

COMPONENTE 3. APROVECHAMIENTO DE LAS
OPORTUNIDADES QUE OFRECEN LOS ACUERDOS
COMERCIALES

**ACTIVIDAD 1. DESARROLLO DEL PROGRAMA “CHILE
PIENSA SU INSERCIÓN INTERNACIONAL DESDE LAS
REGIONES” MEDIANTE LA IDENTIFICACIÓN Y
ELABORACIÓN DE PLANES DE ACCIÓN DE CLUSTERS
EXPORTADORES REGIONALES**

Informe Final

Consultor: Rodrigo Alfaro A.

Valparaíso, 20 de septiembre de 2006

Índice

RESUMEN	9
1 INTRODUCCIÓN.....	10
2 OBJETIVOS.....	11
2.1 OBJETIVO GENERAL	11
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	11
3 METODOLOGÍA.....	12
3.1 RECURSOS METODOLÓGICOS	12
3.2 ETAPAS DEL PROYECTO	13
3.2.1 Diagnóstico regional en profundidad.....	13
3.2.2 Análisis de oportunidades exportadoras	14
3.2.3 Análisis de Cluster Exportadores Regionales.....	15
3.2.4 Diseño y difusión de un plan de acción	16
4 MARCO CONCEPTUAL	17
4.1 CLUSTER.....	17
4.1.1 Definición de Cluster	17
4.1.2 Características de un Cluster	18
4.1.3 Particularidades adicionales para ser seleccionados en este estudio	21
4.1.4 Características de Valparaíso para concretar Clusters Exportadores Regionales.....	22
4.1.5 Rol del Estado en el fortalecimiento de los Clusters.....	23
4.2 EXPORTACIONES	24
4.2.1 Exportaciones de Bienes	24
4.2.2 Exportaciones de Servicios.....	25
5 ECONOMÍA REGIONAL.....	27
5.1 DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA REGIÓN DE VALPARAÍSO	27
5.2 PRODUCTO INTERNO BRUTO	28
5.3 EXPORTACIONES	29
5.4 DESCRIPCIÓN Y DISCUSIÓN DE LOS ESTUDIOS MAS RELEVANTES	33
5.5 JUSTIFICACIÓN DE LOS CER SELECCIONADOS.....	35
6 CLUSTER EXPORTADORES REGIONALES.....	38
6.1 VINO BLANCO PREMIUM.....	38
6.1.1 Fundamentos.....	38
6.1.2 Descripción general.....	40
6.1.3 Producción.....	41
6.1.4 Exportación	43
6.1.5 Estructura	49
6.1.6 Análisis FODA.....	50
6.1.7 Características que la Clusterifican.....	52
6.2 PALTA HASS.....	54
6.2.1 Fundamentos.....	54
6.2.2 Descripción general.....	54

6.2.3	Producción.....	55
6.2.4	Exportación	56
6.2.5	Estructura	59
6.2.6	Análisis FODA.....	62
6.2.7	Características que la Clusterifican	64
6.3	UNIVERSITARIO	66
6.3.1	Fundamentos.....	66
6.3.2	Línea base de productos, empresas y destinos.....	71
6.3.3	Producción.....	72
6.3.4	Exportación	74
6.3.5	Estructura	82
6.3.6	Análisis FODA.....	84
6.3.7	Características que la Clusterifican	86
7	NECESIDADES DE CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPITAL HUMANO.....	89
7.1	CLUSTER DE VINO BLANCO PREMIUM	89
7.2	CLUSTER DE LAS PALTA HASS	90
7.3	CLUSTER UNIVERSITARIO	92
8	INSTRUMENTOS DE FOMENTO PRODUCTIVO Y EXPORTADOR DISPONIBLES	94
8.1	CLUSTER DE VINO BLANCO PREMIUM	96
8.2	CLUSTER DE PALTA HASS.....	97
8.3	CLUSTER UNIVERSITARIO	99
8.4	SÍNTESIS DE INSTRUMENTOS APLICABLES POR CLUSTER.....	101
9	ANÁLISIS DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL	105
9.1	EMPLEO EN EL CLUSTER DE VINO BLANCO PREMIUM.....	105
9.2	EMPLEO EN EL CLUSTER DE PALTA HASS	106
9.3	EMPLEO EN EL CLUSTER UNIVERSITARIO.....	106
9.4	IMPACTO AMBIENTAL.....	108
10	ANÁLISIS DE POSIBILIDADES DE INTEGRACIÓN INTERREGIONAL.....	110
10.1	CLUSTER DE VINO BLANCO PREMIUM	110
10.2	CLUSTER DE PALTA HASS	110
10.3	CLUSTER UNIVERSITARIO.....	110
11	PROYECCIONES FUTURAS.....	111
11.1	CLUSTER DE VINO BLANCO PREMIUM	111
11.2	CLUSTER DE PALTA HASS	112
11.3	CLUSTER UNIVERSITARIO.....	112
	ANEXOS.....	115
	ANEXO 1 – MAPA DE LA REGIÓN DE VALPARAÍSO	116
	ANEXO 2 – LISTADO DE ENTREVISTADOS	117
	ANEXO 3 – PAUTA DE ENTREVISTAS	119
	ANEXO 4 – LISTADO DE DOCUMENTOS	129

ANEXO 5 – PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES REGIONALES EN EL TOTAL NACIONAL	132
ANEXO 6 – EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES (US\$) NACIONALES A LOS PRINCIPALES PAÍSES CON TLC	133
ANEXO 7 – EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES (US\$) DE LA REGIÓN DE VALPARAÍSO A LOS PRINCIPALES PAÍSES CON TLC	133
ANEXO 8 – PARTICIPACIÓN REGIONAL DEL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES NACIONALES A CHINA	134
ANEXO 9 – PRINCIPALES EMPRESAS QUE EXPORTAN A CHINA DESDE LA REGIÓN DE VALPARAÍSO	135
ANEXO 10 – PARTICIPACIÓN REGIONAL DEL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES NACIONALES A COREA	136
ANEXO 11 – PRINCIPALES EMPRESAS QUE EXPORTAN A COREA DESDE LA REGIÓN DE VALPARAÍSO	137
ANEXO 12 – PARTICIPACIÓN REGIONAL DEL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES NACIONALES A JAPÓN	138
ANEXO 13 – PRINCIPALES EMPRESAS QUE EXPORTAN A JAPÓN DESDE LA REGIÓN DE VALPARAÍSO	139
ANEXO 14 – PARTICIPACIÓN REGIONAL DEL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES NACIONALES A LA UNIÓN EUROPEA	140
ANEXO 15 – PRINCIPALES EMPRESAS QUE EXPORTAN A UNIÓN EUROPEA DESDE LA REGIÓN DE VALPARAÍSO	141
ANEXO 16 – PARTICIPACIÓN REGIONAL DEL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES NACIONALES A ESTADOS UNIDOS	142
ANEXO 17 – PRINCIPALES EMPRESAS QUE EXPORTAN A ESTADOS UNIDOS DESDE LA REGIÓN DE VALPARAÍSO	143
ANEXO 18 – ALUMNOS EXTRANJEROS DE EDUCACIÓN SUPERIOR MATRICULADOS EN LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO	144
ANEXO 19 – ALUMNOS EXTRANJEROS DE EDUCACIÓN SUPERIOR MATRICULADOS EN LA UTFSM	146
ANEXO 20 – ALUMNOS EXTRANJEROS DE EDUCACIÓN SUPERIOR MATRICULADOS EN LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO	147
ANEXO 21 – ALUMNOS EXTRANJEROS DE EDUCACIÓN SUPERIOR MATRICULADOS EN LA UNIVERSIDAD DE PLAYA ANCHA	149
ANEXO 22 – ALUMNOS EXTRANJEROS DE EDUCACIÓN SUPERIOR MATRICULADOS EN LA UNIVERSIDAD MARÍTIMA	149
ANEXO 23 – ALUMNOS EXTRANJEROS DE EDUCACIÓN SUPERIOR MATRICULADOS EN LA UNIVERSIDAD DE VIÑA DEL MAR	150
ANEXO 24 – ALUMNOS EXTRANJEROS DE EDUCACIÓN SUPERIOR MATRICULADOS EN LA UNIVERSIDAD DEL MAR	152
ANEXO 25 – PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN APLICADA EN EL ÁREA DE LOS VINOS REALIZADOS CON EL APOYO DE FONDEF.....	153

ANEXO 26 – PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN APLICADA EN EL ÁREA DE LAS PALTAS REALIZADOS CON EL APOYO DE FONDEF.....	161
ANEXO 27 – DESCRIPCIÓN DE ARANCELES APLICADOS A LAS PALTAS	164
ANEXO 28 – DESCRIPCIÓN DE ARANCELES APLICADOS A LOS VINOS	166
ANEXO 29 – DESCRIPCIÓN DE ARANCELES APLICADOS A LOS PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES MÁS DINÁMICOS	168
ANEXO 30 – LISTADO DE EMPRESAS VITIVINÍCOLAS CON PRESENCIA EN LA V REGIÓN ..	169
ANEXO 31 – LISTADO NACIONAL DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE PALTAS	177
ANEXO 32 – INSTRUMENTOS.....	180

Lista de Tablas

Tabla 1.-	Características demográficas de la Quinta Región	27
Tabla 2.-	Producto Interno Bruto Nacional y de la Región de Valparaíso.....	28
Tabla 3.-	Producto Interno Bruto Región de Valparaíso según sectores económicos	28
Tabla 4.-	Valor de las exportaciones de Valparaíso según rama de actividad.....	29
Tabla 5.-	Principales productos agrícolas de exportación V Región	30
Tabla 6.-	Principales productos no agrícolas de exportación V Región.....	31
Tabla 7.-	Principales destinos de las Exportaciones de la V Región.....	32
Tabla 8.-	Precio promedio obtenido por litro exportado de Vino Blanco por Región	39
Tabla 9.-	Superficie plantada con cepa Chardonnay	41
Tabla 10.-	Superficie plantada con cepa Sauvignon Blanc.....	42
Tabla 11.-	Producción por Comuna de la V Región.....	42
Tabla 12.-	Volumen de Exportación de Vinos Blancos por Región	43
Tabla 13.-	Monto de Exportaciones de Vinos Blancos por Región	43
Tabla 14.-	Destino y volumen de las exportaciones de Chardonnay	44
Tabla 15.-	Destino y volumen de las exportaciones de Sauvignon Blanc	45
Tabla 16.-	Destino y monto de las exportaciones de Chardonnay.....	46
Tabla 17.-	Destino y monto de las exportaciones de Sauvignon Blanc	46
Tabla 18.-	Destino y precio de las exportaciones de Chardonnay	47
Tabla 19.-	Destino y precio de las exportaciones de Sauvignon Blanc.....	47
Tabla 20.-	Tratamiento a las exportaciones de vino en los acuerdos comerciales suscritos por Chile	48
Tabla 21.-	Empresas vitivinícolas nacionales con presencia en la V Región	49
Tabla 22.-	Distribución de la superficie de palta por regiones	55
Tabla 23.-	Superficie total plantada con frutales y superficie con palto en las comunas de la V Región	55
Tabla 24.-	Cantidad y monto de Palta Hass exportada según región de origen.....	56
Tabla 25.-	Destino y volumen de las exportaciones de Palta Hass.....	57
Tabla 26.-	Destino y monto de las exportaciones de Palta Hass	57
Tabla 27.-	Porcentaje de las exportaciones de Palta Hass según destino.....	58
Tabla 28.-	Destino y precio de las exportaciones de Palta Hass.....	58
Tabla 29.-	Tratamiento a las exportaciones de palta en los acuerdos comerciales suscritos por Chile	59
Tabla 30.-	Empresas nacionales exportadoras de paltas	59
Tabla 31.-	Número de sedes universitarias y matriculados en la V Región al año 2004.....	69
Tabla 32.-	Programas Acreditados por la Comisión Nacional de Acreditación de Pregrado según Región.....	70
Tabla 33.-	Matrícula Total Nacional en pre y posgrado	72
Tabla 34.-	Matrícula Total en la Quinta Región en pre y postgrado.....	73
Tabla 35.-	Matrícula Total en relación a la población 2004	74
Tabla 36.-	Matrícula Total de alumnos extranjeros en pre y postgrado en la V Región	76
Tabla 37.-	Costos por programas de intercambio ISA	77
Tabla 38.-	Costos por programas de Voluntariado según país y duración	77
Tabla 39.-	Costos por programas de intercambio CIEE	78
Tabla 40.-	Costos por programas de intercambio IFSA-Butler.....	78
Tabla 41.-	Número de estudiantes extranjeros en programas de intercambio de la PUCV ..	79
Tabla 42.-	Número equivalente de estudiantes extranjeros-mes en programas de intercambio de la PUCV	79
Tabla 43.-	Gastos básicos (US \$) estimados según destino para el primer semestre de 2006	80

Tabla 44.-	Número equivalente de estudiantes-mes extranjeros en programas de intercambio de la PUCV	81
Tabla 45.-	Ingresos recibidos en la Región por concepto de Exportación de servicios Universitarios en año 2006	82
Tabla 46.-	Datos básicos de las Universidades de Valparaíso	83
Tabla 47.-	Necesidades de capacitación del Cluster de Vino Blanco Premium	90
Tabla 48.-	Necesidades de capacitación del Cluster de Palta Hass.....	92
Tabla 49.-	Necesidades de capacitación del Cluster Universitario	93
Tabla 50.-	Matriz integrada de FODA	95
Tabla 51.-	Matriz integrada de FODA Cluster de Vino Blanco	96
Tabla 52.-	Matriz integrada de FODA Cluster de Palta Hass.....	97
Tabla 53.-	Matriz integrada de FODA Cluster Universitario	99
Tabla 54.-	Instrumentos de fomento a la calidad aplicables a cada Cluster	101
Tabla 55.-	Instrumentos de fomento a la innovación aplicables a cada Cluster	101
Tabla 56.-	Instrumentos de fomento al financiamiento aplicables a cada Cluster.....	102
Tabla 57.-	Instrumentos de fomento al aprendizaje y capacitación aplicables a cada Cluster	103
Tabla 58.-	Instrumentos de fomento a las exportaciones aplicables a cada Cluster	104
Tabla 59.-	Otros Instrumentos de fomento aplicables a cada Cluster	104
Tabla 60.-	Estimación de la mano de obra directa en Cluster de Vino Blanco Premium.....	105
Tabla 61.-	Estimación de la mano de obra necesaria en el Cluster de Palta Hass.....	106
Tabla 62.-	Funcionarios académicos y no académicos de las universidades tradicionales de la V Región	107

Lista de Figuras

Figura 1.-	Diamante de Porter	18
Figura 2.-	Diamante de Porter aplicado en la Quinta Región	23
Figura 3.-	Evolución del precio por litro de vino Chardonnay según región.....	39
Figura 4.-	Evolución del precio por litro de vino Sauvignon Blanc según región.....	40
Figura 5.-	Nº de socios de la Asociación de Empresarios Vitivinícolas del Valle de Casablanca por superficie plantada	41
Figura 6.-	Volumen y monto de exportación de vinos blancos por región	44
Figura 7.-	Diamante de Porter del Cluster de Vino Blanco Casablanca.....	52
Figura 8.-	Actores y relaciones en el Cluster de Vino Blanco Casablanca.....	53
Figura 9.-	Diamante de Porter del Cluster de Palta Hass	64
Figura 10.-	Actores y relaciones en el Cluster de Palta Hass.....	65
Figura 11.-	Posicionamiento de las universidades con sede central en la V Región.....	72
Figura 12.-	Evolución de la matrícula total nacional en pre y posgrado	73
Figura 13.-	Evolución de la matrícula total regional en pre y posgrado.....	74
Figura 14.-	Diamante de Porter del Cluster Universitario.....	87
Figura 15.-	Actores y relaciones en el Cluster Universitario	88

Resumen

El Estado de Chile, a través de ProChile se encuentra realizando esfuerzos para desarrollar actividades económicas en las distintas regiones del país, aprovechando las oportunidades que brindan los tratados y acuerdos comerciales suscritos por Chile.

Para contribuir a este esfuerzo, se ha encargado la realización de consultorías en 12 regiones del país, que tienen el objetivo de identificar agrupaciones empresariales que puedan fortalecerse bajo un análisis de Cluster. Este estudio, encargado a Rodrigo Alfaro, realiza ese análisis en la V Región de Valparaíso y este documento constituye informe final de dicha consultoría.

De modo que el documento sea autosuficiente y entregue toda la información al lector, está estructurado en 11 capítulos.

Un primer capítulo introductorio, luego un capítulo que presenta los objetivos del estudio, un tercer capítulo con la descripción de la metodología utilizada.

Consecutivamente, se presenta un marco conceptual que describe el enfoque a utilizar en el análisis, luego un quinto capítulo presenta un resumen de la situación económica regional.

A continuación se describen los tres Clusters Exportadores Regionales identificados, considerando niveles de producción y exportación, su estructura y un análisis FODA.

Posteriormente se presenta un análisis de las necesidades de capacitación y perfeccionamiento de cada Cluster, una sistematización de los instrumentos de fomento existentes que le permitiría a cada Cluster aprovechar oportunidades o superar debilidades, un capítulo de estimación del impacto social de cada uno y un análisis de las oportunidades de corto, mediano y largo plazo.

Por último se presentan los anexos que describen en detalle algunos elementos de análisis y de los cuales se extraen partes para presentar en el cuerpo principal del documento.

En síntesis, se identificó, analizó y generó planes de acción para los tres potenciales Clusters Exportadores Regionales en la Región de Valparaíso: Palta Hass, Vino Blanco Premium y de Servicios Universitarios, los que tienen asociatividad, gran potencial exportador y están muy bien posicionados en los mercados internacionales.

1 Introducción

En vista de la necesidad de mejorar los niveles competitivos de las economías regionales y de la oportunidad que significa la implementación de tratados y acuerdos comerciales, la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) se encuentra implementando, a través de ProChile, un proyecto cuyo objetivo es contribuir a mejorar la competitividad de los bienes y servicios transables del país y el intercambio comercial.

Esta consultoría se enmarca dentro del Contrato de Préstamo N°1621/OC-CH, entre el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la República de Chile, donde el beneficiario y ejecutor de la Operación es la DIRECON.

Como una forma de aprovechar de mejor manera las oportunidades que ofrecen los acuerdos comerciales suscritos por Chile en los últimos años, se ha considerado necesario identificar a lo largo del país actividades productivas con potencial de aumentar su competitividad, bajo la lógica de Clusters. Es decir, la generación de economías de aglomeración y externalidades, como también aprendizajes tecnológicos y organizacionales, apoyadas por una red de centros generadores de conocimiento e innovación, de financiamiento, de transmisión de información y de distribución.

El concepto de cluster se ha difundido intensamente a partir de experiencias exitosas de desarrollo en países avanzados. En los años 90 ha sido muy utilizado por Michael Porter en sus propuestas para la competitividad de las empresas. Es un concepto que está estrechamente relacionado con la globalización y el desarrollo de la competitividad internacional, por lo que ha pasado a mirarse como una posibilidad estratégica para el desarrollo exportador regional, bajo la definición de Clusters Exportadores Regionales (CER).

La Dirección Regional de Valparaíso de ProChile ha encargado a Rodrigo Alfaro la realización de un estudio de los Cluster Exportadores Regionales. Según lo dispuesto en los términos de referencia de esta contratación, el presente documento es el informe final que describe, analiza y propone planes de acción para tres CER, sobre la base de la metodología preestablecida y de las características de la Región de Valparaíso.

2 Objetivos

2.1 Objetivo General

Identificar los Clusters Exportadores Regionales (CER) en la Región de Valparaíso, su nivel de asociatividad, potencial exportador, empresas de servicios vinculadas, productos exportados y su posicionamiento en los mercados de acuerdo a las oportunidades regionales que surgen a partir de los acuerdos comerciales. A partir de esta identificación, se deberá desarrollar un plan de acción sobre las oportunidades en los mercados con acuerdos comerciales en el corto, mediano y largo plazo.

2.2 Objetivos Específicos

- Identificar nuevas oportunidades derivadas de los tratados y acuerdos comerciales suscritos y en negociación.
- Identificar y caracterizar Clusters Exportadores Regionales (CER) en la región de Valparaíso.
- Desarrollar un plan de acción sobre las oportunidades en los mercados con acuerdos comerciales en el corto, mediano y largo plazo.

3 Metodología

3.1 Recursos Metodológicos

Para el logro de los objetivos antes señalados, se utilizarán los siguientes recursos metodológicos:

1. **Reuniones con el equipo contraparte:** consistentes en sesiones de trabajo destinadas a conocer y resolver distintos aspectos relacionados con el desarrollo del proyecto en todas sus etapas.
2. **Revisión y análisis documental:** estudio de bibliografía relevante, tales como: textos normativos, acuerdos comerciales, Estrategia de Desarrollo Regional, instrumentos de fomento productivo, estudios de impacto ambiental, etc.
3. **Entrevistas semiestructuradas:** actividades destinadas a obtener información primaria de los actores involucrados, que permita conocer necesidades, competencias y procesos que se desarrollan.
4. **Encuestas:** instrumentos destinados a obtener información primaria ampliada de los actores involucrados, a través de las respuestas a preguntas estructuradas.
5. **Reuniones con expertos:** consistentes en sesiones de trabajo con personas con conocimientos específicos en temas sectoriales destinadas a profundizar, analizar y validar propuestas.
6. **Exposiciones:** actividades destinadas a presentar a la contraparte los avances y resultados del proyecto.

3.2 Etapas del proyecto

A continuación se explican detalladamente las etapas y actividades que componen este estudio, de qué manera se relacionan entre sí y los resultados que se obtendrán.

La realización del proyecto se compone de cuatro etapas principales:

1. Diagnóstico regional en profundidad.
2. Análisis de oportunidades exportadoras.
3. Análisis de Cluster Exportadores Regionales.
4. Definición de propuestas y plan de acción.

3.2.1 Diagnóstico regional en profundidad

- i. Revisar, analizar, sistematizar y actualizar los estudios pertinentes más significativos, que sobre la materia pudieran existir en la región y que hayan sido desarrollados por organismos públicos, privados, universidades, entidades empresariales, organismos no gubernamentales. Analizar nuevos temas relevantes, profundizar aquellos no desarrollados suficientemente e incorporar información de clusters no considerados en estudios existentes.
- ii. Identificar una línea base de productos, empresas y destinos de las exportaciones, con un enfoque de cluster. Como parte de esta actividad, se destacará a aquellas empresas con alto nivel tecnológico que pudieran existir dentro de cada cluster.

Con el objetivo de acotar la búsqueda de estudios anteriores que resulten significativos para el actual informe, se revisaron catálogos de bibliotecas de las universidades de la V Región y Metropolitana, en busca de estudios, memorias o tesis relativas al tema. Dado el extenso volumen que comprende esta búsqueda, se centró en los documentos en cuyo título aparezca la palabra: Cluster, Asociatividad, Exportador, Región de Valparaíso. Además se hizo una revisión de documentos publicados que han sido desarrollados por organismos públicos (Corfo, ProChile, CEPAL, diversidades, etc.). El listado de documentos se presenta en el anexo 4.

Para identificar la línea base de productos, empresas y destinos se realizó un análisis de los registros de las exportaciones regionales, el volumen asociado a cada producto, los destinos a los que estos llegan y las empresas involucradas en dicho proceso. Para la obtención de esta información se revisó los registros de ODEPA, que se basan en información del Servicio Nacional de Aduanas, donde

aparecen los productos exportados por la Región, y registros de ProChile Valparaíso donde aparece la oferta exportable regional (Empresas) agrupada por rubros. Si bien en el cuerpo del documento se presentan tablas sintéticas que apoyan los argumentos del texto, las principales tablas obtenidas de ODEPA y ProChile se presentan en el anexo 5.

3.2.2 Análisis de oportunidades exportadoras

- i. Realizar un análisis FODA de los Clusters Exportadores Regionales o Interregionales, por actividad económica.
- ii. Determinar el potencial de competitividad que tienen los clusters. Ese potencial se evaluará en función de las ventajas competitivas y comparativas que puede desarrollar la V región, entre otras, de su exclusividad (recursos naturales y sus calidades), de la calidad de sus factores, de fortalezas ya logradas en el ámbito tecnológico, etc. Para ello se tendrá en consideración los principales clusters existentes en las otras regiones del país, los que delimitan o potencian la competitividad de los clusters de la región de Valparaíso.
- iii. Analizar y priorizar los CER identificados en la región, según su potencialidad para aprovechar las oportunidades que abren los acuerdos comerciales. Los criterios para establecer dicha priorización considerarán, entre otros aspectos: estado de evolución del cluster, competitividad en relación a otros similares en otras regiones, posibilidad de consolidación del cluster sin apoyo del Estado.

De acuerdo a lo presentado la propuesta metodológica, con el apoyo de la opinión de informantes expertos, se identificó algunos grupos empresariales, grandes y pequeños, que podrían ser clasificados como Cluster Exportadores, de productos y servicios, en niveles de evolución nacientes o en crecimiento.

Una vez identificados los Cluster Exportadores existentes en la Región y los actores y destinos de sus productos, se realizaron entrevistas con empresarios o dirigentes de entidades gremiales que estén directamente relacionados en el proceso exportador. Ello con el objetivo de obtener información de cómo se ha desarrollado este proceso, cómo se comporta en la actualidad y qué tendencias proyectan, cuáles son sus fortalezas, debilidades y necesidades. Asimismo, a partir de estas entrevistas se dilucidó si los empresarios trabajan con una filosofía de cluster, o bien, trabajan en forma atomizada.

El trabajo de campo ha considerado la opinión de informantes calificados, los cuales se presentan en el anexo 2 y las pautas de las entrevistas sostenidas en el anexo 3.

3.2.3 Análisis de Cluster Exportadores Regionales

- i. Identificar la potencialidad de desarrollar encadenamientos productivos y/o asociaciones entre empresas localizadas en un área geográfica determinada, ya sea regional o interregional. A su vez, se incluirá un análisis equivalente para el caso de las provincias cercanas de países vecinos de modo de lograr un mejor aprovechamiento de las oportunidades que abren los acuerdos. En este punto, el estudio contendrá un análisis detallado de las normas de origen y la factibilidad del transporte de los productos entre las regiones.
- ii. Determinar el grado de gobernabilidad y de asociatividad del cluster, las que se refieren principalmente a formas de cooperación y asociación, instancias de expresión y solución de conflictos, liderazgos, entre otras, que se suceden a través de la red de empresas interdependientes y de su vinculación con redes institucionales y tecnológicas, y a los gobiernos locales, regionales y nacionales.
- iii. Identificar los instrumentos de fomento productivo y exportador disponibles en la región que sean susceptibles de ser aplicados a los CER.
- iv. Determinar las necesidades de capacitación y formación de capital humano (técnico y profesional) observadas en la región, a partir de los CER identificados y sus potencialidades de desarrollo futuro.
- v. Relevar los análisis de impacto ambiental y social (incluyendo el empleo) generados por la actividad productiva de los CER, a partir de estudios existentes.

