

318302

1



UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y CONTADURÍA
INCORPORADA A LA UNAM

PROYECTO PARA LA APERTURA DE UNA OFICINA
DE REPRESENTACIÓN DE UNA EMPRESA
PRODUCTORA DE ACERO (LÁMINA GALVANIZADA)
EN CHILE.

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN CONTADURÍA
P R E S E N T A
CARLOS CARBAJAL TORRE

MEXICO, D.F.

2002

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A mis Padres:

De quienes recibo un apoyo incondicional, ejemplo, cariño y dedicación, reciban el mayor reconocimiento que uno puede dar.

A Marisol:

Agradezco tu compañía y ayuda

A Mis Hermanos:

Por lo que hemos compartido

A mis Tías Ana y Güera:

Por toda su ayuda y apoyo Incondicional.

**“PROYECTO PARA LA APERTURA DE UNA
OFICINA DE REPRESENTACION DE UNA
EMPRESA PRODUCTORA DE ACERO
(LAMINA GALVANIZADA) EN CHILE”**

INDICE

Introducción	1
Capítulo I El Acero	
1.1 El acero	4
1.2 Principales países productores de acero	4
1.3 Producción de acero en América Latina	5
1.4 El acero en México	6
Capítulo II Generalidades de Chile	
2.1 Situación geográfica y climas de Chile	10
2.2 Organización territorial	11
2.3 Idioma oficial y moneda	11
2.4 Población y patrones sociales	11
2.5 Sistema político chileno	13
2.6 Economía	14
2.6.1 Política económica y objetivos	18
2.6.2 Política económica exterior	19
2.6.3 Sistema financiero	19
2.7 Acuerdos comerciales suscritos por Chile	20
2.8 Comunicaciones	21
2.8.1 Corredores bioceánicos	21
2.8.2 Carreteras	22
2.8.3 Ferrocarriles	22
2.8.4 Comunicación aérea	23
2.8.5 Comunicación marítima	23
2.8.6 Principales medios impresos	24
2.8.7 Códigos telefónicos	24
2.9 Almacenadoras	25
Capítulo III Comercio Bilateral México - Chile	
3.1 Intercambio comercial	26
3.2 Principales productos exportados por Chile a México	28
3.3 Estructura del comercio	29
3.4 Productos importados por México desde Chile que registran aumento	29
3.5 Principales productos exportados por México a Chile	30
3.6 Acuerdo de Complementación Económica México - Chile	31
3.6.1 Objetivos del acuerdo	32
3.6.2 Programa de liberación	32
3.6.3 Origen	34
3.6.4 Prácticas desleales	35
3.6.5 Salvaguardas	36
3.6.6 Tratamiento en materia de tributos internos	36
3.6.7 Inversiones	37

3.6.8	Transporte marítimo y aéreo	37
3.6.9	Cooperación económica	38
3.6.10	Solución de controversias	39
3.6.11	Vigencia del acuerdo	40

Capítulo IV La inversión extranjera en Chile

4.1	Cómo invertir en Chile	41
4.2	Tipos de sociedades que se pueden establecer en Chile	42
4.2.1	La sociedad anónima	43
4.2.1.1	La constitución de una sociedad anónima	44
4.2.2	La sociedad colectiva	45
4.2.3	Sociedad de responsabilidad limitada	46
4.2.4	Sociedad en comandita	47
4.2.5	Asociación o cuenta en participación	47
4.3	La inversión extranjera en Chile	48
4.4	Registro de préstamos en lugar de inversión	50
4.5	Cambios internacionales	51
4.6	Regalías, asistencia técnica e intereses	53
4.6.1	Impuestos a pagos de regalías	53
4.6.2	Impuestos a los intereses	54
4.6.3	Restricciones a préstamos extranjeros	54
4.7	Los impuestos en Chile	55
4.7.1	Impuestos sobre las rentas	55
4.7.1.1	Tasas de los impuestos a las rentas	57
4.7.2	Pagos de los impuestos a las rentas	58
4.7.3	Impuestos a las rentas que gravan a una inversión extranjera	59
4.7.4	Tributación para distintos tipos de sociedades existentes en Chile	60
4.7.5	El impuesto al valor agregado	61
4.7.6	Crédito por impuestos pagados en el exterior	62
4.7.7	Tratados bilaterales para evitar la doble tributación	63
4.7.8	Derechos de aduana y patentes	63
4.8	Pensiones, seguridad social y beneficios en Chile	64
4.9	El costo de los beneficios de salud	66
4.10	Término de las relaciones laborales	67
4.11	Reparto de utilidades	68
4.12	Los trabajadores extranjeros en Chile	68
4.12.1	Impuestos a beneficios adicionales para extranjeros residentes en Chile	70
4.13	Incentivos comerciales especiales	72
4.14	Aspectos contables a considerar	73

Capítulo V Caso Práctico: "Compañía CM", S.A. de C.V.

5.1	Antecedentes	76
5.2	Estructura organizacional	77
5.3	Productos y servicios	81

5.4	Competencia directa	84
5.5	Perspectivas de crecimiento	85
5.6	Ingreso a Chile	86
5.7	Situación contable	87
5.8	Situación legal	88
5.9	Empresas mexicanas instaladas en Chile	89
5.10	Clientes potenciales	91
5.11	Mercado (competencia directa)	94
5.12	Análisis del costeo y su rentabilidad	96
5.13	Proceso de operación de la oficina de Chile	98
Conclusiones		100
Bibliografía		104
Apéndice		105

Introducción

En el presente estudio se plasma un panorama Particular de las oportunidades de mercado que existen en el exterior y que puede ayudar a la toma de decisiones el contar con un caso practico y de éxito, en un mundo de mercados globalizados, en el cual las fronteras entre las naciones se hacen cada vez más pequeñas, el permanecer estáticos y a la expectativa auto elimina de las oportunidades que ofrece la globalización.

En un mundo de mercados globalizados, los acuerdos comerciales y las reformas económicas y políticas impulsadas por los gobiernos representan una importante oportunidad para los sectores público y privado, se hace necesario el análisis de la situación de América Latina en el mercado internacional.

El capitulo I presenta un análisis conceptual del producto que sirve de punta de lanza para este caso practico.

La intención del Capitulo II es la de definir un país que ofrezca todas las ventajas competitivas, estabilidad y confianza. Se expone como la alternativa más viable a Chile, por contar con mejores características sociales, económicas, financieras, geográficas, así como, las ventajas que ofrece el tratado de libre comercio entre México y Chile.

En lo que se refiere al Capitulo III, denominado Comercio Bilateral México-Chile es la de destacar la relación comercial entre ambos países, así como, un reflejo del crecimiento de este a través del tiempo, con un análisis de los productos que se comercializan. Detalles del origen de este tratado y todos los aspectos que contempla (resumen).

En el Capitulo IV, veremos todo lo referente sobre la inversión extranjera en Chile, tipo de sociedades, requisitos, el tratamiento fiscal que se le da a una

inversión extranjera, manejo de impuestos (IVA, ISR, etc.), doble tributación, derechos aduanales, etc., así como, los beneficios que la ley otorga a los empleados. Dentro de este mismo capítulo se revisara los principales aspectos contables a considerar, todo esto con la idea de proyectar y definir la forma en la que incursionaremos dentro de este mercado y que llevaran al éxito o fracaso de este caso práctico,

El Capítulo V, es la exposición del caso práctico, con todos los antecedentes de la compañía mexicana, un análisis de la competencia que enfrenta y los retos que depara este proyecto, aquí se expondrá con el máximo detalle todos los aspectos legales, contables, mercadotecnia, un benchmark de las experiencias de compañías mexicanas instaladas en Chile, prospectos, y un detalle del presupuesto de inversión y de justificación financiera del proyecto.

Chile posee un régimen democrático y un modelo económico de libre mercado que han mostrado una gran estabilidad en los últimos años. Por tal motivo, este país recibe importantes flujos de inversiones extranjeras. El Informe de Competitividad Global de 1997 del Foro Económico Mundial ubica a Chile entre los 13 países más competitivos del mundo.

Por otra parte, las exportaciones mexicanas han tenido un crecimiento promedio sobre el 9.8% en los últimos 8 años, superando el crecimiento promedio de la economía chilena, el cual ha sido de un 7.4%.

La combinación de una serie de factores como la estabilidad política, económica y social, un sistema tributario simple y no discriminatorio, una densa red comercial que asegura el acceso a diversos mercados, un eficiente sector financiero y una moderna infraestructura en telecomunicaciones, puertos y aeropuertos, ubican a Chile como un mercado altamente competitivo y atractivo para las economías extranjeras.

Las condiciones mencionadas anteriormente hacen de Chile un país que ofrece excelentes oportunidades para el comercio y la integración económica.

Capítulo I El Acero

1.1 El acero

Se conoce como acero al "hierro descarbonado con una proporción de carbono inferior a 1.8%, que puede ser templado y adquirir otras propiedades mediante tratamientos térmicos o mecánicos"¹

El acero es un metal de suma importancia a nivel mundial, y tiene usos diversos que le otorgan un lugar importante en el comercio internacional.

A continuación se mencionan algunas cifras con respecto a este producto:

1.2 Principales países productores de acero

**Producción de Acero según Países miembros de la
Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico
Miles de Tons.²**

País	1997	%
América	157,492	28.03
EEUU	97,512	17.35
Canadá	15,554	2.77
México	14,254	2.54
Brasil	26,153	4.65
Venezuela	4,019	0.72

¹ "Pequeño Larousse Técnico", Tomás de Galliana Mingot, Ed. Larousse, 1996, pág. 72

² Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

Asia	170,844	30.41
Japón	104,545	18.61
Corea	42,554	7.57
India	23,745	4.23
Europa	167,378	29.79
Alemania	45,007	8.01
Italia	25,770	4.59
Francia	19,767	3.52
Reino Unido	18,489	3.29
Turquía	14,225	2.53
España	13,786	2.45
Bélgica	13,364	2.38
Holanda	6,641	1.18
Austria	5,181	0.92
Suecia	5,148	0.92
Oceanía	8,727	1.55
Australia	8,727	1.55
Otros países	57452	10.22
Total	561,893	100.00

1.3 Producción de acero en América Latina

Producción de Acero en América Latina Según países seleccionados Miles de Tons.³

País	1997	%
Brasil	26,127	49.75
México	14,254	27.14
Venezuela	4,070	7.75
Argentina	4,204	8.01
Chile	1,204	2.29
Colombia	717	1.37

³ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

Perú	608	1.16
Uruguay	39	0.07
Otros	1,290	2.46
Total	52,513	100.00

1.4 El acero en México

Participación de México en la producción Siderúrgica Para América Latina por tipo de producto⁴

Acero en Bruto

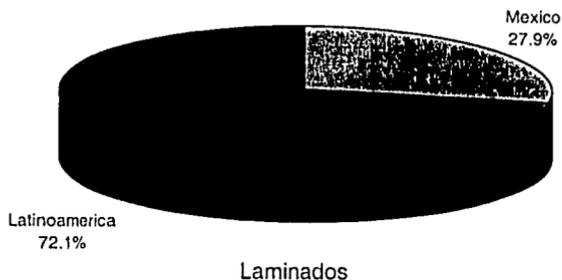


TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

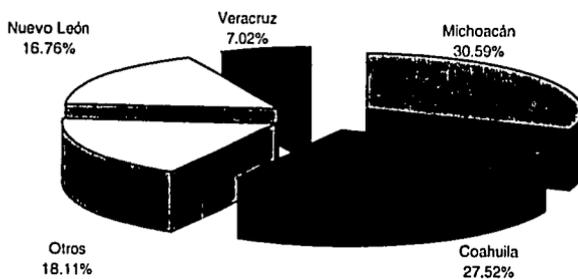


⁴ Secretaría

Hierro Primario



Composición de la Producción de Acero por principales Estados Productores (Tons)⁵



⁵ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

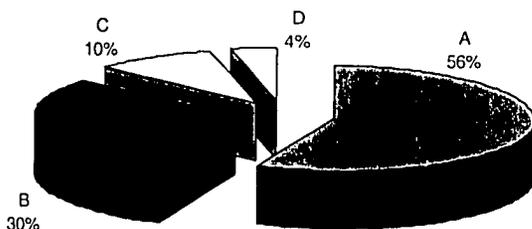
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

**Volumen de Ventas de Productos Siderúrgicos
Según Principales Mercados (1996)⁶**

	Barras Macizas	Perfiles		Varilla Corrugada	Tubos	
		Estructurales	Comerciales		Sin costura	Con costura
Agropec., silvicultura, pesca	0	0	10	0	0	0
Industria extractiva	23,134	13,558	2,085	0	111,360	57,649
Minería	0	13,558	2,085	0	0	0
Petróleo y gas natural	23,134	0	0	0	111,360	57,649
Transporte	23,934	94	45,831	0	227	11,883
Industria automotriz	23,934	94	45,831	0	227	11,883
Construc. reparación embarcaciones	0	0	0	0	0	0
Construc. y reparación ferrov.	0	0	0	0	0	0
Construcción	855	17,355	30,879	952,518	0	16,043
Privada	855	17,236	29,362	947,051	0	11,025
Pública	0	0	96	5,467	0	4,531
Estruct. y tanques metálicos	0	19	1421	0	0	487
Maquinaria y equipo	643	0	259	0	0	1,515
Mecánico	643	0	259	0	0	631
Eléctrico	0	0	0	0	0	884
Envases y embalajes	0	0	2	0	0	10
Envases de hojalata	0	0	0	0	0	10
Barriles, tambores y similares	0	0	2	0	0	0
Flejes, cinchos, grapas	0	0	0	0	0	0
Otros productos metálicos	3625	2	5,219	0	0	12,657
Muebles de oficina	0	0	1,012	0	0	10,550
Casa	2282	0	4,168	0	0	2,107
Utensilios agrícolas	0	0	39	0	0	0
Sujetadores	1343	2	0	0	0	0
Distribuidores, revend.	219621	274,479	357,707	805,926	52,230	137,900
Exportaciones	36580	77,479	40,638	604,230	453,548	101,394
Total	308,392	382,967	482,630	2,362,674	617,365	338,451

⁶ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

Ventas de la Industria Siderúrgica Mexicana según clase de actividad⁷



- A. Fabricación de laminados y otros productos de acero
- B. Fundición y laminación primaria de hierro y acero
- C. Fabricación de tubos y postes de acero
- D. Fabricación de coque y otros derivados del carbón mineral

TEXIS CON
FALLA DE ORIGEN

⁷ INEGI

Capítulo II Generalidades de Chile

2.1 Situación geográfica y climas de Chile

Chile es un largo y angosto país, ubicado en el extremo sudoeste de Latinoamérica. Sus 764,000 kilómetros cuadrados limitan al Norte con Perú, al Este con Bolivia y Argentina, al Sur con el Polo Sur y al Oeste con el Océano Pacífico.

Existen 5 regiones geográficas bien definidas las cuales son: el desierto norte, el alto sector andino, el valle central, la región sur de los lagos y el archipiélago.

El norte de Chile se caracteriza por ser una zona rica en recursos minerales y marítimos. En el centro del territorio se ubica la Capital, Santiago, y en esa zona se concentran las mayores áreas cultivables, así como las grandes instalaciones industriales del país. El sur de Chile posee importantes recursos pesqueros y forestales.

Las principales ciudades que se pueden mencionar son: Santiago, Concepción, Valparaíso (el principal puerto), Viña del Mar, Temuco, Antofagasta, Punta Arenas, Iquique, Coquimbo y La Serena.

En lo relativo a la situación climática, Chile posee una gran variedad de climas debido a lo largo de su territorio. En la zona norte, el clima es desértico con marcadas diferencias de temperatura. En la zona central, el clima mediterráneo predomina con temperaturas templadas y agradables. El extremo sur del país se

caracteriza por la mayor abundancia de lluvias y las temperaturas más bajas (entre 0 y 10 °C).

2.2 Organización territorial

Con el objetivo de descentralizar la administración, Chile ha sido dividido en 12 regiones, más la región Metropolitana, la cual incluye a Santiago, la Capital. Santiago es el centro comercial de todo el país y cuenta con 4.5 millones de habitantes.

2.3 Idioma oficial y moneda

El idioma oficial es el castellano, sin embargo, la mayoría de los hombres de negocios hablan o entienden el inglés.

La moneda es el peso chileno (1 dólar = 578 pesos chilenos, vigente a enero de 2000).

2.4 Población y patrones sociales

La población de Chile es de 14.5 millones de habitantes. La población urbana abarca aproximadamente un 84.7% y la rural un 15.3%.

Cerca de la mitad de la población tiene una edad inferior a los 25 años, y los habitantes masculinos suman un 49% del total.

Adicionalmente a la población de ascendencia española e indígena, Chile cuenta con una gran cantidad de inmigrantes, principalmente Italianos, alemanes, ingleses, yugoslavos y de otras razas europeas. Por tal motivo, la influencia Europea en este país es verdaderamente notoria.

La población chilena es principalmente católica en todos los niveles sociales, sin embargo la constitución garantiza la libertad de creencias. Con respecto a la educación, ésta es gratuita a nivel primaria y secundaria en escuelas públicas. El sistema educativo incluye un importante número de escuelas patrocinadas por comunidades inglesas, alemanas, francesas e italianas.

El nivel de alfabetismo en la población mayor a los 15 años de edad es de un 94.9%. Existen ocho universidades subsidiadas por el Estado, así como universidades regionales y privadas. El costo de la educación en universidades privadas es más elevado que el de aquellas subsidiadas por el Estado.

Un censo realizado en 1991 por el Ministerio de Educación chileno muestra que, de los estudiantes registrados a nivel primaria, un 68.4% concluyó sus estudios; mientras que un 24.6% terminó sus estudios de secundaria y un 7% cuenta con educación universitaria.

El ingreso per cápita se calcula en alrededor de US\$3,300.00 anuales¹, sin embargo, no existen estadísticas certeras que indiquen la distribución de la riqueza. Se estima que un 15% de la población vive en condiciones de pobreza. El nivel de desempleo se ha mantenido estable durante los últimos 3 años, aproximadamente en un 5%.

