle de 341 m. y El Sitio 4 con una longitud de 265 m y el sitio 5 con una longitud de 118 m. Dichos sitios están autorizados en la actualidad para atender naves de hasta 200 m. de eslora, con un calado máximo de 9,40 m.

Los Sitios 6 y 7: El Sitio 6 está autorizado para naves de hasta 185 m. de eslora, con un calado máximo de 7,90 m. El Sitio 7 está autorizado para naves también de 185 m. de eslora, con un calado máximo de 6,10 m.

B) SECTOR NORTE

Comprende dos muelles ubicados al Norte de la Poza Chica del puerto, denominadas Terminal Norte, especializado para transferir gráneles sólidos y líquidos y Muelle Policarpo Toro, habilitado especialmente para transferir líquido a granel.

Terminal Norte.

Consiste en un cabezo de muelle central y dos dolphins laterales, ubicado uno a 55 m. al oriente y al otro a 40 m. de distancia al poniente del cabezo del muelle. El muelle central está constituido por una plataforma de 37,10 m. de largo por 18,80 m. de ancho, posee una trocha de 10,5 m. de ancho sobre la cual se desplaza una planta mecanizada marca Applevahe especializada en el desembarque de

graneles sólidos. Este sitio esta autorizado para naves de hasta 200 m. de eslora, con un calado máximo de 10,40 m.

Terminal Policarpo Toro: Consiste en una plataforma de 69,70 m. de largo por 7 m. de ancho, la cual está conectada a tres dolphins de hormigón armado. El acceso al muelle lo conforma un puente de 35,37 m. de largo promedio por 7 m de ancho que lo une el enrocado del Molo Norte.

El puente posee 6 ductos de descarga simultánea para líquidos que van a una batería de 29 estanques con capacidad de depósito de 18.000 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 recalca 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 otros³⁹.

³⁹ www.aeorologista.net

Puerto Valparaíso

Ubicado a 110 kms al occidente de Santiago, el puerto de Valparaíso es el segundo puerto mas importante de Chile. Al igual que San Antonio, es un puerto de carga general y su zona de influencia esta ubicada en Chile central y la provincia de Mendoza en Argentina.

Empresa Portuaria Valparaíso (EPV) posee 8 sitios de atraque. El área marítima abarca aproximadamente 50 hectáreas de aguas abrigadas.

Tabla 42 - Características de sitios de atraque, Puerto Valparaíso

CARACTERISTICAS DE SITIOS DE ATRAQUE, PUERTO VALPARAISO								
SITIO	TPS					Terminal 2		
	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:

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 Arica⁴⁰



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

⁴⁰ www.mtt.cl/puertos/arica.htm

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 43 : Costo de fletes marítimos Colombia-Chile, (Valores US \$)

COSTO DE FLETES MARITIMOS COLOMBIA-CHILE, (VALORES US\$)				
Puerto	Contenedor 20"	Contenedor 40"	Reefer	Carga suelta
Buenaventura	650 - 1100	1200 - 1500	3500 - 3600	100 - 120 m3
Caribe	1300-1600	1500 - 1600		

Fuente: Proexport. Cuadro Elaboración propia grupo consultor

Por otra parte, el costo del flete marítimo desde Colombia comparado con los principales países competidores es altamente competitivo siempre y cuando la carga se exporte desde Buenaventura. Así mismo, es importante advertir que el flete marítimo proveniente desde Colombia es más barato que el flete terrestre desde Brasil o Argentina.

Tabla 44 - 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 portuaria⁴¹.

Transporte Aéreo

Chile cuenta con cinco aeropuertos internacionales (Arica, Iquique, Antofagasta, Santiago y Puerto Montt) y 12 nacionales (Catama, Copiapó, La Serena, Viña del Mar, Chillán, Concepción, Los Ángeles, Temuco, Valdivia, Osorno, Coyhaique y Punta Arenas).

Lan Chile domina claramente el mercado local de transporte aéreo.

Como en otros sectores de la economía bajo tutela estatal, en el caso del área aeroportuaria fue ofrecida en licitación pública y dentro del Programa de Concesiones a la empresa privada, la modernización, equipando a cinco grandes proyectos a lo largo del país, para su posterior explotación. El aeropuerto Comodoro Arturo Merino Benítez (Santiago) se licitó con el compromiso de construir un nuevo terminal de carga y otras instalaciones para pasajeros. Para los aeropuertos de El Loa (Calama), La Florida (La Serena) y Carriel Sur (Concepción) se abrió la licitación en 1998.

Desde Colombia, no existe frecuencia aérea de carga, lo que obliga a transportar la carga en aviones de pasajeros. Por ello, es importante que el exportador verifique si las dimensiones y empaque de su carga,

⁴¹ Guide to business in Chile 2001 – 2002

se ajustan a las especificaciones de estos equipos, siendo factible o no transportar vía aérea.

Tabla 45 - 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 46 - Distancias a nivel Nacional.