Para identificar la potencialidad de desarrollar encadenamientos productivos y/o asociaciones entre empresas localizadas en un área geográfica determinada, se complementa el análisis cuantitativo con entrevistas. Esto, a su vez, permitió estimar el grado de gobernabilidad y de asociatividad del cluster; así como conocer las necesidades de capacitación y formación.

La identificación de instrumentos de fomento productivo y exportador disponibles y aplicables a los CER se incluye en los anexos y se basó en información proporcionada por ProChile.

3.2.4 Diseño y difusión de un plan de acción

- i. Identificar el horizonte de tiempo en el cual el cluster podría acceder de manera exitosa a los mercados con acuerdos comerciales. En este sentido, se espera obtener información de CER con oportunidades de corto plazo (inmediatas o a menos de 6 meses), de mediano plazo (entre 6 y 24 meses) y de largo plazo (entre 2 y 6 años).
- ii. Elaborar un Plan de Acción en coordinación con los actores relevantes de los clusters, tanto públicos como privados, recogiendo sus visiones e intereses. El Plan deberá ser elaborado a partir de las conclusiones del estudio, incluir una propuesta de metodología de trabajo, un resumen ejecutivo y cumplir con los siguientes objetivos:
 - a. Identificar, fomentar y consolidar esquemas de asociatividad para el desarrollo de los CER con mayor viabilidad;
 - b. Identificar requerimientos a nivel de las empresas individuales miembros del CER que permitirían satisfacer la demanda potencial de los mercados con acuerdos comerciales;
 - c. Especificar los instrumentos de fomento productivo y exportador necesarios y pertinentes de aplicar en cada CER;
 - d. Fomentar instancias de diálogo permanente entre las empresas y entidades públicas y privadas para el desarrollo de los clusters con mayor viabilidad;
 - e. Definir lineamientos estratégicos para la formulación de planes de negocios de exportaciones.
- iii. Exponer las conclusiones del estudio y el plan de acción en eventos de difusión regional organizados por la respectiva Dirección Regional de PROCHILE.

Para estimar el horizonte de tiempo en el cual el cluster podría acceder de manera exitosa a nuevos mercados con acuerdos comerciales, así como fortalecer su posición competitiva en los actuales, se trabajó en estrecha coordinación con la contraparte y con los principales actores involucrados en los CER detectados. Junto con ello se elaboró el Plan de Acción a partir de las conclusiones del estudio.

4 Marco Conceptual

En este capítulo se presentan algunos conceptos básicos con el objetivo de fundamentar las decisiones tomadas en el desarrollo de este estudio. En primer lugar se definirá lo que se entiende por Cluster, en forma genérica, para a continuación conceptualizar los Cluster Exportadores Regionales. En segundo lugar se definirá qué se entiende por exportaciones de bienes y servicios.

4.1 Cluster

4.1.1 Definición de Cluster

Según las definiciones más tradicionales, un cluster es un grupo de empresas y asociaciones interconectadas, que tienen ventajas comparativas a partir de su localización geográfica, desarrollan actividades industriales asociadas y obtienen beneficios a partir de sus características comunes y complementarias.

El análisis de las ventajas competitivas de las empresas se puede sistematizar evaluando un conjunto de factores, que Porter ha clasificado en cuatro grupos y les ha llamado el “diamante”. Estos grupos de factores de competitividad se refuerzan unos a otros y constituyen un “sistema” competitivo. Este carácter sistémico hace que las empresas beneficiadas constituyan un “cluster”, en el cual las empresas se relacionan a través de vínculos verticales (comprador-vendedor), horizontales (clientes, tecnologías, servicios) y tienden a estar agrupadas regionalmente. Las industrias participantes se apoyan recíprocamente, porque las ventajas competitivas que desarrollan unas se transmiten a las otras.

La competitividad de un Cluster supera el promedio regional, por lo cual su orientación es a la exportación. Su localización geográfica puede incluir desde una región o ciudad, hasta una red de países vecinos. Asimismo, dentro de los clusters se pueden encontrar firmas de todos los tamaños, compañías de productos finales o servicios, proveedores de insumos especializados, componentes, maquinaria y servicios, instituciones financieras, firmas en industrias relacionadas, instituciones de educación, centros de investigación, instituciones gubernamentales y en general, toda organización que de alguna manera influya en el desempeño del cluster.

Elementos esenciales para la creación de un Cluster:

- Empresas y asociaciones relacionadas,
- Localización geográfica que genera ventajas comparativas,
- Desarrollo de actividades industriales asociadas,

- Beneficios se obtienen de la colaboración ,
- Competitividad superior.

4.1.2 Características de un Cluster

Las ventajas competitivas se pueden analizar sobre la base de un conjunto de factores, llamado el “diamante de Porter”. Los cuatro factores son:

1. Condiciones de los factores (productivos)
2. Condiciones de la demanda
3. Sectores afines y de apoyo
4. Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa

La figura 1 muestra gráficamente estos elementos.

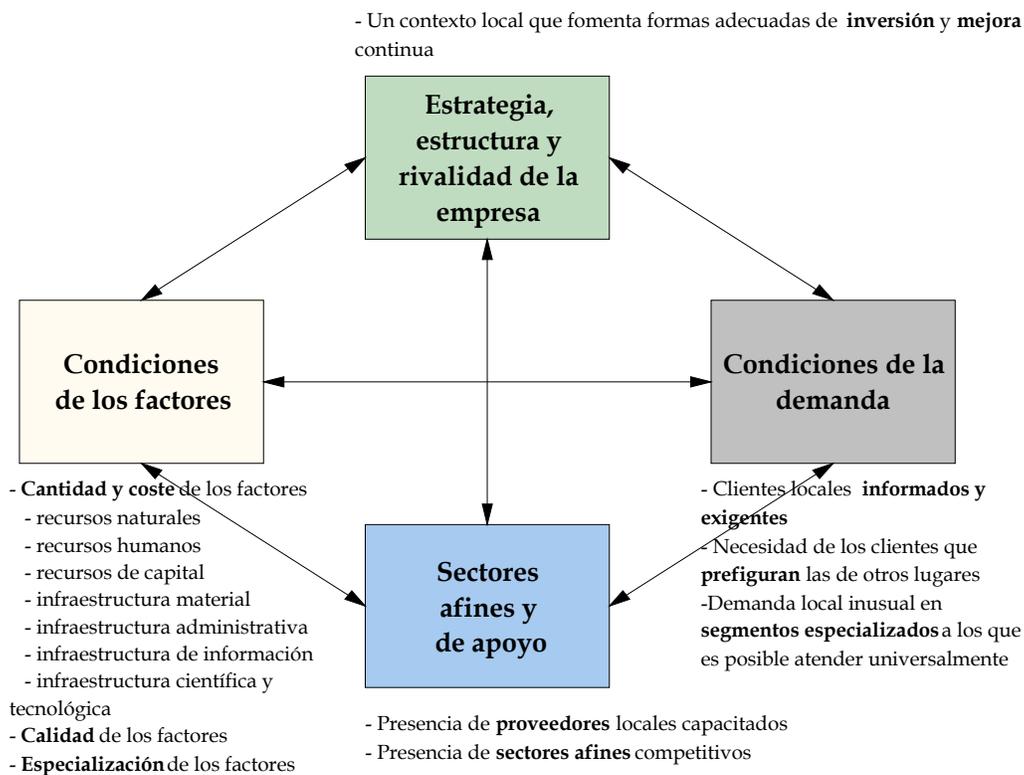


Figura 1.- Diamante de Porter

A continuación se explican estos factores.

4.1.2.1 Condiciones de los factores

Cada región posee diversos factores de producción que determinan en gran medida las ventajas competitivas del sector. De este modo, la cantidad y condiciones de los factores desempeñan un papel fundamental en la contribución al éxito competitivo continuado de una empresa.

Los factores de producción pueden agruparse en las siguientes categorías:

- **Recursos humanos:** basada principalmente en la cantidad, calificación y coste del personal. Incluye además aspectos como desarrollo de destrezas, trabajo en equipo y cursos de capacitación.
- **Recursos físicos:** agua, tierra, yacimientos minerales, reservas madereras, zonas pesqueras y fuentes de energía hidroeléctrica constituyen los recursos materiales de mayor importancia. La accesibilidad, calidad, abundancia y coste de las mismas son factores fundamentales a considerar.
- **Recursos de conocimiento:** está dado por la dotación de conocimientos científicos, técnicos y de mercado, los cuales son adquiridos en universidades, organismos de investigación e investigaciones de mercado, entre otros.
- **Recursos de capital:** capital disponible para inversión y financiamiento de la empresa. Dicho capital se ve afectado por factores como la tasa nacional de ahorro y la estructura de los mercados nacionales de capital.
- **Infraestructura:** incluye tipo, calidad y costo para los usuarios de la infraestructura disponible, considerando sistema de transporte, modalidad de pago, asistencia técnica y sanitaria, etc. De gran importancia se considera también el aporte a la calidad de vida de las personas y al atractivo de un país como lugar para vivir y trabajar.

Cabe destacar que para alcanzar una ventaja competitiva no es suficiente el mero acceso a los factores mencionados, sino el desplegarlos productivamente mediante un alto grado de eficiencia y efectividad, una adecuada administración y la aplicación de procesos certificados.

4.1.2.2 Condiciones de la demanda

El segundo determinante de la ventaja competitiva está dado por las condiciones de demanda interior para el producto o servicio del sector. Los atributos principales que componen la demanda interior se describen a continuación.

- **Cliente local informado y exigente:** las características de la demanda local deben presionar a las empresas del cluster para mejorar sus niveles de calidad y competitividad.

- **Perfil del consumidor:** la empresa debe percibir, interpretar y dar respuesta a las necesidades de los clientes. Estas últimas son reflejos de las preferencias, nuevas tendencias, gustos, edad, frecuencia de consumo, status social y cultural, etc.
- **Participación en el mercado:** qué porcentaje del mercado es ocupado por la empresa y cuál por la competencia. El tamaño del mercado interior y exterior es una pauta importante para considerar el volumen de producción.
- **Distribución:** la cobertura de los puntos de venta.
- **Promoción y publicidad:** las actividades para lograr elevar las ventas y/o ganar la preferencia de los clientes.

4.1.2.3 Sectores afines y de apoyo

El tercer determinante de la ventaja competitiva de una región comprende la presencia de sectores proveedores o sectores conexos que sean internacionalmente competitivos. Los clusters, en reemplazo de industrias aisladas, permiten dicha agrupación de sectores afines que incrementan la competitividad.

Sin embargo, más significativo que el acceso a maquinarias e insumos que otorguen los proveedores, es la forma en que los enlaces entre las cadenas del valor de las empresas y sus proveedores son facilitados mediante actividades que faciliten la proximidad entre ambas partes. La ubicación geográfica es de vital importancia al permitir:

- Intercambio de información.
- Bajos costos de transporte.
- Capacidad de innovación.

4.1.2.4 Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa

Este determinante de la ventaja competitiva integra los tres grupos anteriores, analiza la estructura del mercado y la influencia de las empresas rivales.

La intensidad de la rivalidad entre industrias locales es fuente de motivación mayor que la competencia por parte de industrias extranjeras. Asimismo, la cultura de la comunidad local representa una influencia considerable a la industria a innovar.

Este es quizás, uno de los factores distintivos de un Cluster, donde se destaca la importancia de la colaboración y la asociatividad para competir en un mundo globalizado.

4.1.3 Particularidades adicionales para ser seleccionados en este estudio

Anteriormente se han descrito las características y elementos que conforman los clusters. Sin embargo, para que sean de interés de este estudio de análisis de Clusters Exportadores Regionales (CER), es necesario agregar algunas características específicas, descritas a continuación.

- **Localización en la Quinta Región:** es función de cada consultor hacer un análisis en la región en la cual se encuentra trabajando, en este caso, la Región de Valparaíso. Es probable que gran parte de los CER identificados no se circunscriban a una sola región y que se localicen en macro zonas del país. De este modo, de modo preliminar sería posible plantear que existirían tres tipos Cluster interregionales:
 1. Basado principalmente en productos de una región, con participación de otras. Por ejemplo, el Cluster del Salmón que existe en la décima región con extensiones a la undécima.
 2. Basado en productos distintos y posiblemente complementarios producidos en subclusters regionales. Por ejemplo, el Cluster del Vino, donde cada subcluster se especializa en determinadas cepas.
 3. Basado en productos similares producidos en subclusters regionales. Por ejemplo, el Cluster del Cobre de la macrozona norte de Chile con subclusters en las regiones de Antofagasta, Atacama y Coquimbo.
- **Importancia nacional:** es necesario en el conjunto de empresas que conformarían el cluster produzca un alto porcentaje de las exportaciones chilenas.
- **Existencia potencial actual:** en casos en que actualmente no existan relaciones que permitan conceptualizar un cluster, deberán existir las condiciones que permitan proyectar el crecimiento colaborativo.
- **Potencial de crecimiento:** es muy probable que el fortalecimiento del Cluster se base en el crecimiento de la producción, ya sea por la ampliación de la capacidad instalada o superficie plantada, o bien a través innovaciones en los procesos productivos.
- **Orientado a la exportación:** dada la naturaleza del estudio y el tamaño del mercado nacional, es necesario que los clusters desarrollen actividades orientadas a la exportación de productos y/o servicios.
- **Participación de empresas pequeñas y medianas:** es de interés de la institución contratante -ProChile- generar condiciones que favorezcan a los pequeños y

medianos empresarios, y de este modo, maximizar el impacto positivo en la población.

- **Necesidad/factibilidad de apoyo de ProChile:** junto a lo anterior, es necesario que los Clusters seleccionados requieran del apoyo de ProChile para el fortalecimiento y/o consolidación.
- **Evitar superposición con otras instituciones públicas sectoriales:** se debe evitar la selección de actividades o rubros en los que actualmente ya existan esfuerzos nacionales orientados al fortalecimiento de la capacidad exportadora.

4.1.4 Características de Valparaíso para concretar Clusters Exportadores Regionales

A continuación se mencionan algunas ventajas comparativas de la V Región que permitirían desarrollar distintas actividades y apoyar el desarrollo de diversos Clusters.

- **Concentración de universidades:** disponibilidad de mano de obra calificada e investigación. Junto a la existencia de importantes universidades, debe mencionarse la existencia de institutos y centros de investigación (INIA, IFOP, CATIC, SHOA, etc.).
- **Buenas condiciones para la agricultura:** salvo las dificultades para obtener agua, la tierra y el clima de la región generan condiciones muy favorables para el cultivo de uvas, paltas, cítricos, etc.
- **Infraestructura Logística/portuaria:** la región cuenta con tres puertos marítimos especializados y competitivos –Valparaíso, San Antonio y Quintero– además del puerto terrestre de Los Andes. Asimismo, dispone de modernas carreteras y está en proyecto la construcción del Tren Trans Andino.
- **Calidad de Vida:** se debe mencionar también las excelentes condiciones climáticas y geográficas que permiten el aporte a la calidad de vida de las personas, lo que se traduce en que el lugar sea atractivo para vivir y trabajar.

La figura 2, muestra cómo las ventajas comparativas rescritas recientemente se pueden incorporar en el Diamante de Porter.

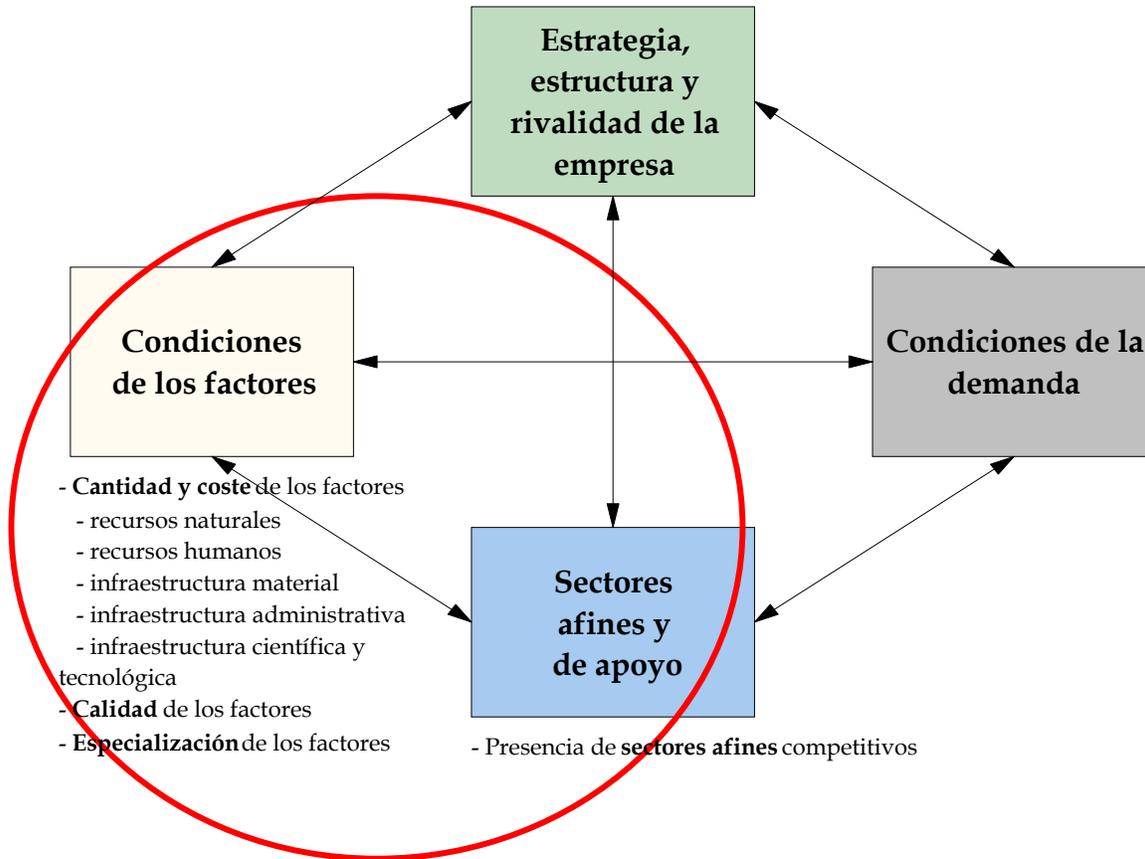


Figura 2.- Diamante de Porter aplicado en la Quinta Región

Tal como se puede ver en la figura 2 y en las explicaciones previas, la Quinta Región se caracteriza por poseer buenos sectores afines y de apoyo a los productos y servicios de exportación, tanto como en las condiciones de sus factores, especialmente naturales, humanos y de infraestructura.

4.1.5 Rol del Estado en el fortalecimiento de los Clusters

Finalmente, puede mencionarse el rol que la literatura asigna al Estado para la creación y el fortalecimiento de la actividad productiva basada en los clusters.

El Estado puede ayudar al desarrollo exitoso de un cluster fortaleciendo la red institucional de apoyos, pero en ningún caso mediante la selección arbitraria de actividades productivas que podrían ser estimuladas.

El Estado debe respetar la dinámica del mercado, pero apoyar la creación de externalidades, disminución de costos de transacción, transparencia de la información e innovación tecnológica y, en general, corregir las imperfecciones de los mercados.

En resumen, debe desempeñar una función articuladora y de estímulo a las acciones colectivas y asociativas, favoreciendo la colaboración y disminuyendo los costos de transacción.

4.2 Exportaciones

La exportación puede entenderse como una transacción comercial transfronteriza, que se traduce en la venta de bienes y/o servicios de un país al extranjero.

4.2.1 Exportaciones de Bienes

Tradicionalmente, las exportaciones se producen por medio del envío de bienes, clasificados por medio de códigos arancelarios según su naturaleza. De este modo, en Chile se exportan productos provenientes de sectores agrícolas y pesca, de la minería y de la industria. Cada uno de estos sectores, a su vez, se desagrega en subclasificaciones. A continuación se presentan las principales clasificaciones generales y particulares para los bienes.

- Agricultura y pesca
 - Agricultura
 - Fruticultura
 - Ganadería
 - Silvicultura
 - Pesca Extractiva
- Minería
 - Gas natural
 - Carbón
 - Cobre
 - Hierro
 - Resto de minería metálica
 - Resto de minería no metálica
- Industria
 - Industria Alimenticia
 - Industria Textil
 - Forestales
 - Celulosa y derivados
 - Productos químicos
 - Productos de barro, loza, porcelana, vidrio
 - Industria básica de hierro, acero y no ferrosos
 - Productos metálicos, maquinaria, equipos
 - Industria manufacturera no expresada

4.2.2 Exportaciones de Servicios

La exportación de servicios es un rubro menos tradicional que el de bienes y que, a su vez, presenta mayores dificultades para establecer clasificaciones, controles y análisis.

Es así, que recién en 1995 entró en vigor el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) que regula el comercio internacional de servicios. En este acuerdo se clasifican 12 actividades:

- Servicios prestados a las empresas (incluidos los servicios profesionales y los servicios de informática)
- Servicios de comunicaciones
- Servicios de construcción y servicios de ingeniería conexos
- Servicios de distribución
- Servicios de enseñanza
- Servicios relacionados con el medio ambiente
- Servicios financieros (incluidos los servicios de seguros y los servicios bancarios)
- Servicios sociales y de salud
- Servicios de turismo y servicios relacionados con los viajes
- Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos
- Servicios de transporte
- Otros servicios

Además, la Organización Mundial del Comercio (OMC) identifica cuatro modalidades de prestación de servicios de exportación, según la ubicación territorial de las partes que participan en la transacción (consumidor y proveedor). Estas son:

- **Suministro transfronterizo:** tiene lugar cuando el consumidor permanece en el territorio de su país, mientras que el servicio cruza las fronteras nacionales, permaneciendo el proveedor en un país diferente. Es similar al concepto tradicional de comercio de mercancías, en que el consumidor y el proveedor permanecen en sus respectivos territorios.
- **Presencia comercial en el extranjero:** abarca no solo a personas jurídicas en sentido estricto, sino también a entidades jurídicas que comparten algunas de las mismas características, como las oficinas de representación y las sucursales.
- **Consumo en el extranjero:** tiene lugar cuando un consumidor se traslada fuera del territorio de su país y consume servicios en el extranjero.

- **Presencia de personas físicas:** se manifiesta cuando una persona se ha trasladado al territorio del consumidor para prestar un servicio, ya sea para hacerlo en su propio nombre o en nombre de su empleador. En consecuencia, abarca dos categorías diferentes de personas físicas: los trabajadores independientes y los empleados.

5 Economía Regional

5.1 Descripción general de la Región de Valparaíso

La Región de Valparaíso se ubica en el centro del territorio continental del país, entre los 32° y 34° de latitud Sur y los 70° y 72° de longitud Oeste. Se extiende desde la Cordillera de Los Andes hasta el Océano Pacífico y su extensión marítima comprende el Archipiélago de Juan Fernández y la Isla de Pascua.

Su superficie es de 16.396 Km², incluidos los territorios insulares mencionados y su extensión territorial se divide, del punto de vista político-administrativo, en 7 provincias y 38 comunas. La población está altamente concentrada en la provincia de Valparaíso. La distribución de la población en la superficie regional se muestra en la tabla 1.

Tabla 1.- Características demográficas de la Quinta Región

Provincia	Superficie (Km 2)	% Provincia / Superficie Regional	Población Año 2002 (N° Hab)	Densidad (Hab/Km 2)	N° de comunas
Petorca	4.588,90	27,98	70.610	15,29	5
Los Andes	3.054,10	18,63	91.683	30,02	4
Valparaíso	2.780,00	16,96	876.022	315,12	9
San Felipe	2.659,20	16,22	131.911	49,61	6
Quillota	1.638,70	9,99	229.241	139,89	7
San Antonio	1.511,60	9,22	136.594	90,36	6
Isla de Pascua	163,60	1,00	3.791	23,17	1
TOTAL	16.396,10	100,00	1.539.852	93,92	38

Fuente: Estrategia Regional de Desarrollo, Valparaíso

En el marco del actual proceso de desarrollo estratégico regional, en la Estrategia de Desarrollo Regional de la Región de Valparaíso se han definido 9 líneas de acción, que son las siguientes:

1. Desarrollo de la ciencia y la tecnología
2. Difusión de la actividad cultural y del patrimonio regional
3. Inserción internacional de la región
4. Apoyo institucional al desarrollo económico y productivo
5. Consolidación de la infraestructura regional
6. Fortalecimiento de la educación
7. Mejoramiento de la salud pública y de la atención de salud
8. Protección del medio ambiente
9. Integración social de grupos prioritarios al desarrollo

El desarrollo productivo futuro de la región debe verse favorecido de la innovación tecnológica, la inserción internacional, el apoyo institucional y la consolidación de la infraestructura y educación.

5.2 Producto Interno Bruto

Las principales actividades económicas de la Región de Valparaíso están representadas por la industria manufacturera, transporte y comunicaciones, comercio, agropecuario - silvícola y minería.

Este desarrollo económico está asociado al incremento del Producto Interno Bruto (PIB), que en la región, así como en el país, ha ido aumentando de manera sostenida a través de los años. Es necesario destacar que el sector externo ha sido un importante impulsor en estos indicadores, aumentando las exportaciones de manera significativa, influenciadas por el despegue de la economía global y los tratados comerciales firmados en el último tiempo con importantes socios.

La tabla 2 presenta la evolución del PIB regional en los últimos años, en ella se puede apreciar una tasa de crecimiento moderada, la que en los últimos dos años (2004 y 2005) ha sido mayor, sin embargo, no se cuenta con cifras actualizadas del PIB regional.

Tabla 2.- Producto Interno Bruto Nacional y de la Región de Valparaíso
(Miles de Millones de pesos de 1996)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
PIB Nacional	31.237	33.300	34.376	34.115	35.646	36.850	37.655	39.060	41.427
Participación V Región en PIB Nacional	8,5	8,0	8,1	8,4	8,2	8,2	8,2	8,0	
PIB V Región	2.658	2.665	2.772	2.863	2.925	3.008	3.072	3.124	
Evolución PIB V Región		0,26%	4,02%	3,28%	2,17%	2,84%	2,13%	1,69%	

Fuente: Banco Central

La Tabla 3 presenta una primera aproximación a la composición de la producción en la Región. En ella se puede apreciar la mayor influencia de los sectores Manufactura, Transporte y Comunicaciones, y Servicios Personales.

Tabla 3.- Producto Interno Bruto Región de Valparaíso según sectores económicos
(Miles de Millones de Pesos de 1996)

Sector Económico	Año 2002
Agropecuario-Silvícola	182
Pesca	7

Sector Económico	Año 2002
Minería	119
Industria Manufacturera	698
Electricidad, Gas y Agua	108
Construcción	322
Comercio	223
Transporte y Comunicaciones	445
Servicios Financieros	197
Propiedad de Vivienda	256
Servicios Personales	374
Administración Pública	187
Menos Imputaciones Bancarias	-52
Total PIB	3.072

Fuente: Biblioteca del Congreso Nacional a partir de datos del Banco Central

5.3 Exportaciones

Los principales sectores exportadores de la región son el minero, la industria y la agricultura y pesca. La tabla 4 presenta el monto de las exportaciones de las distintas ramas de actividad económica de la región.