¹ "Doing business in Chile", Price Waterhouse, 1988, capítulo I

Diversos índices indican una mejora en las condiciones de vida: el consumo de electricidad se ha incrementado en un 20% en 4 años. Por otra parte, los indicadores sociales muestran cifras interesantes: el promedio de vida es cercano a los 72 años y la tasa de mortalidad infantil es cercana a 14 por millar.

En lo relativo a la vida cultural y social, Chile se ha caracterizado por contar con una bien conocida tradición, representada por literatos importantes, ganadores de Premios Nobel, músicos prominentes y famosos pintores. La gran mayoría de las actividades culturales se concentran en Santiago. Los centros de Concepción y Valparaíso también cuentan con gran actividad artística.

Los deportes y actividades de recreación son fuertemente desarrollados: los mares, lagos, playas, islas, desiertos y montañas ofrecen posibilidades ilimitadas.

2.5 Sistema político chileno

El actual presidente Eduardo Lagos es el líder de la coalición de tres partidos de centro - izquierda. Gano las elecciones en su país en diciembre de 1999 y comenzó su periodo a partir del mes de marzo del 2000, cuando tomo el lugar de su antecesor Eduardo Frei, también de la coalición de partidos.

Actualmente, los políticos chilenos son conscientes de la importancia de un sistema político democrático y de un sistema económico de libre mercado.

El anterior presidente, Eduardo Frei Bolívar, fue el líder de la coalición de cuatro partidos de centro - izquierda. Ganó las elecciones de su país en diciembre de 1993 y comenzó su periodo a partir del 11 de marzo de 1994, cuando tomó el lugar de su antecesor Patricio Aylwin (también del partido Demócrata - Cristiano). Anteriormente a su mandato y en la época de los 80, Frei había sido un

prominente hombre de negocios. Una gran parte de sus consejeros son personas enfocadas al modelo económico de libre mercado.

La coalición de centro – izquierda cuenta con la mayoría de los asientos en el Congreso chileno. En la actualidad, los políticos chilenos se dividen en dos grandes bloques: la coalición gobernante de centro – izquierda y la oposición de derecha.

Eduardo Lagos fue electo por un período de seis años; esta es la duración establecida por la constitución chilena (el período de cuatro años del presidente Alwin fue una excepción). Se contempla un sistema de República, incluyendo un poder ejecutivo, uno legislativo con Cámaras de Diputados y de Senadores, y un poder judicial independiente. Las garantías individuales se encuentran bien definidas y protegidas. El objetivo global de la política actual chilena es establecer una democracia bien balanceada para así continuar con la tradición republicana chilena.

2.6 Economía

En términos generales, la economía chilena puede ser descrita como abierta, de libre empresa y una reducida participación del Estado. Los sectores económicos fundamentales son la industria minera, de recursos energéticos, pesca, explotación forestal, agricultura, manufactura y servicios industriales. El cobre es el principal producto de exportación. Este producto abarca un 39% del total de las exportaciones chilenas. Chile no es visto como un centro de operaciones financieras internacionales.

Chile ofrece una economía abierta que está en un dinámico proceso de crecimiento. Sus reglas son claras y sólidas y favorecen los negocios y las

inversiones. La firma de clasificación de riesgo internacional Standard y Poors clasifica a Chile como un país de riesgo bajo para realizar inversiones. Estas condiciones hacen de Chile uno de los mercados más atractivos de América Latina. A este respecto, el Instituto de Desarrollo Gerencial (IDM) en Suiza publicó una encuesta de opinión ejecutiva para el Anuario de Competitividad Mundial de 1996, y ubicó a Chile en el rango 15 a nivel mundial, ocupando el primer lugar en todo Latinoamérica. El "Economist Intelligence Unit" premió a Chile en su informe de marzo de 1996 con un rating "A" por la seguridad que ofrece para inversiones extranjeras. Este país es el único en América Latina que cuenta con este nivel de confianza.

Dentro de los sectores económicos, la industria ocupa un 43.1%, la minería un 46.0%, y el conjunto de la agricultura, pesca, ganadería y silvicultura alcanzan un 10.9%.

Los índices de inflación son moderados. Entre 1986 y 1991 se encontraban entre 17.4 y 18.7%. En 1993 la inflación se situó en un 12.2%. En febrero de 1994, la deuda externa representaba cerca de US\$19,628 millones.

A continuación se presentan algunos datos económicos de 1996²:

PIB:	US\$72.07 millones
PIB per cápita:	US\$5.04 anual
Crecimiento PIB:	7.2%
Inflación:	6.6%
Salario mínimo mensual:	US\$189.00
Deuda externa:	US\$23.049 millones
Fuerza de trabajo:	5,600,670.00 (junio 1996)

² Banco Central de Chile, 1996

Participación en el PIB según Clase de Actividad Económica³

Sector	Participación %
Agropecuaria – silvícola	6.50
Pesca	1.17
Minería	8.29
Industria	16.24
Electricidad, gas y agua	2.56
Construcción	5.60
Comercio, restaurantes y hoteles	17.79
Transporte y telecomunicaciones	8.24
Servicios financieros	12.60
Propiedad de vivienda	3.55
Educación y salud	6.23
Administración pública	2.41

Comercio Exterior en millones de USD\$⁴

Exportaciones	15,354
Importaciones	16,499
Balanza comercial	-1,146.8
Inversión extranjera	4,113.6
PGB	72,000

Embarques de Exportación según Destino (Principales Grupos de Países) (Cifras en millones de USD\$)⁵

³ Banco Central de Chile, 1996

⁴ Banco Central de Chile, 1996

⁵ Banco Central de Chile, 1996

América del Norte	2,689.9
América Latina	3031.1
Europa	3991.4
Asia	5,153.0
Resto del Mundo	521.9
Total	15,396.4

Principales Productos de Exportación en millones de USD⁶

Mineros	
- Cobre	5,881.0
- No Cobre	1,220.7
- Total	7,101.7
Agropecuarios	
- Fruta fresca	1,205.2
- Otros	248.8
- Total	1,454.0
Silvícolas	
- Rollizos	103.0
- Otros	8.1
- Total	111.1
Industriales	
Alimentos	
- Harina de pescado	608.3
- Otros	2,121.5
Forestales y muebles de madera	
- Madera aserrada	240.1
- Madera cepillada	87.3
- Otros	401.9
Celulosa, papel y otros	
- Celulosa cruda	98.6
- Celulosa blanqueada	570.9
- Otros	283.4
Productos químicos	
- Metanol	94.7
- Otros	491.1
Otras (exportaciones ind.)	1,437.1
Total exportaciones industriales	6434.9

⁶ Banco Central de Chile, 1996

Importaciones Clasificadas en millones de USD\$⁷

Bienes de consumo	3,173.2
Bienes intermedios	
- Petróleo	1,190.2
- Otros	716.9
- Total	1,907.1
- Resto	8,011.0
Total bienes intermedios	9,918.1
Bienes de Capital	4,736.2
Total Importaciones clasificadas	17,827.5

2.6.1 Política económica y objetivos

Es importante mencionar los elementos centrales de la política económica:

- Enfoque hacia el sector privado como catalizador del desarrollo, mientras que el gobierno ejerce un papel regulador y compensador.
- Integrar a Chile a la economía mundial, fomentando exportaciones y una apertura hacia el comercio internacional.
- Ofrecer mayores oportunidades a quienes más lo necesitan.
- Mantener el equilibrio macroeconómico
- Proteger el medio ambiente.

A continuación se exponen los objetivos económicos chilenos:

- Mantener un flujo de inversión de capital de más de 28% del PIB para asegurar una tasa de crecimiento anual de más del 5.5%

⁷ Banco Central de Chile, 1996

- Diseñar un mercado laboral flexible y dinámico que facilite la reconversión de industrias estancadas o con problemas a sectores industriales florecientes, sea en sectores de exportación o de servicios.
- Aumentar la productividad anualmente en un 3.5% y mejorar la cobertura y calidad de los actuales programas de capacitación.

2.6.2 Política económica exterior

La política económica exterior chilena es abierta y moderna, buscando fortalecer los lazos económicos y políticos con Asia Pacífico, Latinoamérica, América del Norte y Europa. Chile es miembro fundador de las Naciones Unidas y actualmente está asociado al Mercosur.

Actualmente Chile se encuentra negociando su asociación al NAFTA. Expandiendo sus mercados existentes y requiriendo abrir nuevos, Chile firmó convenios de comercio complementarios con varios países latinoamericanos. Importantes tratados o acuerdos se firmaron con Argentina, Colombia, Ecuador, México y Venezuela. Un convenio con Perú está actualmente en conversación.

El arancel que se maneja para productos de acero es del 10% en general para las importaciones del resto de los países con los que no se tienen tratados o acuerdos comerciales. Se ha solicitado un incremento al arancel del acero proveniente de Ucrania y Rusia (sin aprobarse). Con México, la tasa arancelaria para este producto es 0%.

2.6.3 Sistema financiero

Un sostenido proceso de innovación y una creciente competencia han sido la dinámica del sector financiero en los últimos años, lo que se ha traducido en la

creación de una sofisticada y efectiva red financiera. Las actividades de este sector están reguladas por el Banco Central, organismo autónomo que cuenta con un directorio pluralista y representativo que es responsable del control de la oferta monetaria del país, de las condiciones crediticias y de la supervisión del sistema financiero, especialmente de los bancos comerciales.

Actualmente operan en Chile 29 bancos. Los principales bancos comerciales de acuerdo a colocaciones en 1996 son⁸:

Banco Santander de Chile, Banco de Chile, Banco del Estado de Chile, Banco Santiago, Banco de Crédito e Inversiones, Banco de A. Edwards, Banco Sudamericano, Banco BHIF, Banco del Desarrollo, Citibank

2.7 Acuerdos comerciales suscritos por Chile

En los últimos años, Chile se ha concentrado en incrementar su comercio internacional, es por ello que ha suscrito un importante número de acuerdos que se mencionan a continuación:

- Acuerdo Multilateral con Argentina ACE⁹ (oct., 1996)
- APEC (miembro pleno)
- Acuerdo de cooperación económica con Bolivia (jun., 1993)
- MERCOSUR (miembro asociado)
- Acuerdo de cooperación económica con Brasil (oct., 1996)
- OMC (miembro pleno)
- Tratado de libre comercio con Canadá (dic., 1996)
- Acuerdo de cooperación económica con Ecuador (ene., 1995)

⁸ Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile

⁹ Acuerdo de cooperación económica

- Acuerdo de complementación económica con México (ene., 1992)
- Acuerdo de cooperación económica con Paraguay (oct., 1996)
- Acuerdo de alcance parcial con Perú (may., 1993)
- Acuerdo de cooperación económica con Uruguay (oct., 1996)

2.8 Comunicaciones

Chile cuenta con un satisfactorio sistema de transportes, el cual incluye la cuarta red ferrocarrilera más grande de Latinoamérica. La red de ferrocarril es mayormente propiedad de Ferrocarriles del Estado.

Las comunicaciones son buenas, ya que existen conexiones vía satélite que conectan a Chile con la mayor parte de las ciudades del mundo.

2.8.1 Corredores bioceánicos

El proceso de integración económica que se ha llevado adelante dentro de América Latina ha creado la necesidad de desarrollar conexiones entre los países de la región. Estos son los Corredores bioceánicos, redes de transporte aéreo, terrestre y marítimo, que permiten el flujo de productos entre el océano Pacífico y el Atlántico. Así, los puertos chilenos son puntos de conexión con todos los países miembros o asociados al MERCOSUR, como Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay; y una puerta de entrada y salida para el comercio con la región de Asia – Pacífico.

Las exportaciones chilenas representan actualmente el 38.76% del producto total de la economía. En 1996, 5,839 empresas exportadoras enviaron 3,890 productos a 167 mercados de destino.

Los principales socios comerciales de Chile son: Estados Unidos, Japón, Brasil, Inglaterra, Corea del Sur, Alemania y Argentina.

2.8.2 Carreteras

Chile cuenta con aproximadamente 80,000 Km. de carreteras, la mitad de las cuales se pueden utilizar durante todo el año. El eje principal de la red carretera es la Panamericana que cruza el país desde la frontera con Perú por el norte, hasta Puerto Montt por el sur. La carretera transandina, que une Valparaíso con la ciudad argentina de Mendoza, desempeña un papel preponderante en el plano comercial.

2.8.3 Ferrocarriles

La red ferroviaria chilena se conoce como una de las más importantes de Sudamérica. La longitud de la vía férrea en servicio asciende a 8,025 km. de los cuales, cerca de 3,000 km. están destinados sólo al transporte de carga. La red internacional a la que están conectados los ferrocarriles chilenos reviste importancia en el intercambio comercial con los países vecinos. En el año de 1996 se transportaron 10 millones de pasajeros y más de 17 millones de toneladas de carga.

2.8.4 Comunicación aérea

Chile cuenta con una importante red de 32 aeropuertos nacionales y 3 internacionales que cubren la mayoría de las principales ciudades del país. El mayor de ellos, por capacidad y volumen de tráfico internacional, es el "Comodoro Arturo Benítez", situado a unos 20 km. del centro de Santiago, la capital. Le sigue en importancia el de Chacalluta, en Arica, la ciudad más septentrional del país. Los principales aeropuertos chilenos disponen de infraestructura necesaria para garantizar eficiencia y seguridad en los servicios de pasaje y de carga.

El país cuenta con 3 líneas aéreas internacionales (Lan Chile, Ladeco y National), que disponen de modernas flotas y ofrecen servicios de pasaje y carga nacional e internacional. El transporte internacional es atendido por más de 20 líneas aéreas extranjeras. Otras diez mantienen servicios regulares a casi todo el país.

La ruta Cd. de México - Santiago - Cd. de México está a cargo de tres líneas aéreas: Aeroméxico, Mexicana y Lan Chile. El tráfico aéreo ha tenido una tasa de crecimiento del 17% en los últimos 5 años.

2.8.5 Comunicación marítima

Con su extenso litoral, Chile dispone de 47 puertos que cubren la totalidad de las necesidades portuarias del país. El mayor de ellos, a 120 km. de Santiago, es Valparaíso, que puede movilizar 10 millones de toneladas por año. Gran importancia tiene también el puerto de San Antonio, situado a distancia semejante a la capital que Valparaíso.

El transporte de pasajeros y carga entre los puertos chilenos está reservado a naves de bandera chilena. La flota mercante chilena cuenta con 80 naves en operación, que representan un tonelaje de un millón de toneladas peso muerto.

2.8.6 Principales medios impresos

En materia de diarios, se pueden mencionar los siguientes: El Mercurio de Santiago, La Tercera, La Época, La Estrategia, El Diario, Las Últimas Noticias, La Segunda, El Mercurio de Valparaíso, La Estrella de Arica, El Diario de Talca.

Existen además seis canales de televisión abierta: La Red (4), Rock & Pop (2), Televisión Nacional de Chile (7), Megavisión (9), Chilevisión (11), Canal de la Universidad Católica (13).

2.8.7 Códigos telefónicos

El código telefónico internacional para Chile es el 56

Los códigos de las principales ciudades chilenas son los siguientes:

- Arica 58
- Copiapó 52
- Santiago 02
- Temuco 45
- Puerto Montt 65
- Iquique 57
- La Serena 51

- Rancagua 72
- Punta Arenas 61
- Antofagasta 55
- Valparaíso 32
- Concepción 41
- Coyhaique 67

2.9 Almacenadoras

Se cuenta con almacenaje en los puertos del país, dentro de Santiago y zonas aledañas, no se cuenta con un sistema de almacenaje integral. Únicamente existe la renta de espacios para el almacenaje, pero los servicios de control, inventario, transporte, etc., corren a cargo del arrendatario. La compañía GATX Logistics Chile, S.A. es una compañía de reciente creación, encargada de proporcionar servicios logísticos. Esta empresa ofrece una amplia gama de servicios de almacenamiento y transportación (un servicio integral desde la recepción del material, pasando por el control de inventarios, administración y control del transporte, preparación de órdenes de embarque, hasta la entrega física del producto). Por el momento cuentan con tres equipos de montacargas con una capacidad de 5,000 lbs.

Capítulo III Comercio Bilateral México – Chile

3.1 Intercambio comercial

Con respecto a 1995, el intercambio comercial entre México y Chile aumentó en un 46.5% durante el año de 1996. Con esto se alcanzó una cifra de 1,073.7 millones de dólares. Como consecuencia de lo anterior, desde la entrada en vigor del programa de desgravación arancelaria relativa al Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile, el comercio entre ambos países ha aumentado en un 490.9%.

Intercambio comercial entre Chile y México¹
(cifras en millones de dólares)

Período	Exportaciones	Importaciones	Intercambio Comercial	Balanza Comercial
70-79	15.8	31.7	47.5	-15.9
80-89	30.3	38.7	69.0	-8.4
1990	57.7	100.8	158.4	-43.1
1991	43.5	138.2	181.7	-94.7
1992	92.4	178.3	270.7	-85.9
1993	130.8	209.7	340.5	-78.9
1994	212.2	263.7	475.9	-51.5
1995	132.3	600.6	732.9	-468.3
1996	146.5	927.2	1073.7	-780.7
Ene-Sep 1996	102.0	709.4	811.4	-607.4
Ene-Sep 1997	275.9	783.8	1059.7	-507.9

¹ Banco Central de Chile

Como se puede observar, la balanza comercial ha permanecido deficitaria para Chile. A partir de 1992 se observa una tendencia decreciente del déficit, generando una balanza más equilibrada. Esa tendencia fue revertida en 1995, a raíz de la crisis económica vivida por México. De tal forma, la devaluación del peso mexicano y la caída del consumo interno de México, afectaron fuertemente el comercio bilateral, cayendo las exportaciones chilenas en un 37.6% entre 1994 y 1995 y aumentando las compras de Chile en México en un 127.7%, en un período igual.

Durante 1996, aunque se observó una leve recuperación del 10% en las colocaciones chilenas, la situación de desequilibrio se ha acentuado debido al mayor aumento de las ventas mexicanas a Chile.

En lo que respecta a los primeros nueve meses de 1997, se vio registrado un aumento del 170.4% de las colocaciones chilenas en el mercado mexicano, con respecto a un igual período en el año anterior. Por otro lado, las compras de Chile en México registran un incremento del 10.5% con respecto al primer semestre del año de 1996. Cabe señalar que en 1997, las exportaciones chilenas superaron el nivel alcanzado en 1994, el más alto registrado hasta antes de la crisis financiera de diciembre de 1994. Esto significa que ha sido revertida la tendencia de aumentar el déficit comercial que se observaba desde 1995, y en el período analizado el déficit ha disminuido en 100 millones de dólares.