		IQUIQUE	ANTOFAGASTA	COPIAPO	LA SERENA	VALPARAISO	SANTIAGO	RANCAGUA	SAN FERNANDO	CURICO	TALCA	LIÑARES	CAUQUENES	CHILLAN	CONCEPCION	LEBU	LOS ANGELES	ANGOL	TEMUCO	VALDIVIA	OSORNO	PUERTO MONTT	ANCUD
ARICA		307	723	1267	1603	2015	2042	2074	2162	2212	2270	2326	2378	2476	2486	2588	2733	2588	2682	2748	2914	2996	3098
IQUIQUE			493	1054	1390	1829	1861	1949	2002	2057	2113	2165	2263	2270	2374	2520	2375	2469	2535	2701	2783	2850	2974
TOCOPILLA		371	287	831	1167	1605	1638	1726	1779	1884	1889	1942	2040	2047	2151	2297	2152	2246	2312	2478	2560	2662	2751
CALAMA			215	759	1095	1533	1566	1654	1706	1762	1818	1870	1961	1975	2079	2225	2080	2174	2240	2406	2488	2590	2679
ANTOFAGASTA		493		570	906	1344	1377	1465	1518	1573	1629	1681	1779	1786	1890	2036	1891	1985	2051	2217	2299	2401	2490
CHAIÑARAL		889	405	165	501	939	972	1060	1113	1168	1224	1276	1374	1381	1485	1631	1486	1580	1646	1812	1894	1996	2085
COPIAPO		1054	570		332	774	807	895	948	1003	1059	1111	1209	1216	1320	1466	1312	1415	1481	1647	1729	1831	1920
VALLENAR		1198	714	144	192	630	663	751	804	859	915	967	1065	1072	1176	1322	1177	1271	1337	1503	1585	1687	1776
LA SERENA		1390	906			442	475	563	616	671	727	779	877	884	988	1134	989	1083	1149	1315	1397	1499	1588
COQUIMBO		1404	916	344	14	430	463	551	604	659	715	767	865	872	976	1122	977	1071	1137	1303	1385	1487	1576
OVALLE		1527	1043	413	141	377	410	498	551	606	662	714	812	819	923	1069	920	1018	1084	1250	1332	1434	1523
LOS ANDES		1818	1334	764	432	140	135	223	276	331	387	439	537	544	648	794	649	743	809	975	1057	1159	1248
VALPARAISO		1828	1344	774	442		119	207	260	395	372	424	522	529	633	779	634	728	793	960	1041	1144	1233
SAN ANTONIO		1969	1485	915	583	112	108	196	249	304	360	412	510	517	621	767	622	716	782	948	1030	1132	1221
SANTIAGO		1861	1377	807	475	119		88	141	196	252	304	402	409	513	745	514	608	674	840	922	1024	1113
MELIPILLA		1917	1433	893	531	197	56	99	152	207	264	318	414	421	525	671	526	620	686	852	934	1036	1125
RANCAGUA		1949	1465	895	563	207	88		57	113	168	220	318	325	429	575	430	524	590	756	838	940	1029
SAN FERNANDO		2002	1518	948	616	260	141	57		55	119	171	269	276	380	526	381	475	533	707	781	891	980
SANTA CRUZ		2041	1557	987	655	299	190	96	42	94	159	211	309	316	420	566	541	515	581	747	829	931	1020
CURICO		2057	1573	1003	671	395	196	113	55		70	122	220	227	331	477	332	426	492	658	740	842	931
TALCA		2113	1629	1059	727	372	252	164	111	70		52	150	157	261	407	262	356	422	588	670	772	861
CONSTITUCION		2222	1732	1168	836	544	365	277	225	179	106	120	218	225	329	475	330	424	490	656	738	840	929
LIÑARES		2165	1681	1111	779	424	304	220	169	122	52		104	111	215	361	216	310	370	542	624	726	815
PARRAL		2204	1720	1150	818	462	343	259	208	161	91	39	63	70	174	320	175	269	335	501	583	685	774
CHILLAN		2270	1786	1216	884	529	409	325	276	227	157	111	129		104	250	105	199	265	431	531	615	704
CONCEPCION		2374	1890	1320	968	633	513	429	372	331	1261	209	233	104		146	173	267	333	499	581	683	772
TALACAHUANO		2390	1906	1336	1004	648	529	445	388	347	277	225	249	120	16	162	189	283	349	515	597	699	788
TOME		2403	1919	1349	1017	661	542	458	401	360	229	238	262	133	29	175	202	296	362	528	610	712	801
CORONEL		2405	1921	1351	1019	663	544	460	403	362	292	240	264	135	31	115	204	298	364	530	612	714	803
ARAUCO		2532	2048	1478	1146	790	671	587	530	489	333	281	305	176	72	88	193	253	319	485	567	669	758
LEBU		2520	2122	1552	1220	779	745	661	604	563	407	355	379	250	146		259	165	263	457	511	641	730
CAÑETE		2574	2090	1520	1188	832	713	629	572	531	399	347	371	242	138	52	207	113	239	405	487	589	678
LOS ANGELES		2375	1891	1312	989	634	514	430	373	332	262	210	234	105	173	286		102	168	334	416	518	607
ANGOL		2469	1985	1415	1083	728	608	524	467	426	356	304	328	199	267	165	102		134	300	382	484	573
VICTORIA		2472	1988	1418	1086	730	611	527	470	429	359	307	331	202	270	200	105	71	67	233	315	417	506
TEMUCO		2535	2051	1481	1149	793	674	590	533	492	420	370	394	265	333	263	168	134		166	248	350	439
VILLARICA		2619	2135	1565	1233	877	758	674	617	576	506	454	478	349	417	347	252	218	84	202	284	386	465
VALDIVIA		2701	2217	1647	1315	960	840	756	700	658	585	536	560	431	499	429	334	300	166		107	209	298
OSORNO		2783	2299	1729	1297	1041	922	838	781	740	670	624	642	513	581	511	416	382	248	107		108	197
PUERTO VARAS		1868	2384	1814	1482	1126	1007	923	866	825	755	703	727	598	666	596	501	467	333	192	91	21	110
PUERTO MONTT		2885	2401	1831	1499	1144	1024	940	883	842	772	720	744	615	683	613	518	484	350	209	108		89
ANCUD		2974	2490	1920	1588	1233	1113	1029	972	931	861	809	833	704	772	702	607	573	439	298	197		89
CASTRO		3047	2563	1993	1661	1306	1189	1102	1045	1004	934	882	906	777	845	775	680	646	512	371	270	162	73

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 47 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 48 - Pasos Fronterizos