Tabla 4.- Valor de las exportaciones de Valparaíso según rama de actividad
Millones de US \$ (FOB)

Sector Productivo	2000	2001	2002	2003	2004
AGRICULTURA Y PESCA	216,5	187,4	279,2	267,9	421,7
Agricultura, fruticultura, ganadería	213,2	184,6	276,4		
Silvicultura	2,5	2,1	1,2		
Pesca Extractiva	0,7	0,6	1,5		
MINERIA	652,8	501,7	627,3	852,0	1.763,5
Gas natural y carbón		1,3			
Cobre y hierro	597,9	440,9	550,4		
Resto de minería metálica	54,9	59,4	76,9		
Resto de minería no metálica		3,8			
INDUSTRIA	647,8	599,1	653,4	820,3	1.018,9
Industria Alimenticia	194,1	184,5	216,9		
Industria Textil	14,2	10,6	9,6		
Forestales	16,3	19,0	20,2		
Celulosa y derivados	0,9	5,3	3,5		
Productos químicos	299,4	277,2	311,8		
Productos de barro, loza, porcelana, vidrio	0,5	0,3	0,2		
Industria básica de hierro, acero y no ferrosos	2,3	4,4	7,2		
Productos metálicos, maquinaria, equipos	119,5	93,9	76,7		
Industria manufacturera no expresada	0,9	3,7	7,1		
OTROS	10,9	10,2	11,0	12,6	13,2
TOTAL	1.528,0	1.298,6	1.571,1	1.952,8	3.217,3

Fuente: Las cifras de 2000 a 2002 son elaboradas por el INE sobre la base de información del Servicio Nacional de Aduanas. Las cifras de 2003 y 2004 fueron proporcionadas por ProChile.

La tabla 5 muestra los montos de las principales exportaciones agrícolas de la V Región.

Tabla 5.- Principales productos agrícolas de exportación V Región
(Millones de US \$ FOB)

PRODUCTOS	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Uvas frescas	116,83	87,93	145,51	139,50	231,96	261,91
Aguacates (paltas) frescas o refrigeradas	40,58	43,61	78,45	108,61	110,18	95,43
Vino con denominación de origen	27,63	35,08	54,48	70,56	76,36	76,85
Pasas	36,36	27,17	31,13	33,47	46,55	70,82
Manzanas frescas	3,68	26,21	22,57	23,99	59,86	55,16
Las demás maderas en plaquitas o partículas no coníferas	7,55	10,79	7,64	19,78	19,55	28,26
Duraznos en conservas al natural	18,22	14,95	14,50	19,46	26,38	24,57
Ciruelas frescas	8,16	9,04	6,88	8,72	16,04	16,24
Trozos y despojos de pavo (gallipavo), congelados	2,66	2,93	1,94	2,44	8,23	15,38
Las demás hortalizas y mezclas preparadas o conservadas, sin congelar	1,33	1,24	3,45	8,59	12,61	15,04
Peras	3,38	7,00	6,48	6,45	13,39	13,80
Kiwis frescos	10,25	5,74	10,54	11,36	12,35	12,29
Extractos, esencias y concentrados de te o yerba mate	2,43	4,55	4,92	8,19	12,68	9,94
Preparaciones y conservas de pavo (gallipavo)	4,88	9,21	5,64	10,10	11,72	8,61
Semillas de plantas herbáceas usadas principalmente por sus flores, para siembra	12,77	12,98	10,17	12,29	6,34	7,80
Limones	3,08	1,73	7,99	5,49	11,74	7,06
Cebollas, frescas o refrigeradas	3,40	4,60	4,42	7,41	10,19	6,94
Melocotones (duraznos), frescos	2,98	3,84	3,41	5,11	6,78	6,15

NOTA 1: Existe un número importante de registros de exportación que no son clasificados por región, especialmente de exportaciones de fruta fresca, por lo que los valores publicados en éste informe pueden subestimar el nivel real de exportaciones regionales.

NOTA 2: A partir de enero 2000 el Banco Central modificó su metodología para incorporar las variaciones de valor de las

exportaciones, de manera que las cifras se ajustarán mensualmente de acuerdo con los Informes de Variación de Valor (IVV)

Fuente: ODEPA con información del Servicio Nacional de Aduanas

La tabla 6 muestra los montos de las principales exportaciones no agrícolas de la V Región.

Tabla 6.- Principales productos no agrícolas de exportación V Región
Millones de US \$ (FOB)

Partida	Glosa	2002	2003	2004	2005
74031100	Cátodos y secciones de cátodos	312	346	702	801
26030000	Minerales de cobre y sus concentrados.	76	273	603	703
00160000	Rancho naves aeronaves vehículos	145	218	261	416
74020010	Cobre para el afino	163	188	338	358
27101129	Las demás gasolinas, excepto para aviación	50	87	128	187
27101951	Fuel oil 6	12	39	42	112
71081200	Las demás formas de oro en bruto	50	69	83	77
87084030	Cajas de cambio Para vehículos de la partida 87.03	22	38	41	48
71069110	Plata sin alear en bruto	26	27	29	34
27101940	Aceites combustibles destilados (gasoil, diesel oil)	18	32	3	28
27111300	Butanos licuado	11	18	23	26
24022000	Cigarrillos que contengan tabaco	10	9	12	18
00250000	Servicios de exportación *	11	13	13	16
29054200	Pentaeritritol (pentaeritrita)	12	12	13	15

* Servicios considerados exportación de conformidad al artículo 17 y siguientes de la Ley N° 18.634; artículo 1° de la Ley N° 18.708 y artículos 12, letra e, N° 16) y 36, inciso cuarto, del Decreto Ley N° 825, de 1974.

Fuente: Elaboración Propia 2006 a partir de datos de ProChile

A las exportaciones se les atribuye un papel fundamental como motor del crecimiento del país y de la región. Las exportaciones regionales en los últimos años han experimentado un sostenido crecimiento que se explica, en parte, por los nuevos acuerdos comerciales: Acuerdo de Asociación Política Económica y de cooperación Chile-Unión Europea; Tratado de Libre comercio Chile-Corea; Tratado de Libre comercio Chile-Estados Unidos de Norteamérica y Tratado de Libre comercio Chile-Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA).

Esto, sumado a que la región ha mejorado notablemente en los últimos años su conexión provincial a través de redes de autopistas más expeditas que facilitan el desplazamiento de productos y materias primas en la región, y que además posee el sistema marítimo portuario con mayor flujo del país, ha hecho que la V región se destaque dentro de las exportaciones nacionales, así se ha incrementado el aporte de la región al total nacional, pasando de un 7.37% de participación en el año 2001 a 10.27% en los 10 primeros meses del año 2004.

Si bien, durante la década de los 90 Estados Unidos, Argentina y Brasil eran los tres principales destinos de las exportaciones regionales, hasta octubre de 2004, se observa la evolución de las exportaciones hacia un abanico más amplio de países, que incluyen la Unión Europea (Alemania, España, Francia, etc.) y Asia.

La tabla 7 muestra los principales destinos de las exportaciones de la Región de Valparaíso.

Tabla 7.- Principales destinos de las Exportaciones de la V Región
Miles de US\$ (FOB)

País	Enero a Diciembre 2004	Enero a Diciembre 2005	Variación (2005/2004)-1	Exportación a cada país 2005	Exportación acumulada sobre el total 2005
U.S.A.	609.567	899.911	48%	23,26%	23,26%
China	526.434	634.865	21%	16,41%	39,67%
Brasil	346.795	324.260	-6%	8,38%	48,05%
México	227.482	223.341	-2%	5,77%	53,82%
Holanda	142.552	175.359	23%	4,53%	58,35%
Japón	98.323	103.463	5%	2,67%	61,02%
Perú	29.040	95.447	229%	2,47%	63,49%
Argentina	56.465	88.871	57%	2,30%	65,79%
Corea Del Sur	75.817	86.233	14%	2,23%	68,02%
Taiwán	90.097	81.654	-9%	2,11%	70,13%
Italia	56.735	73.880	30%	1,91%	72,04%
Guatemala	80.221	57.636	-28%	1,49%	73,53%
Inglaterra	45.328	52.168	15%	1,35%	74,88%
Bulgaria	0	51.902	-	1,34%	76,22%
Colombia	46.547	50.661	9%	1,31%	77,53%
España	54.650	50.502	-8%	1,31%	78,84%
Ecuador	40.000	48.903	22%	1,26%	80,10%
Venezuela	23.510	36.430	55%	0,94%	81,04%

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas

En efecto, a octubre del año 2004 los países destino de las exportaciones regionales aumentaron a más de cien. Sin embargo, en 20 de ellos es donde se concentra el 84,46% del total exportado: a América del Norte un 26,23%, Asia con un 24,99%, América Latina con un 16,8%, Unión Europea con un 12,94% y Centro América con un 3,5%.

5.4 Descripción y discusión de los estudios más relevantes

A continuación se realiza una breve descripción de los principales documentos revisados con el objetivo de conocer y analizar la Región de Valparaíso y sus empresas. El listado en extenso se presenta en el Anexo 4 - Listado de documentos revisados.

En primer lugar se puede mencionar el documento denominado “Prospectiva Chile 2010” realizado por el Ministerio de Economía el año 2002. Este estudio buscó definir áreas de desarrollo futuro de la economía chilena y fue uno de los primeros en identificar actividades productivas con un enfoque de cluster. Se desarrolló sobre la base de opiniones de actores relevantes de las áreas pública, privada y académica. Se identifican los cluster de la educación, de la industria de TIC, del turismo de intereses especiales y cadenas productivas de acuicultura y pesca, agricultura y agroindustria, minería y otras actividades. A modo de crítica, se puede decir que al documento le falta profundidad y mayor discusión acerca de la factibilidad de implementar las propuestas en las distintas regiones de Chile, temas que pueden haberse considerado en la discusión y no haber quedado expuestos en el documento final publicado.

El documento “Hacia una política regional de desarrollo silvoagropecuario V Región. Ministerio de Agricultura (2005)” elaborado por la Secretaría Regional Ministerial de Agricultura, INDAP, SAG, CONAF e INIA describe globalmente la región en sus aspectos de clima, suelo, riego, ordenamiento territorial, entre otros. Sin embargo, no presenta propuestas, ni políticas de desarrollo.

El estudio “La vitivinicultura mundial y la situación chilena en 2004” elaborado por el Sub-departamento Viñas y Vinos del SAG, realiza un análisis de la evolución de la producción y consumo de vino en Chile y en el extranjero, incorporando un análisis de las perspectivas frente a los cambios en el intercambio internacional. El estudio concluye que los próximos años aumentará la competencia internacional, debido a las subvenciones europeas para reestructuración y reconversión de viñas, a la incorporación de los viñedos de los países del este, al crecimiento de las plantaciones en Australia, Sudáfrica, EE.UU., Nueva Zelanda, Argentina, Hungría y Bulgaria.

El paper “A Chilean Wine Cluster? Governance and Upgrading in the Phase of Internationalization” de Evert-Jan Visser, publicado en la serie de desarrollo productivo de la CEPAL el 2004, presenta un análisis del Cluster del Vino Chileno. Para ello describe su estructura y desarrollo, destaca la importancia de la gobernabilidad y concluye que es uno de los principales temas a resolver para el desarrollo del cluster.

El informe “Análisis del impacto económico en la Región de Valparaíso de los nuevos acuerdos comerciales de Chile”, elaborado por el Departamento de Economía Agraria de la Facultad de Agronomía e Ingeniería Forestal de la Pontificia Universidad Católica de Chile el año 2005 para el Ministerio de Planificación y Cooperación, describe la región y los acuerdos comerciales suscritos por Chile. Luego describe la situación de 11 productos prioritarios y recomienda políticas generales y específicas por rubro. Si bien este estudio plantea un análisis del impacto de los TLC’s en la economía regional, no presenta conclusiones específicas, ni realiza propuestas concretas para el desarrollo de la industria regional.

El informe “Guiar el Mercado: Informe sobre la Educación Superior en Chile” publicado en Marzo 2005 fue desarrollado por un equipo de investigadores coordinado por José Joaquín Brunner. En éste se analiza globalmente la educación superior nacional en base a cinco grandes funciones: 1.- Formar el capital humano avanzado de las sociedades, 2.- Ofrecer, en el nivel post secundario, oportunidades de formación continua, 3.- Producir la información y el conocimiento avanzados para el gobierno de los países y desarrollo de las economías, 4.- Servir como soporte vital de la cultura reflexiva y el debate público y 5.- Proporcionar un foco dinámico para el desarrollo regional de las ciudades al mismo tiempo que una ventana abierta al mundo global de las ciencias, la tecnología y las ideas contemporáneas.

Finalmente, el documento “La Internacionalización de la Educación Superior en Chile” publicado en octubre 2004 por Carlos Ramírez Sánchez presenta el sistema de educación superior nacional y argumenta la necesidad de reconocer el avance del proceso internacionalización en las IES del país y superar carencias reflejadas por ausencia de políticas, estrategias y planes claros.

5.5 Justificación de los CER seleccionados

Si bien, una de las características generales de los Cluster es su competitividad internacional, que puede cuantificarse en las cifras analizadas recientemente, existen otras características, que si bien son más difíciles de medir, claramente están dadas en la región. Dentro de éstas se pueden mencionar la existencia de universidades que pueden dotar de tecnologías, conocimiento y mano de obra calificada a las empresas de la región y la existencia de una infraestructura vial moderna y en desarrollo.

En la propuesta metodológica presentada con anterioridad a este informe se mencionaron como posibles Cluster Exportadores Regionales de bienes a: Hortofrutícola, Minero y Vino, así también se planteó la posibilidad de identificar a los Cluster Exportadores Regionales de servicios: Tecnologías de la Información, Logístico/Portuario, Universitario y Turismo (Rural/patrimonial/gastronómico). A continuación se describe brevemente cada uno de ellos y las razones para incorporar o no al capítulo siguiente donde se analizan con mayor detalle los seleccionados.

Cluster Exportadores Regionales de bienes:

- **Hortofrutícola:** la idea de fomentar la concreción de un cluster frutícola u hortofrutícola ha sido planteada por CORFO V Región, argumentando “que desde los años 50, cuando esta región empieza a exportar fruta, se han generado circunstancias que han transformado a la zona en un referente de relaciones con los proveedores, consumidores, distintos servicios públicos y privados, la cercanía a los puertos, las obras públicas”¹. Sin embargo, no se encontraron antecedentes suficientes para comprobar la factibilidad de implementar esta idea en el mediano plazo. Además, dada la amplitud de productos que incluiría esta agrupación, es difícil pensar que puedan trabajar como cluster. Los productores no tienen objetivos comunes, mercados comunes ni procesos productivos similares.

Por este motivo, y entendiendo ventajas comparativas de la región para el desarrollo de actividades agrícolas, se investigó qué agrupación perteneciente al sector hortofrutícola podría analizarse como cluster. A partir de este análisis, se llegó a la Palta Hass. Este producto es producido en más de 70% en la región y es altamente competitivo en el mercado norteamericano.

¹ El Mercurio de Valparaíso, Mundo del Agro. Semana del 9 al 15 de enero de 2006. Entrevista a Alejandro Corvalán.

- **Minero:** si bien, la actividad minera en el región es la de mayor importancia en función del monto exportado, sobretodo considerando los altos precios del cobre y del molibdeno, ésta se descarta debido a que, existen otras regiones con un nivel de competitividad mucho mayor y seguramente la actividad minera de la región puede formar parte de un Cluster de la Zona Norte de Chile.
- **Vino:** originalmente se pensó en analizar de modo integrado la producción de vino en los valles de Aconcagua, Casablanca y San Antonio, sin embargo luego de analizar con mayor detención los antecedentes y sostener reuniones con actores relevantes, se descartó el Valle de Aconcagua debido a que se estaría reconvirtiendo a la producción de uva de mesa. Asimismo, se detectó que la calidad de la uva blanca cosechada en los Valles de Casablanca y San Antonio es reconocida a nivel nacional e internacional. Ello se refleja claramente en el precio de venta de la botella de vino blanco que supera ampliamente a las del resto del país.

Es por ello, que se plantea definir el Cluster (o subcluster) del Vino Blanco Premium como parte de uno mayor, también de alta calidad, que abarcaría más regiones. Esto estaría además en consonancia con planeamientos de CORFO que ha planteado preparar un cluster del vino entre las regiones V, VI y VII.

Cluster Exportadores Regionales de servicios:

- **Tecnologías de la Información:** la idea de generar un cluster de TI en la V Región ha sido ampliamente fomentada por las instituciones de gobierno de la región y nacionales. Para ello se construyó un edificio que albergará empresas de TI en Curauma y se inició la actividad del Centro de Investigación Avanzada en TIC. De esta forma, aunque no es una iniciativa que surge naturalmente debido a la asociación entre empresas, podría plantearse que es un cluster en estado embrionario.

De este modo, este cluster se descartó además, porque no fue posible entender cómo las empresas de TI pudieran trabajar con visión de cluster, ya que no tienen productos similares ni mercados comunes. Asimismo, la diferencia de tamaño entre las Pymes existentes en la región y las grandes empresas que se pretende atraer, no asegura que puedan colaborar.

- **Logístico/Portuario:** si bien esta es una actividad muy importante en la región, no se trabaja colaborativamente, ni es claro que ProChile puede y deba apoyar a las grandes empresas navieras, portuarias y transportistas.

- **Universitario:** hace varios años que se plantea que Valparaíso tiene todo el potencial para ser una ciudad universitaria de nivel internacional. Para ello, la existencia de instituciones de educación superior se debe complementar eficientemente con una oferta de servicios especializados orientados a sus habitantes universitarios, tales como vivienda, espacios para el esparcimiento y ocio, infraestructura deportiva, actividades culturales, etc.

Dado el análisis de las ventajas comparativas y competitivas de Valparaíso como ciudad universitaria, y la evolución que ha tenido este sector en los últimos años, hoy es posible plantear que existe una Industria Universitaria. Ello, junto con el creciente proceso de globalización e internacioalización de la educación superior hace que el impacto económico regional al formar un Cluster Universitario sea muy importante. Debido a estos antecedentes y a los expuestos más adelante, se propone apoyar la concreción del Cluster Universitario de Valparaíso-Viña el Mar.

- **Turismo:** la industria del turismo, y en especial la del turismo de intereses especiales, ha sido foco de análisis y fomentos en los últimos años. Sin embargo, esta actividad se desechó inicialmente del análisis debido a que en Chile existen otras instituciones gubernamentales dedicadas a fomentarla y fortalecerla. De todos modos, el Cluster Universitario propuesto anteriormente tiene mucha complementariedad con la industria turística regional y nacional.

En síntesis, se pueden identificar preliminarmente algunos grupos empresariales, grandes y pequeños, que podrían ser clasificados como Cluster Exportadores, de productos y servicios, en niveles de evolución nacientes o en crecimiento. A continuación se presentan, en forma priorizada, los que a la fecha se han identificado como los principales Cluster Exportadores Regionales:

- Vino Blanco Premium
- Palta Hass
- Universitario.

En las siguientes secciones se describen con mayor detalle estos CER's.

6 Cluster Exportadores Regionales

6.1 Vino Blanco Premium

6.1.1 Fundamentos

En los últimos años el país ha experimentado un notable desarrollo en el rubro vitivinícola, aumentando tanto el volumen producido como la calidad de sus vinos. El sector exportador ha sido un importante motor impulsor de este desarrollo, por lo que la producción nacional cada año llega a nuevos destinos. El clima ha favorecido al reconocimiento mundial de la calidad de los vinos chilenos y dentro de esto, la V Región se ha destacado por la producción de vinos blancos (Chardonnay y Sauvignon Blanc) elaborados en el valle de Casablanca y más recientemente en la zona de San Antonio.

Dentro de la Región existen diversos tipos de productores vitivinícolas, algunos grandes productores que poseen extensas superficies de terreno plantadas incluso con bodegas propias, y otros pequeños que no disponen de muchas hectáreas plantadas, pero que si extraen uva de excelente calidad. En ambos casos se ha optado por el mercado internacional, aprovechando las ventajas comparativas, ofreciendo mejores precios.

Los empresarios de este valle han reconocido la necesidad de trabajar coordinadamente para obtener un mejor posicionamiento internacional, por ello han creado la "Asociación de Empresarios Vitivinícolas del Valle de Casablanca A.G.". Esta agrupación cuenta con más de 50 socios y 14 bodegas, además de 4 restaurantes que se utilizan para la promoción turística de sus productos.

Con el fin de aportar antecedentes estadísticos que sirvan de base para planes y proyectos en el área vitivinícola, el servicio Agrícola y Ganadero actualiza desde le año 2002 un catastro del Viñedo Chileno, la última actualización disponible es la correspondiente al año 2004. De aquí se pueden extraer datos que cuantifiquen la producción nacional, regional y comunal.

El viñedo chileno alcanza a un total de 175.365 hectáreas, superficie distribuida en: vides destinadas a vinificación con 112.056 ha., vides para consumo fresco con 53.426 ha. y vides para pisco con 9.883 ha., localizadas entre las regiones de Atacama y de Los Lagos. La mayor superficie plantada es en la Región del Maule, seguida por las regiones del Libertador Bernardo O'Higgins, la Región Metropolitana y la Región de Valparaíso.

La V Región se caracteriza principalmente por la producción de vinos blancos de calidad, especialmente de cepas Chardonnay y Sauvignon Blanc. La calidad de estos vinos puede reflejarse en su precio, que supera hasta en un dólar por litro al precio promedio de las regiones antes mencionadas. La tabla 8 presenta el precio promedio pagado por litro de vino Chardonnay y Sauvignon Blanc según su región de origen. Por ejemplo, el año 2005 se pagó, en promedio, US\$ 3,68 por litro de vino blanco de la V Región, el que proviene en su gran parte del Valle de Casablanca, mientras que a nivel nacional el precio promedio fue de US\$ 2,75 por litro.

Tabla 8.- Precio promedio obtenido por litro exportado de Vino Blanco por Región
(Chardonnay y Sauvignon Blanc (US\$/L))

Monto/Cantidad	2002	2003	2004	2005
IV Región	2,16	1,85	1,81	2,27
V Región	3,31	3,36	3,45	3,68
VI Región	2,57	2,64	2,64	2,97
VII Región	2,22	2,16	2,13	2,45
RM	2,51	2,53	2,61	2,65
Nacional	2,54	2,55	2,59	2,75

Fuente: ODEPA con información del Servicio Nacional de Aduanas

Las figuras 3 y 4 representan la evolución de los precios del vino Chardonnay y Sauvignon Blanc por separado.

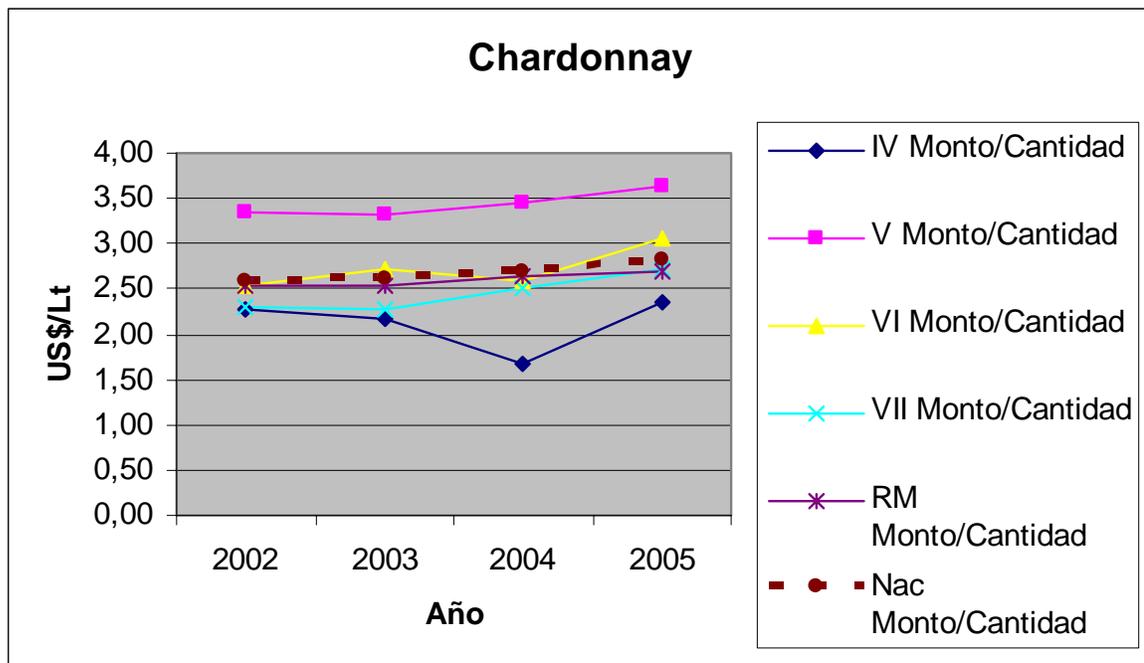


Figura 3.- Evolución del precio por litro de vino Chardonnay según región

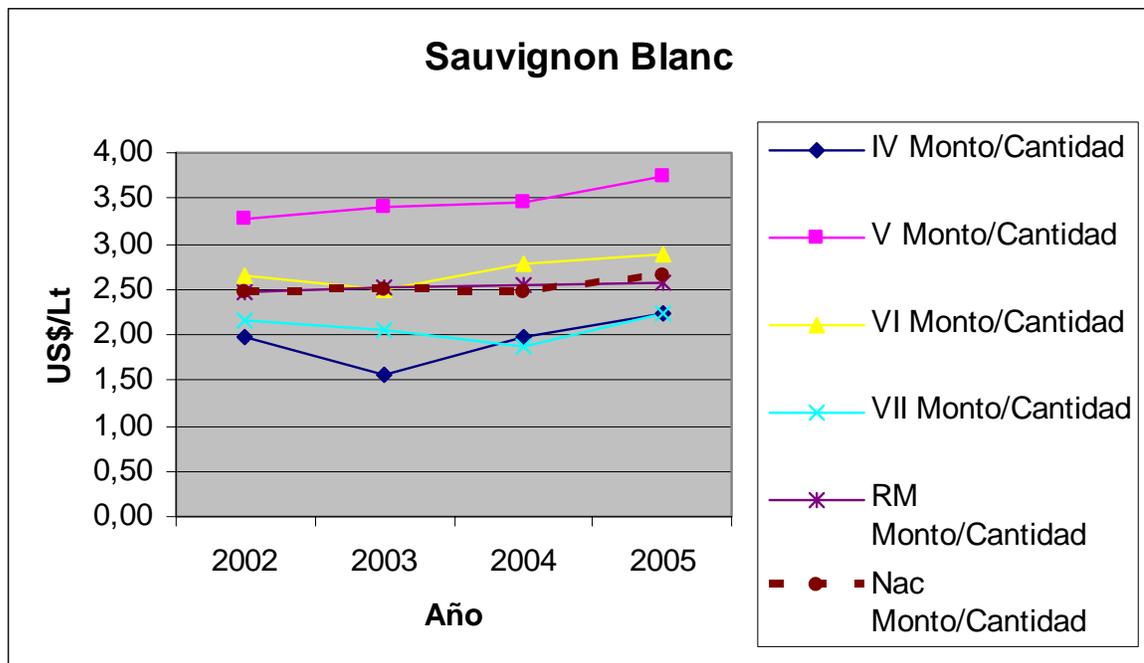


Figura 4.- Evolución del precio por litro de vino Sauvignon Blanc según región

6.1.2 Descripción general

Casablanca es un valle nuevo en lo que se refiere a producción de vinos ya que en 1980 recién se descubren sus condiciones únicas en Chile para la producción de cepas blancas.