El aumento de las exportaciones chilenas a partir de 1997 se explica fundamentalmente por un fuerte incremento en las ventas de concentrados de cobre, de cobre para el afino y de cobre refinado. Otros productos que registran aumentos significativos son las uvas frescas, las pasas, los vinos con denominación de origen, la harina de pescado, el salitre y los neumáticos nuevos de caucho. Además, debe destacarse la aparición de los vehículos, con poco más

de 20 millones de dólares. Estos productos explican el 86% del aumento registrado.

3.2 Principales productos exportados por Chile a México

Miles de dólares 1997

Descripción	Valor	Participación sobre el total %
Cobre blister	19,563.3	13.3
Cobre electrolítico (cátodos)	13,251.1	9.0
Aceites y grasas de pescado	9,756.4	6.6
Uvas frescas	6,705.0	4.6
Tejidos de mezclilla	5,894.1	4.0
Ciruelas secas	5,840.4	4.0
Grasas y aceites animales y vegetales	5,585.8	3.8
Duraznos en conserva	4,131.5	2.8
Fertilizante	3,633.6	2.5
Harina de pescado	3,573.4	2.4
Pasas	3,188.4	2.2
Vinos con denominación de origen	2,994.1	2.0
Minerales de cobre y concentrados	2,680.4	1.8
Total	86,797.5	59.0

Como se puede observar, las colocaciones chilenas en México presentan una fuerte concentración, representando estos principales productos el 59.0% del total exportado por Chile a México en 1997. Más adelante se podrán apreciar los

principales productos exportados por México a Chile, representando el 49.9% de las exportaciones totales hacia ese país en el mismo período de 1997.

3.3 Estructura del comercio

Entre 1991 y 1997 los productos que fueron exportados por Chile a México aumentaron de 277 a 447, mientras que los productos importados por Chile desde México pasaron de 714 a 1974. Es importante destacar que los bienes exportados por Chile a México cayeron de 476 a 367 entre 1994 y 1995.

Como se puede precisar de acuerdo a la información presentada anteriormente, el comercio continúa concentrado en unos cuantos rubros.

En lo relativo a la composición del comercio, las exportaciones realizadas por Chile hacia México están constituidas fundamentalmente por materias primas, algunas manufacturas y agrícolas. Sin embargo, las exportaciones de México hacia Chile están conformadas principalmente por manufacturas, destacándose los vehículos terminados y los productos electrónicos, como es el caso de computadoras y televisores.

3.4 Productos importados por México desde Chile que registran aumento.

A continuación se presentan los productos que han aumentado su volumen de importación desde Chile a México. Estas cifras se refieren a los períodos de enero a septiembre de 1996 y de enero a septiembre de 1997. Las cifras se presentan en millones de dólares.²

² Banco Central de Chile

Producto	1996	Ene - Sep 96	Ene-Sep 97
Concentrados de cobre	2,680	0	60,058
Cobre para el afino	21,585	15,681	44,932
Cátodos de cobre electrolítico	13,251	7,789	25,669
Vehículos terminados	0	0	20,881
Uvas frescas	6,761	5,765	10,496
Harina de pescado	3,573	2,171	7,398
Salitre	3,634	2,807	5,468
Uvas pasas	3,188	1,530	5,017
Vinos con denominación de origen	2,994	1,935	4,127
Neumáticos de caucho	47	47	2,949
Total	57,713	37,725	186,995

3.5 Principales productos exportados por México a Chile

La siguiente información destaca los principales productos exportados hacia Chile desde México. Las cifras se manejan en millones de dólares. También se menciona el porcentaje de participación de cada producto sobre el total.

Descripción	Valor	%
Vehículos con motor de émbolo sin encendido por chispa	177,084.1	19.1
Receptores de TV color con aparatos de radiodifusión o grabadoras	52,607.5	5.7
Vehículos con motor émbolo de encendido por chispa	45,077.3	4.9
Televisores a color	44,939.8	4.8
Máquinas automáticas para procesamiento de datos,	24,266.8	2.6

numéricas o digitales		
Policloruro de polivinilo, grado suspensión	20,725.6	2.2
Conductores eléctricos telefónicos	20,656.4	2.2
Cementos sin pulverizar (clínica)	17,232.6	1.8
Unidades de procesamiento numéricas o digitales	15,960.0	1.7
Enrollados laminados en caliente de acero	14,638.9	1.6
Superfosfatos	11,732.4	1.3
Tubos de hierro o acero sin alear	10,615.6	1.1
Hidrogenoortofosfatos de diamonio	8,334.2	0.9
Total	447,911.2	49.9

3.6 Acuerdo de Complementación Económica México - Chile

Este acuerdo nace en la ciudad de Santiago de Chile el 22 de septiembre de 1991. Por parte del gobierno chileno, firmaron el acuerdo Enrique Silva Cimma, Ministro de Relaciones Exteriores y Alejandro Foxley Rioseco, Ministro de Hacienda. En lo que respecta al gobierno mexicano, el acuerdo fue firmado por Fernando Solana Morales, Secretario de Relaciones Exteriores y Jaime Serra Puche, Secretario de Comercio y Fomento Industrial.

Este Acuerdo nace de la necesidad de fortalecer el proceso de integración en Latinoamérica debido a las iniciativas de regionalización en otras latitudes del planeta. También toma en cuenta las coincidencias de la apertura económica y comercial de Chile y México, tanto en materia arancelaria como en la eliminación de restricciones no arancelarias. La creación de un acuerdo de esta naturaleza permite reglas claras entre ambos países para facilitar el desarrollo del comercio y la inversión.

3.6.1. Objetivos del Acuerdo

El objetivo fundamental de la creación de este acuerdo complementario entre México y Chile, es el de intensificar las relaciones económicas y comerciales entre ambos países, de acuerdo al contexto del proceso de integración establecido por el Tratado de Montevideo firmado en 1980. Esto se pretende lograr a través de una liberación total de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de ambos signatarios.

Del objetivo principal se derivan otros objetivos, como el de aumentar a los mayores niveles posibles el comercio recíproco, así como lograr su diversificación. Cabe destacar que otro aspecto importante de este acuerdo es el coordinar y complementar las actividades económicas, especialmente dentro de las áreas productivas de bienes y servicios.

Con este acuerdo se pretende estimular las inversiones encaminadas a un aprovechamiento real de los mercados y de la capacidad competitiva de los países firmantes, de acuerdo a las corrientes de intercambio mundial.

Este acuerdo representa un importante avance en la existencia de facilidades para la creación y funcionamiento de empresas bilaterales y multilaterales de carácter regional.

3.6.2 Programa de liberación

Los productos incluidos en el programa de desgravación arancelaria establecidos en el artículo 3º del Acuerdo, se han visto favorecidos con la eliminación total de restricciones no arancelarias. También existe un acuerdo entre

ambos países para no introducir nuevas restricciones a las importaciones originarias de la contraparte.

De acuerdo al programa de desgravación arancelaria pactado por ambos países, se ha establecido a partir de enero de 1992 un gravamen máximo común del 10% ad-valorem aplicable a las importaciones de productos cuyo origen sea México o Chile. Este gravamen ha sido reducido gradualmente según la siguiente tabla:

Fecha	Gravamen máximo común
01-01-1992	10%
01-01-1993	7.5%
01-01-1994	5.0%
01-01-1995	2.5%
01-01-1996	0.0%

En lo relativo a los productos del sector automotor, éstos se sujetan a condiciones especiales ya que su comercialización en el territorio del país importador se realizará sin otra restricción que las disposiciones especificadas en cada país, como impuestos, normas de seguridad y normas ambientales.

También se contempla la posibilidad de acelerar el programa de desgravación arancelaria para aquellos productos o grupos de productos que se convengan de común acuerdo.

Se entiende por gravámenes los "derechos aduaneros y cualesquiera otros recargos de efectos equivalentes, sean de carácter fiscal, monetario, cambiario o de cualquier naturaleza, que incidan sobre las importaciones. No quedan comprendidos en este concepto las tasas y recargos análogos cuando sean equivalentes al costo de los servicios efectivamente prestados"³.

³ Acuerdo de Complementación Económica México - Chile, Santiago de Chile, 1991.

Se entiende por restricciones "toda medida de carácter administrativo, financiero, cambiario o de cualquier naturaleza, mediante la cual una de las partes impida o dificulte, por decisión unilateral, sus importaciones"⁴.

En el caso de los monopolios gubernamentales de comercialización e importación de abastecimiento regulado por el estado, así como otras medidas de este carácter, serán consideradas como restricciones siempre y cuando afecten las importaciones originarias del otro país.

3.6.3 Origen

Con respecto al origen de los productos, se hace referencia a aquellas mercancías en tránsito por un tercer país desde uno de los dos países signatarios con destino al territorio del otro país signatario, con o sin almacenamiento o transbordo temporal, bajo la vigilancia de la autoridad aduanera competente en dichos países. En estos casos, se puede considerar una expedición directa siempre y cuando se cumpla alguna de las siguientes condiciones:

- No se encuentren destinadas a la comercialización, empleo o uso en el país de tránsito.
- Que durante su transporte y hasta su depósito, no se lleve a cabo ninguna operación diferente a la carga, descarga y maniobra con objeto de asegurar su buena conservación o mantenimiento en buenas condiciones.

Es importante señalar que los certificados de origen que sean emitidos por cualquiera de los dos países, deberán estar acompañados de una declaración

⁴ Acuerdo de Complementación Económica

jurada del productor final o bien del exportador de la mercancía en el cual tendrá que manifestar su total cumplimiento de las disposiciones sobre el origen del Acuerdo. Todo lo anterior con la finalidad de gozar de la desgravación arancelaria pactada entre México y Chile.

3.6.4 Prácticas desleales

Dentro de la firma del acuerdo al que se hace referencia, ambos países condenan el dumping y cualquier otra práctica desleal de comercio, así como el otorgamiento de subvenciones a la exportación y otros subsidios internos de efectos similares.

En el caso de que alguno de ambos países incumpla con alguna cuestión de este tipo, el país afectado aplicará las medidas previstas en su propia legislación interna. De cualquier forma, se estará realizando un intercambio continuo de información, y ambos países se han comprometido a seguir los criterios y procedimientos que estipula el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Existe un aspecto importante para su análisis en esta materia, el cual se refiere a que ambos países reconocen que las políticas de precios públicos pueden tener efectos negativos sobre el comercio bilateral. En consecuencia, estos países han acordado no recurrir a prácticas y políticas de precios públicos que signifiquen una anulación de los beneficios que se deriven ya sea directa o indirectamente del Acuerdo. La Comisión Administradora del Acuerdo se encuentra en constante análisis de las prácticas y políticas de precios públicos en sectores específicos, a fin de detectar todos aquellos casos que pudieran causar distorsiones importantes en el comercio bilateral.

3.6.5 Salvaguardas

Estas se refieren a dos aspectos fundamentales que se mencionan a continuación:

- En los casos que se refieran a razones de desequilibrios en la balanza de pagos global de alguno de los dos países firmantes, las medidas que se adopten podrán tener un plazo máximo de un año y no podrán ser discriminatorias ni selectivas. En estos casos, se podrán aplicar sobretasas arancelarias parejas que afecten a la totalidad de las importaciones.
- En el caso de que las importaciones de uno o varios productos causen algún daño importante a las producciones internas de mercancías o materiales similares o que compitan directamente, los países firmantes del Acuerdo podrán aplicar cláusulas de salvaguardia. Estas podrán ser de carácter transitorio y en forma no discriminatoria por un plazo no mayor de un año.

En el caso de requerirse una prórroga de alguna cláusula de salvaguardia, se tendrá que llevar a cabo un examen conjunto realizado por ambos países. Este examen deberá referirse a los antecedentes y fundamentos que justifican la ampliación, la que necesariamente deberá reducirse en intensidad y magnitud hasta su total expiración al término del nuevo período. Este último período no podrá exceder un año más de vigencia.

3.6.6 Tratamiento en materia de tributos internos

México y Chile están comprometidos a otorgar a las importaciones originarias del territorio del otro país en cuestión, un tratamiento igual de favorable que el que apliquen a productos nacionales similares, todo esto con respecto a impuestos, tasas y otros gravámenes internos.

Con respecto al cobro de los impuestos internos a las importaciones originarias, éste deberá hacerse con base al valor CIF, sumando los derechos arancelarios aplicables.

3.6.7 Inversiones

Un aspecto importante dentro de este Acuerdo es el de las inversiones. Ambos países deben promover el establecimiento de empresas tanto con capital de ambos países como con la participación de terceros.

Para poder llevar a cabo esta tarea, México y Chile deberán otorgar los mejores tratamientos a los capitales del otro país firmante, lo anterior dentro de sus respectivas legislaciones sobre la inversión extranjera.

Dentro de este tema, es fundamental la negociación de la celebración de un convenio que pueda evitar la doble tributación fiscal.

3.6.8 Transporte marítimo y aéreo

En materia de transporte tanto marítimo como aéreo, ambos países se han comprometido a otorgar un libre acceso a las cargas públicas y privadas de su comercio exterior a los buques de bandera de alguno de los dos países, hablando

en términos recíprocos. Este caso es aplicable en el comercio marítimo bilateral y desde o hacia terceros países.

Las empresas de ambos países que así lo deseen, tienen la posibilidad de efectuar servicios de tipo aéreo, tanto regulares como no regulares de pasajeros, de correspondencia y de carga entre puntos de ambos territorios, vía puntos intermedios y más allá, con el número de frecuencias que dichas empresas determinen convenientes.

En lo que respecta al transporte de carga, la Comisión Administradora del Acuerdo deberá estudiar todos aquellos casos en que las leyes o disposiciones específicas de alguno de los países, que tengan efecto sobre dicha materia. Esto con el objetivo de evitar problemas y garantizar un tratamiento recíproco en las condiciones en que se maneja el transporte entre México y Chile.

3.6.9 Cooperación económica

En materia de cooperación económica, ambos países están comprometidos a promover la cooperación en diversas materias como en el caso de políticas y técnicas comerciales, políticas monetarias y financieras, y de impuestos. También entran dentro de este aspecto las normas fitosanitarias y zoonitarias, el transporte, energía, combustible y comunicaciones. También es importante tomar en cuenta algunos aspectos como los servicios: tecnología, consultoría, ingeniería, etc.

Dentro de este Acuerdo se contempla la posibilidad de que los Ministros de ambos países lleven a cabo acciones específicas en materia de cooperación económica, con la posibilidad de concretar convenios especiales.

En lo referente al importante aspecto de la promoción comercial, México y Chile contemplan la concertación de programas de promoción comercial que comprenden, dentro de otros aspectos, la realización de ferias, muestras y exposiciones. También se contemplan visitas recíprocas de empresarios, reuniones, e información sobre estudios de mercado, oferta y demanda de productos y servicios.

3.6.10 Solución de controversias

Es importante tomar en cuenta los pasos a seguir en el caso de controversias que pudieran presentarse por causa de la distinta interpretación de las disposiciones del Acuerdo, así como de su incumplimiento o aplicación. Para tales casos, los países cuentan con un procedimiento que se explica a continuación:

- La parte afectada podrá reclamar al organismo nacional competente, el cual iniciará consultas con el organismo competente del otro país.
- La Comisión Administradora podrá solicitar informes técnicos del caso para lograr una solución plenamente satisfactoria para ambas partes. Este procedimiento no podrá ser más largo que 30 días.
- Si no existe solución hasta este momento, la Comisión Administradora designará un panel compuesto por dos expertos de cada uno de los dos países.
- Las decisiones a las que se pueden llegar contemplan casos como la suspensión de concesiones, retiro parcial o total de concesiones o cualquier otra medida necesaria, contemplada en el Acuerdo. Existe un plazo no mayor a 30 días para tomar una decisión al respecto.

3.6.11 Vigencia del Acuerdo

Este acuerdo comenzó a regir a partir de la fecha de su firma (22 de septiembre de 1991), y tiene una duración indefinida.

Como se puede observar, la celebración de este acuerdo trae para ambos países excelentes oportunidades para incrementar el comercio bilateral, así como la inversión.

Capítulo IV La inversión extranjera en Chile

4.1 Cómo invertir en Chile

Para poder contestar esta pregunta, es necesario considerar las formas en que una persona o sociedad puede operar en Chile. Existen tres formas fundamentales de lograr este objetivo: a través de un representante, creando una agencia o sucursal de una sociedad extranjera o creando una sociedad de personas o una sociedad anónima.

En el caso de llevar a cabo operaciones a través de un representante, éste actúa sobre la base de un mandato, contenido en un contrato, que el inversionista no residente confiere a una persona o entidad residente. En este caso, el representante se encuentra actuando a nombre y riesgo del inversionista extranjero para realizar una o varias transacciones de negocios. El mandante y representante tienen la libertad de decidir si esta persona podrá recibir alguna remuneración por la actividad que realice.

En lo referente a una sucursal o agencia chilena de una sociedad extranjera, ésta última debe designar un representante legal para constituir la sucursal. Dicho representante deberá legalizar los documentos que a continuación se mencionan:

- Documento en que se compruebe que la sociedad se encuentra legalmente constituida en el extranjero
- Certificación de que la sociedad existe en la actualidad

- Copia autenticada de los estatutos vigentes de la sociedad
- Poder general emitido por la sociedad al representante legal que la representará en Chile. Dentro de este poder se deberá establecer claramente que el representante legal actúa en Chile bajo la responsabilidad directa de la sociedad y con amplios poderes para actuar en nombre de la misma.

Estos documentos deberán estar escritos en el lenguaje oficial del país extranjero y deben ir acompañados de una traducción al castellano, en el caso de que se tratara de otro idioma.

Al mismo tiempo, el representante legal deberá suscribir a nombre de la sociedad, una escritura pública que incluya los siguientes datos:

- Una afirmación de que la sociedad mantendrá en Chile activos realizables para satisfacer las obligaciones que deben ser cumplidas en Chile
- El capital efectivo asignado a la agencia o sucursal chilena y la forma o fechas en que este capital será internado al país
- El domicilio de la agencia o sucursal principal en Chile.