PASOS FRONTERIZOS, 2003.				
ADUANA	NOMBRE	HORARIO		FRONTERA CON
<u>ARICA</u>	Avanzada de Chungara	8:00 - 20:00 Horas		Bolivia
	Avanzada de Visviri	8:00 - 20:00 Horas		Bolivia
	Avanzada de Chacalluta	8:00 - 24:00 Horas		Perú
<u>IQUIQUE</u>	Paso Fronterizo de Colchane	8:00 - 20:00 Horas		Bolivia
<u>ANTOFAGASTA</u>	San Pedro de Atacama	8:00 - 23:00 Horas		Argentina
	Avanzada de Socompa	8:00 - 20:00 Horas		Argentina
	Avanzada de Ollagüe	8:00 - 19:00 Horas		Bolivia
<u>CHAÑARAL</u>	Complejo de San Francisco	9:00 - 19:00 Horas		Argentina
<u>COQUIMBO</u>	Complejo Aduanero Junta Del Toro	8:00 - 16:48 Horas		Argentina
		(Lunes - Viernes)		
<u>LOS ANDES</u>	Los Libertadores	Las 24:00 Horas		Argentina
		(Verano)		
		6:00 - 22:30 Horas		Argentina
		(Invierno)		
<u>TALCAHUANO</u>				
Horario Verano				
PASO	AVANZADA	SALIDA CHILE	ENTRADA CHILE	FRONTERA CON
Vergara	Los Queñes	CERRADO	CERRADO	Argentina
Pehuenche	El Maule	08:00 a 18:00 hrs	08:00 a 21:00 hrs	Argentina
Pichachén	Los Barros	08:00 a 19:00 hrs	08:00 a 20:30 hrs	Argentina
Pino Hachado	Complejo Liucura	08:00 a 20:00 hrs	08:00 a 21:00 hrs	Argentina
Icalma	Icalma	08:00 a 20:00 hrs	08:00 a 21:00 hrs	Argentina
Mahuil Malal	Puesco	08:00 a 20:00 hrs	08:00 a 21:00 hrs	Argentina
Horario Invierno				
PASO	AVANZADA	SALIDA CHILE	ENTRADA CHILE	FRONTERA CON
Vergara	Los Queñes	08:00 a 18:00 hrs	08:00 a 21:00 hrs	Argentina

Pehuenche	El Maule	08:00 a 18:00 hrs	08:00 a 21:00 hrs	Argentina
Pichachén	Los Barros	08:00 a 18:00 hrs	08:00 a 19:30 hrs	Argentina
Pino Hachado	Complejo Liucura	08:00 a 20:00 hrs	08:00 a 08:20 hrs	Argentina
Icalma	Icalma	08:00 a 20:00 hrs	08:00 a 08:20 hrs	Argentina
Mahuil Malal	Puesco	08:00 a 20:00 hrs	08:00 a 08:20 hrs	Argentina
ADUANA	NOMBRE	HORARIO		FRONTERA CON
<u>OSORNO</u>	Avanzada Cardenal Antonio Samore	8:00 - 19:00 Horas		Argentina
		(Invierno:1º de Abril hasta 2º día Sábado de Octubre)		
		8:00 - 21:00 Horas (Verano:Desde 2º día Sábado de Octubre hasta 30-04-2004)		Argentina
<u>PUERTO MONTT</u>	Paso Carirriñe	Las 24:00 Horas		Argentina
	Huahum	8:00 - 19:00 Horas		Argentina
	Vicente Pérez Rosales	8:00 - 19:00 Horas		Argentina
	Futaleufu	8:00 - 19:00 Horas		Argentina
		Hasta el 31-11-2000		
	Palena	Las 24:00 Horas		Argentina
	Rio Manso	Las 24:00 Horas		Argentina
	Rio Puelo	Las 24:00 Horas		Argentina
<u>COYHAIQUE</u>	Pasos de Coyhaique,Huemules Y	8:00-20:00 Horas		Argentina
		Invierno		
	Rio Jeinemeni	8:00 - 22:00 Horas		Argentina
		Verano		
<u>PUNTA ARENAS</u>				
Horario Verano				
(01.11.99 AL 31.03.2000)				
PASO	AVANZADA	ENTRADA CHILE	SALIDA CHILE	FRONTERA CON
Monte Aymond	Monte Aymond	Atención las 24:00 Horas	Atención las 24:00 Horas	Argentina
San Sebastián	San Sebastián	Atención las 24:00 Horas	Atención las 24:00 Horas	Argentina
Bellavista	Bellavista	08.00 A 20.00 hrs	08.00 A 20.00 hrs	Argentina
Dorotea	Dorotea	Atención las 24:00 Horas	Atención las 24:00 Horas	Argentina
Casas Viejas	Casas Viejas	08.00 A 22:00 Hrs	08.00 A 22:00 Hrs	Argentina

Horario Invierno				
(01.04.2000 AL 31.10.2000)				
PASO	AVANZADA	ENTRADA CHILE	SALIDA CHILE	FRONTERA CON
Monte Aymond	Monte Aymond	08.00 A 22:00 hrs	08.00 A 22:00 hrs	Argentina
San Sebastián	San Sebastián	08.00 A 22:00 hrs	08.00 A 22:00 hrs	Argentina
Bellavista	Bellavista	Cerrado	Cerrado	Argentina
Dorotea	Dorotea	08.00 A 24:00 hrs	08.00 A 24:00 hrs	Argentina
Casas Viejas	Casas Viejas	08.00 A 24:00 hrs	08.00 A 24:00 hrs	Argentina

Fuente: Servicio de Aduanas de Chile

Elaboración: Grupo Consultor

Empresas prestadoras de Servicio Logísticos

Agentes de aduana

Profesional auxiliar de la función pública aduanera, cuya licencia lo habilita ante la Aduana para prestar servicios a terceros como gestor en el despacho de mercancías.

Depósitos aduanero

Los recintos de Depósito Aduanero pueden ubicarse dentro de la Zona Primaria o fuera de ella, debiendo el almacenista responder de toda pérdida o daño que sufran las mercancías o bienes recibidos en sus recintos.

Almacén Privado

Recinto de depósito perfectamente deslindado e individualizado en el documento de destinación, donde las mercancías extranjeras permanecen bajo potestad aduanera, sin pagar los derechos e impuestos que causen en su importación.