Su alto nivel tecnológico, debido a que es un valle vitivinícola nuevo con instalaciones modernas lo posiciona en la industria nacional.

Asimismo, se debe destacar el interés por desarrollar investigación que permita realizar innovaciones al proceso productivo. Se puede mencionar por ejemplo, el proyecto Fondef (D03I1135) para la obtención y desarrollo de formulaciones pesticidas a partir de extractos florales de *Matricaria recutita* para su aplicación en plagas de importancia vitivinícola, en conjunto con la PUCV, INIA y ANASAC. Asimismo, se está realizando un proyecto para desarrollar y mantener un Sistema de Producción de "Buenas Prácticas Agrícolas" según protocolo EUREPGAP en las Viñas de Casablanca para el mercado Europeo, con el apoyo de CORFO.

En el valle existen diversos tamaños de productores vitivinícolas. Sus empresarios han reconocido la necesidad de trabajar coordinadamente para obtener un mejor posicionamiento internacional.

La figura 5 muestra la conformación de la asociación según el número de hectáreas plantadas.

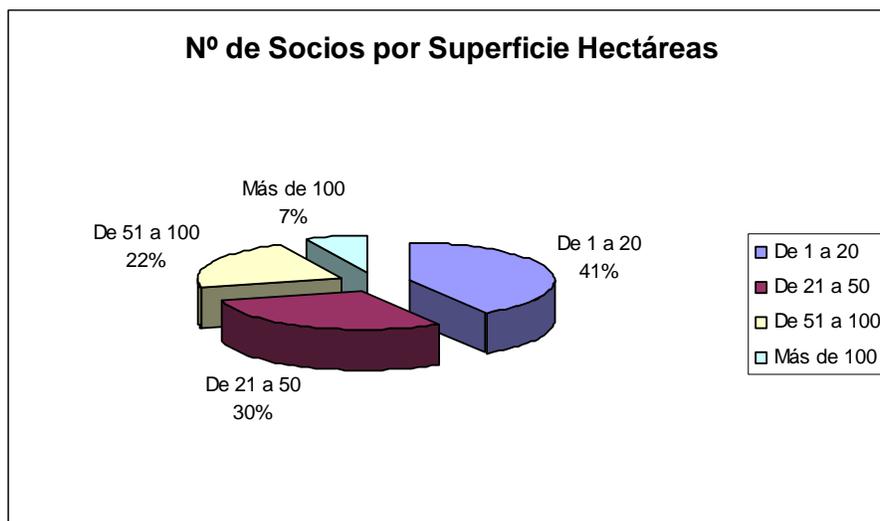


Figura 5.- Nº de socios de la Asociación de Empresarios Vitivinícolas del Valle de Casablanca por superficie plantada

Fuente: www.casablancavalley.cl

En la figura se puede ver que en la asociación participan productores de variados tamaños de producción, existiendo un 41% de productores que tienen entre 1 y 20 hectáreas plantadas.

6.1.3 Producción

El nivel de producción de la V Región, medido en hectáreas plantadas, se ha mantenido estable en los últimos tres años, restringido por la geografía regional y los precios de las tierras.

Las tablas 9 y 10 presentan la superficie plantada en las regiones IV, V, VI, VII y Metropolitana, que en conjunto representan el 96% de la superficie nacional destinada a Chardonnay y 99% de superficie nacional destinada a Sauvignon Blanc.

Tabla 9.- Superficie plantada con cepa Chardonnay
(Producción medida en hectáreas plantadas (ha))

Región	2002	2003	2004
IV Superficie	146,00	147,00	165,40
V Superficie	1.962,00	1.920,00	1.921,60
VI Superficie	1.602,00	1.620,00	1.646,50
VII Superficie	2.621,00	2.621,00	2.723,20
RM Superficie	953,00	951,00	953,00
Nac. Superficie	7.561,00	7.565,00	7.721,90

Fuente: S.A.G. Catastro Vitivinícola 2002, 2003 y 2004

Tabla 10.- Superficie plantada con cepa Sauvignon Blanc
(Producción medida en hectáreas plantadas (ha))

Región	2002	2003	2004
IV Superficie	57,00	58,00	60,90
V Superficie	638,00	817,00	819,20
VI Superficie	924,00	1.020,00	1.131,10
VII Superficie	4.965,00	4.984,00	5.215,20
RM Superficie	397,00	411,00	415,80
Nac. Superficie	7.041,00	7.368,00	7.741,10

Fuente: S.A.G. Catastro Vitivinícola 2002, 2003 y 2004

Como puede observarse en las tablas 9 y 10, la superficie plantada con uva Chardonnay el año 2004 en la V Región fue de 1.921,60 hectáreas, mientras que la superficie plantada con uva Sauvignon Blanc correspondió a 819,20 hectáreas en ese mismo año.

De esta forma, si se analiza la producción de estas cepas según comunas de la región, puede advertirse que el valle de Casablanca y su vecino valle de San Antonio contienen el 98% de la superficie plantada con uva de ambas cepas. La tabla 11 presenta las hectáreas plantadas por comuna de la V Región.

Tabla 11.- Producción por Comuna de la V Región
(Producción medida en hectáreas plantadas (ha))

Comuna/Cepa	2002		2003		2004	
	Chardonnay	Sauvignon Blanc	Chardonnay	Sauvignon Blanc	Chardonnay	Sauvignon Blanc
Los Andes		0,4		0,4		0,4
San Esteban	8,6	3,2	11,6	3,2	13,2	5
Rinconada	0,2		0,2		0,2	
Putendo				0,5		0,5
Panquehue		3,5		3,5		3,5
Catemu	0,4		0,4		0,4	
Olmué	10,9		10,9		10,9	
Quilpué	8,3	1	8,3	1	8,3	1
Casablanca	1817,8	577	1772,8	756	1772,8	756,1
San Antonio	111,4	47,3	111,4	47,3	111,4	47,3
Cartagena	4,4	5,4	4,4	5,4	4,4	5,4
Total Región	1.962,00	638	1.920,00	817,4	1.921,60	819,2

Fuente: S.A.G. Catastro Vitivinícola 2002, 2003 y 2004

6.1.4 Exportación

En cuanto a los volúmenes exportados, la V Región exporta en torno al 11% del volumen nacional de vino Chardonnay y Sauvignon Blanc. Cabe recordar en este punto que la característica distintiva de esta región, en cuanto a la producción de vinos, es el nivel de calidad (reflejado en su precio) y no la cantidad.

Las tablas 12 y 13 muestran el monto y el volumen de las exportaciones de vino blanco chileno (Chardonnay y Sauvignon Blanc) medido en dólares y litros, respectivamente.

Tabla 12.- Volumen de Exportación de Vinos Blancos por Región
(Chardonnay y Sauvignon Blanc (Litros))

Región	2002	2003	2004	2005
IV	209.874	388.116	396.012	289.836
V	5.197.900	6.642.700	6.453.500	6.828.500
VI	6.420.062	6.151.385	6.933.471	7.187.120
VII	11.007.574	12.984.307	13.184.050	13.635.259
RM	25.892.922	26.757.261	37.132.742	36.334.445
Nac.	48.760.551	52.968.169	64.329.514	64.495.387

Fuente: ODEPA con información del Servicio Nacional de Aduanas

Tabla 13.- Monto de Exportaciones de Vinos Blancos por Región
(Chardonnay y Sauvignon Blanc (US\$ FOB))

Región	2002	2003	2004	2005
IV	452.715	719.079	716.116	659.299
V	17.214.200	22.314.000	22.256.600	25.112.700
VI	16.513.211	16.253.642	18.317.822	21.338.172
VII	24.425.002	28.012.170	28.136.318	33.428.492
RM	64.944.995	67.773.488	96.775.967	96.125.202
Nac.	123.625.298	135.329.006	166.745.888	177.192.035

Fuente: ODEPA con información del Servicio Nacional de Aduanas

La figura 6 representa el monto y el volumen de las exportaciones de vino blanco chileno (Chardonnay y Sauvignon Blanc).

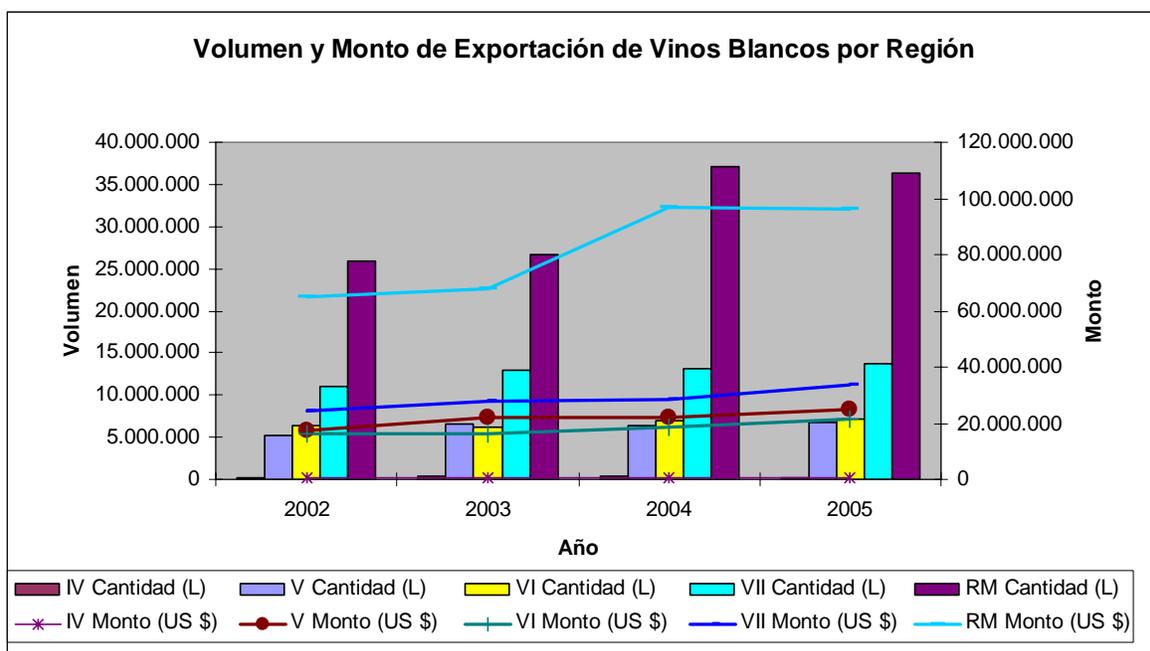


Figura 6.- Volumen y monto de exportación de vinos blancos por región

Como puede observarse en el gráfico y en las tablas, la mayor parte del vino blanco exportado se produce en la Región Metropolitana.

Por otra parte, analizando el destino de las exportaciones regionales, puede verse que gran parte de las exportaciones se realiza a mercados con los cuales ya existen acuerdos comerciales, 29% a Estados Unidos, 24% al Reino Unido, 9% a Canadá y 8% a Irlanda. De ello se desprende que estas empresas ya están aprovechando oportunidades creadas sobre la base de los acuerdos comerciales suscritos por Chile.

Las tablas 14 y 15 presentan los destinos y volúmenes de exportaciones de Chardonnay Sauvignon Blanc con origen en la V Región.

**Tabla 14.- Destino y volumen de las exportaciones de Chardonnay
(Litros)**

País	2002	2003	2004	2005
EE. UU.	1.182.851	1.366.024	1.222.006	940.052
Reino Unido	649.523	463.211	695.190	778.159
Canadá	374.157	548.315	302.971	299.946
Irlanda	379.904	337.228	224.541	260.354
Holanda	102.983	227.219	109.686	140.209
Japón	134.447	105.987	171.664	116.571
Bélgica	26.892	34.989	76.561	101.179
Dinamarca	103.140	195.120	265.835	96.912
Rusia	6.350	17.646	25.188	71.849
Alemania	49.284	64.381	65.540	54.113

País	2002	2003	2004	2005
México	37.481	52.840	37.120	53.451
Suecia	95.310	123.138	73.143	43.038
Suiza	26.280	24.300	25.029	29.655
China	721	2.875	6.314	26.162
Finlandia	25.596	39.546	32.144	24.066
Malasia	2.408		15.876	23.400
Puerto Rico				21.168
Colombia	585	1.350	18.853	17.622
Corea del Sur	3.056	17.064	16.029	15.597
Brasil	4.455	28.275	5.379	13.464
Francia	990	5.292	10.827	12.353
Total Período	3.289.924	3.750.139	3.512.526	3.264.575

Fuente: ODEPA con información del Servicio Nacional de Aduanas

Tabla 15.- Destino y volumen de las exportaciones de Sauvignon Blanc
(Litros)

País	2002	2003	2004	2005
EE. UU.	306.302	573.672	659.914	979.876
Reino Unido	462.624	650.345	813.679	702.079
Irlanda	566.392	669.525	423.361	693.682
Canadá	291.141	571.295	343.600	374.158
Colombia	3.735	20.115	117.369	136.188
Holanda	37.544	61.605	41.266	80.416
Dinamarca	15.170	32.337	122.266	91.184
México	12.429	8.916	30.851	62.982
Alemania	22.122	57.731	49.652	24.414
Venezuela				47.880
Noruega	540	40.050	41.598	39.600
Bélgica	23.382	61.369	39.944	30.172
Japón	51.138	18.611	59.306	22.377
Rusia	3.330	7.053	10.766	28.145
Brasil	2.250	17.250	7.313	15.071
Rep. Dominicana	18.297	7.200	10.548	28.058
Francia	5.625	13.770	675	19.004
Finlandia	900	1.125	8.460	12.060
Suiza	24.732	10.350	16.740	11.484
Suecia	2.835	3.618	18.774	20.403
China	450	1.031	7.255	14.050
Total Período	3.564.068	2.941.056	2.892.615	1.908.069

Fuente: ODEPA con información del Servicio Nacional de Aduanas

Asimismo, las tablas 16 y 17 presentan los destinos y montos de exportaciones de Chardonnay Sauvignon Blanc con origen en la V Región.

Tabla 16.- Destino y monto de las exportaciones de Chardonnay
(US\$ FOB)

País	2002	2003	2004	2005
Reino Unido	2.328.692	1.535.075	2.313.178	3.058.018
EE. UU.	3.776.891	4.197.067	4.020.638	3.008.618
Canadá	1.148.964	1.890.237	1.111.349	1.168.966
Irlanda	1.266.592	1.142.177	813.746	1.027.894
Japón	568.237	578.351	734.136	493.988
Holanda	335.911	663.163	394.281	474.090
Bélgica	85.512	125.635	300.357	351.611
Dinamarca	312.814	654.408	855.673	351.362
Rusia	16.457	51.268	88.977	238.808
Alemania	160.700	203.185	268.582	212.209
México	146.729	178.890	127.067	180.786
Suiza	123.006	89.200	78.529	157.003
Suecia	288.580	407.499	237.674	156.520
China	3.900	11.239	23.281	95.176
Finlandia	68.795	129.225	99.645	86.718
Puerto Rico				70.132
Corea Del Sur	14.620	81.310	71.705	59.865
Malasia	9.580		37.374	59.560
Brasil	14.630	141.164	29.538	58.651
Colombia	1.650	3.954	63.044	57.600
Francia	4.763	27.636	33.955	41.004
Total Período	10.976.453	12.438.259	12.082.052	11.827.920

Fuente: ODEPA con información del Servicio Nacional de Aduanas

Tabla 17.- Destino y monto de las exportaciones de Sauvignon Blanc
(US\$ FOB)

País	2002	2003	2004	2005
EE. UU.	992.257	1.856.125	2.370.872	3.737.262
Reino Unido	1.507.994	2.173.595	2.620.283	2.798.516
Irlanda	1.839.070	2.377.436	1.618.812	2.577.284
Canadá	924.517	1.926.637	1.266.996	1.570.546
Colombia	11.173	67.664	354.381	406.579
Holanda	114.346	183.735	157.787	268.475
Dinamarca	80.679	121.141	339.655	250.246
México	53.541	42.399	100.699	198.607
Alemania	62.730	194.317	175.262	124.392
Venezuela				123.450
Noruega	1.870	168.514	123.523	112.123
Bélgica	79.865	233.715	143.740	110.759
Japón	197.907	74.760	233.173	95.505
Rusia	8.958	21.344	35.335	80.967
Brasil	7.517	88.277	36.769	75.134
Rep. Dominicana	49.035	21.838	27.709	73.414
Francia	13.125	44.370	3.067	63.203
Finlandia	3.552	5.349	72.505	56.663
Suiza	90.120	43.250	70.254	51.931

País	2002	2003	2004	2005
Suecia	6.916	11.805	45.204	45.043
China	1.750	3.035	25.912	44.531
Total Periodo	6.237.829	9.875.851	10.174.625	13.284.844

Fuente: ODEPA con información del Servicio Nacional de Aduanas

Finalmente, para finalizar el análisis descriptivo, las tablas 18 y 19 presentan el precio que se paga en cada destino de las exportaciones de vino blanco de la V Región. En ellas se puede observar que el precio ha aumentado levemente en forma sostenida en los últimos años.

Tabla 18.- Destino y precio de las exportaciones de Chardonnay
(US\$/Litro)

País	2002	2003	2004	2005
Suiza	4,68	3,67	3,14	5,29
Brasil	3,28	4,99	5,49	4,36
Japón	4,23	5,46	4,28	4,24
Irlanda	3,33	3,39	3,62	3,95
Reino Unido	3,59	3,31	3,33	3,93
Alemania	3,26	3,16	4,10	3,92
Canadá	3,07	3,45	3,67	3,90
Corea del Sur	4,78	4,77	4,47	3,84
Suecia	3,03	3,31	3,25	3,64
China	5,41	3,91	3,69	3,64
Dinamarca	3,03	3,35	3,22	3,63
Finlandia	2,69	3,27	3,10	3,60
Bélgica	3,18	3,59	3,92	3,48
México	3,91	3,39	3,42	3,38
Holanda	3,26	2,92	3,59	3,38
Francia	4,81	5,22	3,14	3,32
Rusia	2,59	2,91	3,53	3,32
Puerto Rico	-	-	-	3,31
Colombia	2,82	2,93	3,34	3,27
EE. UU.	3,19	3,07	3,29	3,20
Malasia	3,98	-	2,35	2,55
Promedio	3,34	3,32	3,44	3,62

Fuente: Elaboración propia en base a datos de ODEPA

Tabla 19.- Destino y precio de las exportaciones de Sauvignon Blanc
(US\$/Litro)

País	2002	2003	2004	2005
Alemania	2,84	3,37	3,53	5,10
Brasil	3,34	5,12	5,03	4,99
Finlandia	3,95	4,75	8,57	4,70
Suiza	3,64	4,18	4,20	4,52
Japón	3,87	4,02	3,93	4,27
Canadá	3,18	3,37	3,69	4,20

	Código Arancelario	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2015
TLC Chile - Corea	2204212000		12.495 %	10.005 %	7.5%	4.995%	2.505%	0,00%	0,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Portal COMEX

6.1.5 Estructura

Las empresas vitivinícolas nacionales con presencia en la V Región se presentan en la tabla 21. En la tercera columna se indica si éstas pertenecen a la Asociación de Vitivinicultores de Casablanca.

Tabla 21.- Empresas vitivinícolas nacionales con presencia en la V Región

Empresa	Exportaciones totales del año 2005 (US\$ FOB)	Pertenece a la Asociación de Vitivinicultores de Casablanca
Viña Concha y Toro	159.881.546	
Viña Santa Rita	38.971.011	Sí
Viña Cono Sur	37.522.340	
Viña Errázuriz	24.550.451	
Vía S.A.	21.561.519	
Viña Santa Carolina	20.499.813	Sí
Viña Carmen	18.580.168	Sí
Viñas Emiliana	15.520.250	Sí
Viña Ventisquero	13.710.417	Sí
Viña Casa Lapostolle S.A.	10.795.137	Sí
Empresas Lourdes	8.806.597	
Viña Veramonte	7.567.996	Sí
Viña Morandé	4.276.850	Sí
Viña Indomita	1.507.583	Sí
Viña Casablanca	1.246.234	Sí
Viña Leyda	1.221.324	
Viña Casas del Bosque	1.028.822	Sí
Viña Botalcura	769.794	
Viña Garces Silva	589.901	
Viña Grand Vins Corpora Boisset	306.094	
Laroche Chile Ltda.	79.744	
Agrícola El Ensueño	S/I	Sí
Agrícola Las Petras	S/I	Sí
Domaine Raab Ramsay	S/I	

Loma Larga Vineyards	S/I	
Quintay Ecovineyards	S/I	Sí
Terra Andina	S/I	
Villard Estate	S/I	
Viña Agustinos	S/I	
Viña Gracia	S/I	
Viña Kingston Family Vineyards	S/I	Sí
Viña La Providencia	S/I	
Viña Los Perales	S/I	
Viña Mar	S/I	Sí
Viña Matetic	S/I	Sí
Viña Porta	S/I	
Viña Sotomayor	S/I	
Viña Veranda	S/I	
Viña William Cole	S/I	Sí
Viñedos La Rotunda	S/I	Sí

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Estadísticas de Comercio Exterior de ProChile, Casablanca Valley, Corporación Chilena del Vino y Viñas de Chile.

La propuesta de *Cluster de Vino Blanco Premium de Casablanca* debiera basarse en la actual Asociación de Empresarios Vitivinícolas del Valle de Casablanca, la cual ya tiene un modo de trabajo asociativo.

Esta asociación está compuesta por empresarios productores de vino y agricultores productores de uva.

6.1.6 Análisis FODA

6.1.6.1 Fortalezas

- Buenas condiciones climáticas y escasez de precipitaciones a partir de diciembre permiten una buena maduración y un fruto sano.
- Chile es el único país libre de filoxera lo que permite encontrar vides originales que producen un fruto concentrado, de color intenso y variedad.
- Buena relación calidad/producto.
- Su alto nivel de asociatividad, reflejado en la creación de la Asociación y en la participación de diversos proyectos conjuntos, con el fin de promocionar

y dar identidad al valle fuera del país, dentro de los cuales destaca la obtención de la Denominación de Origen del valle de Casablanca.

- Su alto nivel tecnológico, debido a que es un valle vitivinícola nuevo con instalaciones modernas.
- Mercado destino común, principalmente el mercado europeo.
- Dentro de la asociación existen distintos niveles de productores, existe la posibilidad de que los que ahora sólo producen y venden uvas, con el tiempo procesen y embotellen su producción.

6.1.6.2 Oportunidades

- Acceso a nuevos mercados aprovechando los TLC's, mejorando la posición competitiva y permitiendo la generación de confianzas y un reconocimiento mutuo de criterios enológicos y vitícolas, facilitando también la protección de especificidades y denominaciones.

6.1.6.3 Debilidades

- Potencial de crecimiento restringido por el alto precio de las tierras.
- Potencial de crecimiento restringido por la escasez de agua.
- Dificultad para ampliar mercados debido a la falta de importadores distribuidores².

6.1.6.4 Amenazas

- IV Región tiene posibilidades de producir vino blanco de similar calidad al del Valle de Casablanca.
- La campaña de reestructuración y reconversión de los viñedos viejos que está llevando a cabo la Unión Europea.
- La entrada de nuevos países a la UE desgravará los aranceles que actualmente ellos pagan, lo que en la práctica aumenta la producción interna de vinos y disminuiría la demanda de vinos importados. En conversaciones con la Asociación de Vitivinicultores de Casablanca se

² Información recibida a través de una encuesta realizada a las empresas asociadas a la Asociación de Vitivinicultores de Casablanca.

determinó que esta amenaza no es relevante, debido a que los países que se incorporarán a la UE no compiten en calidad con los vinos de Casablanca.

6.1.7 Características que la Clusterifican

En este capítulo se han descrito las características que permiten pensar en el *Cluster de Vino Blanco Premium de Casablanca*, como un cluster asociado a otros cluster de otras regiones que provean de cepas distintas (Cabernet Sauvignon, Carmerere, Merlot, etc.) con un nivel de calidad superior.

La figura 7 muestra bajo el esquema del Diamante de Porter el *Cluster de Vino Blanco Premium de Casablanca*.

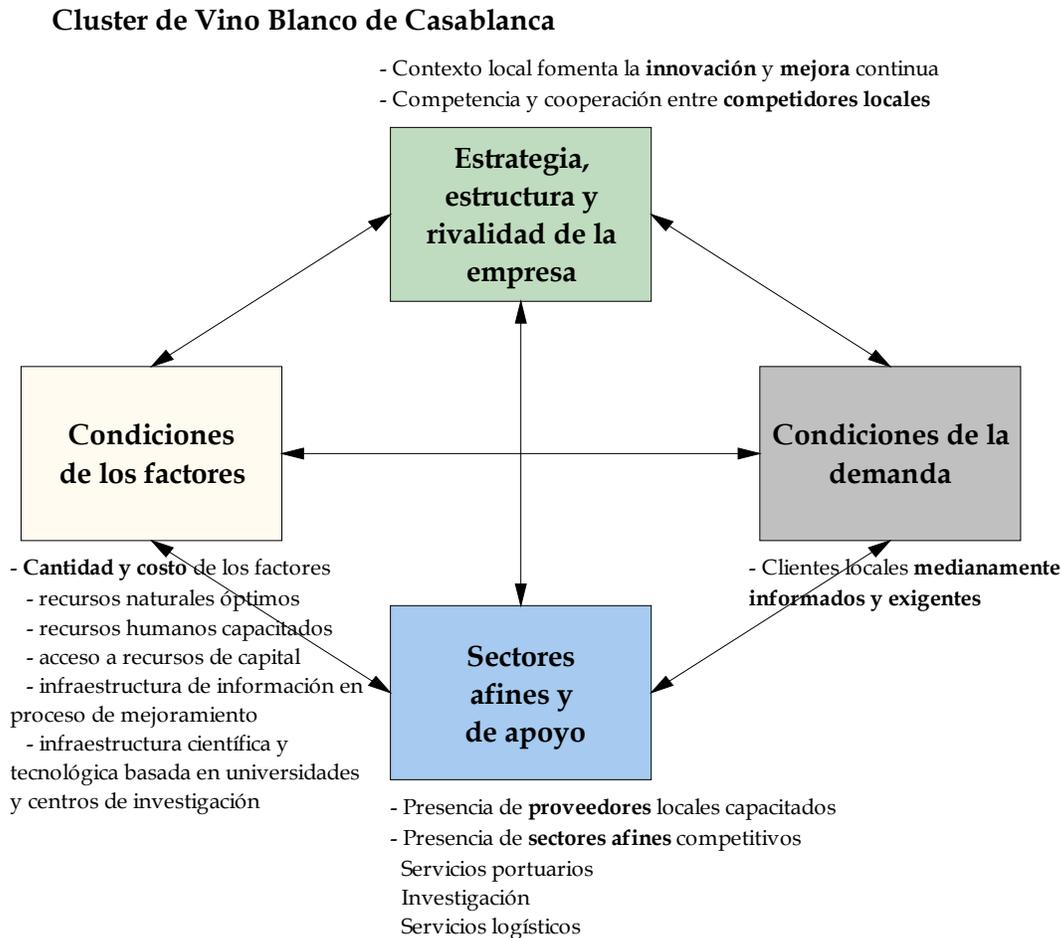


Figura 7.- Diamante de Porter del Cluster de Vino Blanco Premium de Casablanca

En la figura 7 se destacan las buenas condiciones generales de la Quinta Región, en cuanto a las Condiciones de los factores y a los Sectores afines y de apoyo, a lo que se suma las buenas características de cooperación de la industria.