Dentro de los siguientes sesenta días de que lo anterior ocurra, se debe inscribir un extracto de la escritura pública en el Registro de Comercio. Dentro del plazo antes mencionado, se debe publicar dicho extracto en el Diario Oficial Chileno. Independientemente de todo lo anterior, para crear una sucursal de una sociedad de responsabilidad limitada extranjera, es necesario contar con un poder general debidamente legalizado.

4.2 Tipos de sociedades que se pueden establecer en Chile

La ley chilena establece que existen 6 tipos de sociedades mercantiles y se mencionan a continuación:

- Sociedad anónima
- Sociedad anónima abierta
- Sociedad colectiva
- Sociedad de responsabilidad limitada
- Sociedad en comandita
- Asociación o cuenta en participación

4.2.1 La sociedad anónima

La sociedad anónima se refiere a una persona jurídica que se origina por la constitución de un patrimonio único aportado por los accionistas. La responsabilidad de dichos accionistas se limita al monto de sus aportaciones individuales. Este tipo de sociedad puede ser de tipo abierto o cerrado, y se administra a través de un directorio. Los miembros de este directorio pueden ser reemplazados en cualquier momento. La ley chilena considera que las actividades de una sociedad anónima son de carácter mercantil, aunque se haya constituido para realizar actos que podrían ser considerados como civiles.

Para que una sociedad anónima sea considerada como abierta, debe cumplir por lo menos con una de las condiciones que se mencionan a continuación:

- Los valores o acciones de la sociedad deben ser ofrecidos al público en general o bien, deben ser inscritos en una Bolsa de Comercio
- La sociedad debe contar por lo menos con 500 accionistas

- Por lo menos el 10% del capital suscrito debe pertenecer a más de 100 accionistas

Por exclusión, todas las demás sociedades anónimas deben considerarse como cerradas. Las sociedades anónimas abiertas están sujetas al control de la Superintendencia de Valores y Seguros, y deben estar registradas en el Registro de Valores.

4.2.1.1 La constitución de una sociedad anónima

Debido a que este tipo de sociedad es la más común, es importante señalar los requisitos para constituir una sociedad anónima en Chile. Esta debe ser constituida a través de una escritura pública, que debe contener las siguientes características:

1. Nombres, profesiones y domicilios completos de los accionistas
2. Nombre y domicilio de la sociedad
3. Objeto de la sociedad
4. Duración de la sociedad (esta puede ser indefinida). En caso de no mencionar la duración, se dará por entendido que se trata de una duración indefinida.
5. Capital social y número de acciones, sin dejar de indicar cualquier serie especial de acciones y privilegios, y si éstas cuentan con un valor nominal o no; la forma en que los accionistas deberán enterar sus aportaciones y las fechas en que deben hacerlo. También es importante la valuación de cualquier aportación en especie
6. Indicar la forma en que se administrará la sociedad y cómo se llevará a cabo el control de dicha administración

7. Indicar el cierre del ejercicio financiero de la sociedad, es decir, la fecha en que se deberán preparar los estados financieros, y cuándo se llevarán a cabo las juntas generales de accionistas
8. La distribución de las utilidades
9. La forma de liquidación de la sociedad
10. Cómo se solucionarán las diferencias entre los accionistas o entre los accionistas y la sociedad. En un momento determinado, las diferencias deberán ser sometidas a un arbitraje
11. El nombre de los primeros directores.

En el Registro de Comercio que corresponda al domicilio de la sociedad, deberá inscribirse un extracto de los estatutos de la misma. Este extracto deberá ser publicado en una ocasión en el Diario Oficial. Tanto la inscripción como la publicación deberán ser realizadas dentro de los sesenta días siguientes a la fecha en que se haya firmado la escritura.

4.2.2 La sociedad colectiva

En este tipo de sociedad, todos los socios administran la sociedad en forma individual o mediante un representante electo por ellos mismos. Cada socio es individualmente responsable de todas las obligaciones de la sociedad.

Para llevar a cabo la constitución de una sociedad colectiva, los socios o sus representantes legales deben firmar una escritura pública que deberá contener como mínimo la siguiente información:

1. Nombres, profesiones y domicilios de los socios
2. Nombre de la sociedad. Este deberá ser el nombre de uno o más de los socios, seguidos por la palabra "y compañía"

3. Nombre del socio o socios que administrarán la sociedad y que pueden utilizar el nombre de la misma
4. Capital aportado por cada accionista, ya sea en efectivo o en especie (para este último caso, es necesario asignar un valor o especificar la forma en que se determinará dicho valor)
5. Objeto social
6. Forma de distribución de las utilidades o pérdidas de los socios
7. Inicio y término de la existencia legal de la sociedad
8. Montos anuales que los socios podrán retirar para sus gastos personales
9. Forma en que se liquidará la sociedad y forma de distribución de sus activos
10. Forma en que se decidirán las diferencias entre los socios, si se utilizará un árbitro y la forma en que se le designará

En este caso, es necesario inscribir un extracto de la escritura de la sociedad en el Registro de Comercio correspondiente, dentro de un plazo de sesenta días.

4.2.3 Sociedad de responsabilidad limitada

Este tipo de sociedad es similar a una sociedad colectiva. La principal diferencia entre estas dos sociedades es que en este caso, la responsabilidad de cada socio se limita al monto de sus aportaciones, o a un monto mayor que se especifique en la escritura de la sociedad.

La sociedad de responsabilidad limitada se forma a través de una escritura pública que debe contener los mismos datos necesarios en una escritura de la sociedad colectiva. Con respecto al nombre de una sociedad de responsabilidad limitada, éste puede contener el nombre de uno o más socios, o una referencia al objeto social y debe terminar con la palabra "limitada". De no ser de esta manera,

cada socio es ilimitadamente responsable por todas las obligaciones de la sociedad.

En este caso también se hace necesaria la inscripción de un extracto de la escritura en el Registro de Comercio correspondiente dentro de los siguientes sesenta días. El extracto también deberá ser publicado en el Diario Oficial dentro del mismo plazo.

4.2.4 Sociedad en comandita

En el caso de una sociedad en comandita, algunos de los socios, denominados comanditarios, proporcionan todo o parte del capital de la sociedad sin ningún derecho a administrar los asuntos de la misma. La responsabilidad de estos socios se encuentra limitada a sus aportaciones.

Uno o más de los demás socios son nombrados administradores o generales, y su responsabilidad por las deudas y pérdidas de la sociedad es limitada.

En el caso de que el capital de los socios con responsabilidad limitada se encuentre representado por acciones, la sociedad será denominada "sociedad en comandita por acciones", de lo contrario se le denominará "sociedad en comandita simple". Los requisitos para establecer una sociedad en comandita son los mismos que los de la formación de una sociedad de tipo colectivo.

4.2.5 Asociación o cuenta en participación

Este tipo de asociación es un contrato entre dos o más empresas o comerciantes que desean compartir una o más transacciones comerciales, las cuales deberán ser realizadas por uno de ellos a nombre propio. Este socio, conocido como gestor, deberá rendir cuentas a los demás socios, al mismo tiempo en que debe compartir con ellos cualquier utilidad o pérdida fruto de esta negociación.

La asociación o cuenta en participación solamente crea derechos entre los socios, mientras que el socio gestor es el único responsable frente a terceros. En Chile no existen requisitos legales para formar una asociación.

4.3 La Inversión extranjera en Chile

Las leyes chilenas que hacen referencia a la forma en que se debe internar capital extranjero a Chile son fundamentalmente:

- El artículo 47 de la Ley Orgánica Constitucional del Banco Central de Chile. Este artículo también es conocido como el capítulo XIV del Compendio de Normas sobre Cambios Internacionales
- El decreto Ley 600, Estatuto de la Inversión Extranjera.

El artículo 47 de la Ley Orgánica Constitucional del Banco Central de Chile indica que el inversionista extranjero debe inscribir la inversión en el Banco Central de Chile por medio de un banco o casa de cambio autorizados. La moneda extranjera puede permanecer en depósito en una cuenta bancaria y solamente puede ser utilizada para convertir la moneda extranjera en pesos chilenos o bien pagar la inversión o las utilidades, no sin previa autorización del Banco Central.

En este caso, el capital puede ser repatriado únicamente después de haber transcurrido como período mínimo un año, ya sea en forma parcial o total. Es posible enviar la utilidad al extranjero después del primer año. En cualquiera de los casos, es necesario que el inversionista extranjero declare que los pesos chilenos utilizados para comprar la moneda extranjera son provenientes de las actividades en las que se invirtió el capital original, o bien de la venta de la moneda extranjera original.

Cualquier transacción relativa a la conversión de la inversión a pesos chilenos, así como la compra de moneda extranjera para remesar utilidades o para repatriar la inversión, deben ser efectuadas por medio del mercado cambiario formal, es decir, bancos comerciales.

El capital mínimo que puede ser inscrito bajo este artículo es el equivalente a US\$10,000.00, sin embargo, inversiones hasta por US\$100,000.00 en los últimos doce meses, no necesitan ser registradas en forma previa, pero gozan de los mismos derechos de repatriación que las inversiones del capítulo XIV.

Por otro lado, el Decreto Ley 600, que existe desde 1974, regula la relación entre el Estado de Chile y el inversionista extranjero. Fundamentalmente se refiere a un contrato entre el estado de Chile y el inversionista extranjero, dicho contrato contiene las normas que específicamente se aplican a una inversión en particular. Este Decreto Ley contiene normas generales que regulan estos contratos, pero existen ciertas cláusulas específicas que pueden ser negociadas con el Comité de Inversiones Extranjeras.

A continuación se mencionan algunas de las cláusulas contenidas en un contrato de inversión extranjera tradicional:

- La inversión puede ser en moneda extranjera, activos nuevos o usados y tecnología o créditos

- La inversión mínima es de USD\$1,000,000.00 o su equivalente en otras monedas
- El contrato garantiza acceso libre a la moneda extranjera para la remesa del capital y de las utilidades o intereses
- El inversionista queda comprometido a no repatriar el capital durante el primer año de ejercicio. Las utilidades podrán ser repatriadas cuando se obtengan
- El contrato garantiza que se congelará el régimen aduanero y el Impuesto al Valor Agregado hasta que se haya completado la internación de la inversión en activos
- El contrato garantiza la no-discriminación con respecto a inversionistas chilenos. El único inconveniente que prevalece en este aspecto, son las limitaciones en el acceso al crédito interno
- Se garantiza también una tasa fija del Impuesto Sobre la Renta de un 42% por un período de 10 años. De cualquier forma, el inversionista extranjero puede elegir en cualquier momento estar sujeto al sistema general del ISR en vez del sistema de tasas fijas.

También existen beneficios adicionales para las inversiones mayores a los USD\$50,000,000.00, entre ellas destaca la invariabilidad del 42%, que puede extenderse hasta 20 años, si la inversión tiene por objeto producir bienes de exportación, se podrá congelar las normas del Banco Central relativas a la libertad para exportar, así como acordar normas especiales relativas al retorno de los ingresos por exportaciones.

En términos generales, el Comité de Inversiones Extranjeras solamente aprueba inversiones de carácter productivo.

4.4 Registro de préstamos en lugar de inversión

Los préstamos en moneda extranjera deben ser inscritos en el Banco Central de Chile antes de ser girados, esto de acuerdo al artículo 47 de la Ley Orgánica Constitucional de dicho Banco.

El Banco Central debe aprobar la tasa de interés al momento de inscribir el préstamo. Para todos los demás efectos como repatriación de capital en intereses, se aplican las mismas normas que para una inversión extranjera.

Los requisitos para poder realizar inversiones no productivas o no destinadas a participar en la administración de empresas chilenas, han sido eliminados recientemente por el Banco Central de Chile.

Ha existido otro tipo de inversión que ha sido derogada: las inversiones con pagarés de la deuda externa; los inversionistas que hayan utilizado este sistema pueden remesar libremente su capital así como utilidades al exterior, sin restricciones de plazo.

4.5 Cambios internacionales

Las operaciones de cambios internacionales en Chile se encuentran reguladas por la Ley Orgánica Constitucional del Banco Central de Chile, que se interpreta de acuerdo a circulares emitidas por el Banco Central.

Dentro de la ley chilena, son consideradas como operaciones de cambios internacionales las transacciones que se mencionan a continuación:

1. Compra, venta o intercambio de cualquier moneda extranjera

2. Cualquier operación que involucre documentos, cheques, transferencias por correo y cablegráficas, cartas de crédito o cualquier otro documento denominado en moneda extranjera, aunque éste no implique transferencia de fondos desde o hacia Chile
3. Cualquier acto, acuerdo, contrato u otra operación en que una o más partes asumen la obligación pagadera en moneda extranjera
4. Cualquier transacción que involucre valores, bonos, acciones o pagarés denominados en una moneda extranjera
5. Transferencias y transacciones en oro o certificados de oro.

No se consideran operaciones de cambio internacional aquellas que conllevan contratos o documentos con obligaciones expresadas en moneda extranjera, pero que son pagaderas únicamente en pesos chilenos.

Las normas de cambios internacionales permiten libertad en la fijación de tipos de cambio para transacciones tanto en el mercado cambiario formal como en el informal. El dólar estadounidense es la principal moneda que se cotiza en Chile y las tasas de las demás monedas están generalmente relacionadas con la de ésta moneda. Actualmente existen las siguientes tasas de cambio para el dólar estadounidense:

- El tipo de cambio formal, cotizado por los bancos e instituciones financieras. Diariamente, el Banco Central publica el tipo de cambio promedio observado en las transacciones en el mercado formal o interbancario ("dólar observado"). Este es el tipo de cambio oficial para el pago de impuestos y derechos de aduana
- Tipo de cambio informal ("dólar informal"), éste se cotiza en la Bolsa de Valores de Santiago
- Tipo de cambio de acuerdo ("dólar acuerdo"), fijado por el Banco Central. Este es utilizado por el Banco Central en un número limitado de operaciones

propias. Existen ciertas operaciones interbancarias, en las que el Banco Central puede variar la tasa hasta en un 3.5%.

4.6 Regalías, asistencia técnica e Intereses

Para el banco central, cualquiera de los siguientes conceptos se define como regalía: asistencia técnica, el derecho de uso de una patente, marca o diseño industrial, una obra literaria o de arte, un proceso o fórmula conocido como tecnología.

El contrato de regalías debe estar inscrito en el Banco Central para poder comprar moneda extranjera a través del mercado cambiario. Al llevar a cabo la inscripción, es necesario presentar una copia del contrato, así como documentos que certifiquen la inscripción, propiedad y validez de las marcas comerciales o patentes.

La regalía abarca cualquier tipo de honorario, gasto de viaje o cualquier otro gasto en que incurre quien otorga la regalía. La moneda extranjera necesaria para el pago de las regalías puede ser adquirida libremente en el mercado cambiario informal.

4.6.1 Impuestos a los pagos de regalías

En Chile, todas las regalías pagadas al extranjero se encuentran sujetas a un impuesto de retención del 30%. La regalía debe pagar dicho impuesto al doceavo día del mes siguiente de efectuado el pago por concepto de la regalía.

Los pagos a otros países a empresas no domiciliadas ni residentes en Chile por asistencia técnica en general o por servicios de ingeniería están afectados por un impuesto de retención del 20%. El impuesto retenido sobre la asistencia técnica relacionada con las exportaciones puede ser recuperado con un pago estimado del Impuesto sobre la Renta.

Las regalías pagadas a productores o distribuidores de cine o video están afectadas al impuesto con una tasa del 20%.

En el caso de las regalías pagadas por derechos de autor y de edición, éstas se encuentran afectadas por un impuesto del 15%.

4.6.2. Impuestos a los Intereses

En términos generales, los intereses sobre préstamos provenientes del extranjero se encuentran sujetos a un impuesto de retención del 35%. Sin embargo, el impuesto se reduce hasta a un 4% en caso de que los préstamos hayan sido otorgados por bancos internacionales o extranjeros, o bien, instituciones financieras debidamente registradas. Este impuesto debe ser retenido para después ser pagado a la Tesorería en la misma forma que el impuesto sobre los pagos de regalías.

4.6.3 Restricciones a préstamos extranjeros

Cualquier préstamo extranjero, sean de cualquier monto, se encuentran afectados por un impuesto de timbres y estampillas de un 0.1% mensual o por fracción de mes, siendo un máximo el 1.2%. La tasa del impuesto puede ser hasta

del 0.5% en el caso de que el préstamo sea a la vista, o no tenga un plazo determinado de vencimiento.

En lo relativo a los términos y condiciones de cualquier crédito extranjero, éstos deben ser autorizados por el Banco Central. Los créditos solamente pueden ser prorrogados en una sola ocasión, por un período promedio de amortización de un año completo.

4.7 Los impuestos en Chile

Todos los impuestos en Chile son impuestos a nivel nacional. No existen impuestos de carácter municipal, provincial o regional que sean de un grado significativo.

Los principales impuestos de los que se puede hacer mención son los siguientes:

- Impuestos sobre las rentas de las empresas y de las personas
- Impuesto al valor agregado
- Derechos de aduana

Otros impuestos que destacan son: el impuesto sobre timbres y estampillas, contribuciones de bienes raíces, impuestos sobre herencias y donaciones.

4.7.1 Impuestos sobre las rentas

Estos impuestos se basan en dos factores: el lugar de residencia del contribuyente y la fuente de los ingresos. Todo contribuyente residente (persona o empresa) se encuentra sujeto a impuestos sobre el total de sus ingresos, donde sea que éstos sean obtenidos. La única excepción a esta regla son los extranjeros, quienes pagan impuestos solamente sobre los impuestos obtenidos en Chile durante los primeros tres años, período que puede ser extendido. Aquellos contribuyentes que no son residentes se encuentran sujetos a impuestos sólo por sus ingresos de fuente chilena, es decir, sobre los ingresos que hayan sido generados por bienes ubicados en Chile o por actividades desarrolladas dentro del mismo país.

Los ingresos de sociedades chilenas siempre son considerados como ingresos de fuente chilena. La ley tributaria chilena se encuentra dividida en impuestos de *Categoría*, que se aplican a los ingresos de ciertas actividades, e impuestos *Globales*, que se aplican a todos los ingresos.