Costos de importación

Costos directos

Almacenaje en puerto origen/destino

Aunque las tendencias en los negocios internacionales se orientan a evitar, en lo posible, el almacenamiento durante las fases anteriores al embarque y en las que preceden a la entrega de la carga en el destino final, es probable que se presenten situaciones que obliguen a almacenar el producto tales como: demoras en el cargue del buque o en la recolección del contenedor en el puerto destino, o trámites adicionales en el puerto.

Manipuleo

La transferencia de los productos desde el local del exportador al del importador supone un cierto número de operaciones de manipuleo.

En el país exportador se presenta manipuleo en el cargue del vehículo en la fábrica del exportador, cargue y descargue del vehículo desde la fábrica o desde una bodega intermedia hasta el sitio de embarque internacional, cargue del vehículo que transporta la carga hasta el punto de embarque internacional, costo de manipuleo en el punto de embarque.

En tránsito internacional se presenta manipuleo en los transbordos. En el país importador se presenta durante el descargue del vehículo que transporta la carga en el punto de desembarque internacional hasta las bodegas del cliente y durante los cargues y descargues en puntos o bodegas intermedias.

Transporte

El primer flete que ha de costearse corresponde al transporte desde la zona de producción o acondicionamiento al puerto de embarque, el cual debe realizarse preferiblemente en camión o contenedor refrigerado.

La contratación del transporte internacional se hace a través de agentes de carga o agentes marítimos, el costo del flete depende de la línea marítima o aerolínea; las tarifas se cotizan en dólares.

Las tarifas aéreas se calculan sobre la mayor dimensión entre el peso bruto y volumen, denominado factor de estiba. En el caso de frutas y hortalizas, dado el tipo de empaque y embalaje, generalmente el flete se cobra sobre el volumen de la carga.

Cerciórese de que el flete marítimo cotizado incluya el cargue y el descargue de la mercancía.

Seguros

El seguro de transporte internacional varia dependiendo de la negociación que se realice entre la empresa aseguradora y su cliente. Factores como la frecuencia de contratación, los volúmenes manejados y el tipo de mercancía influyen en estas negociaciones. La tarifa del seguro oscila entre un 0,2% y un 1% sobre el valor asegurado. En el caso de la mercancía frágil el seguro puede llegar hasta el 1,2% del valor asegurado.

Costos aduaneros

Se refieren al cobro de derechos de aduana. Para el cálculo de los costos aduaneros chilenos, el exportador solo se debe preocupar por el pago de los impuestos internos debido a las preferencias arancelarias que da el Acuerdo de Complementación Económica No 24. Estos impuestos ya fueron descritos en la parte de nacionalización permanente de mercancías de este capítulo.

Costos bancarios

Lo constituyen los honorarios, comisiones, trámites y formularios, además de las comisiones de reintegro. Cada banco tiene sus propias decisiones sobre el cobro de las comisiones, las cuales se basan, generalmente, en un porcentaje sobre el valor de la transacción y se encuentran entre el 0.25% y el 2.0%.

Agentes

Entre los agentes que intervienen en una operación de distribución física se encuentran los operadores de transporte multimodal, agentes de carga aérea, agentes marítimos, agentes portuarios, agentes de 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 49: 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 50: 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

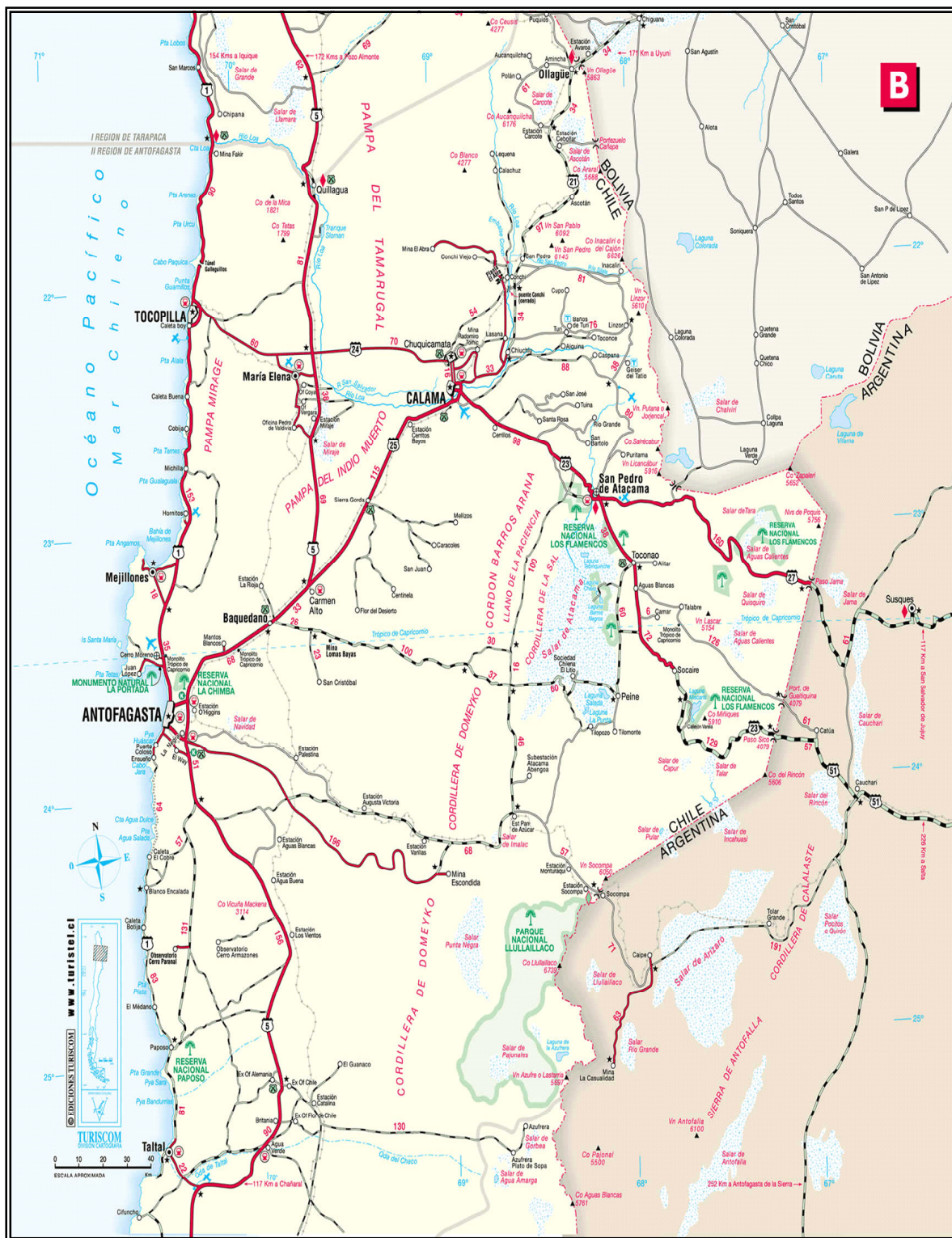
39	27,24	20,69	1372,28	1783,96	357,15	464,3
40	30,24	21,12	1397,66	1816,95	361,5	469,95
41	30,9	21,55	1423,04	1849,95	365,7	475,41
42	31,56	21,98	1448,42	1882,94	369,9	480,87
43	32,22	22,42	1473,8	1915,93	373,95	486,14
44	32,88	22,85	1499,18	1948,93	378,45	491,99
45	33,45	23,28	1524,56	1981,92	382,8	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