Finalmente, en la figura 8 se presenta un mapa de los actores y relaciones existentes en el *Cluster de Vino Blanco Premium de Casablanca*.

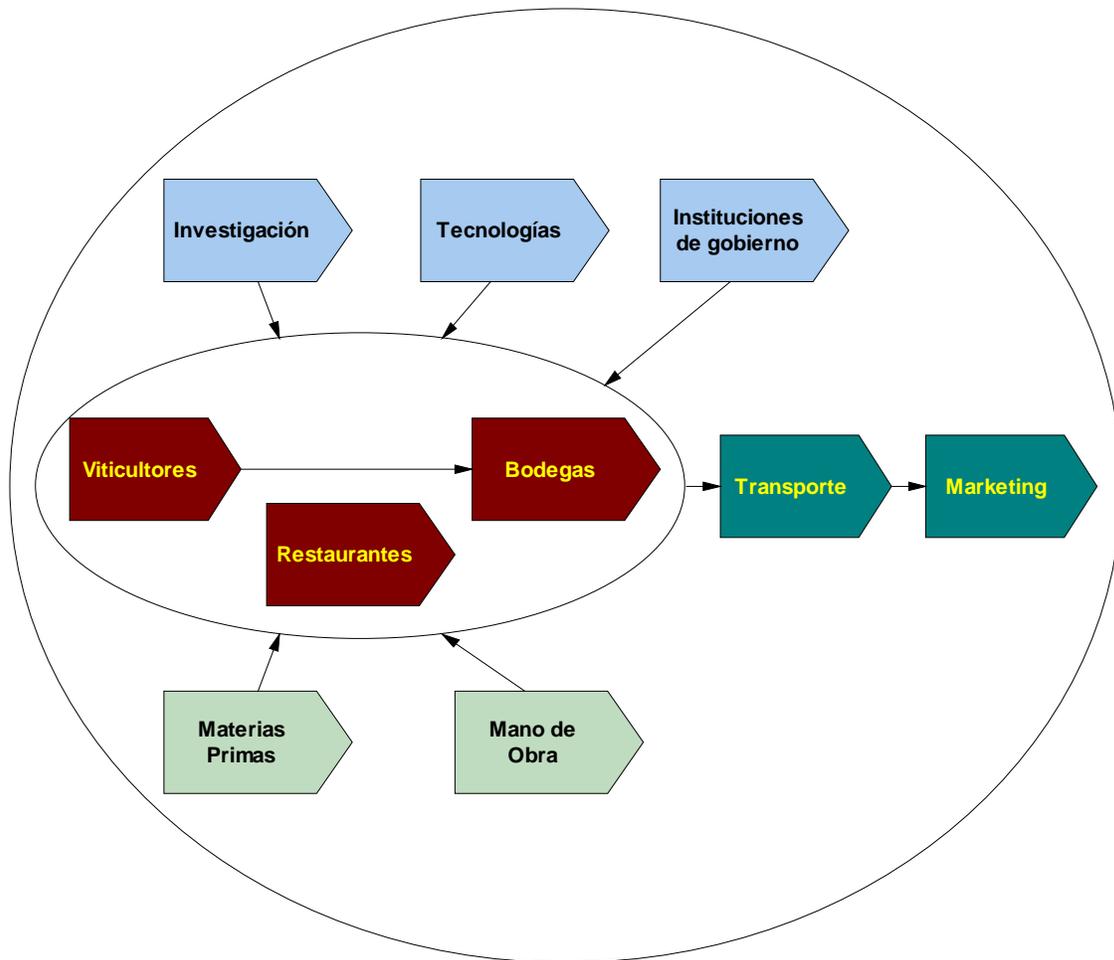


Figura 8.- Actores y relaciones en el Cluster de Vino Blanco Premium de Casablanca

6.2 Palta Hass

6.2.1 Fundamentos

Desde mediados del siglo pasado que la V Región posee plantaciones de palta, sin embargo es en los últimos años que la intensa promoción y la calidad del producto ha hecho que la variedad Hass se posicione, tanto en mercados extranjeros, como en el nacional. La buena aceptación de este producto, especialmente en Estados Unidos, ha generado que los grandes, medianos y pequeños productores se unan, con el objetivo de planificar la cosecha, mejorar el producto, obtener mejores precios y disponer de recursos para la promoción. Así nació el “Comité de Paltas” de Chile.

El “Comité de Paltas” ha realizado importantes logros, tal como posicionar el producto mediante estrategias de marketing genéricas para la Palta Hass, coordinar la cosecha del fruto para no generar sobreoferta en el mercado e incentivar mecanismos de certificación de cumplimiento de ciertas medidas de calidad para iniciar la cosecha.

Hace un par de años, este comité creó la “Asociación Gremial de Productores y Exportadores de Palta Hass de Chile”, entidad que sigue trabajando bajo el nombre de “Comité de Paltas”.

El último gran logro de esta asociación es la creación de un sello distintivo que garantiza, mediante controles especializados externos en pre y post cosecha, la calidad homogénea y claramente diferenciable de las empresas asociadas.

6.2.2 Descripción general

Desde mediados del siglo pasado que la V Región posee plantaciones de palta, sin embargo es en los últimos años que la intensa promoción y la calidad del producto ha hecho que la variedad Hass se posicione, tanto en mercados extranjeros, como en el nacional.

Existe un reciente interés por la investigación que le permita realizar innovaciones. Se debe recordar que debido al alto precio que tuvo el producto históricamente, no existía interés por invertir para realizar innovaciones que permitan mejorar productividad y competitividad. Por ejemplo el proyecto Fondef “Evaluación agronómica y propagación de nuevos portainjertos y variedades de palto en distintas zonas agroclimáticas de Chile” (D04I1346) liderado por la PUCV.

De todos modos, la producción tiene niveles de tecnificación más altos que los productores mexicanos.

Dentro de la asociación existen productores de diversos tamaños y exportadores nacionales e internacionales.

No se tiene acceso a información acerca de los productores por ser ésta información estratégica. Representantes del Comité de Paltas actualmente están catastrando a los productores, sin embargo se mantiene como información reservada.

6.2.3 Producción

La Palta Hass se produce en las regiones IV, V, VI y Metropolitana. Sin embargo, casi el 70% de la superficie plantada pertenece a la V Región. La tabla 22 muestra la superficie plantada con paltos en el país, según los distintos catastros realizados.

Tabla 22.- Distribución de la superficie de palta por regiones
(ha)

Región	Año 1996	Año 1998	Año 1999	Año 2000	Año 2001	Año 2002
III			90,2			
IV			1.256,1			
V						14.929,8
R.M.		3.672				
VI	1.460,2					
VII					20,7	
VIII				5,1		
IX				1,8		

Fuente: Catastro Frutícola V Región, 2002, CIREN-ODEPA

Asimismo, dentro de la V Región las plantaciones de palto están localizadas principalmente en Cabildo, La Ligua, Petorca, Hijuelas, La Calera, La Cruz, Nogales, Quillota y Llay Llay. La tabla 23 presenta estas superficies.

Tabla 23.- Superficie total plantada con frutales y superficie con palto en las comunas de la V Región
(ha)

Provincia	Comuna	Palta	Total Frutales
Los Andes	Calle Larga	18,42	2.122,50
	Los Andes	132,5	1.018,97
	Rinconada	40	1.603,40
	San Esteban	11,21	3.009,25
Petorca	Cabildo	2.683,21	3.800,62
	La Ligua	1.425,81	1.886,39
	Petorca	1.506,13	2.121,36
	Zapallar	43,58	138,02
Quillota	Hijuelas	1.518,57	2.040,54

	La Calera	601,51	626,61
	La Cruz	1.994,53	2.279,60
	Limache	253,95	739,76
	Nogales	503,16	1.282,57
	Olmué	294,49	474,91
	Quillota	2.061,43	2.705,88
San Antonio	Algarrobo	3,16	20,83
	Cartagena	2,82	76,82
	El Tabo	-	5
	San Antonio	2,42	75,26
	Santo Domingo	152,73	223,4
San Felipe	Catemu	133,98	813,91
	Llay Llay	601,74	1.797,79
	Panquehue	651,4	1.543,53
	Putando	24,83	1.592,40
	San Felipe	165,4	3.453,21
	Santa María	16,13	3.108,20
Valparaíso	Casablanca	25,85	316,09
	Puchuncaví	31,53	66,66
	Quilpué	7,49	28,34
	Valparaíso	12,43	14,5
	Villa Alemana	9,41	80,64
Total Región		14.929,82	39.066,96

Fuente: Catastro Frutícola V Región 2002 ODEPA CIREN

6.2.4 Exportación

Tal como sucede con la producción, y como puede observarse en la tabla 24, más del 74% del volumen exportado tiene su origen en la V Región. De este modo, la Región de Valparaíso es la base del *Cluster de Palta Hass*.

Tabla 24.- Cantidad y monto de Palta Hass exportada según región de origen

Región		2002	2003	2004	2005
IV	Cantidad (Kg)	8.983.908	12.039.198	13.824.676	29.772.452
	Monto (US \$)	12.186.995	23.167.336	20.335.784	25.017.385
V	Cantidad (Kg)	54.310.700	59.149.600	93.239.000	101.529.200
	Monto (US \$)	78.424.600	108.576.000	110.102.300	95.321.300
VI	Cantidad (Kg)	3.007.731	1.733.082	1.822.786	1.098.950
	Monto (US \$)	3.772.804	3.745.017	2.153.430	919.414
RM	Cantidad (Kg)	11.668.890	21.583.963	4.514.276	3.065.918
	Monto (US \$)	14.389.384	39.628.327	5.325.254	2.862.527
Nacional	Cantidad (Kg)	78.048.510	97.610.301	113.508.938	136.297.945
	Monto (US \$)	108.881.686	180.462.009	138.009.684	124.859.665

Fuente: ODEPA con información del Servicio Nacional de Aduanas

A continuación, las tablas 25 y 26, muestran el volumen y el monto de Palta Hass de la V Región exportado a los principales destinos.

Tabla 25.- Destino y volumen de las exportaciones de Palta Hass
(Kg)

País	2002	2003	2004	2005
EE.UU.	52.983.494	56.520.480	82.754.983	88.150.442
Reino Unido	484.755	652.325	3.562.347	4.563.095
España	155.328	230.512	2.014.145	3.616.225
Holanda	404.352		1.664.418	2.089.743
Francia	243.264	1.302.036	2.075.965	1.343.952
Argentina	31.589	325.960	620.047	1.138.405
Japón	7.969	56.448	468.608	329.728
Suecia		40.608	21.120	210.409
Dinamarca			19.800	85.048
Ecuador			2.150	2.150
Canadá			35.482	
Bélgica		20.736		
Taiwán		490		
Total Período	54.310.751	59.149.595	93.239.065	101.529.197

Fuente: ODEPA con información del Servicio Nacional de Aduanas

Tabla 26.- Destino y monto de las exportaciones de Palta Hass
(US\$ FOB)

País	2002	2003	2004	2005
EE.UU.	76.704.253	104.319.397	93.834.893	90.119.754
Reino Unido	603.886	1.197.626	5.037.719	5.046.286
España	222.796	375.718	2.770.167	3.847.233
Holanda	517.582		2.130.418	2.440.415
Francia	335.376	2.188.854	2.280.618	1.407.343
Argentina	33.348	327.778	459.233	772.750
Japón	7.321	72.657	522.516	460.563
Suecia		55.053	21.120	202.817
Dinamarca			18.052	67.158
Ecuador			1.398	2.208
Canadá			54.977	
Bélgica		37.423		
Taiwán		1.517		
Total Período	78.424.562	108.576.023	107.131.111	104.366.527

Fuente: ODEPA con información del Servicio Nacional de Aduanas

Al analizar el destino de las exportaciones regionales de Palta Hass, tal como lo presentan las tablas 27 y 28, se puede ver que históricamente el principal destino de las exportaciones son los Estados Unidos. Asimismo, como se puede apreciar en la tabla 27, en los últimos años ha tomado mayor importancia el mercado europeo, a través del Reino Unido, España y Holanda.

Tabla 27.- Porcentaje de las exportaciones de Palta Hass según destino

	2002	2003	2004	2005
EE.UU.	97,6%	95,6%	88,8%	86,8%
Reino Unido	0,9%	1,1%	3,8%	4,5%
España	0,3%	0,4%	2,2%	3,6%
Holanda	0,7%	0,0%	1,8%	2,1%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de ODEPA

Por último, para finalizar el análisis descriptivo, la tabla 28 presenta el precio que se paga en cada destino de las exportaciones de Pata Hass de la V Región. En ellas se puede observar que el precio ha disminuido en forma sostenida en los últimos años. Asimismo, se puede ver que Estados Unidos pasó de pagar el precio más alto en el año 2002 (1,45 US\$/Kg) a pagar uno de los menores precios el año 2005 (1,02 US\$/Kg). El precio pagado por Estados Unidos tiene especial importancia debido al volumen exportado a este país.

Tabla 28.- Destino y precio de las exportaciones de Palta Hass (US\$/Kg)

País	2002	2003	2004	2005
Japón	0,92	1,29	1,12	1,40
Holanda	1,28	-	1,28	1,17
Reino Unido	1,25	1,84	1,41	1,11
España	1,43	1,63	1,38	1,06
Francia	1,38	1,68	1,10	1,05
Ecuador	-	-	0,65	1,03
EE.UU.	1,45	1,85	1,13	1,02
Suecia	-	1,36	1,00	0,96
Dinamarca	-	-	0,91	0,79
Argentina	1,06	1,01	0,74	0,68
Canadá	-	-	1,55	-
Bélgica	-	1,80	-	-
Taiwán	-	3,10	-	-
Total Período	1,44	1,84	1,15	1,03

Fuente: Elaboración propia en base a datos de ODEPA

En cuanto al tratamiento arancelario que tienen las paltas en los distintos acuerdos suscritos por Chile, el que tiene más impacto en el sector es el acuerdo con EE.UU. En este acuerdo, se considera una cuota de 49.000 toneladas libres de arancel, que aumentará un 5% cada año, hasta lograr el comercio libre en el año 12. Al ser EE.UU. el principal mercado para la palta chilena y debido al alto nivel de competitividad, la desgravación arancelaria permitirá al sector exportador de paltas mejorar su posición competitiva.

Por otra parte, el tratamiento a las exportaciones de paltas en la Unión europea es muy distinto, ya que en este acuerdo las paltas quedan desgravadas desde su inicio.

Finalmente, en el acuerdo con Corea se mantienen altos aranceles, con una disminución gradual hasta el año 2010. No obstante, este mercado no es importante para los exportadores nacionales.

La tabla 29 resume el valor del arancel de paltas para Europa, EE.UU. y Corea.

Tabla 29.- Tratamiento a las exportaciones de palta en los acuerdos comerciales suscritos por Chile

	Código Arancelario	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Acuerdo De Asociación Chile - Unión Europea	08044000	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	
TLC Chile - Estados Unidos	08044000a		*	*	*	*	*	*	
	08044000b		*	*	*	*	*	*	
TLC Chile - Corea	0804400000		26.25%	22.5%	18.75%	15%	11.25%	7.5%	3.75%

* Se aplica 0.00% de arancel a las primeras paltas que ingresen hasta completar cuotas definidas para los períodos entre octubre y diciembre, y entre enero y septiembre. Las exportaciones adicionales a las cuotas definidas pagarán aranceles de 11.2 cents./Kg. El volumen de las cuotas aumenta cada año en aproximadamente 1.700 toneladas.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Portal COMEX

6.2.5 Estructura

Las empresas exportadoras de palta se presentan en la tabla 30. En la tercera columna se indica si éstas tienen su casa matriz en la V Región y la cuarta columna indica si está asociada al Comité de Paltas. Cabe señalar que existen empresas con una fuerte presencia en la V Región, pero que tienen su sede en la Metropolitana, tal es el caso de Exportadora Santa Cruz S.A.

Tabla 30.- Empresas nacionales exportadoras de paltas

Empresa	Monto Exportado el 2005 (US\$ FOB)	Casa Matriz V Región	Asociado al Comité de Paltas
Agricom Ltda.	22.995.254		Sí
Exportadora Propal S.A.	22.235.701	Sí	Sí
Exportadora Santa Cruz S.A.	12.013.705		Sí
Exportadora Safex Ltda.	9.129.517	Sí	Sí
Exportadora Subsole S.A.	7.815.425		

Empresa	Monto Exportado el 2005 (US\$ FOB)	Casa Matriz V Región	Asociado al Comité de Paltas
Cabilfrut S.A.	5.305.641		Sí
Prima Agrotrading S.A.	3.431.468		
Dole Chile S. A.	3.007.272		
Exportadora Petorca Valley S.A.	1.940.600		
Exportadora Lp Fruits Ltda.	1.613.691	Sí	
Exportadora Río Blanco Ltda.	1.245.919		
Green Agro Ltda.	1.095.944		
Exportadora Y Servicios Rucaray S.A.	545.754		
Córpore Agrícola S.A.	389.150		
Sin Información	379.546		
Frutícola Viconto S.A.	378.806		
Soc. Com. Y Export. Valle Grande S.A.	313.560		
Ecofrutt Ltda.	299.368		
Sin Información	252.540		
Soc. Agrícola Y Com. J C & Sons Produce Limitada	241.140	Sí	
Comercial Los Libertadores S.A.	212.933	Sí	
Sin Información	212.375		
Comercial Saint Louis S. A.	201.600	Sí	
Santiago Comercio Exterior Exportaciones Ltda.	169.207		
Agro Alimentos Ltda.	162.427		
Produce Fruit Incorporation Ltda.	161.370	Sí	
Sin Información	161.280		
Frutícola Alta S.A.	158.554		
Agrícola Cerrillos De Tamaya S.A.	149.568		
Paloma Estates S.A.	147.840		
Export-Agro Quillota Ltda.	144.460	Sí	
La Higuera S.A.	137.841	Sí	
Trinidad Exports S.A.	129.614	Sí	Sí
Manuel Canales Fernández Y Cía. Ltda.	116.961	Sí	
Geselfruit S.A.	109.968		
Aconex Ltda.	107.905		
Coosemans Chile Ltda.	96.000		
Exportadora Puclaro S.A.	96.000		
Desarrollo Agrario S.A.	93.348	Sí	
Alimentos Naturales Vitafoods S.A.	91.076		

Empresa	Monto Exportado el 2005 (US\$ FOB)	Casa Matriz V Región	Asociado al Comité de Paltas
Chiquita Chile Ltda.	88.000		Sí
Semillas Tuniche Ltda.	86.016		
Frutexport S.A.	79.200		
Soc. Agrocomercial Quality Fruit Limitada	79.104		
Sin Información	78.402		
Del Monte Fresh Produce (Chile) S.A.	75.514		
Norbar Chile S.A.	74.838		
Ceballos Manzo Sergio Ruben	69.120		
George Kharoufeh Kharoufeh	64.915		
Compañía Frutera Del Norte S.A.	63.652		
Sin Información	57.600		
Exportadora Sapel Ltda.	52.490		
Importadora Y Exportadora Captren Ltda.	51.840		
Dyonisos Fruit Ltda.	40.150		
Exportadora La Jolla Ltda.	34.704		
Sin Información	29.040		
Comexport Ltda.	28.800		
Exportadora E Importadora Rebecca Fruit Ltda.	26.449		
Sin Información	25.805		
Sin Información	25.805		
Roberto Armstrong Y Cía. Ltda.	22.651		
Geofrut S.A.	20.738		
Sociedad Agrocomercial Fruchac S.A.	19.307	Sí	
Intern Fruit Importers S.A.	9.600		
Vital Berry Marketing S.A.	8.976		
R.B. Guajardo R. Ltda. - Agrosant Ltda.	8.372	Sí	
Masterfruit Ltda.	8.153		
Sin Información	2.403		
Sociedad Comercial Inal Y Cía. Ltda.	1.923		
Sociedad Comercial E Inversiones Galicia S.A.	188		
Griffiths Smalley, David Richard	120		
Sin Información	82		

Fuente: Elaboración propia a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de ProChile

No se tuvo acceso a información acerca de los productores de palta.

La propuesta de *Cluster de Palta Hass* debiera basarse en la actual “Asociación Gremial de Productores y Exportadores de Palta Hass de Chile” o “Comité de Paltas”, la cual ya tiene un modo de trabajo asociativo y bien organizado.

Esta asociación está compuesta por Productores y Exportadores de Palta Hass de Chile. Se estima que integran al 71% de los productores nacionales y al 73% de los exportadores. En conjunto las empresas asociadas producen más de 70% de la producción nacional.

6.2.6 Análisis FODA

6.2.6.1 Fortalezas

- Buena calidad del producto.
- Buenas condiciones fitosanitarias y menor necesidad de aplicación de pesticidas producto de la escasez de lluvia.
- Alto nivel de Asociatividad, reflejado en la existencia del Comité de Paltas, con más de 15 años de trayectoria. La asociatividad ha permitido a los productores abaratar costos, por ejemplo, a través de la certificación en conjunto y del marketing. Este nivel de asociatividad también se refleja en la decisión de aportar 50 centavos de dólar por cada kilogramo de Palta exportado, con el objetivo de financiar las actividades del Comité y de marketing.
- Mercado destino común, principalmente el mercado estadounidense, con fuerte competencia de México y Sudáfrica. Sin embargo, los tratados benefician a Chile por sobre México, ya que Chile tiene cuotas de degradación de impuestos, mientras que México no.
- Además, al ser el tiempo de cosecha de Chile contrario al de los productores norteamericanos, no existe una fuerte competencia interna, a diferencia de lo que sucede con los productores mexicanos.
- Certificación del producto mediante el sello del Comité de Paltas.



- Un aspecto muy relevante de la palta es que debido a sus características de post cosecha, le permite a los productores programar los tiempos y las cantidades de cosecha, es decir, el productor puede escoger la fecha de cosecha dentro un amplio rango de meses (octubre-febrero), lo cual les permite colaborar y cosechar coordinadamente sin sobre ofertar el mercado de destino.
- Generación de información de pronósticos de la cosecha efectuada cada temporada permitiendo coordinar cosechas y embarques.

6.2.6.2 Oportunidades

- El tratamiento recibido por la palta chilena es mejor que el recibido por la palta mexicana en los respectivos TLC's con EE.UU.
- Existe una exploración de nuevos productos desarrollados a partir de la palta, tal como el aceite de palta. Ello permite pensar que es posible aprovechar los excedentes de productos de menor calibre, para elaborar productos de mayor valor agregado.

6.2.6.3 Debilidades

- Potencial de crecimiento en extensión restringido por la escasez de agua y alto precio de las tierras. Sin embargo, podría plantearse el crecimiento en laderas de cerros, como se está haciendo actualmente. Sin embargo, hay muchas posibilidades de crecimiento a través del mejoramiento de la producción por árbol.

6.2.6.4 Amenazas

- Mercado destino muy poco diversificado. Históricamente las exportaciones de palta eran hacia EE.UU., sin embargo el 2005 un 15% se exportó a Europa.

- Productores mexicanos y sudafricanos buscan mejorar competitividad en mercados estadounidense y europeo.
- Disminución en los retornos de explotación y mayores exigencias sanitarias.
- Se especula que la calidad del agua de regadío no cumpliría las exigencias europeas.

6.2.7 Características que la Clusterifican

En este capítulo se han descrito las características que permiten pensar en el *Cluster de Palta Hass*, como un cluster que se extiende a otras regiones (Coquimbo, Metropolitana y del Libertador Bernardo O’Higgins).

La figura 9 muestra bajo el esquema del Diamante de Porter el *Cluster de Palta Hass*.

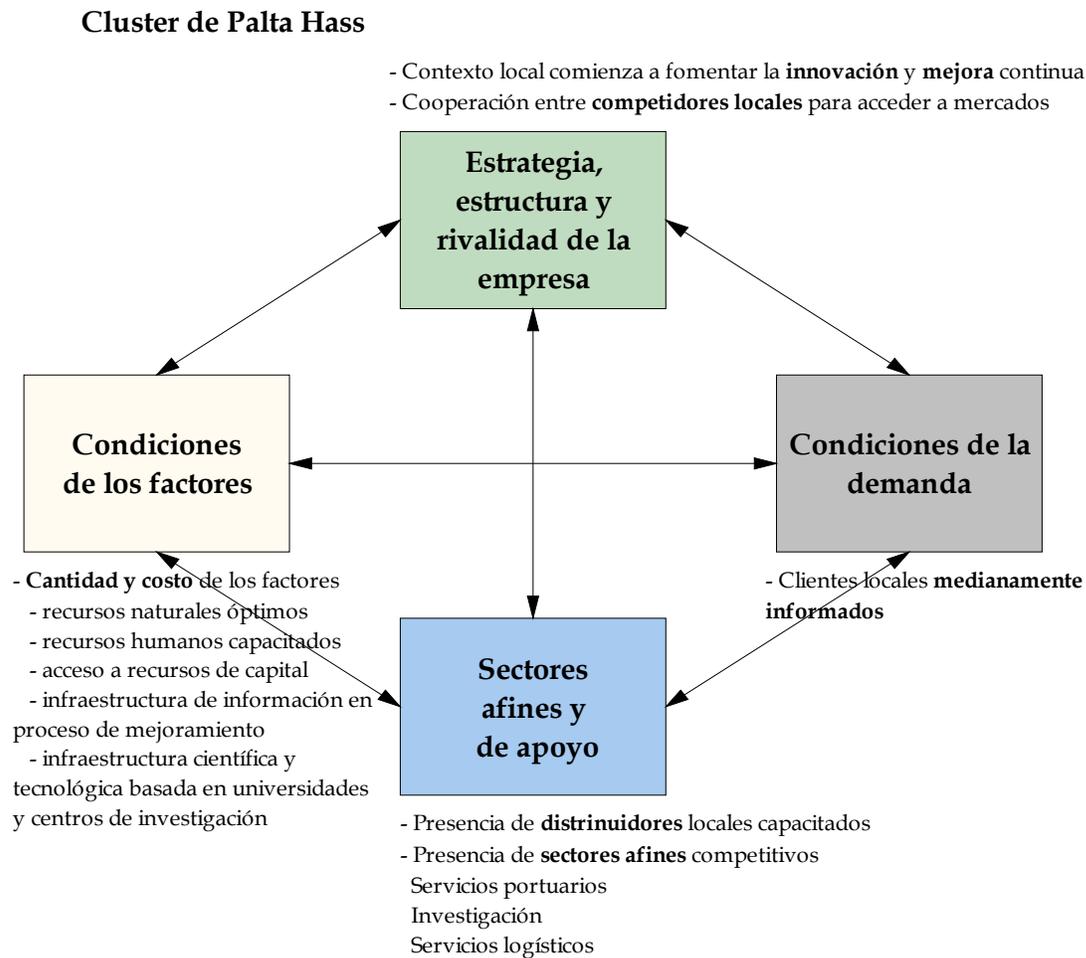


Figura 9.- Diamante de Porter del Cluster de Palta Hass

En la figura 9 se destacan las buenas condiciones generales de la Quinta Región, en cuanto a las Condiciones de los factores y a los Sectores afines y de apoyo, a lo que se suma la cooperación entre empresas de la industria y una demanda local medianamente informada y exigente.