Los impuestos de primera Categoría son aquellos que se aplican a los ingresos provenientes de la industria, comercio, minería, bienes raíces y otras actividades que conllevan el uso de capital. Este impuesto se aplica como un crédito contra los impuestos globales por pagar.

Los impuestos de segunda Categoría se refieren a aquellos que se aplican a ingresos provenientes de servicios personales de trabajadores que son dependientes. Aquellos ingresos de trabajadores independientes y de los profesionales se consideran como ingresos de la segunda categoría, pero no están sujetos al impuesto de la segunda categoría.

Los impuestos globales se dividen en complementarios y adicionales. Los complementarios se aplican al total de los ingresos provenientes de ambas categorías de las personas residentes.

El impuesto adicional se refiere a aquel que se aplica a los ingresos totales de ambas categorías de empresas o personas no residentes. Las utilidades que se generan por las sociedades que tienen socios o accionistas no residentes se encuentran sujetas a este tipo de impuesto cuando dichas utilidades son retiradas, se distribuyen como dividendos o se remesan al extranjero.

4.7.1.1 Tasas de los impuestos a las rentas

Impuesto de la primera categoría	15%
Impuesto de segunda categoría	
- Trabajadores independientes (profesionales)	*
- Empleados (si se encuentran sujetos a un contrato de trabajo, éste es el único impuesto a pagar)	hasta 45%
Impuesto global complementario	
- Personas residentes	hasta 45%
Impuesto adicional	
- Personas y empresas no residentes	35%
Retención del impuesto adicional	
- Regalías en general pagadas al extranjero	** 30%
- Regalías pagadas al extranjero por cine y video	20%
- Regalías pagadas al extranjero por derechos de autor y edición	15%
- Asistencia técnica o trabajos de ingeniería	20%
- Otros servicios pagados en el extranjero	35%
- Intereses a empresas extranjeras	35%
- Intereses a bancos o instituciones financieras extranjeras	4%
- Flete marítimo	*** 5%
- Primas de seguros a aseguradores extranjeros	22%
- Primas de reaseguros a reaseguradores extranjeros	2%

Impuesto especial	
- Gastos no admitidos en sociedades anónimas	35%

* Los ingresos se encuentran sujetos al impuesto global complementario o al impuesto adicional. Las sociedades de profesionales pueden optar por el régimen del impuesto de primera categoría

** Desde enero de 1998 se aplica un límite del 4% sobre el total anual de las ventas y servicios cuando el pago total o parcial de las regalías se ha hecho a empresas relacionadas, a menos que éstas sean gravadas con una tasa del 30% o más en el país beneficiario

*** Existen exenciones sobre la base de la reciprocidad.

4.7.2 Pagos de los impuestos a las rentas

Cada contribuyente debe llevar a cabo una declaración anual de impuestos y pagar cualquier impuesto adeudado durante el mes de abril siguiente al cierre del ejercicio.

Un empleado que recibe únicamente ingresos por remuneraciones, no necesita hacer una declaración de impuestos. En estos casos, el Impuesto de Segunda Categoría es retenido y pagado mensualmente a la Tesorería por el contratante.

El impuesto de Primera Categoría o impuesto sobre las empresas es pagadero sobre los ingresos devengados en forma anual. En la mayoría de las ocasiones, es necesario hacer pagos provisionales estimados a cuenta de los impuestos de Primera y Segunda Categoría, Adicional y Global Complementario.

4.7.3 Impuestos a las rentas que gravan a una inversión extranjera

Para una mejor comprensión de la tributación tradicional en Chile, a continuación se presenta un ejemplo de los impuestos a las rentas que en forma general afectan a la inversión extranjera en Chile:

Utilidad antes de impuestos	100.00
Impuesto de Primera Categoría	(15.00)
Utilidad neta distribuible	85.00
Impuesto de retención sobre dividendos:	
Impuesto Adicional -35% de 100 *	(35.00)
Menos crédito de impuesto -15% de 100	15.00
Neto recibido por una matriz, socio o accionista no residente	65.00

* El crédito de impuesto se agrega al dividendo para calcular la base impositiva para el Impuesto Adicional.

Es importante mencionar que el inversionista que ha optado por un sistema de tasa variable puede cambiarse al sistema de tributación normal en cualquier momento que lo desee. Sin embargo, este cambio es irreversible.

Los inversionistas extranjeros que optan por la tasa variable del 42% se encuentran sujetos al impuesto de Primera Categoría del 15%. Este es pagadero por la sucursal o subsidiaria. También se encuentran sujetos al Impuesto Adicional del 27% sobre la misma base, sin crédito de impuesto, sobre las utilidades o dividendos. De esta manera, la carga impositiva total en teoría debe ser del 42% sobre las utilidades antes de impuestos, en vez del 35% que se pagaría bajo una tributación normal.

Para una mejor comprensión de lo antes expuesto, es importante explicar un ejemplo de cómo se aplica la tasa variable del 42% en términos generales:

Utilidad antes de impuestos	100
Impuesto de Primera Categoría –15%	(15.00)
Utilidad neta distribuible	85.00
Impuesto de retención sobre dividendos	
Impuesto adicional –27% (42-15) sobre 100	(27.00)
Neto recibido por una matriz, socio o accionista no residente	58.00

4.7.4 Tributación para distintos tipos de sociedades existentes en Chile

En realidad no existen grandes diferencias por la elección de un tipo específico de sociedad en lo que se refiere a esta materia.

Para una agencia, sucursal o establecimiento permanente de una empresa extranjera, sólo los ingresos obtenidos en Chile se encuentran sujetos a impuestos. Los ingresos gravados se determinan sobre la base de las utilidades reales obtenidas de sus actividades en Chile. En el caso de que los registros contables no presenten las utilidades reales, el Servicio de Impuestos Internos puede establecer un ingreso neto presunto utilizando cualquiera de las bases que se mencionan a continuación:

- Multiplicar el ingreso bruto de la agencia por el resultado entre el ingreso neto y el ingreso bruto de la entidad

- Multiplicar los activos totales de la agencia por el resultado entre el ingreso neto y los activos totales de la entidad.

En el caso de que alguno de los socios de una sociedad de responsabilidad limitada sea un residente en Chile, su participación en los ingresos no se encuentra sujeta al Impuesto Adicional, sino que es agregado a sus otros ingresos y tributará de acuerdo con las tasas particulares que le correspondan, esto se refiere al Impuesto Global Complementario. Esto se realiza a través de un crédito de impuesto equivalente al Impuesto de Primera Categoría pagado por la sociedad de responsabilidad limitada.

Si se hace referencia a las sociedades anónimas, el Impuesto de Primera Categoría es pagado por la sociedad, sin embargo implica un crédito para los accionistas. Los accionistas individuales residentes en Chile reciben un crédito contra su Impuesto Global Complementario de acuerdo a los dividendos que hayan recibido. Los accionistas que no sean residentes recibirán un crédito contra el Impuesto Adicional que deben pagar sobre los dividendos devueltos al extranjero.

4.7.5 El impuesto al valor agregado

En Chile, el impuesto al valor agregado es del 18%, este impuesto se aplica a todas las ventas de bienes o servicios. Las importaciones también se encuentran sujetas al IVA.

El IVA es pagado sobre las importaciones, compras y servicios recibidos (crédito fiscal). El IVA es rebajado por pagar sobre las ventas y servicios prestados (débito fiscal). El contribuyente debe presentar una declaración del impuesto mensual y debe pagar el débito fiscal neto al doceavo día del mes siguiente. En

caso de existir un crédito fiscal neto, éste puede ser deducido en los meses subsiguientes, siempre que este sea debidamente reajustado para reflejar el efecto de la inflación.

Las exportaciones cuentan con tasa cero. Por este motivo, no existe IVA por pagar sobre las ventas efectuadas al extranjero. El IVA que se deba pagar en caso de la compra de bienes y servicios necesarios para producir los bienes exportados, es rebajado del IVA por pagar por otras ventas o bien, es reembolsado por el Servicio de Impuestos Internos. En el caso de los servicios de transporte marítimo o aéreo, ya sean desde o hasta Chile, se encuentran exentos de IVA. Los servicios que sean prestados a entidades no residentes y que sean utilizados únicamente fuera de Chile, pueden ser clasificados como exportaciones.

Existen determinados artículos de lujo y bebidas que se encuentran sujetos al IVA y a impuestos específicos sobre las ventas, a tasas variables de acuerdo con el tipo de artículo.

4.7.6 Crédito por impuestos pagados en el exterior

Existe el derecho a tener un crédito al impuesto de primera categoría debido a los impuestos sobre las rentas retenidos en el exterior sobre dividendos, este crédito cuenta con un tope hasta del 15% de la renta de origen extranjero. Al efectuar el cálculo de esta renta, deben agregarse los impuestos pagados en el exterior. Los que excedan el límite y no puedan ser considerados como crédito, serán aceptados como deducción de la renta impositiva.

Sin embargo, desde enero de 1998, el tope del 15% ha aumentado al 30% con los países que hayan firmado tratados de doble tributación con Chile, otorgándose un crédito a los impuestos extranjeros de hasta un 15% contra el

15% del impuesto de primera categoría, pudiendo acreditar el saldo contra los impuestos adicionales o complementarios de los accionistas de la empresa local.

4.7.7 Tratados bilaterales para evitar la doble tributación

Por lo general, las utilidades en un país se encuentran sujetas solo a la tributación de ese país y se encuentran exentas de cualquier otra tributación de otro país cuando son repatriadas. Con Argentina, Chile ya ha firmado un tratado de doble tributación.

Para llevar a cabo el cálculo del Impuesto Global Complementario de una persona residente en Chile, es necesario incluir las rentas de fuente argentina solamente para determinar la tasa progresiva del impuesto.

Por otra parte, Chile ha firmado tratados bilaterales con otros países para evitar la doble tributación en lo referente a servicios de transporte internacional, de carga de pasajeros ya sea por vía aérea o marítima.

En esta etapa del comercio internacional de Chile se encuentran en negociación varios tratados para evitar la doble tributación en lo relativo a las nuevas disposiciones sobre derecho a crédito por lo que respecta al pago de impuestos extranjeros. Canadá es uno de los primeros países en la lista de negociación.

4.7.8 Derechos de aduana y patentes

En otro tema, es importante señalar los **derechos de aduana** sobre las importaciones, los cuales ascienden al 11% del valor de los bienes a comercializar. Dentro del contexto del ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), existen reducciones bilaterales y regionales de algunos productos.

Con respecto a Canadá y México, Chile ha firmado ya acuerdos bilaterales cuyo objetivo es eliminar derechos de aduana en el transcurso de 10 años. Otros países con los que Chile se encuentra en negociaciones son Perú, Ecuador, Colombia y Venezuela.

Debido a que Chile es miembro del Mercosur, ya ha negociado diversas reducciones y eliminaciones inmediatas y graduales de los derechos de aduana.

En lo relativo a las **patentes municipales**, éstas se refieren a una patente anual percibida por las municipalidades chilenas. Dicha patente se calcula sobre el patrimonio del contribuyente a una tasa fijada por cada una de las municipalidades, siendo un mínimo el 0.25% y un máximo el 0.5%. La patente anual no puede ser mayor a las 4000 unidades tributarias mensuales (aproximadamente USD\$215,000.00). La patente debe ser distribuida entre las municipalidades en las que el contribuyente tenga oficinas, fábricas, locales o cualquier otro tipo de establecimiento.

4.8 Pensiones, seguridad social y beneficios en Chile

En Chile se pueden encontrar dos sistemas generales de pensiones, el conocido como **sistema antiguo**, que es administrado por una entidad que agrupó a un gran número de fondos de pensiones estatales y que proporciona beneficios de salud, pensiones y otros beneficios de seguridad social. En este caso, los

empleadores deben retener y pagar al fondo las aportaciones de cada uno de los empleados, estas aportaciones son un porcentaje fijo de su remuneración total. Las pensiones que se deben pagar son establecidas por el gobierno.

Por otra parte, en 1980 fue establecido un nuevo sistema privado de fondos de pensiones. Desde ese entonces, los nuevos empleados tienen la obligación de contribuir a este sistema privado. Los demás empleados podían elegir cambiarse al sistema privado hasta mayo de 1986.

Las aportaciones de los empleados a los fondos privados también se retienen de sus ganancias mensuales a un porcentaje fijo que no puede ser mayor a las 60 UF¹ al mes. El empleado puede realizar aportaciones similares en forma mensual, sin rebasar la misma cantidad preestablecida. Está contemplado que los patrones puedan llevar a cabo depósitos en forma voluntaria a las cuentas de sus empleados. Estos depósitos no gravan impuesto alguno.

Al momento de la jubilación del empleado, éste puede elegir recibir un pago por la suma total, una pensión o una combinación de ambas opciones. Si se escoge la opción de la suma total, ésta solamente puede ser utilizada para adquirir un seguro de renta vitalicia en cualquier compañía aseguradora.

Las contribuciones a los planes de pensiones ya sean estatales o privados son realizadas únicamente por los empleados o trabajadores independientes. Las contribuciones de los empleados son deducibles de los ingresos gravables para poder calcular el impuesto a las rentas que se debe pagar. Las contribuciones a un plan de pensiones se basan en una remuneración mensual de hasta 60 UF.

Las contribuciones a un plan estatal dependen del tipo de actividad que se realice. Como un dato informativo, se puede señalar que las contribuciones de

¹ Unidad de Fomento, es la unidad de cuenta indexada equivalente a USD\$31.00 aproximadamente.

pensiones de la mayoría de los empleados en el sector privado ascienden al 21.84%

Por otra parte, las contribuciones a los planes de pensiones privados se calculan a una tasa del 10%. A ello se debe sumar una comisión variable establecida por cada fondo (actualmente fluctúa alrededor del 3%). El fondo debe adquirir un seguro de pensiones de invalidez y sobrevivencia a través de una compañía de seguros. Por otra parte, el empleado puede realizar aportaciones voluntarias adicionales hasta por un 20% de su remuneración, siendo un tope 60 UF mensuales. El patrón puede efectuar aportaciones voluntarias libres de impuestos.

4.9 El costo de los beneficios de salud

Los empleados y trabajadores independientes se encuentran sujetos a una contribución de seguro de salud del 7% sobre sus ingresos mensuales, llegando a un tope de 60 UF.

Si el empleado se encuentra afiliado a cualquiera de los planes estatales de pensiones, la aportación del seguro de salud es recibida por el plan de pensiones y es pagado al FONASA (Fondo Nacional de Salud). Los empleados afiliados a uno de los planes de pensiones privados pueden escoger entre realizar sus aportaciones al FONASA o bien, a una compañía de seguros de salud privada conocida como ISAPRE (Institución de Salud Previsional). La mayor parte de los planes de salud cubren hasta el 80% de los costos tanto médicos como de hospitalización, debido a que estos conceptos son de muy alto costo en Chile.

El gobierno subsidia las aportaciones de seguro de salud de los trabajadores que tienen muy bajos ingresos.

Por otra parte, todos los trabajadores están obligados a pagar un impuesto del 0.95% sobre sus ingresos, con un tope de 60 UF, para un seguro de accidentes de trabajo. Dependiendo del tipo de actividad que lleve a cabo el trabajador, estas aportaciones pueden subir en porcentaje hasta alcanzar un 3.4%.

4.10 Término de las relaciones laborales

La ley laboral chilena contempla una indemnización por concepto de término de una relación laboral que es pagadera a los empleados en el momento en que ésta relación laboral se da por terminada por decisión del patrón, salvo en aquellos casos de despido por causas justificadas. Este beneficio laboral es equivalente a un mes por cada año de servicio, existiendo un tope máximo de 11 meses basándose en el salario actual del empleado, siendo el tope los 90 UF mensuales. Sin embargo, un contrato de trabajo (ya sea individual o colectivo) puede contemplar una indemnización de mayor monto.

Bajo estas circunstancias, el patrón puede poner fin a la relación de trabajo invocando alguna causal; si ésta no se contempla en la ley chilena, la indemnización puede verse incrementada desde un 20% hasta un 50%, según sea el caso.

En el caso de aquellos trabajadores de confianza, no es necesario que el patrón invoque alguna causal legal para poder dar fin a la relación de trabajo.

Independientemente de lo anterior, el trabajador tiene derecho a ser avisado con treinta días de anticipación del despido, o bien, recibir el pago de un "desahucio" equivalente a un mes de sueldo. Estos beneficios por indemnización

se encuentran exentos de impuestos para el trabajador y representan un gasto deducible para la empresa.

4.11 Reparto de utilidades

Como en México, este es un derecho por ley, a no ser que el contrato de trabajo celebrado entre el patrón y el empleado tenga términos distintos. Si dicho contrato no estipula lo contrario, el patrón deberá pagar a sus empleados una participación de las utilidades de la empresa y puede elegir cada año alguna de las bases anuales que a continuación se mencionan:

- 30% de las utilidades, distribuidas proporcionalmente al sueldo anual de cada empleado
- 25% del sueldo anual de cada empleado, con la participación en las utilidades máxima de 4.75 sueldos mínimos mensuales por cada uno de los empleados, sin importar si el patrón obtuvo utilidades y cuál sea su monto.

En el caso de que se fije una participación distinta a las mencionadas anteriormente, ésta no podrá ser menos favorable para el trabajador que las alternativas antes descritas.

La participación en las utilidades es un ingreso gravable para el trabajador, y es un gasto deducible para el patrón.

4.12 Los trabajadores extranjeros en Chile

La ley Chilena establece que por lo menos el 85% de los empleados de una empresa establecida en Chile sean ciudadanos chilenos, sin embargo, esto excluye a los extranjeros con más de cinco años de residencia, personas casadas con ciudadanos chilenos y técnicos que no pueden ser reemplazados por chilenos. Esta limitación no es aplicable a empresas que cuentan con 25 trabajadores o menos.

Existen permisos de trabajo por dos años que son fáciles de obtener. De hecho, es posible cambiar una visa o una tarjeta de turista por un permiso de trabajo. Éstos permisos de trabajo pueden ser renovados o convertidos en un permiso de residencia permanente.