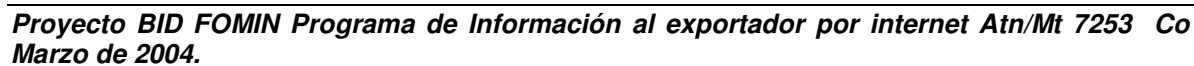
ANEXOS***Anexo 1 : Mapa físico y económico de Chile, 2003.***





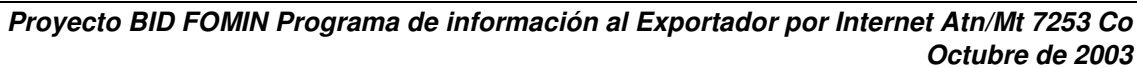
















SIMBOLOGIA	
SIGNOS USADOS EN LOS PLANOS	
CAMINO SEGUN SUPERFICIE	
	Pavimento
	Ripio
	Tierra
CAMINO SEGUN CATEGORIA	
	Autopista
	Primario
	Principal
	Secundario
	En Construcción o huella
DIVISION POLITICA	
IQUIQUE	Capital de Región
CALAMA	Capital de Provincia
Caldera	Capital de Comuna
La Herradura	Ciudad o Pueblo
Quinchamalí	Aldea
Puerto Yungay	Entidad Rural
POBLACION DE CIUDADES	
	más de 10.000 hab.
	de 5.001 a 10.000 hab.
	de 1.001 a 5.000 hab.
	menos de 1.000 hab.
LIMITES	
	Internacional
	Regional
	Parque Nacional
SIMBOLOS PARTICULARES	
	Aeropuerto
	Aeródromo
	Terminal de Buses
	Estación de Ferrocarril
	Información Turística
	Turismo Receptivo
	Correo
	Hospital
	Carabineros de Chile
	Control Fronterizo con Policía Internacional
	Control Fronterizo sin Policía Internacional
	Plaza de Peaje
	Plaza de Pesaje
	Bencina
	Hotel
	Café, lugar de Reunión
	Restaurantes
	Locales Kodak Express
	Camping Establecido
	Lugar para Acampar
	Termas Equipadas
	Termas Naturales
	Centro de esquí
	Vista Panorámica
	Cumbre Significativa
	Salto de Agua
	Parque Nacional
	Guardaparque
	Monumento Nacional
	Edificio de Interés
	Batalla
	Ruta Nacional
	Jerarquía de Accesos
	Ferrocarril
	Distancias Acumuladas

Anexo 2 : Directorio de Agentes Aduaneros, 2003.

Nombre del Agente	Dirección	Ciudad	Teléfono
ADELSDORFER SANTELICES, WILFRED	ESMERALDA N° 940 OF. 74 7° PISO	VALPARAISO	212366
ADELSDORFER VELASCO, WILFRED	SAN ANTONIO 385 OF. 204	SANTIAGO	6385392
ALARCON ROJAS, JUAN	FIDEL OTEIZA N° 1921 OF.1204 PROVIDENCIA	SANTIAGO	2252780
ALFARO OYARZUN, JORGE	BOLIVAR N° 486	IQUIQUE	414422
ALVIAL BASTA, ERNESTO	SAN ANTONIO N° 486 OF. 61	SANTIAGO	6380106
ALVIAL BASTA, OCTAVIO	SAN ANTONIO N° 527 OF. 60	SANTIAGO	6380932
ANAI LARRAGUIBEL, GUILLERMO	ARGANDOÑA N° 360	COQUIMBO	321632
ARANEDA MEZA, MARIO	ESTADO 359 PISO 12	SANTIAGO	6396100
ARANGUIZ RUBIO, ORLANDO	PRAT N° 856 4° PISO	VALPARAISO	252001
ARAYA CUELLAR, LUIS	E. MAC-IVER N° 180 OF. 96	SANTIAGO	6399307
ARAYA KALLENS, HERNANI	PASAJE ROSS N° 149 OF 1103	VALPARAISO	214425
ARIAS SALINAS, LUIS	BLANCO N° 889 3° PISO OF. 8	VALPARAISO	595443
ARIZA LOPEZ, LEOPOLDO	PHILLIPS N° 84 7° PISO OF. B	SANTIAGO	6392522
AVENDAÑO SABUGO, SERGIO	PRAT N° 827 OF. 402	VALPARAISO	250653
AVILA VERA, CARLOS	ARTURO PRAT N° 340 OF. 205 2° PISO	COYHAIQUE	232521
BAMBACH LASO, JUAN JOSE	JOSE A.SOFFIA N° 2747 OF.402 PROVIDENCIA	SANTIAGO	2342372
BAQUEDANO MARCELI, LUIS	PRAT N° 814 OF. 509	VALPARAISO	215612
BARRERA BERNALES, OMAR	COCHRANE N° 667 OF. 802	VALPARAISO	234356
BASTA VILLALOBOS, JUAN ERNESTO	BLANCO N° 1215 OF. 403-404	VALPARAISO	211142
BERNALES PODESTA, RILDO	BLANCO 1663 OF. 1204	VALPARAISO	595624
BERNET BENAVIDES, FRANCISCO	PRAT N° 856 PISO 3	VALPARAISO	212230
BOBILLIER GOUDIE, NORMAN	SAN ANTONIO N° 378 OF. 1010	SANTIAGO	6334304