Finalmente, la figura 10 presenta un mapa preliminar de los actores y relaciones existentes en el *Cluster de Palta Hass*.

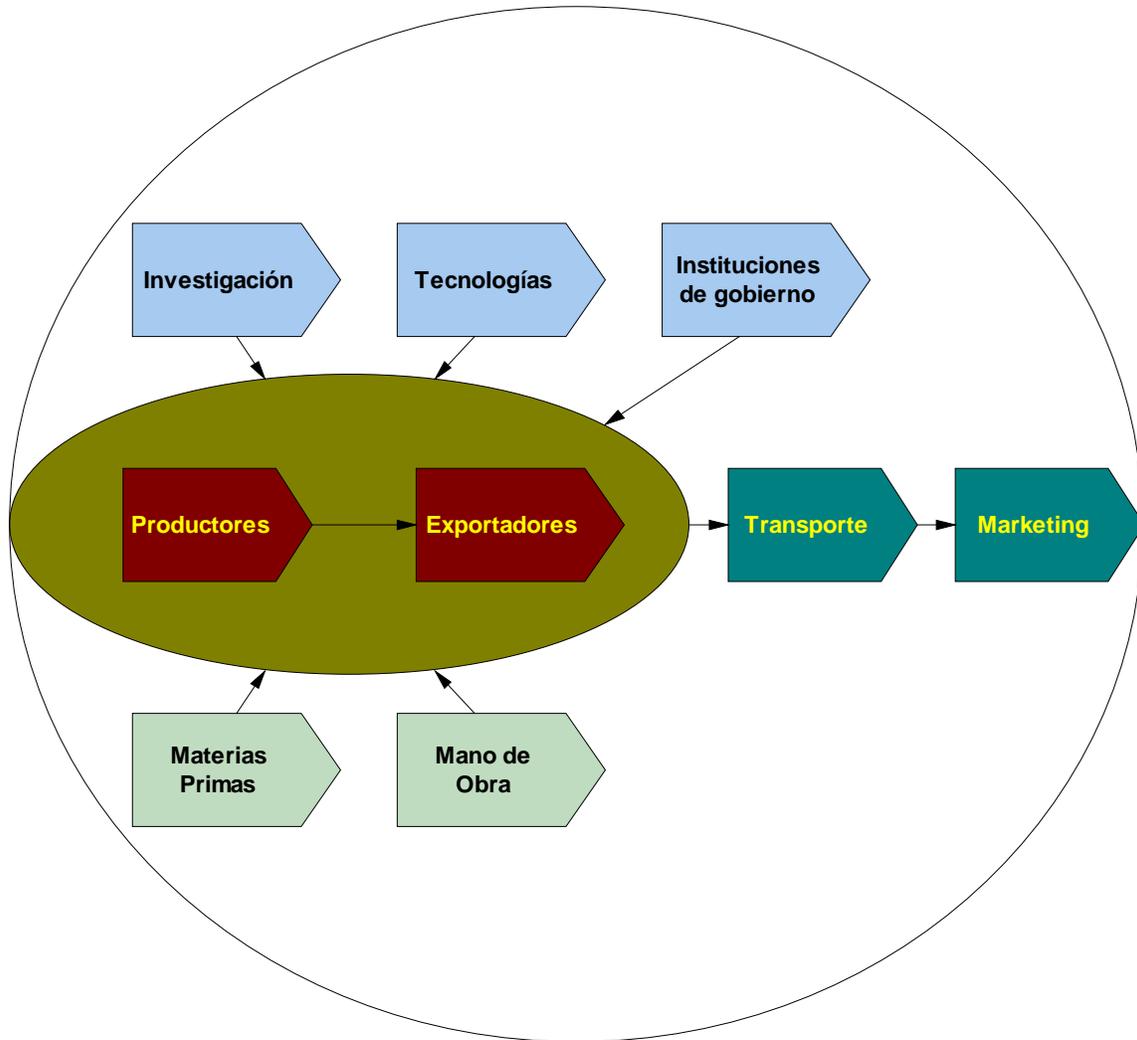


Figura 10.- Actores y relaciones en el Cluster de Palta Hass

6.3 Universitario

6.3.1 Fundamentos

La educación superior en Chile ha avanzado en importantes aspectos en la última década. Sobre la base de un esquema competitivo, el aumento de la descentralización, el número de plazas, el desarrollo de subsidios y el crecimiento de los postgrados, se ha desarrollado un proceso de acreditación que permitirá el acceso a una educación de mayor calidad en el mediano plazo.

En cuanto al número de instituciones de educación superior, al año 2003 a nivel nacional existía un total de 486, divididas en: 56 universidades tradicionales (participantes en el Consejo de Rectores de Universidades Chilenas - CRUCH), 89 universidades privadas, 136 institutos profesionales y 205 centros de formación técnica.

Por otra parte, hace varios años que se plantea que Valparaíso puede ser una ciudad universitaria. La existencia de un gran número de universidades e instituciones de educación superior se complementa con una oferta de servicios especializados orientados a sus habitantes universitarios, tales como vivienda, espacios para el esparcimiento y ocio, infraestructura deportiva, actividades culturales, etc.

Asimismo se sugiere que Chile, país líder en Sudamérica, debería aprovechar tal ventajosa posición para atraer a alumnos extranjeros, pues significan una inversión económica muy importante en la comunidad universitaria, expone a la ciudadanía a una diversidad de lenguajes y costumbres, incentiva el desarrollo de importantes polos de investigación, y le da a la ciudad un aire “internacional” y “cultural” que es beneficiosa para toda la localidad y sus habitantes.

Con este fin, las universidades de Valparaíso debieran trabajar colaborativamente para completar los vacíos de infraestructura existente, articulando recursos así como uniéndose para atraer visitas o desarrollar conferencias que ninguna universidad podría realizar por sí sola³.

A la fecha, existen opiniones respecto de las cualidades de Valparaíso para el desarrollo de actividades académicas, sin embargo pocos estudios analizan cuantitativamente este potencial. Entre estos últimos, destaca la “Evaluación del Potencial del Gran Valparaíso como Centro Universitario” que fue desarrollada

³ Recientemente un grupo de académicos y ciudadanos de Valparaíso publicó una “**Carta de Valparaíso - 2005**” donde exponen sus ideas y argumentos para contribuir a la definición de los principios que deben guiar la defensa del patrimonio cultural de Valparaíso y las intervenciones actualmente en curso. Disponible vía web en <http://arpa.ucv.cl/articulos/CartaValparasofinal.doc>

como proyecto de Tesis de MBA internacional en la Universidad Adolfo Ibáñez, por Luisa Avalos, Israel Gutiérrez M. y Pablo Zúñiga J. Todos ellos dirigidos por el Prof. José Joaquín Brünner⁴. Esta investigación concluye que existe un enorme potencial para convertirse en una ciudad universitaria y recomienda fortalecer la oferta universitaria en postgrado y e-learning, crear políticas de desarrollo en infraestructura enfocadas hacia el mercado estudiantil y que los agentes deben tener la capacidad de cooperar en la competencia.

Según el ex Seremi de Economía, Pablo Zúñiga⁵ sobre la base de los datos recopilados en su tesis, "la industria universitaria es muy importante en la zona,..., la región percibe ingresos anuales mayores a 246 millones de dólares, 18% de los cuales provienen de aportes fiscales a las universidades tradicionales, 26% a aranceles y 56% corresponde a actividades complementarias.

De ese 56%, un 27% corresponde al ítem alimentación, 17% a diversión, 13% a útiles de estudio, 25% a vestuario, 11% a vivienda, 6% a transporte y 1% a otros servicios.

Además, un diagnóstico reveló que las universidades dan trabajo a 1.200 profesores a tiempo completo y a 2.800 medio tiempo y a más de 2.500 funcionarios administrativos y personal de servicio, así como a miles de trabajadores de empresas de servicio como librerías, fotocopiadoras, casinos, cafeterías, centros de entretenimiento, cultura, alojamiento y transporte.

Zúñiga destacó también que, según cifras del Instituto Nacional de Estadísticas, 20% del total de profesionales de la región está vinculado a las universidades, haciendo clases o asesorías".

Por otra parte, la Comisión Presidencial Plan Valparaíso, que actúa como Unidad Técnica del Programa de Recuperación y Desarrollo Urbano de Valparaíso-SUBDERE/BID/IMV, ha definido como una de sus líneas de acción el fortalecimiento de la Ciudad Universitaria, para lo cual se encuentra realizando proyectos e inversiones que buscan concretar esta iniciativa como un medio de resurgimiento económico de la ciudad. Una iniciativa en desarrollo que busca afianzar la Ciudad Universitaria, ejecutada a través de un convenio entre la Ilustre Municipalidad de Valparaíso, la SUBDERE, la Pontificia Universidad Católica de

⁴ A la fecha se ha tenido acceso a la presentación de los resultados de esta investigación en formato PowerPoint y no se ha podido acceder al documento, a raíz de un compromiso de confidencialidad suscrito entre la Universidad y la Municipalidad de Valparaíso, según información proporcionada por esa casa de estudios.

⁵ En artículo del Observatorio Universitario Latinoamericano en Educación Superior. Disponible vía web en [http://www.iesalc.unesco.org.ve/pruebaobservatorio/reseasdeprensa/Chile/\(3\)03-03-02.htm](http://www.iesalc.unesco.org.ve/pruebaobservatorio/reseasdeprensa/Chile/(3)03-03-02.htm)

Valparaíso, la Universidad Técnica Federico Santa María, Universidad de Valparaíso, Universidad de Playa Ancha, Instituto Fundación Duoc Valparaíso e INACAP Valparaíso.

El objetivo del convenio es analizar qué infraestructura es necesaria en Valparaíso para convertirlo en una verdadera capital universitaria. Este convenio denominado “Diseño de programa de servicios universitarios para la ciudad de Valparaíso”, tiene como fin contratar una consultoría que formule un Programa de Servicios Universitarios Integrados, para incorporar sus resultados al Programa de Recuperación de Desarrollo Urbano de la ciudad de Valparaíso.

Por su parte, los municipios de Viña del mar y Valparaíso se han embarcado en el proyecto Ciudad Universitaria. Este proyecto fue elaborado por la Municipalidad de Viña del Mar, a través de una mesa técnica formada por profesionales de las municipalidades de Viña del Mar y Valparaíso además de los establecimientos de educación superior: Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, Universidad Técnica Federico Santa María, Universidad de Valparaíso, Universidad de Playa Ancha, Universidad Adolfo Ibáñez, Universidad Andrés Bello, Universidad de Viña del Mar, Universidad del Mar, Universidad Marítima, Universidad de Las Américas, Universidad Santo Tomás, Universidad de Aconcagua, Inacap y DuocUC.

El proyecto Ciudad Universitaria tiene por objetivo aprovechar las ventajas de la región en lo referente a las condiciones de infraestructura, servicios y cualidades del entorno a las universidades (Cultural, social, patrimonial, etc.) para atraer a los alumnos foráneos a estudiar en alguna de las universidades o centros de formación técnica profesional emplazados en la región.

Básicamente el proyecto se ha dividido en dos etapas, la primera que fue lanzada en agosto de 2005 comprendía una campaña publicitaria a nivel nacional que invitaba, a los jóvenes de otras regiones del país, a escoger las universidades a Valparaíso y Viña del Mar para estudiar. Una segunda etapa consiste en coordinar esfuerzos para que delegaciones de las universidades de la región realicen actividades de difusión en los países vecinos con el objetivo de aumentar el número de alumnos extranjeros matriculados al 2007.

Según los análisis del Municipio de Viña del Mar, un gran número de estudiantes extranjeros proviene de Sudamérica. Por ello, durante el 2006 se conformarán delegaciones a Mendoza-Argentina, Miraflores-Perú y Santa Cruz de la Sierra-Bolivia. Se espera lograr así un aumento significativo en los alumnos provenientes de estas zonas geográficas.

La idea es que este proyecto sea complementario al resto de las actividades que pretenden potenciar las características de Valparaíso Patrimonio de la Humanidad, con Viña del Mar y sus características propias relacionadas con el turismo y la cultura.

Además, es importante mencionar que el aumento de los alumnos extranjeros no necesariamente se traduce en una ampliación de la capacidad instalada de las universidades, ya que éstas son capaces actualmente de absorber las tasas de crecimiento de alumnos extranjeros que se han dado hasta el momento.

La tabla 31 muestra la gran concentración de instituciones de educación superior en la V Región.

Tabla 31.- Número de sedes universitarias y matriculados en la V Región al año 2004

Institución	Sede	Total Primer Año	Total Matriculados
Pontificia U. Católica de Valparaíso	Valparaíso	2.964	14.349
U. de Valparaíso	Valparaíso	3.021	11.958
U. de Playa Ancha de Ciencias de la Educación	Valparaíso	1.641	8.332
U. del Mar	Viña del Mar	1.769	5.982
U. Técnica Federico Santa María	Casa Central	1.053	4.541
U. de Viña del Mar	Viña del Mar	679	3.345
U. Andrés Bello	Viña del Mar	1.235	3.092
U. Técnica Federico Santa María	Viña del Mar	768	2.266
U. Adolfo Ibáñez	Viña del Mar	585	1.733
U. de las Américas	Viña del Mar	719	1.305
U. de Viña del Mar	San Felipe	610	1.258
U. Santo Tomás	Viña del Mar	577	1.097
U. Marítima de Chile	Reñaca	198	1.043
U. de Playa Ancha de Ciencias de la Educación	San Felipe	299	961
U. de Aconcagua	Viña del Mar	256	766
U. de Aconcagua	San Felipe	126	437
U. del Mar	Quillota	304	404
U. de Valparaíso	San Felipe	186	344

Institución	Sede	Total Primer Año	Total Matriculados
U. de Arte y Ciencias Sociales Arcis	Valparaíso	101	228
U. de Aconcagua	Valparaíso	76	181
U. Tecnológica Metropolitana	San Antonio	89	169
U. de Valparaíso	Los Andes	70	121
U. de Aconcagua	La Ligua	22	90
U. de Aconcagua	Limache	28	62
		17.376	64.064

Fuente: Consejo Superior de Educación

Por otra parte, se puede mencionar como un referente de la calidad de los programas de estudio de región la acreditación recibida por la Comisión Nacional de Acreditación de Pregrado (CNAP). La tabla 32 muestra que la Quinta Región tiene acreditadas el 27% de sus carreras, superando ampliamente al resto del país, con excepción de la Región Metropolitana, que tiene acreditadas el 33%.

Tabla 32.- Programas Acreditados por la Comisión Nacional de Acreditación de Pregrado según Región

Región	Programas Acreditados*	%*	Nº total de programas**	% de programas acreditados**
I	2	1%	244	0,8%
II		0%	414	0,0%
III		0%	98	0,0%
IV	14	7%	339	4,1%
V	53	27%	1043	5,1%
VI		0%	155	0,0%
VII	14	7%	379	3,7%
VIII	26	13%	1038	2,5%
IX	17	9%	280	6,1%
X	8	4%	537	1,5%
XI		0%	23	0,0%
XII		0%	135	0,0%
RM	65	33%	3446	1,9%
Total	199	100%	8131	2,4%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Consejo Superior de Educación* y del Ministerio de Educación**

Con estas cifras, puede verse que Valparaíso se ha consolidado a nivel nacional como una región apta para desarrollarse y con instituciones de calidad. El siguiente paso debiera ser fortalecer su imagen en el contexto internacional y desarrollar nuevos servicios para estudiantes extranjeros.

6.3.2 Línea base de productos, empresas y destinos

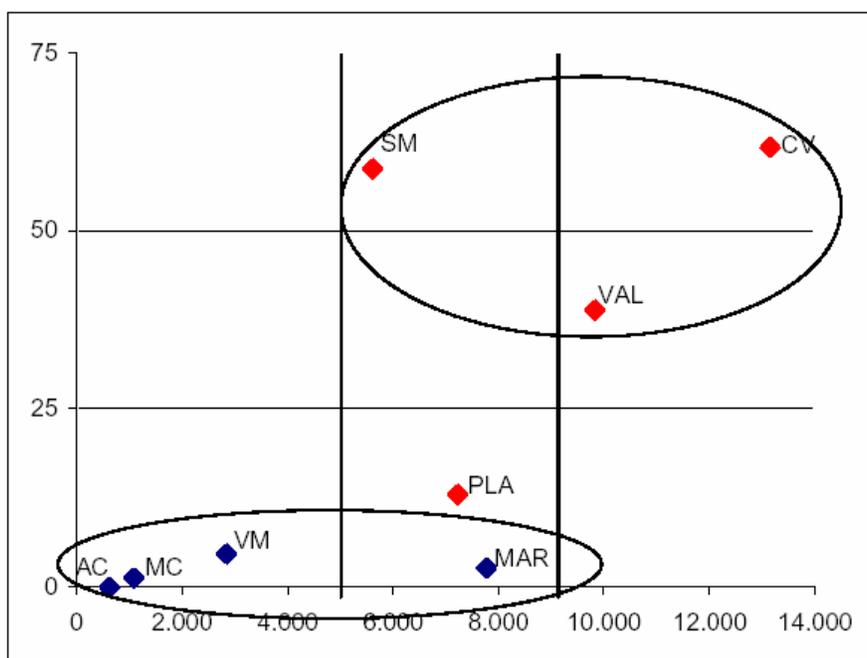
El sistema de educación superior de la V Región está compuesto, como el nacional, en cuatro grandes grupos: i) Universidades del Consejo de Rectores (tradicionales) ii) Universidades Privadas (no tradicionales) iii) Institutos Profesionales y iv) Centros de Formación Técnica.

De este grupo las universidades tradicionales tienen una historia de varias décadas, siendo la Católica de Valparaíso y la Santa María las más antiguas. Por su parte, las universidades no tradicionales tienen un poco menos de dos décadas de vida.

Según el estudio “Guiar el Mercado: Informe sobre la Educación Superior en Chile. Marzo 2005” el mercado de la V Región está fuertemente polarizado entre el grupo de universidades tradicionales selectivas y el grupo de universidades no tradicionales no-selectivas

Este mismo estudio concluye “el grupo público selectivo es liderado por la Universidad Católica de Valparaíso y la Universidad Santa María, las cuales, junto con la Universidad de Valparaíso en una posición más débil, conforman el primer cluster de competencia más intensa en este mercado. Las dos primeras, aunque aparecen separadas por el tamaño—mientras la primera cubre las 10 áreas profesionales la segunda sólo compite en 5—disputan el mercado de alumnos top, del cual capturan en conjunto dos terceras partes. La Universidad Católica de Valparaíso es hegemónica, además, en el mercado de programas de postgrado. La tercera institución incluida en este cluster, la Universidad de Valparaíso, está forzada a buscar su desarrollo en competencia con las dos anteriores, debiendo enfrentar el desafío de equilibrar crecimiento y calidad”.

La figura 11 muestra gráficamente la posición competitiva de las universidades de la V Región. El eje horizontal muestra el número de alumnos matriculados, mientras que el eje vertical representa el nivel de selectividad de alumnos top.



CV: Universidad Católica de Valparaíso
 ACO: Universidad de Aconcagua
 PLA: Universidad de Playa Ancha de Ciencias de la Educación
 VAL: Universidad de Valparaíso
 VM: Universidad de Viña del Mar
 MAR: Universidad del Mar
 SM: Universidad Técnica Federico Santa María

Figura 11.- Posicionamiento de las universidades con sede central en la V Región

Fuente: Brünner 2005, Guiar el Mercado: Informe Sobre la Educación Superior en Chile 2005.

6.3.3 Producción

Si se realiza un análisis tradicional de la industria educacional, es posible asociar su nivel de producción al número de alumnos matriculados en pre y posgrado. La tabla 33 muestra la matrícula total nacional en establecimientos de educación superior chilenos.

Tabla 33.- Matrícula Total Nacional en pre y posgrado

	2001	2002	2003	2004
Centros de F. Técnica	57.082	61.123	62.070	62.354
Institutos Profesionales	86.392	91.153	101.674	104.844
Universidades Privadas	111.916	125.740	156.620	170.150
Universidades del Consejo	227.284	243.593	246.750	246.611
Total Sistema	482.674	521.609	567.114	583.959

Fuente: Ministerio de Educación

A su vez, la figura 12 muestra gráficamente que la mayor tasa de crecimiento la registran las universidades privadas que no pertenecen al Consejo de Rectores.

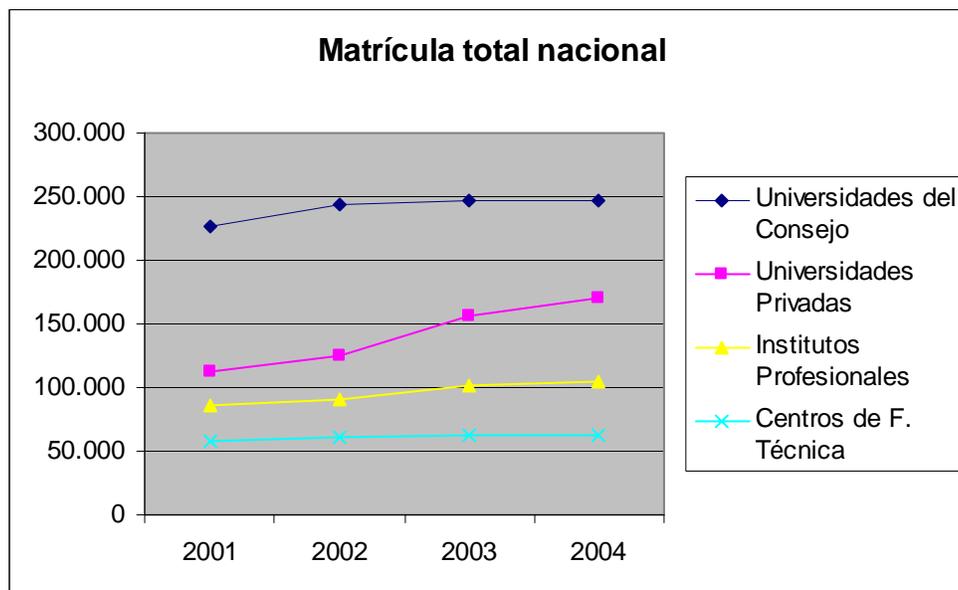


Figura 12.- Evolución de la matrícula total nacional en pre y posgrado

Por su parte, si se analizan estas cifras en la V Región, como puede verse en la tabla 34 y su figura 13 asociada, la participación de las universidades del Consejo de Rectores muestra un mayor crecimiento y contribución a la industria.

Tabla 34.- Matrícula Total en la Quinta Región en pre y postgrado

	2001	2002	2003	2004
Centros de F. Técnica	5.051	5.649	5.717	4.711
Institutos Profesionales	8.763	9.360	10.461	10.786
Universidades Privadas	11.401	12.960	15.240	16.088
Universidades del Consejo	37.491	41.943	42.972	44.840
Total Sistema	62.706	69.912	74.390	76.425

Fuente: Ministerio de Educación

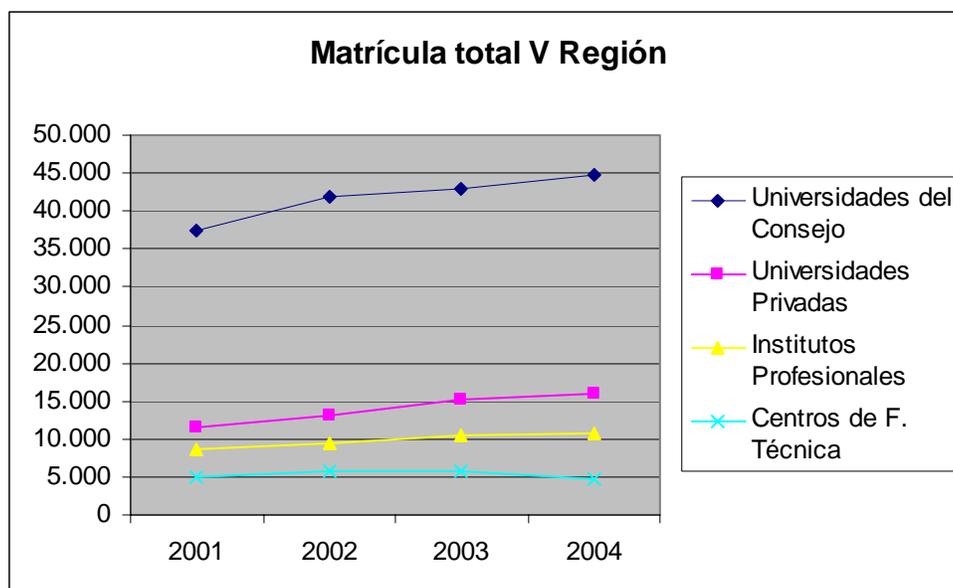


Figura 13.- Evolución de la matrícula total regional en pre y posgrado

La tabla 35 presenta que Valparaíso es la región con mayor proporción de estudiantes versus población del país.

Tabla 35.- Matrícula Total en relación a la población 2004

Región	Matrícula Total	Población	Matrícula Total/ Población
V	76.425	1.642.652	4,7%
VIII	72.311	1.954.631	3,7%
Metropolitana	295.503	6.465.348	4,6%
Nacional	583.959	16.093.378	3,6%

Fuente: Elaboración propia

6.3.4 Exportación

Al igual que en la sección anterior, si se realiza un análisis tradicional de la industria universitaria, las exportaciones de servicios más relevantes, y sobre la cual hay más información disponible, son los servicios de exportación de consumo en el extranjero, es decir, cuando los estudiantes se trasladan a Chile para recibir un servicio.

Actualmente este servicio se ofrece en cuatro modalidades:

1. **Programas de pre y posgrado:** se refiere a la participación de estudiantes extranjeros en carreras y estudios de especialización formales y existentes en alguna universidad.
2. **Programas cortos de estadía cursando asignaturas en la Universidad:** estos consideran la participación de estudiantes extranjeros de universidades que tienen algún convenio con universidades de la región y se instalan en Valparaíso como parte de su programa de estudio. Las asignaturas y créditos aprobados durante su estadía son convalidados en su universidad de origen.
3. **Estadía de un semestre o menos estudiando español:** considera la asistencia de extranjeros en programas de estudio del español en universidades o institutos de la región.
4. **Programas de voluntariado y Pasantías:** participación en programas de voluntariado y pasantías como un medio para conocer la forma de vida del país.