Las empresas y personas residentes en Chile pueden efectuar el pago de remuneraciones en moneda extranjera a personal extranjero especializado que se encuentre sujeto a un contrato de trabajo. Sin embargo, se necesita previa autorización del Banco Central, aunque dicha moneda extranjera debe ser comprada en el mercado cambiario informal.

Para lograr la autorización del Banco Central chileno, es necesario contar con un contrato que contenga una declaración de que las partes aceptan que el pago en moneda extranjera está sujeto a la autorización del Banco Central, y una declaración del empleado de que se encuentra afiliado a un sistema de seguridad social extranjero o un plan similar que provea de pagos en caso de enfermedad, invalidez, vejez y muerte. También debe declarar que desea mantener dicha afiliación y que está exento de contribuciones a la seguridad social chilena. Esto último no es necesario si el empleado no desea estar exento.

Por otra parte, no existe un requisito que indique que las remuneraciones deban ser pagadas en Chile, así que pueden ser pagadas en cualquier lugar ya sea por el patrón chileno o por cualquier otra entidad. Sin embargo, si ésta

remuneración se encuentra relacionada con servicios prestados en Chile, se encontrará sujeta a impuestos chilenos, sin importar el lugar donde se pague.

Con respecto al impuesto sobre las rentas sobre remuneraciones a extranjeros, la ley establece que por un período de tres años, el extranjero residente únicamente pagará el impuesto sobre la renta sobre sus ingresos de fuente chilena. Este permiso puede ser renovado por otro período de tres años. Al término de dicho período, el total de sus ingresos en cualquier lugar del mundo se encontrarán sujetos al pago de impuestos.

Es importante conocer el concepto de residente, éste es aquella persona que se encuentra domiciliada en Chile o que se encuentra físicamente en Chile por más de seis meses consecutivos.

En el caso de los extranjeros no residentes, éstos se encuentran sujetos a un impuesto de retención del 20% sobre las remuneraciones que hayan percibido en Chile.

En lo que respecta a las contribuciones de seguridad social chilena, todos los empleados se encuentran sujetos a este tipo de contribución. Sin embargo, aquellos trabajadores técnicos extranjeros que se encuentran pagando seguridad social en algún otro país pueden quedar exentos de dicho impuesto, siempre y cuando tengan una cobertura similar a la que se proporciona en Chile.

4.12.1 Impuestos a beneficios adicionales para extranjeros residentes en Chile

En términos generales, los beneficios adicionales no son aceptados como un gasto deducible para el patrón, y tampoco se consideran como un ingreso

tributable para el empleado. En una gran parte de los casos, los beneficios adicionales que no son aceptados como gastos deducibles, se encuentran marcados con un impuesto especial del 35%. La mayor parte de los beneficios adicionales son considerados como una remuneración adicional tributable para el ejecutivo, y pueden ser deducidos como gastos para el patrón. A continuación se menciona el tratamiento tributario para algunos de estos beneficios:

- La asignación o diferencial por servicio en el extranjero es considerada como una remuneración adicional tributable
- La asignación de vivienda es una remuneración adicional gravable
- La vivienda proporcionada por el patrón es considerada como una remuneración adicional tributable, sin embargo la ley chilena no es muy clara en este concepto y no existe un fallo definitivo. La ley establece que la vivienda proporcionada en interés del patrón no es tributable para el empleado y es gasto deducible para el patrón
- Los viajes al país de origen para el empleado y su familia son una remuneración adicional tributable, si embargo, cualquier parte de los gastos del ejecutivo que se relacionen con viajes de negocios son gastos deducibles para el patrón
- Si una homologación tributaria se encuentra relacionada con ingresos provenientes de servicios prestados en Chile, ésta es una remuneración adicional tributable
- Las gratificaciones y participación en las utilidades son una remuneración adicional, si su monto es consecuencia de varios meses de trabajo, se asigna a los ingresos de cada mes y se recalcula el impuesto mensual
- El automóvil de la empresa no se acepta como un gasto deducible para el patrón y no constituye un ingreso tributable para el empleado, a menos que se le haya otorgado el uso exclusivo del auto. Sin embargo, los gastos derivados de la adquisición de camionetas o vehículos similares son deducibles de impuestos.

- Los reembolsos por gastos de representación son gastos deducibles para el patrón y no son un ingreso tributable para el empleado, sin embargo, el Servicio de Impuestos Internos tiende a rechazar estos gastos por considerarlos innecesarios.
- Las indemnizaciones no son tributables.

4.13 Incentivos comerciales especiales

En Chile, existen incentivos especiales en el caso de la industria petrolera, la industria de sustancias radioactivas, operaciones en zonas francas como Arica, Iquique y Punta Arenas, operaciones en las regiones I, XI, XII y la provincial de Chiloé, a los exportadores y la industria forestal

En el caso de la industria petrolera, las empresas que suscriben un acuerdo de exportación petrolera con la Empresa Nacional del Petróleo pueden ser exentas del régimen tributario normal, como sustitución se aplica un impuesto del 50% al contrato. También se pueden otorgar reducciones similares relacionadas con los impuestos, aranceles y derechos sobre la importación de maquinaria y el equipo necesario para cumplir con el contrato.

En lo referente a las sustancias radioactivas, las empresas que suscriben un contrato con la Comisión Chilena de Energía Nuclear para exportar, explotar o procesar sustancias radioactivas, pueden recibir beneficios similares como en el caso de la industria petrolera.

Si se hace referencia a las zonas francas, éstas son territorios que rodean un puerto o aeropuerto que para efectos de aranceles se considera que se encuentra fuera de territorio chileno. Las mercancías importadas a una zona franca pueden ser mantenidas en depósito, exhibidas, desembaladas, empaçadas,

etiquetadas o vendidas dentro de la zona franca. Además, los productos y materias primas importados pueden ser terminados, conectados, manufacturados o transformados dentro de la zona franca. La venta y transferencia de mercancías de una zona franca a otra parte de Chile se considera como una importación y genera aranceles e impuesto al valor agregado cuando son sacadas de la zona franca.

En otro tema, las actividades ubicadas en el extremo norte y el extremo sur tienen exención parcial en el impuesto a la renta personal de los empleados. Adicionalmente, la mayoría de los empleados percibe un incentivo equivalente al 17% de su sueldo gravable, con un tope de \$90,000.00 pesos chilenos, reajustables en forma anual (aproximadamente USD\$260.00).

En lo relativo a las exportaciones, éstas no se encuentran afectas al IVA, y los exportadores obtienen el reembolso de todo el IVA generado en sus compras de productos y servicios relacionados con sus actividades de exportación. Los exportadores pueden obtener el reembolso de los derechos de aduana que hayan tenido que pagar en sus importaciones de materias primas, productos semifabricados o piezas, si éstos han sido utilizados en productos o servicios exportados. Los exportadores que importan bienes de capital pueden diferir el pago de los derechos de aduana entre 3 y 7 años.

En la actividad forestal, se han reintroducido incentivos a las plantaciones en terrenos que se encuentran degradados o que son marginales. También existen incentivos para los pequeños agricultores.

4.14 Aspectos contables a considerar

Todas las entidades o personas que desean comenzar actividades comerciales en Chile deben cumplir con ciertos requisitos administrativos. Existen tres de ellos que se deben considerar como fundamentales:

- Número de contribuyente (RUT, Rol Unico Tributario); éste número es obtenido cuando la entidad o persona se registra en el Servicio de Impuestos Internos. Sin este número, es imposible realizar cualquier tipo de actividad comercial
- Declaración de iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos dentro de los dos meses siguientes a que se hayan iniciado actividades. Esta declaración debe contener una descripción de la naturaleza y el monto del capital de la empresa.
- Permiso de la Municipalidad correspondiente a cada uno de los establecimientos, oficinas o bodegas de la empresa. No es posible comenzar actividades sin dicho permiso.

En lo relativo a los requisitos contables, el año financiero de la entidad no puede exceder los doce meses y puede terminar en cualquier día electo por los accionistas. Sin embargo, para efectos de impuestos, es indispensable utilizar un año tributario que termina el 31 de diciembre, aunque el Servicio de Impuestos Internos puede autorizar un cierre del ejercicio al 30 de junio. Es difícil conseguir esta autorización.

Generalmente, cualquier empresa o contribuyente debe mantener sus registros contables completos, esto es, un libro de caja, un libro diario y un libro de inventarios o bien, registros que sean equivalentes a los antes mencionados.

Adicionalmente a lo anterior, es necesario mantener los siguientes registros para efectos de tributación:

- Diarios de ventas y compras

- Libro de remuneraciones, este es únicamente para empresas con más de cuatro empleados
- Registro de retenciones de impuestos
- Registro de inventarios
- Registro de utilidades tributables (FUT)

Todos los libros de contabilidad deben ser timbrados por el Servicio de Impuestos Internos. Los registros pueden ser llevados en hojas sueltas, preparados manualmente o por equipos electrónicos de procesamiento de datos, si se cuenta con la autorización previa del Servicio de Impuestos Internos.

Las empresas que realizan sus operaciones en zonas francas y en áreas donde existen incentivos deben mantener registros contables separados para dichas operaciones.

Existen únicamente ciertos tipos de entidades que deben nombrar auditores independientes. Entre estas entidades se encuentran los bancos, instituciones de tipo financiero, administradoras de fondos de pensiones, compañías de seguros, sociedades anónimas abiertas y cooperativas. Sin embargo, las empresas que desean enviar utilidades al extranjero bajo el Decreto Ley 600 ya mencionado, pueden ser obligadas a presentar estados financieros auditados al Banco Central para justificar que se estén enviando dichas utilidades.

Existen ciertas entidades que deben presentar sus estados financieros en forma trimestral y anual. Se trata de bancos, instituciones financieras, compañías de seguros, administradoras de fondos de pensiones y estos son archivos de tipo público.

Además de lo anterior, los estados financieros anuales presentados a una Superintendencia y los de una agencia o sucursal de una sociedad extranjera deben ser publicados en un día.

Capítulo V Caso Práctico: "Compañía CM", S.A. de C.V.

5.1 Antecedentes

La compañía a la que se hará referencia en este caso práctico, es una empresa fundada en 1944 al finalizar la 2ª Guerra Mundial, época en la que escaseaba el acero. Los socios fundadores de esta empresa vislumbran el nicho de mercado que existía en esa época, por lo cual durante los años 40 y 50 tiene un crecimiento vertiginoso llegando a ser una de las principales productoras de acero de esa época.

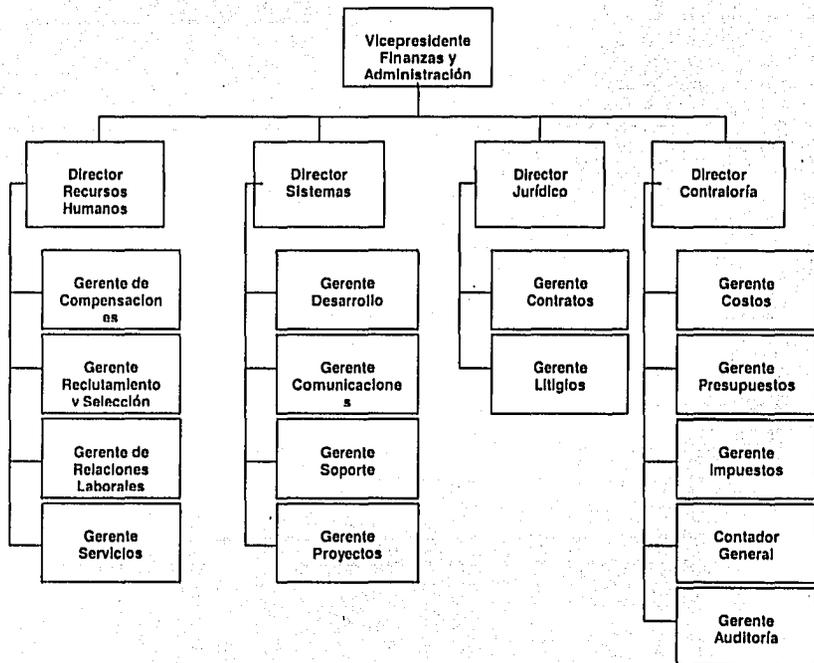
En los años 60, 70 y parte de los 80, se aprovecha la situación del proteccionismo que otorgaba el gobierno mexicano, por lo cual sus productos eran consumidos principalmente en el país. Desde los 80 a la fecha, esta compañía ha tenido que ir modernizando sus procesos y adecuarse tanto en costos como en calidad al mercado global.

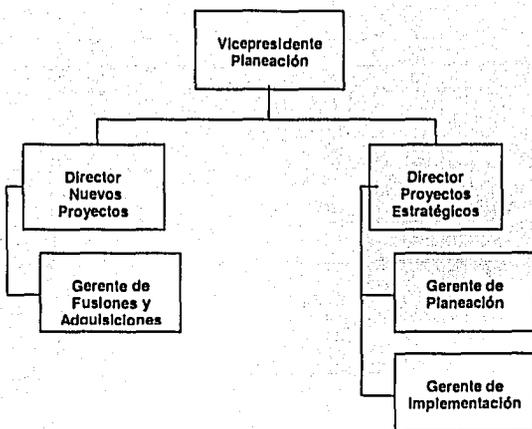
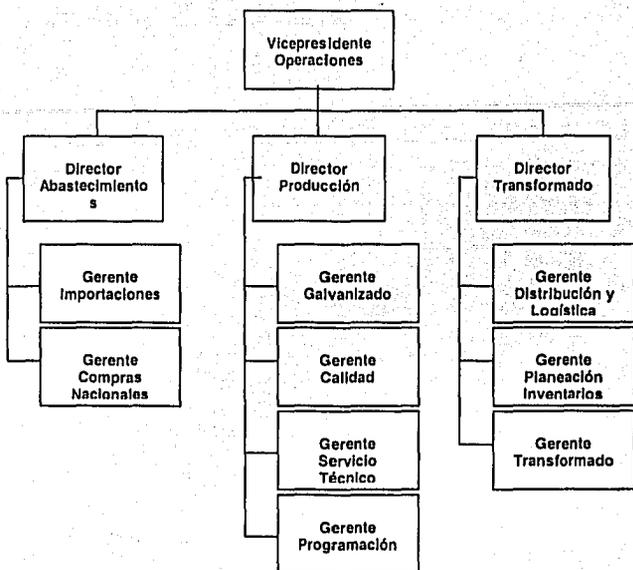
En sus inicios, esta compañía contaba con un molino de acero negro donde producía acero crudo que se producía en planchones. Posteriormente incrementó su producción e incrementó la densidad de sus productos elaborando tubería, varilla, alambón, acero rolado en caliente, acero rolado en frío, hasta 1975, cuando se presenta la oportunidad de desarrollar una tecnología propia para la elaboración de productos de acero recubierto galvanizado y prepintado.

**FALTA
PAGINA**

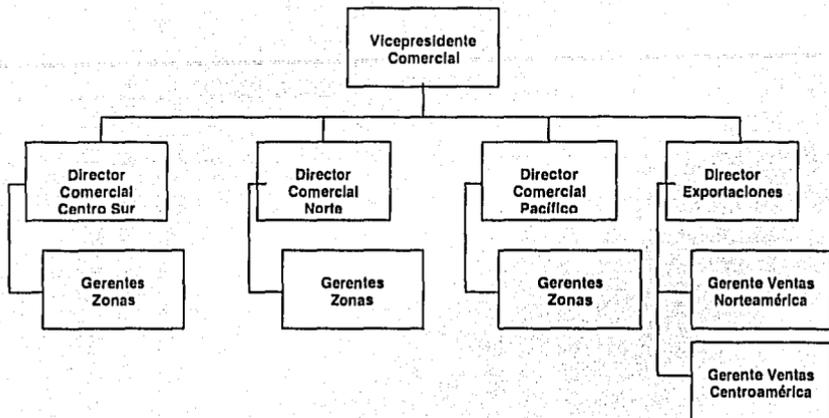
77

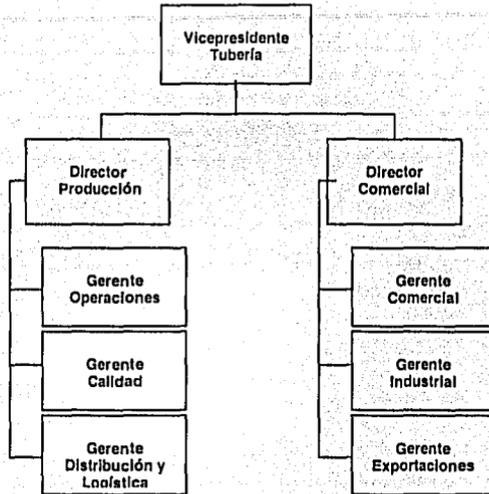
A continuación se presentan los organigramas de las diferentes áreas funcionales:





**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**





5.3 Productos y servicios

Esta compañía ofrece diferentes productos de acero galvanizado y prepintado con características muy particulares y se pueden agrupar de la siguiente manera:

- Productos tradicionales
- Productos estructurales
- Productos arquitectónicos
- Productos industriales

Productos tradicionales. Son aquellos que están enfocados al mercado comercial, para los cuales el canal de distribución son las grandes ferreterías y comercializadoras de acero. Estos productos son dos principalmente: lámina acanalada ondulada y lámina acanalada rectangular. Las características del primer producto se refieren a un acanalado ondulado que tiene un ancho total de 110cm. contra un ancho efectivo de 102cm. Su longitud de onda es de 1.9cm. Las principales características de este producto son que tiene mayor poder cubriente y existe la disponibilidad en calibres del 22 al 30. Es de fácil y sencilla instalación Este producto parte de un rollo de acero de 4 pies de ancho y el largo puede ser en diferentes medidas de acuerdo a las necesidades del consumidor. Las medidas comerciales son: 8, 10 y 12 pies. En lo referente a la lámina acanalada rectangular, se puede hablar de un ancho total de 108cm. contra un ancho efectivo de 104cm. La longitud del ancho es de 2.5cm. Este producto tiene un transpale lateral con canal, es de fácil y sencilla instalación, está disponible en calibres desde el 22 al 30. Este producto parte de un rollo galvanizado de 4 pies de ancho y el largo es de acuerdo a las necesidades del consumidor. La presentación más comercial es de 10 y 12 pies. Dentro de los productos tradicionales se puede encontrar también la lámina lisa, disponible en calibres del 10 al 32 en rollos y hojas en largos estándares de 6, 8, 10 y 12 pies, en anchos de 3 y 4 pies. También es factible ofrecer este producto en medidas específicas y con el grado de dureza y troquelabilidad requeridos para cada uso.