Nombre del Agente	Dirección	Ciudad	Teléfono
ADELSORFER SANTELICES, WILFRED	ESMERALDA Nº 940 OF. 74 7º PISO	VALPARAISO	212366
ADELSORFER VELASCO, WILFRED	SAN ANTONIO 385 OF. 204	SANTIAGO	6385392
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

Nombre del Agente	Dirección	Ciudad	Teléfono
ADELSDORFER SANTELICES, WILFRED	ESMERALDA N° 940 OF. 74 7° PISO	VALPARAISO	212366
ADELSDORFER VELASCO, WILFRED	SAN ANTONIO 385 OF. 204	SANTIAGO	6385392
CHAMORRO TAPIA, PEDRO	SIMON BOLIVAR N° 359	IQUIQUE	413025
DE AGUIRRE GALLEGOS, CARLOS EDO.	BLANCO ENCALADA N° 480	TALCAHUANO	546185
DE LA FUENTE ARGANDOÑA, PABLO (Ex)	AV. ERRAZURIZ N° 1236 PISO 1	VALPARAISO	254022
DE LA FUENTE MORENO, PABLO	AGUSTINAS N° 641 OF. 21	SANTIAGO	6385380
DIAZ RIVERA, HECTOR	ARGANDOÑA N° 320	COQUIMBO	322635
DONOSO UGARTE, CRISTIAN	HUERFANOS N° 1373 OF. 608	SANTIAGO	6980072
DURAN ARAYA, CARLOS	COCHRANE N° 667 OF. 401	VALPARAISO	217987
ELORDI CORRALES, SANTIAGO	COMPAÑIA N° 1068 OF. 407	SANTIAGO	6966282
ESCOBAR ARCOS, ALFREDO	PRAT N° 725 OF. 406	VALPARAISO	216991
ESCOBAR ROSENDE, HUMBERTO	SAN ANTONIO N° 418 OF. 203	SANTIAGO	6330662
ESPINAL ZENTENO, ANTONIO	BLANCO N° 1215 OF. 1204 PISO 12	VALPARAISO	214160
ESPINOSA ROJAS, FELIPE	ESMERALDA 940 OF. 121, 12° PISO	VALPARAISO	250721
ESPINOSA CASTRO, HERNAN	ESMERALDA 940 OF. 121, 12° PISO	VALPARAISO	250721
ESTAY DÍAZ, JAIME (Ex)	ALAMEDA N° 1302 OF. 132	SANTIAGO	6958716
ETCHEVERRY MATAMALA, SERGIO	AV. COSTANERA N° 1436	PUNTA ARENAS	221556
FEELEY NUÑEZ, HECTOR	MAIPU N° 247 OF. C	LOS ANDES	424007
FERNANDEZ IZQUIERDO, PEDRO (Ex)	PLAZA SOTOMAYOR N° 147 6° PISO	VALPARAISO	212760
FERNANDEZ MIRANDA, MANUEL	HUERFANOS N° 1117 OF. 701	SANTIAGO	6964835
FERNANDEZ SALAMANCA, ARTURO	AV. PRESIDENTE BULNES N° 79 OF. 94	SANTIAGO	6965944
FICA TOLOSA, PEDRO	AMUNATEGUI N° 277 OF. 703	SANTIAGO	6718080
FLORES ANDAUR, OSCAR	HUERFANOS N° 1117 OF. 832	SANTIAGO	6962802
FLORES CUELLAR RAFAEL	COLON N° 662	TALCAHUANO	541614
FLORES LOO, RAFAEL	CALLE COLON N° 662	TALCAHUANO	541614

Nombre del Agente	Dirección	Ciudad	Teléfono
ADELSORFER SANTELICES, WILFRED	ESMERALDA Nº 940 OF. 74 7º PISO	VALPARAISO	212366
ADELSORFER VELASCO, WILFRED	SAN ANTONIO 385 OF. 204	SANTIAGO	6385392
FUENZALIDA POLANCO, RICARDO	CURICO Nº 18 5º PISO	SANTIAGO	2510717
GAETE ABRIGO, ENRIQUE	AGUSTINAS Nº 841 OF. 307	SANTIAGO	6332290
GALLARDO LOPEZ, MIGUEL	M.A. MATTA Nº 840 OF. 2 ED. M. GABRIELA	OSORNO	235290
GALLARDO RODRIGUEZ, SERGIO	ARTURO PRAT Nº 328	ARICA	229220
GARCIA VALENZUELA, JAIME	ALMIRANTE GOÑI Nº 255	VALPARAISO	216312
GARRIDO FERNANDEZ, PEDRO	BLANCO Nº 1215 OF. 605 E. NAUTILIUS	VALPARAISO	255398
GENTOSO ESCALONA, FRANCISCO	PASAJE ROSS 149 OF. 808	VALPARAISO	254096
GODOY NEIRA, EMILIO	ARZ.CASANOVA Nº 241 O ANGAMOS 1104	SAN ANTONIO	
GOUDIE VALENZUELA, VIVIAN	ALMIRANTE SEÑORET Nº 151 OF. 130	VALPARAISO	259186
GUERRA GODOY, FERNANDO OSCAR	ANTONIO BELLET Nº 183, PROVIDENCIA	SANTIAGO	2532844
GUTIERREZ OYARZUN, JOSE	AV. BULNES Nº 180 OF. 30 STGO. CENTRO	SANTIAGO	6968707
HARDY TUDOR, IAIN	BLANCO Nº 540	VALPARAISO	255113
HERRERA RIVERA , CRISTIAN	AV. B. O'HIGGINS Nº 316, OF. 52	SANTIAGO	6981533
HIDALGO LUNDSTEDT, CELSIO	BLANCO Nº625 OF. 71	VALPARAISO	214900
JOHNSON SAN MARTIN, EDMUNDO	ESMERALDA Nº 940 OF. 74 7º PISO	VALPARAISO	212366
JULLIAN DE LA FUENTE, RAUL	BLANCO Nº 625 OF. 73	VALPARAISO	258031
KERN BASCUÑAN, ANDRES	AGUSTINAS Nº 972 4º PISO OF. 411	SANTIAGO	6956395
KOCH SOLOGUREN, LUDWIG	21 DE MAYO Nº 345	ARICA	229207
LARRAGUIBEL LARRAGUIBEL, RICARDO	ARGANDOÑA Nº 360	COQUIMBO	321632
LAZO GALLEGUILLOS, MANUEL	MAC-IVER Nº 283, PISO 8	SANTIAGO	4222400
LEON SANTIBAÑEZ, JAVIER	PRAT Nº 856 OF. 501	VALPARAISO	214390
LEON VALENZUELA, JUAN	PRAT Nº 856 4º PISO	VALPARAISO	252001
LILLO FALCON, CESAR (EX)	San Martín 255 Piso 14	IQUIQUE	424555