6.3.4.1 Programas de pre y posgrado

Cabe mencionar que la industria de exportación de servicios universitarios con presencia en el extranjero también se desarrolla en este caso, pero no fue posible encontrar información detallada del número de estudiantes.

Asimismo, fue difícil acceder a datos de los servicios universitarios transfronterizos, es decir, cuando el estudiante permanece en su territorio mientras que el servicio cruza las fronteras, por ejemplo, a través de Internet en la modalidad de *e-learning*, que existen en nuestro país.

Sin embargo, el caso de los alumnos extranjeros que vienen a la V Región, tiene especial importancia desde el punto de vista del estudio de cluster, dado que a los flujos directamente relacionados a las universidades (Matriculas, aranceles, etc.) se suman toda una serie de actividades relacionadas. Esto en su conjunto se ha denominado “la Industria Universitaria”

En este caso, se analiza con mayor detalle la matrícula de estudiantes extranjeros en universidades nacionales y regionales. La tabla 36 muestra la cantidad de alumnos que se matricularon en Programas de pre y posgrado en universidades de la región en los últimos años. Cabe destacar que en ella sólo se consideran alumnos matriculados en programas regulares de 8, 10 y 12 semestres. Más adelante se revisan las cifras de los estudiantes de intercambio de la PUCV.

Tabla 36.- Matrícula Total de alumnos extranjeros en pre y postgrado en la V Región

Universidad	2000	2001	2002	2003	2004
Pontificia Universidad Católica de Valparaíso	15	193	194	159	197
Universidad de Valparaíso	32	25	51	113	157
Universidad de Playa Ancha	16	10	37	17	25
Universidad Técnica Federico Santa María	6	18	93	113	88
Universidad de Viña del Mar	9	46	39	47	48
Universidad del Mar	-	0	14	15	2
Universidad Marítima de Chile	1	3	10	13	13
Totales	79	295	438	477	530

Fuente: Ministerio de Educación

6.3.4.2 Programas cortos cursando asignaturas en una universidad o estudios de español

Para ingresar a programas cortos cursando asignaturas en alguna universidad, o bien, estudios de español y programas de voluntariado en Chile, existen diferentes agencias intermediarias de servicios. A continuación se mencionan las principales, agencias que traen estudiantes norteamericanos a nuestro país:

- Cooperating Programs in the Americas (COPA)
- ISA Butler Programs around the world
- Council on International Educational Exchange-CIEE
- Plattsburgh State University of New York-SUNY
- International Studies Abroad-ISA
- University Enrollment Division-ITA-Chile
- SIT-Student International Trading

International Studies Abroad-ISA⁶ ofrece programas académicos para estudiantes extranjeros que deseen estudiar en Valparaíso. Existen distintas alternativas de acuerdo a la duración de los cursos: un mes intensivo, verano, semestre / trimestre y año académico.

Se ofrece participar en cursos de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso con alumnos regulares de la universidad, existe la alternativa de elegir entre mas

⁶ <http://www.studiesabroad.com/>

de 100 cursos disponibles agrupados en las siguientes áreas: Agricultura, Arte-música, Negocios-economía, geografía, historia, lenguaje-cultura, literatura, psicología-educación, estudios de religión y ciencia.

Los costos⁷ cobrados por estas instituciones internacionales varían según la duración y el país al cual se desea viajar. La tabla 37 presenta un resumen de los costos para el año 2006.

Tabla 37.- Costos por programas de intercambio ISA
(US\$)

País	Clases con estudiantes locales		Mes Intensivo
	Primavera / Otoño	Año Académico 2006	
España	9.200	17.500	2.350
Republica Dominicana	7.500	14.000	-
México	7.800	14.500	2.200
Costa Rica	6.600	12.500	2.300
Argentina	8.500	17.000	2.400
Chile	8.400	15.500	2.400
Perú	7.900	15.000	-
Multi país 3 meses México, Perú y Argentina.	12.250		

Fuente: Elaboración Propia, en base a datos publicados en
<http://www.studiesabroad.com/programs/viewPricesAndDates>

Asimismo, esta agencia ofrece Programas de Voluntariado con una duración de 6 a 16 semanas, según los costos dispuestos en la tabla 38.

Tabla 38.- Costos por programas de Voluntariado según país y duración
(US\$)

País	6 semanas	8 semanas	10 semanas	12 semanas	14 semanas	16 semanas
México	2.250	3.000	3.250	3.500	3.750	4.000
Costa Rica	2.250	3.000	3.250	3.500	3.750	4.000
Argentina	-	3.000	3.250	3.500	3.750	4.000
Chile	2.250	2.600	2.850	3.100	3.350	3.600

Fuente: Elaboración Propia, en base a datos publicados en
<http://www.studiesabroad.com/programs/viewPricesAndDates>

Council on International Educational Exchange-CIEE⁸, ofrece programas de cursos regulares en la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, en las áreas de: Ciencias biológicas, Administración / negocios, Educación, Ingeniería / Tecnología, Medio Ambiente, Geografía, Historia, Lenguaje / Literatura / Cultura

⁷ Los costos incluyen: la inscripción en la universidad, el alojamiento en una casa de familia (homestay), seguro médico y en los programas semestrales incluye algunas excursiones.

⁸ <http://ciee.org/participant.aspx>

(Chilena), Leyes / Legal, Música, Filosofía, Psicología, Religión / Teología, Lenguaje Español. Sus costos se detallan en la tabla 39.

Tabla 39.- Costos por programas de intercambio CIEE
(US\$)

País	Primavera / Otoño	Año Académico 2006
Chile	9.900	17.100
Argentina	10.600	19.600
Costa Rica	10.500	-
República Dominicana	8.900	16.800
México	7.900	-
España Madrid	9.800	17.100
España Barcelona	11.600	20.100

Fuente: Elaboración Propia, en base a datos <http://ciee.org/participant.aspx>

The Institute for Study Abroad, Butler University (IFSA-Butler)⁹ ofrece Programas en la Universidad de Valparaíso (UV) y en la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso (PUCV). La UV ofrece 23 cursos en total, agrupados en: Negocios, Arte, Ciencias Sociales, Ciencias. A su vez, la PUCV ofrece 41 cursos agrupados en: Negocios, Arte, Ciencias Sociales, Ciencias. Sus costos se detallan en la tabla 40.

Tabla 40.- Costos por programas de intercambio IFSA-Butler
(US\$)

País	Primavera / Otoño	Año Académico 2006
Chile Valparaíso	9.475	17.925
Argentina	10.675	19.900
Costa Rica	9.275	17.550
México	8.875	-
España	9.775	-

Fuente: Elaboración Propia, en base a datos www.ifsa-butler.org

En cuanto al volumen de los estudiantes de intercambio, existe muy poca información oficial respecto al número, origen y duración de su estadía. A la fecha, sólo se cuenta con datos de la PUCV, que se obtuvieron a partir de declaraciones y documentos disponibles en su página web. La tabla 41 muestra el número de estudiantes extranjeros en programas de la PUCV.

⁹ <http://www.ifsa-butler.org/>

Tabla 41.- Número de estudiantes extranjeros en programas de intercambio de la PUCV

	2004 ¹⁰	2005 ¹¹	2006 ¹²
Estudiantes	500	650	700

Fuente: Elaboración propia a partir de información disponible en www.pucv.cl

Como puede apreciarse, esta cifra es considerablemente mayor a la de estudiantes matriculados en programas regulares de pre y posgrado, sin embargo, los estudiantes de intercambio vienen por estadías mucho más cortas.

Según Fabiola Cabrera, Directora del Programa de Intercambio Internacional de Estudiantes (PIIE) de la PUCV, de los 700 estudiantes que se espera para el año 2006, 400 vienen por un semestre con una estadía de 5 o 6 meses y 300 por estadías de 4 a 6 semanas.

Asimismo, de los 400 que vienen por un semestre, 240 lo hacen por medio de agencias internacionales y 160 a través de los convenios bilaterales entre universidades.

6.3.4.3 Gasto que realizan estos estudiantes en la región

De modo de estimar el gasto que realizan estos estudiantes en la región, se elabora un índice denominado “número equivalente de estudiantes - mes”

La tabla 42 muestra el número equivalente de estudiantes por un mes. Este índice, que tiene como objetivo estimar el gasto total de los estudiantes que vienen por distintos períodos, se obtiene de multiplicar por seis el número de estudiantes que vienen por un semestre y sumarlo al número de estudiantes que viene por un mes.

Tabla 42.- Número equivalente de estudiantes extranjeros-mes en programas de intercambio de la PUCV

	2004	2005	2006
Nº total de estudiantes extranjeros	500	650	700
Nº estudiantes en programas de un semestre (app. 70%)	285	371	400
Nº estudiantes en programas de un mes (app. 30%)	215	280	300
Índice equivalente estudiante-mes	1.925	2.503	2.700

Fuente: Elaboración propia

¹⁰ Correo Universitario, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. Año XI, Nº 2/2004.

¹¹ http://www.ucv.cl/p4_extension/site/pags/20051202122548.html

¹² http://www.ucv.cl/p4_extension/site/pags/20060126122850.html

De la tabla anterior, se puede observar que los 700 estudiantes que recibe la PUCV en el 2006, que vienen por períodos de 1 a 6 meses, son equivalentes a que 2.700 estudiantes visiten la región por 1 mes.

Por otra parte, según cifras del Institute for Study Abroad, los gastos de un estudiante durante un semestre en un programa de estudios en la Región de Valparaíso son de más de US \$ 2.000. Esto, sólo considerando gastos personales: libros, transporte y otros.

La tabla 43 muestra el detalle de los costos y su comparación con costos en programas similares en Argentina, Costa Rica, México y España.

Tabla 43.- Gastos básicos (US \$) estimados según destino para el primer semestre de 2006

Programa	Libros	Comidas personales	Gastos Misceláneos	Transporte Local	Total
<i>Argentina</i>					
Universidades Argentinas	210	1.050	2.100	240	3600
Universidad Nacional de Cuyo	65	-	1.090	200	1355
<i>Costa Rica</i>					
Universidad Nacional	160	-	1.575	300	2035
Universidad de Costa Rica	160	-	1.575	300	2035
<i>Chile</i>					
Universidades en Santiago	210	-	2.000	300	2510
Universidades en Valparaíso	210	-	1.500	300	2010
<i>México</i>					
Universidad Aut. de Yucatán	150	-	1.500	75	1725
<i>España</i>					
Universidad de Alcalá	350	1.200	1.075	300	2925
Universidad de Málaga	350	1.500	1.250	425	3525

Fuente: ifsa-butler.org/programs/chile/fees.pdf

Las cifras fueron estimadas con base en la experiencia de estudiantes y no incluyen costos por entretenimiento y turismo.

Con lo cual, si se estima el gasto mensual de estos estudiantes (equivalente a US \$ 2.000/6) y se multiplica por el número equivalente estudiante-mes, se obtiene el gasto que estos estudiantes realizarían durante el año 2006. La tabla 44 presenta estas cifras.

Tabla 44.- Número equivalente de estudiantes-mes extranjeros en programas de intercambio de la PUCV

	2004	2005	2006
Índice equivalente estudiante-mes	1.925	2.503	2.700
Estimación del gasto mensual (US \$)	350	350	350
Gasto anual estudiantes PUCV (US \$/año)	673.750	875.875	945.000
Alojamiento y comida	390	390	390
Turismo y entretenimiento	400	400	400
Gasto total anual estudiantes PUCV (US \$/año)	2.194.500	2.852.850	3.078.000

Fuente: Elaboración propia

De esta forma, se puede inferir que sólo los estudiantes de intercambio de la PUCV gastan un US \$ 945.000 en un año, por concepto de libros, transporte y otros misceláneos.

Sin embargo, si se suma el costo del alojamiento y alimentación (aproximadamente US \$2.300 por semestre), gasto que es recibido por microempresarios y familias de la región, además de otros gastos por concepto de entretenimiento y turismo (donde una estimación conservadora sería de US \$400 mensuales) se tiene que el gasto total anual de los estudiantes de intercambio de la PUCV el año 2006 es de alrededor de US \$ 3.078.000.

A este monto se debe sumar una cifra equivalente por concepto de gastos de los estudiantes extranjeros matriculados en las universidades (que fueron 197 el año 2004 sólo en la PUCV) y otra suma que gastan los estudiantes que vienen a Valparaíso a través de programas de voluntariados¹³, cuya cifra se desconoce.

Finalmente, la tabla 45 presenta, de forma explícita cómo, a partir de la información proporcionada por los encargados del intercambios de estudiantes en cada universidad, se estiman los gastos que los estudiantes extranjeros realizan en la región. Con ello se puede ver que las exportaciones de servicios de educación superior muy importantes.

¹³ Son programas en que una institución, distinta de una universidad, de la región le ofrece a un estudiante extranjero recibirlo e incorporarlo a las actividades diarias de la institución. Esto le permite a los extranjeros conocer las distintas realidades del país.

Tabla 45.- Ingresos recibidos en la Región por concepto de Exportación de servicios Universitarios en año 2006

	PUCV	UTFSM	UV	UPLA	UVM	UdM	U Marítima
Programas de pre y posgrado*	284	167	211	31	69	10	22
Programas cortos de estadía cursando asignaturas en la Universidad	300	10	100	30	¿?	¿?	¿?
Estadía de un semestre o menos estudiando español	400	70	200	14	¿?	¿?	¿?
Total índice estudiante-mes**	5.540	2.100	3.410	424	690	100	220
Gasto mensual estimado	350	350	350	350	350	350	350
Alojamiento y comida	390	390	390	390	390	390	390
Turismo y entretención	400	400	400	400	400	400	400
Gasto total mensual por estudiante (US \$)	1.140	1.140	1.140	1.140	1.140	1.140	1.140
Gasto total año 2006 (US \$)	6.315.600	2.394.000	3.887.400	483.360	786.600	114.000	250.800
Total año 2006 (US \$)	14.231.760						
* Estimaciones lineales sobre la base de las cifras del CSE de los años 2000 a 2004.							
** Se calcula como: 284 estudiantes* 10 meses + 400 estudiantes * 6 meses + 300 estudiantes * 1 mes = 5.540 estudiantes-mes							

Fuente: Elaboración propia a partir de información proporcionada por los encargados de programas internacionales de cada Universidad

De la tabla se debe entender que los estudiantes extranjeros que este año 2006 vienen a la Quinta Región, en programas formales de estudios de pre y postgrado, más los estudiantes de intercambio, realizan gastos por más de 14 millones de dólares.

Además, y aunque no es motivo de este estudio, para analizar el tamaño de la industria universitaria regional se debe considerar también el traslado de estudiantes de otras regiones de Chile a la Región de Valparaíso.

6.3.5 Estructura

En cuanto a la estructura de la industria de la educación superior en la V Región, existe sólo un organismo que agrupa a las cuatro universidades tradicionales, este

es el Consejo de Rectores de Valparaíso. Sin embargo, existen iniciativas para crear una instancia que relacione a todas las universidades, tradicionales y no tradicionales, con sede central en la región.

Tabla 46.- Datos básicos de las Universidades de Valparaíso

Sistema de Supervisión	Nombre	Rector	Propietarios de la Institución	Año de Fundación	Web
Autónoma Tradicional	Pontificia Universidad Católica de Valparaíso	Alfonso Muga Naredo	Fundación Isabel Brown Cases	1928	www.ucv.cl
Autónoma Tradicional	Universidad Técnica Federico Santa María	José Rodríguez Pérez	Fundación UTFSM	1931	www.utfsm.cl
Autónoma Derivada	Universidad de Valparaíso	Juan Silvestre Riquelme Zuchet	Universidad de Valparaíso Estado de Chile	1981	www.uv.cl
Autónoma Derivada	Universidad de Playa Ancha de Ciencias de la Educación	Oscar Quiroz Mejías	Estado de Chile	1985	www.upa.cl
Autónoma Privada	Universidad Adolfo Ibáñez	Andrés Benítez Pereira	Fundación Adolfo Ibáñez	1989	www.uai.cl
Autónoma Privada	Universidad Andrés Bello	Manuel Krauskopf	Corporación Universidad Nacional Andrés Bello	1989	www.unab.cl
Autónoma Privada	Universidad de Aconcagua	Rodrigo Oliver Varas	UAC	1990	www.uac.cl
Autónoma Privada	Universidad de Viña del Mar	Barham Madain Ayub	Universidad e Viña del Mar	1990	www.uvm.cl
Autónoma Privada	Universidad Marítima de Chile	Fernando Thauby García	Fundación de Derecho Privado	1990	www.umaritima.cl
Autónoma Privada	Universidad del Mar	Raúl Baeza Aspee	Corporación Educacional Universidad del Mar	1993	www.udelmar.cl

Fuente: Universia

Asimismo, en el ámbito regional existen instituciones que realizan investigación de punta en los ámbitos nacional e internacional. El Centro Avanzado de Tecnologías de Infocomunicación de Valparaíso (CATIC) posee como objetivo fundamental el fortalecer la industria chilena de tecnologías de información y comunicaciones,

especialmente en lo que se refiera al desarrollo de Pymes altamente innovadoras y competitivas. El CATIC pretende dar un fuerte impulso al polo tecnológico de Valparaíso, potenciando las actividades de investigación y desarrollo en el mismo, y constituyéndose en un Centro de referencia nacional, con proyección internacional, en el ámbito de las tecnologías aplicadas.

El Instituto de Sistemas Complejos Valparaíso (ISCV) se dedica a la investigación y difusión de sistemas complejos que posean alto impacto en el país y el mundo. De esa manera, busca instalar las ideas o paradigmas que vayan estudiando sus miembros con el objetivo de aportar al desarrollo científico, tecnológico y cultural. El objetivo es hacer ciencia en torno a cierto tipo de temas llamado sistemas complejos, como redes de neuronas y problemas económicos desde el punto de vista del modelamiento matemático y de la reflexión sociológica y filosófica.

El Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA) es la principal institución de investigación agropecuaria de Chile, dependiente del Ministerio de Agricultura. El INIA genera, adapta y transfiere tecnologías para lograr que el sector agropecuario contribuya a la seguridad y calidad alimentaria de Chile, y responda competitiva y sustentablemente a los grandes desafíos de desarrollo del país.

El Instituto de Fomento Pesquero (IFOP) apoya el desarrollo sustentable del sector pesquero nacional a través de la elaboración y provisión de antecedentes técnicos y bases científicas para la regulación de las pesquerías y la acuicultura, y la conservación de los recursos hidrobiológicos y sus ecosistemas.

6.3.6 Análisis FODA

6.3.6.1 Fortalezas

- Existencia de una masa crítica que permite posicionar la región frente a otras nacionales.
- Reconocimiento internacional de Chile como un país estable y competitivo.
- Condiciones climáticas y de calidad de vida favorables, que permiten ofrecer una oferta complementaria de actividades recreacionales y turísticas a los estudiantes extranjeros.
- Varias universidades regionales se han caracterizado por su interés en mejorar sus procesos educativos, desarrollo de *e-learning* y la generación de nuevas carreras, según las demandas de las empresas nacionales.

- Asimismo, varias universidades han crecido en forma importante en los últimos años, realizando fuertes inversiones en infraestructura. Por ejemplo, se puede mencionar el Campus Curauma que se encuentra construyendo la PUCV en la zona de Curauma, al costado de la ruta 68.
- Así como existen relaciones entre las universidades de la región para realizar programas de postgrado, también existen programas con universidades de otras regiones, tal como el Doctorado en Acuicultura (Universidad de Chile, Universidad Católica del Norte y PUCV).
- Dentro de los atractivos para la llegada de estudiantes extranjeros, los más claros son: la calidad de las universidades, la calidad de vida de la región, la seguridad que nuestro país proyecta al entorno (en comparación con otros países latinoamericanos), las características de forma de vida que son similares a las europeas y norteamericanas (también en comparación con otros países latinoamericanos), la caracterización de ciudad Patrimonio Cultural de la Humanidad que asociada a la imagen de Neruda rodean de cierta mística porteña a las actividades culturales en Valparaíso.
- Tan importante como los beneficios directos derivados del desarrollo de la industria universitaria son los beneficios indirectos. Dentro de estos últimos se pueden señalar la influencia cultural y formativa que reciben los estudiantes extranjeros que pasan por esta región, lo cual genera una imagen país que en el futuro generará más valor para la región.
- Asimismo, se deben mencionar los beneficios económicos en actividades relacionadas al turismo, ocio y vivienda. Beneficios que no son percibidos por las universidades, pero si por la ciudad.

6.3.6.2 Oportunidades

- Creciente proceso de globalización e internacionalización de la educación superior.
- Nuevos acuerdos interuniversitarios amparados bajo acuerdos nacionales.
- Se debe mencionar la especial importancia que tendía el desarrollo de Programas de Español para estudiantes de habla no hispana de origen estadounidense, europeo y asiático.

6.3.6.3 Debilidades

- Existe un nivel de asociatividad incipiente y una alta competencia entre las instituciones participantes en áreas específicas de trabajo. Esta competencia se produce intensamente en las actividades de pre grado, disminuyendo sustancialmente a nivel de postgrado, donde si existen mayores relaciones y programas conjuntos, tales como: Doctorado en Biotecnología (PUCV y UTFSM), Doctorado en Ciencias, mención Física (PUCV y UTFSM), Doctorado en Ciencias, mención Química (UTFSM, UV y UPLA).
- Heterogeneidad en la calidad de los programas ofrecidos por las distintas instituciones de educación superior.

6.3.6.4 Amenazas

- Mejoramiento de la situación económico social en Argentina podría trasladar estudiantes extranjeros al país vecino.

6.3.7 Características que la Clusterifican

En el caso del propuesto *Cluster Universitario de Valparaíso*, las condiciones para su desarrollo y éxito son más complejas de cuantificar y describir. No obstante, con las cifras de alumnos matriculados y de su importancia a nivel nacional puede pensarse que existen las bases para su concreción.

La figura 14 muestra bajo el esquema del Diamante de Porter el *Cluster Universitario de Valparaíso*.

Cluster Universitario

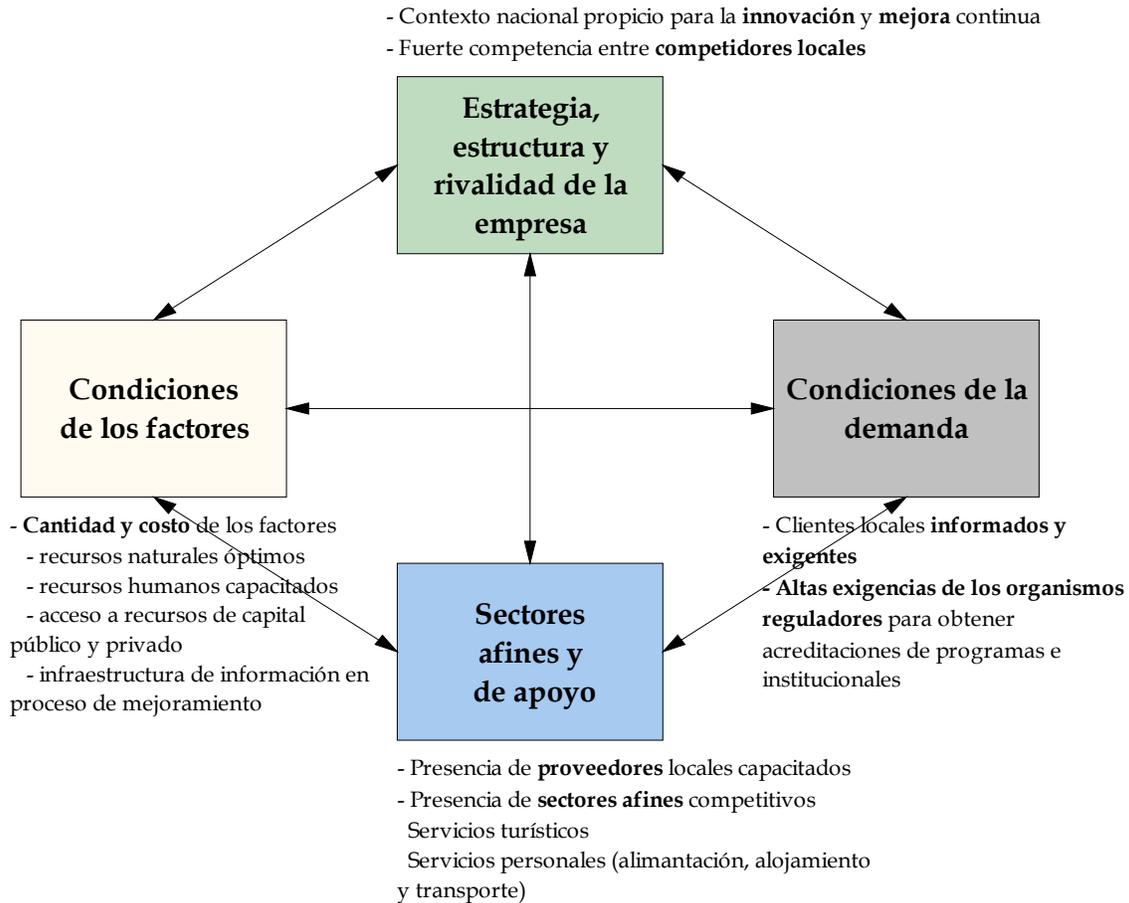


Figura 14.- Diamante de Porter del Cluster Universitario

En la figura 14 se destacan las buenas condiciones generales de la Quinta Región, en cuanto a las Condiciones de los factores – calidad de los académicos - y a los Sectores afines y de apoyo – turismo patrimonial y cultural -, a lo que se suma las buenas características de las condiciones de la demanda.

Finalmente, la figura 15 presenta un mapa preliminar de los actores y relaciones existentes en el *Cluster Universitario de Valparaíso*.