Productos estructurales: Se trata de la lámina estructural rectangular, lámina estructural W y lámina loza-acero. La lámina estructural rectangular es la mejor opción para grandes claros, tiene una excelente capacidad de carga y gran capacidad hidráulica. Este producto tiene un ancho total de 99cm., un ancho efectivo de 93cm. y una altura de canal de 8cm., partiendo de un ancho de 4 pies. Este producto se puede presentar en acabado galvanizado y pintado. La lámina estructural W cuenta con una gran capacidad estructural, tiene un ancho efectivo de 61cm., tiene una longitud de onda de 3.8cm. y al momento de instalarse permite una mayor separación entre los apoyos, proporciona una agradable

aparición estética y se presenta en calibres del 118.1 al 24 galvanizado y pintado. La lámina loza-acero tiene un ancho efectivo de 92cm., un peralte de 6.5cm. y es un producto con características muy particulares y que permite un ahorro de tiempo en la construcción de estructuras y de pisos debido a que permite colados simultáneos, la integración de la loza con la estructura, adicionalmente provee acero de refuerzo positivo y queda como cimbra permanente, lo que le da una mayor resistencia al piso. Este producto está disponible en galvanizado y en calibres del 18 al 24.

Productos arquitectónicos. Se encuentra la teja metalizada, el sistema SSR y el sistema de charola. La teja metalizada cuenta con un poder cubriente de 100cm. con una longitud de onda de 4cm. Es más ligera que la tradicional de barro, proporciona una mayor durabilidad y es de fácil instalación. Se encuentra disponible en cuatro colores (verde, rojo, oro y naranja) en calibre 26. Cuenta con 6 crestas (teja). El sistema SSR cuenta con un ancho de 61cm. Este producto es fabricado en una sola pieza, no existe límite en su largo, tiene excelentes propiedades estructurales y está disponible en calibres del 22 al 26. El sistema de charola tiene un poder cubriente de 55cm. Su característica principal es que el traslape lateral es a través de una engargoladora, tiene gran capacidad estructural, el largo es de acuerdo a los requerimientos del cliente y las presentaciones pueden ser en galvanizado o pintado disponible en calibre 22 al 26.

Productos industriales. Se trata de la lámina lisa y la pintada. Estos productos están basados en normas de ASTM a 653 en acabados galvanizado y pintado (uretano, poliéster y plastisol). Estos productos pueden ser presentados en hojas, rollos y cintas en medidas específicas y con el grado de dureza y troquelabilidad requerida para cada uso (industria automotriz, línea blanca, iluminación, etc.).

En lo relativo a los servicios, la compañía proporciona todo el "know how" para la instalación de cualquiera de sus productos. Asimismo, cuenta con una red

comercial donde se cuenta con estos productos y con personal altamente calificado que ayuda a resolver cualquier duda que se tenga con respecto a los productos, así como los instrumentos necesarios para la instalación.

5.4 Competencia directa

En el país operan cuatro grandes productores: IMSA, S.A. de C.V., Galvak, S.A. de C.V., Zincacero, (Villacero, S.A. de C.V.) y la compañía a la cual se hace referencia en este estudio. IMSA cuenta con una capacidad instalada de 600,000 metros anuales de lámina galvanizada; Galvak con una capacidad de 360,000 metros anuales, Zincacero con 120,000 metros y la empresa en cuestión 340,000m.

Asimismo existen pequeños productores que realizan productos galvanizados bajo técnicas diferentes que no forman parte de una competencia directa.

Las grandes compañías referidas anteriormente galvanizan bajo un galvanizado continuo, por lo que esta característica les permite encontrarse en condiciones similares de competencia; aquellas que galvanizan por inmersión no son competencia directa.

Estas grandes compañías se encuentran instaladas en el norte del país, tres de ellas en la zona metropolitana de Monterrey y una de ellas en Coahuila. Todas cuentan con su propia red comercial así como con grandes distribuidores en las principales ciudades de la República.

La posición geográfica que tiene cada una de ellas le permite permear sus productos con un atraso máximo de 48hrs. como tiempo de respuesta hasta el

lugar más alejado de este punto, por lo que éstas se encuentran en igualdad de circunstancias ante el mercado.

5.5 Perspectivas de crecimiento

Existe una gran posibilidad de crecimiento tanto en el mercado nacional como en el mercado de exportaciones. En el mercado nacional, existen proyectos para la instalación de una planta de panel aislado, lo que ayudaría a incrementar el volumen a desplazar de 80,000 a 100,000 toneladas por año en lo que se refiere a módulos de panel aislado, este es un proceso de dos paredes de lámina galvanizada con una inyección de poliuretano y/o poliestireno, esto para la industria de la construcción. Actualmente en este ramo existe un solo fabricante que es filial de la compañía Industrias Monterrey, S.A. y cuyo nombre es Instapanel. Adicionalmente en el mercado nacional se tienen grandes posibilidades para productos de línea blanca así como la industria automotriz.

En lo relativo al mercado internacional, existen amplias posibilidades de incrementar su participación tanto en Estados Unidos, Centroamérica y Sudamérica. Actualmente se tienen planes para abrir una oficina de representación en Estados Unidos, enfocada fundamentalmente a la industria de la construcción debido a que los productos del sector constructivo tienen un valor agregado y un mejor precio de venta. En el caso de Centroamérica, se tiene la amplia posibilidad de abrir oficinas en Costa Rica, en donde el mercado natural de abastecimiento es México debido a la cercanía. Con respecto a Sudamérica, la "Compañía CM" muestra un gran interés por participar en ese mercado.

5.6 Ingreso a Chile

Después de haber tomado la decisión de ingresar al mercado chileno, es importante contactar a un bufete de abogados y a un despacho de contadores, esto debido a que las leyes chilenas son demasiado estrictas y cualquier omisión puede redundar en problemas posteriores.

El primer punto que es necesario considerar es determinar la figura legal con la que se ha de ingresar a Chile. Después de estudiar este caso particular de la "Compañía CM", se pueden encontrar las siguientes opciones¹⁴:

- Agencia de Sociedad Anónima Extranjera
- Sociedad de Responsabilidad Limitada
- Sociedad Anónima

Los requisitos para obtener una de estas figuras legales son:

- Antecedentes que acrediten que la "Compañía CM" se encuentra legalmente constituida de acuerdo a las leyes mexicanas. Para ello es necesario presentar un certificado de la vigencia de la sociedad.
- Copia auténtica de los estatutos vigentes de la sociedad.
- Contar con un poder general otorgado por la sociedad al agente que ha de representar a la "Compañía CM" en Chile. En el poder mencionado anteriormente, se debe expresar la personalidad del representante y también se debe ser muy claro y preciso al determinar que dicha persona se encuentra en Chile bajo absoluta responsabilidad de la Compañía a la que representa.

¹⁴ Ley de Sociedades Anónimas Capítulo XI, art. 121, 122, 123 y 124

También debe quedar claro que esta persona contará con la capacidad suficiente para realizar operaciones a nombre de la "Compañía CM".

- Es necesario señalar por escrito que la "Compañía CM" conoce la legislación chilena y los reglamentos a través de los cuales deberá registrarse en el país.

Una vez que se haya cumplido con los requisitos mencionados anteriormente, la "Compañía CM" quedará legalizada y podrá obtener su RUT (Rol Único Tributario) ante el servicio de impuestos internos. Este trámite es indispensable en cualquier actuación. Una vez legalizada, la Compañía queda acreditada para llevar a cabo toda clase de actividades y contratos, incluso es posible abrir oficinas, contratar personal y ser sujeto activo y pasivo de obligaciones. Es importante mencionar que se hace necesario publicar anualmente un balance en un diario del lugar.

Se ha seleccionado esta forma de operar debido a la rapidez y la facilidad con la que se puede comenzar a operar. En el caso del personal expatriado, deberá existir un contrato de la sociedad chilena en donde se especifique la contratación. Por ninguna razón deberá existir un extranjero internado en Chile realizando actos de representación contando únicamente con visa de turista. Es necesario que la persona realice los trámites necesarios para obtener un visado de trabajo.

5.7 Situación contable

Para esta investigación, fue necesario contactar a dos despachos contables en Chile:

- Ernest & Young. Esta compañía se encuentra conformada por cuatro divisiones: consultoría, auditoría, impuestos y servicios empresariales. Ellos

han considerado algunos aspectos que es importante señalar. Entre ellos cabe mencionar la tasa de los impuestos generales, donde el IVA es del 18%, el encaje legal sobre inversiones extranjeras del 30% durante el primer año (esto último para garantizar la estadía de la inversión en el país o en su caso, el pago del 3% del monto a invertir para evitar inversiones especulativas), el impuesto del 35% sobre utilidades, con pagos provisionales del 15% y al momento del envío de la remesa es necesario pagar el 20% restante. Se ha mencionado la ventaja para que los inversionistas extranjeros puedan llevar a cabo una depreciación acelerada de 10 a 3 años, con la limitante de que deben ser equipos nuevos. También es importante considerar que, dependiendo en la Municipalidad en la que se instalen las oficinas, será necesario llevar a cabo un pago entre el 1 y el 6 al millar del capital. También es necesario llevar a cabo pagos provisionales sobre el 1% de las ventas y estos pagos deben ser complementados con una declaración anual. En cuestiones de deducibilidad, los camiones son los únicos vehículos autorizados para entrar en este tipo de operaciones.

- Price Waterhouse. Este despacho ha recomendado que la "Compañía CM" se establezca como una Sociedad de Responsabilidad Limitada y que se financien los gastos de operación local con aportaciones de capital, o en su caso, que la oficina chilena le facture a "Compañía CM" los servicios de representación en Chile. Se estableció que la Agencia no es una entidad formalmente establecida en Chile y que sería importante que una vez constituida la empresa chilena, esta obtenga su registro de importación en el supuesto de que dicha empresa lleve a cabo la facturación. Se ha recalcado también la importancia de que el empleado extranjero debe obtener del consulado una visa de trabajo.

5.8 Situación Legal

Para obtener información de tipo legal, se ha recurrido a las siguientes firmas de abogados: Bruna & Compañía Abogados, Ossandon, Uribe & Hübner y Helmlinger & Pavia. De ellos se obtuvo la información que se presenta a continuación:

La principal recomendación ha sido el establecimiento como una Sociedad de Responsabilidad Limitada, para ello, es importante contar con el apoyo de alguna firma de abogados para poder redactar y constituir estatutos, contratos, convenios, internación de trabajadores extranjeros al país bajo un contrato de trabajo, timbrado de libros contables, obtención del RUT, protocolizaciones, registros de marcas, etc. Se puede determinar un costo promedio por asesoría legal de USD\$2,000.00 para la instalación de la compañía, con igualas o cobros posteriores por evento. En general, se puede hablar de honorarios alrededor de usd\$200.00 por hora.

Se ha hecho hincapié en el hecho de que las Agencias no se encuentran contempladas dentro de la Ley de Sociedades y que solamente se contemplan en la Ley de Bancos.

Es importante señalar que en Chile no existe restricción alguna en cuanto a la nacionalidad de los socios, accionistas o dueños de las compañías chilenas, sin embargo, existen restricciones en rubros muy específicos como el comercio portuario, negocios navleros o pesca.

5.9 Empresas mexicanas instaladas en Chile

Para contar con distintos puntos de vista acerca del mercado Chileno, se tuvo un acercamiento con algunas empresas mexicanas instaladas en Chile. Las experiencias que se pudieron recoger se presentan a continuación:

- Construlita Chile, S.A. Se trata de una empresa del ramo de la iluminación y de un mercado muy competido. La empresa cuenta con tres años de experiencia de los cuales el primero ha sido el más difícil. Esta empresa maneja un contenedor semanal de productos diversos para iluminación. Construlita desde un inicio se constituyó como empresa chilena llevando a cabo los trámites ante el consulado chileno en México. En un período de 1.5 meses les fue otorgado su RUT y visa de trabajo. Su mercado se encuentra en los grandes almacenes de productos para la construcción, así como las obras de gran tamaño como edificios o centros comerciales. Uno de los problemas a los que se han tenido que enfrentar es la oferta de productos asiáticos a precios bajos, lo que los ha obligado a reducir sus precios. No existen riesgos en sus ventas a crédito, se considera contado cuando un cliente otorga un cheque post fechado a 30 días ya que las leyes chilenas tipifican como fraude un cheque devuelto y su cobro se determina por la vía legal a través de un juicio penal. Una de sus principales recomendaciones es utilizar las relaciones humanas como una llave para la apertura del mercado chileno ya que lo consideran muy abierto y transparente.
- Tribasa Chile, S.A. Se trata de la filial de Tribasa, S.A. de C.V., y ha sido un éxito su incursión al mercado de la construcción en Chile, lo mismo ha sucedido con otras constructoras mexicanas. A Tribasa le fue concedida la construcción de la carretera Chillán – Concepción, además de algunas otras importantes obras. Para esta empresa el inicio fue complicado debido a que no cumplían con las garantías solicitadas en las licitaciones, así que fue necesario que la Embajada Mexicana fungiera como aval para poder concursar en mejores circunstancias. Esta empresa considera que existe un nicho de mercado interesante para los productos de la "Compañía CM" debido a que no es fácil adquirir en Chile productos galvanizados.
- Aldo Conti, S.A. Esta compañía cuenta con diez locales en los principales centros comerciales de Chile, nueve Santiago y uno en Concepción. Comentan que son mejores sus contribuciones que las de los negocios que tienen

instalados en México. El tiempo en el que lograron constituirse fue de seis meses. Todos los productos que comercializan son importados de México. En su experiencia opinan que los precios en Chile son un 30% superiores a los precios en México. También consideran a Chile como un mercado muy competido.

- Fernández Editores Chile, S.A. Hace aproximadamente dos años que se constituyeron como Sociedad Anónima y han incrementado sus operaciones y presencia en el mercado de manera acelerada. Esta compañía cuenta con una participación del mercado de un 30% aproximadamente y su principal competencia son las editoriales españolas.

5.10 Clientes potenciales

Dentro de una visita de campo se tuvo contacto con los siguientes clientes potenciales:

1. Formación de Acero, S.A. (FORMAC). Nos comenta que en Chile existen empresas instaladas que ofrecen los productos de compañías como la que se analiza en este estudio. Esta compañía preferiría tener un trato directo con el fabricante para evitar la distorsión en la información. Tienen mucho interés en cotizar con fabricantes directos. Esta compañía se considera el tercer fabricante de perfiles y tubos en el mercado chileno, considerando a CINTAC como la más grande. Opina que los tiempos de entrega de la "Compañía CM" son altos (de 60 a 90 días). Comentó que lleva a cabo importaciones procedentes de Japón con tiempos de entrega de 25 días. Su recomendación es una mejora en los tiempos de entrega y un buen seguimiento. Esta empresa tiene consumos mensuales de aproximadamente 300 toneladas de material pintado y 100 toneladas de galvanizado.

2. Wall System, S.A. Esta compañía tiene a Ferrostaal como proveedor ya que ha presentado precios muy atractivos. Ellos consideran adecuado un tiempo de entrega de 45 días, por lo cual solicitarían una mejora en los tiempos de entrega. Debido a que se trata de una empresa cuyo mercado es la construcción, han manifestado temor de que la "Compañía CM" se introduzca directamente en dicho mercado. Este cliente potencial podría consumir aproximadamente 150 toneladas mensuales de material galvanizado.
3. Tecno Steel, S.A. Esta empresa mostró un verdadero interés en una asociación tecnológica con la "Compañía CM", tienen interés de participar en el mercado de productos masivos y en serie. Sus productos están enfocados al sector de la construcción (mencionaron la sugerencia de otorgarles el permiso para representar algunos productos de la "Compañía CM"). Ellos prefieren tener una relación directa con el fabricante y no a través de un "trader" ya que esto representa problemas de tipo técnico y triangulaciones. Han sugerido que las importaciones que puedan realizar con la "Compañía CM" sean sin utilizar cartas de crédito y que deberá existir claridad en las relaciones comerciales. Tecno Steel cuenta con negocios en Argentina y Perú y esto podría ayudar a la "Compañía CM" a incursionar en estos mercados. Opinan que en la actualidad se ha incrementado en Chile la demanda de acero galvanizado, poniendo como ejemplo la defensa metálica y la señalización. Esta empresa consume aproximadamente 400 toneladas mensuales de material pintado y 200 toneladas de material galvanizado.
4. Hussman /Frio Lux Esta compañía opina que es necesario un mayor acercamiento para sostener una relación comercial. Mencionaron que el mercado chileno no está acostumbrado a la lámina embozada, por lo que sus consumos estimados no se han dado. Los dos primeros meses del año son considerados con bajo movimiento, debido a que se trata del período vacacional del verano. Ellos consumen 100 toneladas mensuales de material pintado.
5. Camilo Di Cola Sarmiento Se trata de una persona física con actividad empresarial fabricante de perfiles para tablaroca. Su principal competencia es

CINTAC y Centro Acero. Se trata de un fabricante pequeño pero que puede ser competitivo con precios bajos. Cuenta con un consumo promedio de lámina galvanizada de 150 tons. al mes y ha comprado dicha lámina con distintos proveedores.