Nombre del Agente	Dirección	Ciudad	Teléfono
ADELSDORFER SANTELICES, WILFRED	ESMERALDA N° 940 OF. 74 7º PISO	VALPARAISO	212366
ADELSDORFER VELASCO, WILFRED	SAN ANTONIO 385 OF. 204	SANTIAGO	6385392
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 N° 580 OF. 508	SANTIAGO	6394016
MEWES SCHNAIDT, RICARDO	AV. LIB. B. O'HIGGINS N° 580 OF. 508	SANTIAGO	6394016
MIRANDA JAMETT, RODRIGO	PLAZA DE JUSTICIA N° 45 OF. 401	VALPARAISO	217263
MORAGA FARIAS, ALBERTO	AMUNATEGUI N° 277 OF. 703	SANTIAGO	6718080
MORALES ANABALON, GUILLERMO	ESMERALDA N° 940 OF. 44	VALPARAISO	251138
MORALES GONZALEZ, JUAN	SANTO DOMINGO #1160 OF. 507	SANTIAGO	6969002 6969043
MORALES PICCININI.	CATEDRAL N° 1063	SANTIAGO	6958306

Nombre del Agente	Dirección	Ciudad	Teléfono
ADELSORFER SANTELICES, WILFRED	ESMERALDA Nº 940 OF. 74 7º PISO	VALPARAISO	212366
ADELSORFER VELASCO, WILFRED	SAN ANTONIO 385 OF. 204	SANTIAGO	6385392
GALMIER	OF. 64		
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
PAREDES 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,	ESMERALDA Nº 973	VALPARAISO	213708

Nombre del Agente	Dirección	Ciudad	Teléfono
ADELSDORFER SANTELICES, WILFRED	ESMERALDA N° 940 OF. 74 7° PISO	VALPARAISO	212366
ADELSDORFER VELASCO, WILFRED	SAN ANTONIO 385 OF. 204	SANTIAGO	6385392
GASTON	OF. 301-302		
PIZARRO PEREZ, GASTON	AV. L. B. O'HIGGINS N° 1316 OF. 64	SANTIAGO	6963366
PIZARRO PEREZ, RICARDO	ESMERALDA N° 973 OF. 301-302	VALPARAISO	213708
PIZARRO RAMIREZ, HERNAN	COCHRANE N° 315	VALPARAISO	252174
PIZARRO RAMOS, GREGORIO	COCHRANE N° 315	VALPARAISO	257026
POLLMAN MÜLLER, SERGIO			
POLLMAN VELASCO, CLAUDIO	MATIAS COUSIÑO N° 82 OF.506-507-508	SANTIAGO	6972000
QUEVEDO ROJAS, RAMON	PJE. ROSS N° 149 OF. 806	VALPARAISO	254096
RAMIREZ BURTON, RAUL NIBALDO	AGUSTINAS N° 641 OF. 61	SANTIAGO	6338599
RAMIREZ PAEZ, ALFREDO	LAUTARO NAVARRO N° 1141 OF. 1	PUNTA ARENAS	226080
RAMOS DEL RIO, OCTAVIO	BLANCO ENCALADA N° 444 OF. 503	TALCAHUANO	546118
RAMOS DE AGUIRRE, JUAN CARLOS	BLANCO ENCALADA N° 444 OF. 503	TALCAHUANO	546118
RECABAL BARRUETO, HUGO	ARTURO PRAT N° 814 OF. 607	VALPARAISO	252458
RETAMAL ARREDONDO, JOSE GUILLERMO	BLANCO N° 1623 OF. 601	VALPARAISO	252872
RICCI PADILLA, JUAN	COCHRANE N° 813 OF. 501	VALPARAISO	259792
RIVAS URZUA OSVALDO	NATANIEL COX N° 31 OF. 86	SANTIAGO	6888169
ROBE SANHUEZA, GUILLERMO	SAN ANTONIO N° 378 OF. 806	SANTIAGO	6397492
RODRIGUEZ ARNAO, ALBA	ESMERALDA N° 1074 OF. 507	VALPARAISO	253765
RODRIGUEZ DAGUERRE, AQUILES	PASEO AHUMADA N° 236 OF. 908	SANTIAGO	6962358
RODRIGUEZ DAGUERRE, RAFAEL	MARCHANT PEREIRA 550	SANTIAGO	6973714
RODRIGUEZ VIANCOS, LUIS RAFAEL	PATRICIO LINCH N° 459 PISO 3	IQUIQUE	421779
ROJAS, ANTONIO FERNANDO	SAN MARTIN N° 2564 OF. 7-8	ANTOFAGASTA	261720
ROJAS MAC-GINTY, PATRICIO	HUERFANOS N° 1373	SANTIAGO	6718099