6. Indugas Esta compañía se dedica a la fabricación de estufas y calentadores. Ellos compran materiales de importación a través de un trader llamado Maison Mathiu. Tienen un consumo anualizado de 500 a 600 toneladas de material galvanizado. Existe la posibilidad de hacer negocio con ellos pero para abrir las puertas, el precio y la calidad son factores muy importantes. Les ha parecido mucho más interesante estar con el fabricante y no con un trader debido a que han tenido algunos cuestionamientos técnicos y en algunas ocasiones no les han dado respuestas favorables. Cuentan con una línea de pintado en polvo para su producción la cual es de muy baja capacidad. Cuentan con un consumo de 200 toneladas anuales de material pintado. Indugas fue adquirida por CTI a finales del mes de marzo de 1999 por lo que existe incertidumbre a corto plazo en cuanto a compra de materiales. Los productos que compran en material galvanizado son: bobina de 0.7mm de espesor x 758mm de ancho, aproximadamente 260 toneladas anuales, norma DIN, galvanizado 180, flor mínima sin fosfatizar y ligeramente aceitado; bobina de 0.6mm de espesor x 630 mm de ancho, aproximadamente 100 toneladas anuales.; plancha de 6mm de espesor de 1 metro x 2 metros, flor mínima cromatizada ligeramente aceitada, aproximadamente 150 toneladas anuales.
7. Almarza S.A. Compañía que se dedica a la fabricación de tubería y perfilería de pared delgada, así como a la fabricación de defensa camionera. Poseen dos molinos, de una capacidad menor por lo que tiene que importar acero negro y mandar a maquilar por inmersión el galvanizado. El proceso que utilizan es primero cortan el acero negro a la medida, realizan las perforaciones necesarias y posteriormente mandan a galvanizar por inmersión, esto proceso lo mandan galvanizar a través de un maquillador que se encarga de este ultimo proceso. Tienen un consumo anual de 5,000 tons/año de defensa metálica, el espesor es de 2.5 mm, bajo una especificación del Ministerio de Obras,

Consumen lámina galvanizada de 2.5 mm de espesor x 450 mm de ancho en rollos de 4 tons, las características del acero es rolado en caliente. Mencionan que tiene dudas al cambiar de un galvanizado continuo a un galvanizado por inmersión debido a que las perforaciones a las que se expone la defensa metálica no se galvanizan el producto que se les quiere vender, de esto se menciona un estudio que existe de cómo el zinc al momento de perforarse se barre y existe la protección del galvanizado por el efecto "paquete ", así mismo esta duda la tiene al momento de cortar la lámina en lo que son los cantos. Se les presento un estudio de cámara salina, en donde el acero se expone a un proceso de oxidación acelerada, lo que los ayudo a convencer a utilizar el producto galvanizado y tener a un cliente un volumen potencial muy interesante. En sus otros procesos están utilizando lamina de 0.8 mm para tubería de pared para lo que son la instalación de malla ciclónica. Este tipo de clientes justifican una operación directa, debido a las características del producto que utilizan y a las especificaciones técnicas que requieren, por lo que de entrada nos consideran un aliado para sus futuras compras.

Existen otros clientes potenciales como BASF, Villalba, Cintac, constructoras, y personas físicas con actividad empresarial que representan un nicho de mercado interesante.

5.11 Mercado (competencia directa)

El producto genérico a comercializar es el acero galvanizado, no existe en el país chileno ningún productor de acero galvanizado continuo. Todo el material galvanizado es de importación siendo México el principal proveedor de este mercado. En Chile se encuentra establecida la compañía siderúrgica Huachipato, S.A., en la Bahía de San Vicente, 14 km. al noroeste de Concepción. Es la

principal fundidora y comercializadora de acero; poseen una línea de zincalum¹⁵ de 100,000 toneladas por año de capacidad en 3 pies de ancho, la capacidad de su molino frío es de 300,000 toneladas por año. Su participación del mercado es 66.22 en aceros planos. Sus ventas son del 95% para el mercado nacional y solamente exportan el 5% de su producción. Este es el principal competidor local pero se encuentra fuera de mercado con productos mayores a 3 pies de ancho (915 cm.).

En Chile se encuentra un Join Venture entre una compañía mexicana llamada IMSA y Coresa, el nombre de esta asociación es Empresas IPAC. La planta se ubica en Camino a Lonquen 11011, Malpú. Poseen participación en Istapanel, Envases Fibrotambores S.A., IMPAC, S.A. y Tejas Gerard. Sus ventas anuales son por un importe aproximado de USD\$70'000,000.00. Sus principales proveedores de materias primas son: IMSA (México), CAP (Chile) y BHP (Australia). IMSA constituyó una sociedad chilena a la que denominaron IMSA Chile, S.A., que es la tenedora de las acciones de empresas IPAC,S.A. (al 50% de la sociedad). El proceso industrial de IPAC es principalmente el pintado de lámina zincalum y la comercialización de lámina galvanizada. Poseen una línea de pintado en polvo de 120,000 toneladas por año, y también poseen una filial en Perú. Debido a la apertura de la economía chilena, es susceptible que cualquier país productor de acero recubierto sea una competencia directa. Esto a través de los grandes traders que existen en el mundo como Mitsui (japonesa), Sumitomo (japonesa), Maison (belga), Thyssen (alemana), etc.

La apertura de los precios es de conocimiento público, razón por la cual los compradores toman como base para realizar sus compras el precio de mercado spot, o en su caso, el precio promedio de la fracción arancelaria. Existen algunos galvanizadores en Chile, pero esto es a través de un proceso de inmersión y con una capacidad muy baja. En este proceso no se tiene control sobre las capas de

¹⁵ Mezcla de zinc con aluminio.

galvanizado así como la temperatura del acero y del zinc, por tal motivo no se puede garantizar una buena calidad.

5.12 Análisis del costeo y su rentabilidad.

Una vez definida la forma de operar en este caso práctico se pretende definir y analizar la forma de costear y la rentabilidad que se espera de esta incursión en el mercado chileno y los países aledaños.

Costeo.

El costeo se divide en dos procesos, dependiendo del tipo de producto:

- Galvanizado
- Pintado

Galvanizado. Los precios del acero base se definen a través de las normas y mercados internacionales y dependiendo de los tipos de acero (troquelado suave y troquelado profundo) y espesor. Adicionalmente, se debe considerar los anchos del acero base, los cuales se encuentran de 36 a 48 pulgadas (3 y 4 pies). Otro punto importante es el tipo de espesor de la capa de zinc, el cual se puede presentar en tres medidas: G45, G60 y G90 (esto se refiere a la cantidad de zinc por pie cuadrado).

Para efectos de cotizaciones, estas serán en toneladas y partirán de la lamina negra adicionando los costos de zinc, proceso mecánico, tipo de maleabilidad, presentación, empaque e incoterm utilizado.

Ejemplo de cotización.

Cinta galvanizada de 0.019 pulgadas x1.5 cm de ancho, tensonivelada con skin pass, capa G60, CIF y en contenedor.

Precio del acero base	\$USD	600.00
Tensonivelado		50.00
Skin pass		50.00
Slitter (cinta)		100.00
Empaque metalizado		20.00
Incoterm (CIF)		80.00
Costo total por tonelada:		900.00
Margen de utilidad		100.00
Precio de venta		1,000.00 / ton

Pintado. En este caso, el proceso de producción es el mismo que en el caso de la lamina galvanizada, con la diferencia de que al final del proceso se añade una capa de pintura y una película de polietileno. Este producto tiene un costo adicional al de la lamina galvanizada, dependiendo del tipo de pintura que se añade la cual puede variar dependiendo del mercado del que se trate. El costo adicional para una lamina pintada para línea blanca es de usd\$300.00 por tonelada, mas usd\$100.00 por la película de polietileno

El margen de utilidad para este producto es de usd\$200.00 por tonelada.

De acuerdo al estudio de viabilidad realizado, se tiene un mercado potencial de 2500 a 3000 toneladas mensuales en producto galvanizado y de 1500 a 1800 toneladas mensuales en producto pintado. Por tal motivo se pretende alcanzar un 20% de la participación de mercado.

Continuando con el análisis es necesario determinar el costo de una oficina de representación ubicada en Santiago de Chile. Inicialmente se recomienda rentar una oficina ubicada dentro de un centro de negocios (con todos los servicios incluidos), para eliminar gastos de inversión y que este costo pueda ser totalmente deducible en la contabilidad de la compañía en México como gastos de representación. Se recomienda no adquirir activos en la etapa inicial, por lo cual se sugiere arrendar un automóvil y un departamento para la persona que lidere el proyecto en aquel país. El costo aproximado de esta propuesta es de usd\$12,000 a usd\$15,000.00 mensuales, incluyendo el salario y prestaciones del ejecutivo. Estas prestaciones inicialmente serán con cargo a la compañía en México.

De acuerdo al estudio de mercado realizado, el objetivo inicial de este proyecto contempla la venta de 500 toneladas mensuales de productos de la compañía (300 tons en galvanizado y 200 tons en pintado). El costo de operación de la oficina se contempla con un monto máximo de 15,000.00 usd.

Cumpléndose estas dos premisas, en un periodo de seis meses como prueba, el proyecto se justificara para su ejecución.

5.13 Proceso de operación de la oficina de Chile

La oficina contempla un ejecutivo de confianza con experiencia y conocimiento de la empresa así como de los productos a comercializar. Esta oficina debe servir como promotora y enlace entre la "Compañía CM" y el cliente final en Chile o en la región sudamericana.

La "Compañía CM" destinara a un ejecutivo de servicio a clientes que deberá administrar y dar seguimiento dentro de la planta a todos los pedidos colocados desde Sudamérica.

Una vez obtenido el pedido (orden de compra), el ejecutivo ubicado en Chile deberá solicitar el alta de cliente al área de Crédito y Cobranza en México y a su vez deberá de negociar la forma de pago con el cliente en Sudamérica (por lo general se deberá manejar una carta de crédito). El ejecutivo en Chile a través de internet colocara el pedido en el sistema de programación en planta de la compañía e informara al ejecutivo de servicio a clientes para su seguimiento. Este deberá apearse a las fechas de entrega pactadas previamente con el cliente.

Una vez producido el material, el ejecutivo de servicio a clientes informa al ejecutivo en Chile de la fecha de arribo a puerto y envía a la oficina de Chile vía courier la documentación para liberar en puerto la mercancía solicitada. Una vez recibida la documentación en Chile, el ejecutivo valida el cobro de la carta de crédito y entrega la documentación al cliente. Con esta documentación el cliente puede liberar sus productos en la aduana dando por terminado el proceso de venta.

Durante este proceso se deben cumplir las condiciones de los incoterms negociados. El cliente deberá pagar los impuestos que se generen de esta operación. Debido al acuerdo de complementación económica entre México y Chile, el cliente no genera aranceles al internar los productos al país de destino (en el caso de que la venta se haga a ese país). Esto pone a los productores mexicanos en ventaja competitiva con el resto de los países debido que al importar de otro país el arancel mínimo a pagar es del 11%. Este arancel exceptúa a Argentina y Brasil.

Conclusiones

En un mundo de mercados globalizados, en el cual las fronteras entre las naciones se hacen cada vez más pequeñas y los acuerdos comerciales y las reformas económicas y políticas impulsadas por los gobiernos representan una importante oportunidad para los sectores público y privado, se hace necesario el análisis de la situación de América Latina en el mercado internacional.

En este nuevo escenario, que cuenta con la existencia de procesos paralelos de globalización y regionalización, es necesario que cada país desarrolle una estrategia de apertura internacional competitiva. Tal es el caso de Chile.

Chile posee un régimen democrático y un modelo económico de libre mercado que han mostrado una gran estabilidad en los últimos años. Por tal motivo, este país recibe importantes flujos de inversiones extranjeras. El Informe de Competitividad Global de 1997 del Foro Económico Mundial ubica a Chile entre los 13 países más competitivos del mundo.

Por otra parte, las exportaciones mexicanas han tenido un crecimiento promedio sobre el 9.8% en los últimos 8 años, superando el crecimiento promedio de la economía chilena, el cual ha sido de un 7.4%.

La combinación de una serie de factores como la estabilidad política, económica y social, un sistema tributario simple y no discriminatorio, una densa red comercial que asegura el acceso a diversos mercados, un eficiente sector financiero y una moderna infraestructura en telecomunicaciones, puertos y aeropuertos, ubican a Chile como un mercado altamente competitivo y atractivo para las economías extranjeras.

Las condiciones mencionadas anteriormente hacen de Chile un país que ofrece excelentes oportunidades para el comercio y la integración económica.

Es importante destacar que la función del contador público no está limitada a un campo específico, sino que tiene un mayor campo de acción, incluyendo la posibilidad de llevar a cabo proyectos de inversión de comercio exterior como el que aquí se presenta. Esto se hace posible debido a que cuenta con todos los conocimientos necesarios en lo relativo a registros contables, constitución de sociedades, cuestiones financieras, entre otras materias, lo cual le permite tener una excelente plataforma para una adecuada toma de decisiones que ayudan al éxito de cualquier organización.

México debe aprovechar la posición que ocupa como segundo productor de acero en América Latina y cuarto en el continente americano conjuntamente con sus tratados de libre comercio ya que la mayoría de los países del continente tienen un déficit en lo que se refiere a producción, por ejemplo, Chile, que produce 1.2 millones anuales y que tiene un consumo superior a los 2 millones. Se ha visto que existe una gran competencia a nivel mundial en lo que se refiere a este producto, por tal motivo es importante darle valor agregado a través de procesos como el galvanizado, prepintado, estañado, etc. Este tipo de productos tienen un mejor valor de venta y en Sudamérica son pocos los productores que utilizan este proceso.

La situación política y económica de un país como Chile permite la oportunidad de fincar negocios, no siendo el caso de países como Perú, con problemas políticos y financieros o el caso de Brasil, por sus problemas financieros y de idioma o el caso de Argentina, por ser una economía más cerrada. Adicionalmente Chile cuenta con un acuerdo con México el cual facilita las relaciones comerciales. También se hace importante el aprovechamiento de su

gran corredor bioceánico que permite embarcar productos a través de cualquiera de los puertos mexicanos con un tiempo de entrega de entre quince y treinta días y que sirve para aprovechar la infraestructura de carreteras y ferrocarriles para distribuir hacia otros países de la región en caso necesario.

A partir de la crisis mexicana a finales de 1994 y principios de 1995, México se vio obligado, por la pérdida de su consumo interno, a acceder a otro tipo de mercados, por lo que el acuerdo de complementación económica entre México y Chile ha sido un área de oportunidad que ha permitido a los chilenos acceder a materias primas y productos terminados de origen mexicano a un arancel del 0%, lo que coloca a México como un proveedor de bienes y servicios que puede ofrecer mejores precios internacionales. Los frutos de este acuerdo han podido notarse en empresas como Cementos Mexicanos, quien compró a la compañía chilena Cementos Bio-bio, las constructoras Tribasa e ICA, que hoy por hoy poseen concesiones para la construcción de carreteras chilenas, Dina Transportes, que comercializa camiones desde Chile y para todo Sudamérica, así como IMSA, que posee instalaciones que ayudan a comercializar sus productos a lo largo de todo el territorio chileno. Estos son algunos ejemplos de compañías mexicanas establecidas en territorio chileno que avalan el éxito de este proyecto.

Al concluir con el estudio de este proyecto se ha determinado que la mejor alternativa para llevar a cabo este tipo de negocio en Chile es a través de una oficina de representación debido a todos los beneficios que esta proporciona a la empresa mexicana, entre otras razones, se facilita el envío de una sola persona que en un inicio represente a la empresa, permitiendo un ahorro en costos. Por otra parte es importante mencionar que el pago de remuneraciones se puede hacer en moneda extranjera ya que el Banco Central de Chile así lo permite. Por otro lado, no existe requisito alguno que indique que la remuneración debe ser pagada en Chile, lo cual facilita el registro de las erogaciones en el país de origen (México). La oficina de representación permite a la empresa mexicana tener un conocimiento más amplio y tangible de las posibles relaciones comerciales sin

necesidad de llevar a cabo grandes inversiones; por tal motivo, el riesgo disminuye notablemente y la oficina de representación sirve exclusivamente como contacto entre el cliente y el fabricante mexicano en Chile o Sudamérica.

Adicionalmente a lo anteriormente concluido, es importante destacar que la compañía mexicana cuenta con una presencia real en el mercado sudamericano, evitando a los traders o broackers que encarecen el costo del producto para las compañías que lo importan. Este tipo de representación no requiere de un desembolso importante para la compañía mexicana que decide expandir sus fronteras y aprovechar los mercados globales.

Bibliografía

- "Pequeño Larousse Técnico", Tomás de Galiana Mingot, Ed. Larousse, 1996, pág. 72
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
- INEGI
- Informe de Competitividad Global, Foro Económico Mundial, 1997
- "Doing Business in Chile", Price Waterhouse, 1998
- "Informativo de la Cámara de Comercio de Santiago", Ed. Comercio, Marzo, 1998
- Embajada de Chile en México
- ProChile, Santiago de Chile
- Acuerdo de Complementación Económica México – Chile, Santiago de Chile, 1991
- Cámara de Comercio Chileno – Mexicana. Félix de Amesti 128 piso 4 Las condes, Santiago Chile.
- Deloitte & Touche, División Tributaria y Legal, Mac Iver 225 piso 6 Santiago, Chile
- Ley de Sociedades Anónimas, Santiago de Chile, 1998
- Bruna & Compañía Abogados, Santiago de Chile
- Ossandon, Uribe & Hübner Abogados, Santiago de Chile
- Helmlinger & Pavia Abogados, Santiago de Chile
- Ernest & Young Despacho Contable, Santiago de Chile
- Price Waterhouse Consultores, Santiago de Chile
- Aldo Conti, S.A., Santiago de Chile
- Construlita Chile, S.A., Santiago de Chile
- Tribasa Chile, S.A., Santiago de Chile
- Fernández Editores Chile, S.A., Santiago de Chile
- Formación de Aceros, S.A., Santiago de Chile
- Wall System, S.A., Santiago de Chile,
- Tecno Steel, S.A., Santiago de Chile
- Hussman / Frio Lux, S.A., Santiago de Chile
- Camilo Di Cola Sarmiento, Santiago de Chile
- Indugas, S.A., Santiago de Chile
- Almarza, S.A., Santiago de Chile

Apéndice

PROBLEMÁTICA

La falta de comercialización de productos de acero (lámina galvanizada) en el mercado latinoamericano, de la "Compañía CM", S.A. de C.V.

HIPÓTESIS

La creación de una oficina de representación de la "Compañía CM", S.A. de C.V. ubicada en Chile, permitirá la comercialización de los productos de acero (lámina galvanizada) en el mercado sudamericano, luego entonces a mayor mercado, mayor penetración, reconocimiento de la marca y más utilidades.

OBJETIVO

Llevar a cabo la comercialización de los productos de acero (lámina galvanizada) de la "Compañía CM", S.A. de C.V. en el mercado chileno a través de una figura comercial.