Nombre del Agente	Dirección	Ciudad	Teléfono
ADELSORFER SANTELICES, WILFRED	ESMERALDA Nº 940 OF. 74 7º PISO	VALPARAISO	212366
ADELSORFER VELASCO, WILFRED	SAN ANTONIO 385 OF. 204	SANTIAGO	6385392
	OF. 1009		
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 WITTEMANM, 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	SANTIAGO	2351083

Nombre del Agente	Dirección	Ciudad	Teléfono
ADELSDORFER SANTELICES, WILFRED	ESMERALDA N° 940 OF. 74 7° PISO	VALPARAISO	212366
ADELSDORFER VELASCO, WILFRED	SAN ANTONIO 385 OF. 204	SANTIAGO	6385392
	225 Providencia		
SESNICH STEWART, PATRICIO	PATRICIO LINCH N° 459 5° PISO	IQUIQUE	421242
SESNICH STWART, PATRICIO	PATRICIO LINCH N° 459 5° PISO	IQUIQUE	421242
SIERRALTA CASTILLO, JAIME	PRAT N° 214 OF. 302	ANTOFAGASTA	222254
SILVA OSSA, JOSE	PRAT N° 846 6° PISO	VALPARAISO	250353
SMITH TAPIA, ALAN	HUERFANOS 1294 OF. 42	SANTIAGO	6956261
SOLORZA LLANOS, FELIPE (Ex)	SAN ANTONIO N° 385 OF. 602	SANTIAGO	6334620
SOTO VERA, PEDRO	ALMIRANTE SEÑORET N° 151 OF. 93	VALPARAISO	258827
STEIN BLAU, JORGE MIGUEL	ANTONIO BELLET N° 183 PROVIDENCIA	SANTIAGO	2352844
STEPHENS VALENZUELA, JORGE	BLANCO N° 1215 OF. 204	VALPARAISO	250061
STEPHENS VALENZUELA, JUAN C.	BLANCO N° 1215 OF. 204	VALPARAISO	250061
TAMBLAY FLORES, LEONARDO	MAC-IVER N° 484 OF. 76	SANTIAGO	6381260
TAPIA PEREZ, ELIANA TERESA	AGUSTINAS N° 1022 OF. 803-804	SANTIAGO	6721714
TELLERIA RAMIREZ, CARLOS	MIRAFLORES N° 113 OF. 401	SANTIAGO	6383858
TELLERIA RAMIREZ, HERNAN	MIRAFLORES N° 113 OF. 61	SANTIAGO	6383858
TELLO POBLETE, MARIO	BULNES N° 136 OF. 307-316	TALCAHUANO	542131
TELLO SOTO, GUILLERMO RUBEN	COCHRANE N° 87 OF. 6	VALPARAISO	210511
TOME BICHARA, ABRAHAM	AMUNATEGUI N° 277 OF. 703	SANTIAGO	6718080
TORO PIZARRO, DEMETRIO E.	BLANCO N° 1623 OF.801	VALPARAISO	259254
TORRES BRAVO, FLORENCIO A.	P. MONTT N° 190	COQUIMBO	322217
URBINA ALLENDE, JAIME	SALVADOR DONOSO N° 1370 2° PISO	VALPARAISO	255322
VALDIVIA RIQUELME, JUAN	ESMERALDA N° 1074 OF. 1304	VALPARAISO	234373

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
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. 73	SANTIAGO	6961293
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	BLANCO Nº 1090 OF.	VALPARAISO	220242

Nombre del Agente	Dirección	Ciudad	Teléfono
ADELSDORFER SANTELICES, WILFRED	ESMERALDA N° 940 OF. 74 7° PISO	VALPARAISO	212366
ADELSDORFER VELASCO, WILFRED	SAN ANTONIO 385 OF. 204	SANTIAGO	6385392
FERNANDO	29		
BERNALES FLORES, ORLANDO	ESMERALDA N° 1074 OF. 505	VALPARAISO	214120
CARDENAS MONTAÑA, ANSELMO	LAUTARO NAVARRO N° 1330	PUNTA ARENAS	222913
CARLE ARIAS, JORGE	PRAT N° 827 OF. 1104	VALPARAISO	212980
CASTRO ARAYA, MANUEL	ANIBAL PINTO N° 222 OF. 11-12 TORRE PRAT	TALCAHUANO	542029
C.P.T. AGENCIA MARITIMA LTDA.	BLANCO ENCALADA N° 460	TALCAHUANO	543120
CHAMORRO BONASIC, AGUSTIN	BOLIVIANA N° 679	PUNTA ARENAS	241719
DONOSO DONOSO, RAUL	BLANCO N° 1663 OF. 1401 14° PISO TORRE I	VALPARAISO	217409
FERNÁNDEZ PRATTO, HUGO	CONDELL N° 1190 OF. 71 7° PISO	VALPARAISO	257608
LAPORT APABLAZA, FRANCISCO	ANIBAL PINTO N° 222 5° PISO OF. 51	TALCAHUANO	543348
MURUA MURUA, MANUEL	ALMIRANTE GOÑI N° 255	VALPARAISO	212809
SAN MARTIN RODRIGUEZ, GUILLERMO	PASAJE ROSS N° 149 OF. 1207	VALPARAISO	256460
SEPULVEDA JARA, EDUARDO	COLON N° 615 OF. 207	TALCAHUANO	542100
VEGA PONCE, AURELIO	PASAJE ROSS N° 149 OF. 403 4° PISO	VALPARAISO	232414

Fuente: Aduanas Chile, 2003.

Elaboración: Grupo Consultor

Anexo 3 : 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 4 : 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 ruta 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 Chile 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 5 : Operaciones logísticas internacional

1. AGUNSA

Avda. Andrés Bello N° 2687 piso 15. Las Condes, Santiago Chile

Tel:0056-2-2039000

Fax:0056-2-2039009

riimenez@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 6 : 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.empormontt.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 7 : 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 LOGISTICS

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 8 : 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