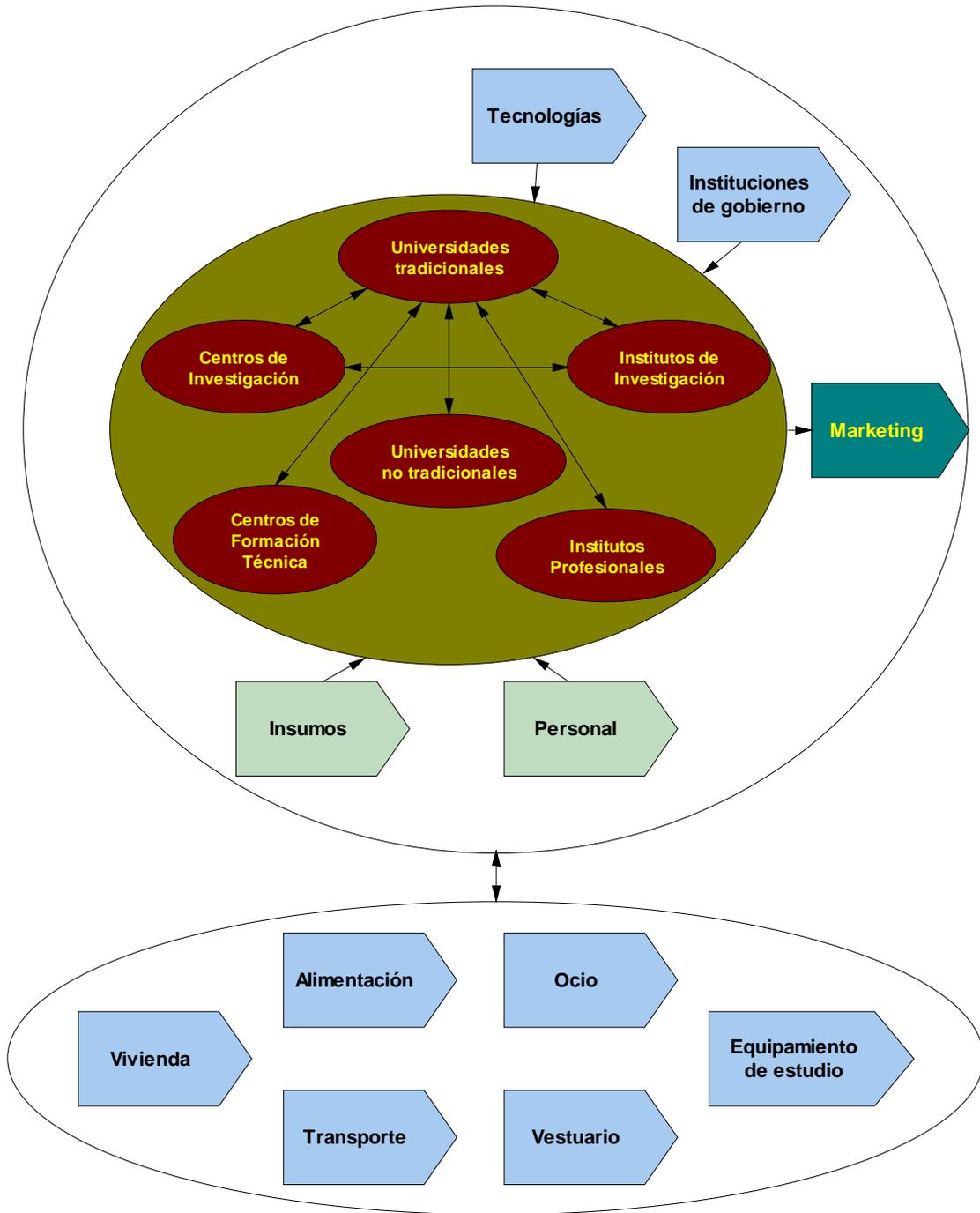


Figura 15.- Actores y relaciones en el Cluster Universitario

7 Necesidades de Capacitación y Formación de Capital Humano

En relación con el capital humano asociado a los tres cluster seleccionados, se hace necesario diferenciar la naturaleza de los dos primeros (vinos y palta) que están más ligados a la mano de obra rural y agrícola, con el último cluster (universitario) donde la mano de obra y capital humano necesario para su desarrollo depende en gran medida de profesionales y personal más capacitado tanto en conocimientos específicos para cada área, como en el manejo de idiomas extranjeros.

Profundizando en los dos primeros cluster, aparece también el uso de personal profesional especializado, dedicado a lo que se refiere al desarrollo e implementación de nuevas técnicas de cultivos, aumento y mejoramiento de la producción, investigación, etc. Además si se toma en cuenta la diversidad de actores que componen el cluster, se tiene que existen grandes, medianos y pequeños productores los que no necesariamente responden a las mismas necesidades de personal. Es por esto que, para poder estudiar las necesidades de capacitación y formación de capital humano de los cluster seleccionados se debe hacer una diferenciación respecto al tamaño de las empresas que componen el cluster de manera de analizar las necesidades particulares asociadas a cada grupo.

En cuanto a las potencialidades futuras de cada cluster y la capacitación profesional y/o técnica que debería existir en cada uno, se puede mencionar que, de acuerdo a la detección de necesidades de capacitación, se visualizan necesidades en el nivel operativo y de gestión en los Clusters Agroindustriales y necesidades en el nivel operativo de los servicios al Cluster Universitario.

7.1 Cluster de Vino Blanco Premium

En reuniones con Gonzalo Arellano, gerente de La Asociación de Empresarios Vitivinícolas del Valle de Casablanca, surgió el tema de los trabajadores temporeros del rubro vitivinícola, y comentó que específicamente para esta zona hace algunos años que se ha empezado a trabajar con temporeros (aproximadamente 5.000) traídos de otras regiones como la sexta o la séptima. Ello debido al menor valor de la mano de obra y a la mejor calidad del trabajo realizado. Estos trabajadores traídos desde fuera de la región trabajan de forma más dedicada y poseen un mejor rendimiento.

Según la percepción de los empresarios, la mano de obra de la región no es lo suficientemente profesionalizada para generar un buen nivel de productividad.

Las acciones que podrían realizarse para superar esta debilidad regional irían por capacitar a los temporeros y, de algún modo, certificar su responsabilidad, competencias y habilidades. Por supuesto, este programa de capacitación y certificación debiera realizar un seguimiento de las personas capacitadas.

Asimismo, se planteó la necesidad de nivelar estudios de enseñanza básica a los trabajadores. Actualmente se capacita a los aplicadores de pesticidas para obtener certificación del SAG.

Además, como en toda la agroindustria nacional es necesario, y ya varias empresas lo han hecho, certificarse en Buenas Prácticas Agrícolas y EurepGap. Estas certificaciones requieren mantener trabajadores capacitados y mantener un buen control de las operaciones: vinificación, bodegaje, manejo de plaguicidas, calibración de equipos, manejo de plagas, enfermedades de la vid, poda, etc.

A nivel de ejecutivos, se plantea la necesidad de capacitar al empresariado en Comercio Exterior, gestión de pagos de exportaciones y el análisis de las necesidades de los demandantes.

En síntesis, las necesidades de capacitación del Cluster de Vino Blanco Premium se presentan en la tabla 47.

Tabla 47.- Necesidades de capacitación del Cluster de Vino Blanco Premium

Nivel operativo	Nivel de gestión
<ul style="list-style-type: none"> - nivelar estudios de enseñanza básica - aplicadores de pesticidas - vinificación - bodegaje - manejo de plaguicidas - calibración de equipos - manejo de plagas - enfermedades de la vid - poda 	<ul style="list-style-type: none"> - oportunidades de Comercio Exterior - gestión de Comercio Exterior - gestión de pagos de exportaciones - análisis de necesidades

Fuente: Elaboración propia

7.2 Cluster de las Palta Hass

Comenzado con los trabajadores agrícolas, la capacitación se concentra en la acreditación de las capacidades, conocimientos y habilidades de los trabajadores de la palta a partir de estándares definidos por el propio sector productivo. El objetivo de esto es mantener la competitividad del sector exportador nacional en el mercado global.

En cuanto a los pequeños productores de palta, estos necesitan conocer el proceso exportador además de técnicas de agricultura limpia y Tecnologías de Información (TI), la idea es que disponiendo de estas herramientas los productores queden al tanto de las exigencias que deben cumplir para poder acceder a mercados extranjeros. A su vez, actualmente se capacita a los pequeños productores con talleres de Capacitación y Auditoría Interna en Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), se busca que pequeños productores menos preparados puedan hacer frente a las exigencias de inocuidad y calidad agroalimentaria que exigen los mercados extranjeros.

No sólo los trabajadores y productores del rubro de la palta necesitan del apoyo de instituciones para su capacitación, por ejemplo, también han recibido apoyo operarios de viveros que se han dedicado a la producción de paltos para empresas productoras. Esencial ha resultado calidad, los productores reconocen a las plantas por sus excelentes raíces, tronco, un buen injerto y sin problemas de insectos.

En base a información proporcionada por INDAP V Región¹⁴, se conoció la existencia de diagnósticos sectoriales y análisis de necesidades de asesorías a productores de Palta. Las conclusiones que surgen del diagnóstico plantean que los aspectos a reforzar en las asesorías son: riego, nutrición mineral, uso de polinizantes, poda, incidencia de plagas y paltos decaídos. INDAP está capacitando a los agricultores en Manejo Integrado de Plagas a través de un Convenio con el Centro Entomológico del INIA La Cruz. Este año se han impartido cursos teórico-práctico de 3 días a 120 agricultores. Asimismo, se está implementando un plan de capacitación en Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) a través de Cursos para Auditores Internos en BPA.

Asimismo, en entrevistas con representantes del Comité de Paltas se ha mencionado la importancia del manejo de poscosecha para posibilitar una comercialización homogénea de la palta durante el año y la debilidad de algunas empresas en este manejo.

En síntesis, las necesidades de capacitación del Cluster de Palta Hass se presentan en la tabla 48.

¹⁴ Este diagnóstico ha sido validado por investigadores del INIA y durante los próximos días se validarán con líderes de la industria.

Tabla 48.- Necesidades de capacitación del Cluster de Palta Hass

Nivel operativo	Nivel de gestión
<ul style="list-style-type: none"> - acreditación de las capacidades - operación de viveros - riego - nutrición mineral - uso de polinizantes - poda - incidencia de plagas - tratamiento de paltos decaídos - manejo de poscosecha 	<ul style="list-style-type: none"> - proceso exportador - técnicas de agricultura limpia - uso de las Tecnologías de Información (TI), - Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) - Auditoría Interna en Buenas Prácticas Agrícolas (BPA)

Fuente: Elaboración propia

7.3 Cluster Universitario

El Cluster Universitario, dadas sus particularidades basadas en la actividad universitaria, requiere formación de capital que permita diseñar e implementar nuevos servicios de educación para extranjeros.

Asimismo, se pueden plantear capacitaciones para los otros actores que prestan servicios a los estudiantes con el objetivo de concientizar a los comerciantes y mejorar el servicio que ellos prestan a los estudiantes. Estos consideran las familias que recibirán a los estudiantes extranjeros en *homestay*, otros hospedajes y centros de alimentación, de entretenimientos, turismo cultural, servicios de Internet, librerías, bibliotecas, transporte, etc. Actualmente se está realizando una encuesta de caracterización de consumo y percepción de los servicios de apoyo para estudiantes universitarios provenientes de otras regiones y extranjeros, sus resultados serán integrados a este análisis.

A nivel de perfeccionamiento para “ejecutivos”, existe la necesidad de profesionalizar la gestión de servicios de educación de exportación. Si bien, este servicio es bastante profesionalizado en algunas instituciones como la PUCV, no lo es en la mayoría.

En síntesis, las necesidades de capacitación del Cluster Universitario se presentan en la tabla 49.

Tabla 49.- Necesidades de capacitación del Cluster Universitario

Nivel operativo	Nivel de gestión
<ul style="list-style-type: none"> - creación de conciencia de atención al estudiante - mejorar del servicio al estudiante - idioma inglés básico 	<ul style="list-style-type: none"> - gestión de servicios de educación de exportación - diseño de servicios de educación para extranjeros - implementación de servicios de educación para extranjeros

Fuente: Elaboración propia

8 Instrumentos de Fomento Productivo y Exportador Disponibles

Existen diversas instituciones y organismos que prestan apoyo, fomentan, capacitan y brindan soporte financiero a los distintos tipos de empresas de la economía nacional. A continuación se presentan las instituciones de las cuales los cluster seleccionados en este informe podrían obtener algún beneficio a través de los instrumentos de fomento productivo que son implementados en el país.

- CNR : Comisión Nacional de Riego.
- CONAF : Corporación Nacional Forestal.
- CORFO : Corporación de Fomento de la Producción.
- FIA : Fundación para la Innovación Agraria.
- INDAP : Instituto de Desarrollo Agropecuario.
- ProChile : Fomento a las Exportaciones Chilenas.
- SAG : Servicio Agrícola y Ganadero.
- SENCE : Servicio Nacional de Capacitación y Empleo.
- SERCOTEC : Servicio de Cooperación Técnica.

Dado que existe una gran diversidad de instrumentos, éstos serán agrupados según el fin para el cual fueron creados en:

- Fomento Productivo y a la Calidad
- Fomento a la Innovación
- Fomento al Financiamiento
- Fomento al Aprendizaje y Capacitación
- Fomento a las Exportaciones
- Otros tipos de Instrumentos de Fomento

La descripción, requisitos y beneficiarios de cada instrumento, que ha sido provista por ProChile al consultor, se encuentran detallados en el Anexo 32. A continuación se presentan los instrumentos aplicables a mejorar la competitividad de cada Cluster sobre la base del análisis FODA realizado en capítulos anteriores, poniendo énfasis en superar riesgos, aprovechar potencialidades, superar restricciones y emprender desafíos, los cuales se pueden extraer de la integración de amenazas, oportunidades, fortalezas y debilidades, tal como lo muestra la matriz de la tabla 50.

Tabla 50.- Matriz integrada de FODA

	Amenazas	Oportunidades
Fortalezas	Riesgos	Potencialidades
Debilidades	Restricciones	Desafíos

A continuación, en las tablas 51, 52 y 53 se presentan los instrumentos de fomento organizados, que según sus características, apoyen la eliminación de riesgos, la concreción de potencialidades, la superación de restricciones o el logro de desafíos.

8.1 Cluster de Vino Blanco Premium

En cuanto a los instrumentos de fomento, en la actualidad la mayoría de éstos están diseñados para la industria tradicional productora/exportadora de alimentos y productos industriales. Por ello, se podría plantear que la gran mayoría de los instrumentos de CORFO, INDAP, FIA y ProChile son aplicables al Cluster de Vino Blanco Premium.

Sin embargo, de modo de clasificar estos instrumentos y de seleccionar los que mejor se puedan aplicar a este Cluster, sobre la base de la tabla 47, a continuación se especifican los instrumentos de fomento existentes que permitirían superar riesgos, aprovechar potencialidades, superar restricciones y emprender desafíos.

Tabla 51.- Matriz integrada de FODA Cluster de Vino Blanco Premium

	Amenazas	Oportunidades
	<ul style="list-style-type: none"> • Productores de la IV Región • Modernización de los viejos viñedos Europeos 	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso a nuevos mercados aprovechando los TLC's
Fortalezas	Riesgos (eliminación)	Potencialidades (concreción)
<ul style="list-style-type: none"> • Condiciones climáticas • Existencia de vides originales • Relación calidad/producto • Nivel de asociatividad • Nivel tecnológico • Mercado destino común 	<ul style="list-style-type: none"> • 	<ul style="list-style-type: none"> • Participación en Ferias • Sabores de Chile • Muestra y Cata Proyectos Asociativos de Fomento • Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP) • Programas Territoriales Integrados (PTI) • Proyectos Asociativos • Acciones Colectivas • Programa nacional de integración de empresas a las redes de empresas por rubro (PRORUBRO)
Debilidades	Restricciones (superación)	Desafíos (logro)
<ul style="list-style-type: none"> • Alto precio de las tierras • Escasez de agua • Falta de importadores distribuidores 	<ul style="list-style-type: none"> • Consultoría Especializada • Programa de Transferencia Tecnológica • Programa de Difusión Tecnológica • Programa de "Captura y difusión Tecnológica" 	<ul style="list-style-type: none"> • Fomento a la calidad • Programa de Preinversión en Riego • Misiones Tecnológicas al extranjero • Centros de Difusión Tecnológica • Pasantías Tecnológicas

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 48 se puede ver que la mayor cantidad de instrumentos utilizables por el Cluster de Vino Blanco Premium apuntan a generar mayor asociatividad y aprovechar las oportunidades sobre la base de sus fortalezas. Asimismo, otros instrumentos les permitirían superar sus debilidades para superar amenazas y aprovechar oportunidades.

8.2 Cluster de Palta Hass

En el caso del Cluster de Palta Hass, tal como en el del Vino Blanco, se podría plantear que la gran mayoría de los instrumentos de CORFO, INDAP, FIA y ProChile le son aplicables. No obstante, se puede realizar una clasificación seleccionando los que mejoren la competitividad del Cluster. A continuación se especifican los instrumentos de fomento existentes que permitirían superar riesgos, aprovechar potencialidades, superar restricciones y emprender desafíos.

Tabla 52.- Matriz integrada de FODA Cluster de Palta Hass

	Amenazas <ul style="list-style-type: none"> • Mercado destino muy poco diversificado • Productores mexicanos y sudafricanos buscan mejorar competitividad en mercados estadounidense y europeo • Disminución en los retornos de explotación y mayores exigencias sanitarias 	Oportunidades <ul style="list-style-type: none"> • TLC's con EE.UU. • Nuevos productos de mayor valor agregado desarrollados a partir de la palta
Fortalezas <ul style="list-style-type: none"> • Calidad del producto • Condiciones fitosanitarias y menor necesidad de aplicación de pesticidas • Alto nivel de Asociatividad • Mercado destino común • Cosecha contra estación a los productores norteamericanos • Sello Comité de Paltas • Gestión de información 	Riesgos (eliminación) <ul style="list-style-type: none"> • 	Potencialidades (concreción) <ul style="list-style-type: none"> • Participación en Ferias • Sabores de Chile • Muestra y Cata Proyectos Asociativos de Fomento • Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP) • Programas Territoriales Integrados (PTI) • Proyectos Asociativos • Acciones Colectivas • Programa nacional de integración de empresas a las redes de empresas por rubro (PRORUBRO)
Debilidades <ul style="list-style-type: none"> • Alto precio de las tierras • Escasez de agua 	Restricciones (superación) <ul style="list-style-type: none"> • Consultoría Especializada • Programa de Transferencia Tecnológica • Programa de Difusión Tecnológica • Programa de "Captura y difusión Tecnológica" 	Desafíos (logro) <ul style="list-style-type: none"> • Fomento a la calidad • Programa de Preinversión en Riego • Misiones Tecnológicas al extranjero • Centros de Difusión Tecnológica • Pasantías Tecnológicas

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 49 se puede ver que la mayor cantidad de instrumentos utilizables por el Cluster de Palta Hass dirigen a generar mayor asociatividad y aprovechar las oportunidades sobre la base de sus fortalezas. Asimismo, otros instrumentos les permitirían superar sus debilidades para superar amenazas y aprovechar oportunidades.

8.3 Cluster Universitario

Tal como se puede ver en la tabla 50, en el caso del Cluster Universitario no existen instrumentos tradicionales para fortalecer la gestión de estas instituciones, salvo algunos programas que pueden adecuarse a sus necesidades. Esta limitación se da principalmente porque un requisito básico para utilizar un instrumento de CORFO es ser una empresa privada, con fines de lucro, que además debe cumplir algunas exigencias en cuanto a su volumen de ventas. Sin embargo, tomada una definición amplia de los servicios de apoyo al Cluster Universitario, también se podrán considerar instrumentos para fortalecer a la industria de servicios asociados a los universitarios.

Tabla 53.- Matriz integrada de FODA Cluster Universitario

	Amenazas <ul style="list-style-type: none"> Mejoramiento de la situación económico social en Argentina podría trasladar estudiantes extranjeros al país vecino. 	Oportunidades <ul style="list-style-type: none"> Creciente proceso de globalización e internacionalización de la educación superior Nuevos acuerdos interuniversitarios amparados bajo acuerdos nacionales. Interés en programas interculturales y de Español
Fortalezas <ul style="list-style-type: none"> Masa crítica Reconocimiento internacional de Chile Condiciones climáticas y de calidad de vida favorables Inversiones en infraestructura Relaciones entre las universidades de la región para realizar programas de postgrado La caracterización de ciudad Patrimonio Cultural de la Humanidad 	Riesgos (eliminación) <ul style="list-style-type: none"> 	Potencialidades (concreción) <ul style="list-style-type: none"> Programas Territoriales Integrados (PTI) Participación en Ferias Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP)
Debilidades <ul style="list-style-type: none"> Existe un nivel de asociatividad incipiente y una alta competencia entre las instituciones participantes Heterogeneidad en la calidad de los programas ofrecidos por las distintas instituciones de educación superior 	Restricciones (superación) <ul style="list-style-type: none"> 	Desafíos (logro) <ul style="list-style-type: none"> Fomento a la calidad Misiones Tecnológicas al extranjero Pasantías Tecnológicas o

Fuente: Elaboración propia

Otros instrumentos que se podrían utilizar con los fines de fortalecer la gestión de la educación como un servicio de exportación son los provistos por el Ministerio de Educación, a través del Programa MECESUP o del Fondef. Sin embargo, los financiamientos provistos por estas entidades tienen objetivos distintos del mejoramiento de la gestión institucional y están enfocados en mejorar la calidad de la educación e incentivar la investigación aplicada, respectivamente.

8.4 Síntesis de Instrumentos aplicables por Cluster

A continuación se presenta en tablas 54 a 59 una visión sintética de los instrumentos aplicables a cada Cluster.

Tabla 54.- Instrumentos de fomento a la calidad aplicables a cada Cluster

CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD				
Organismo	Instrumento	Vinos	Paltas	Universidades
CORFO	Fomento a la calidad	X	X	-
CORFO	Proyectos Asociativos de Fomento	X	X	-
CORFO	Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP)	X	X	-
CORFO	Programas Territoriales Integrados (PTI)	X	X	X
CORFO	Programa de Preinversión en Riego	X	X	-
CORFO	Bonificación a la mano de obra	X	X	
INDAP	Servicio de Asesoría Técnica Predial (SAT Predial)	X	X	-
INDAP	Centros de gestión empresarial (CEGE)	X	X	-
INDAP	Programa nacional de integración de empresas a las redes de empresas por rubro (PRORUBRO)	X	-	-
SERCOTEC	Acciones Colectivas	X	X	-
SERCOTEC	Proyectos Asociativos	X	X	-

Fuente: Elaboración propia a partir de información proporcionada por ProChile

Tabla 55.- Instrumentos de fomento a la innovación aplicables a cada Cluster

FOMENTO A LA INNOVACIÓN				
Organismo	Instrumento	Vinos	Paltas	Universidades
CORFO (Innova Chile)	Misiones Tecnológicas al extranjero	X	X	X
CORFO (Innova Chile)	Consultoría Especializada	X	X	-
CORFO (Innova Chile)	Centros de Difusión Tecnológica	X	X	-

FOMENTO A LA INNOVACIÓN				
Organismo	Instrumento	Vinos	Paltas	Universidades
CORFO (Innova Chile)	Pasantías Tecnológicas	X	X	-
CORFO (Innova Chile)	Innovación Empresarial Individual	X	X	-
CORFO (Innova Chile)	Programa de Transferencia Tecnológica	X	X	-
CORFO (Innova Chile)	Estudios de preinversión de consorcios	X	X	-
CORFO (Innova Chile)	Desarrollo de Consorcios	X	X	-
CORFO (Innova Chile)	Programa de Difusión Tecnológica	X	X	-
CORFO (Innova Chile)	Estudios de Preinversión para escalamiento de Innovaciones	X	X	-
CORFO (Innova Chile)	Innovación Precompetitiva	X	X	-
FIA	Financiamiento a Proyectos de Innovación Agraria	X	X	-
FIA	Programa de "Captura y difusión Tecnológica"	X	X	-

Fuente: Elaboración propia a partir de información proporcionada por ProChile

Tabla 56.- Instrumentos de fomento al financiamiento aplicables a cada Cluster

FOMENTO AL FINANCIAMIENTO				
Organismo	Instrumento	Vinos	Paltas	Universidades
CORFO	Crédito CORFO Inversión	X	X	-
CORFO	Crédito CORFO Inversión Regiones	X	X	-
CORFO	Crédito CROFO Inversión Medioambiente	X	X	-
CORFO	Leasing Pyme	X	X	-
CORFO	Financiamiento de capital de trabajo vía Factoring	X	X	-
CORFO	Cobertura de Proyectos de Inversión (Sucoinversión)	X	X	-
CORFO	Crédito CORFO Exportación	X	X	-

FOMENTO AL FINANCIAMIENTO				
Organismo	Instrumento	Vinos	Paltas	Universidades
CORFO	Cobertura de Préstamos Bancarios a Exportadores (Cobex)	X	X	-
CORFO	Capital de Riesgo para Pymes en Expansión	X	X	-
CORFO	Subvención a la Prima de Seguro Agrícola	X	X	-
INDAP	Programa Desarrollo de Inversiones	X	X	-
INDAP	Crédito de corto plazo individual para Capital de Trabajo	X	X	-
INDAP	Crédito de corto plazo a organizaciones para capital de	X	X	-
INDAP	Crédito de largo plazo individual	X	X	-
INDAP	Crédito de largo plazo a organizaciones.	X	X	-
INDAP	Crédito de enlace para riego	X	X	-
INDAP	Riego Asociativo	X	X	-

Fuente: Elaboración propia a partir de información proporcionada por ProChile

Tabla 57.- Instrumentos de fomento al aprendizaje y capacitación aplicables a cada Cluster

FOMENTO AL APRENDIZAJE Y CAPACITACIÓN				
Organismo	Instrumento	Vinos	Paltas	Universidades
FIA	Programa de Formación.	x	x	-
SENCE	Franquicia tributaria a la capacitación	X	X	X
SENCE	Fondo nacional de capacitación FONCAP	X	X	-
SENCE	Bonificación para el aprendizaje. Programa PROEMPLO	X	X	-

Fuente: Elaboración propia a partir de información proporcionada por ProChile

Tabla 58.- Instrumentos de fomento a las exportaciones aplicables a cada Cluster

FOMENTO A LAS EXPORTACIONES				
Organismo	Instrumento	Vinos	Paltas	Universidades
ProChile	Concurso Nacional de Promoción de Exportaciones Agropecuarias	X	X	-
ProChile	Participación en Ferias	X	X	X
ProChile	Internacionalización de la Agricultura Campesina (PIAC)	X	X	-
ProChile	Sabores de Chile	X	X	-
ProChile	Muestra y Cata	X	-	-
ProChile	Programa PYMEXPORTA	X	X	-
Servicio Nacional de Aduanas	Sistema de reintegro de derechos y demás gravámenes aduaneros (LEY 18.708)	X	X	-
Servicio de Impuestos Internos	Recuperación de impuesto al valor agregado	X	X	-

Fuente: Elaboración propia a partir de información proporcionada por ProChile

Tabla 59.- Otros Instrumentos de fomento aplicables a cada Cluster

OTROS INSTRUMENTOS DE FOMENTO DISPONIBLES				
Organismo	Instrumento	Vinos	Paltas	Universidades
Comisión Nacional de Riego	Ley N° 18.450, de Fomento a la Inversión Privada en Obras Menores de Riego y Drenaje	X	X	-
SAG	Fondo de Mejoramiento del Patrimonio Sanitario	X	X	-
INDAP	Estudios para proyectos Ley de Riego	X	X	-

Fuente: Elaboración propia a partir de información proporcionada por ProChile

9 Análisis de Impacto Ambiental y Social

9.1 Empleo en el Cluster de Vino Blanco Premium

En Chile, la industria vitivinícola envía al exterior cerca del 78% de su producción generando alrededor de 31.867 puestos de trabajo, donde 13.197 corresponden a empleos directos¹⁵.

Según información proporcionada por la Asociación de Empresarios Vitivinicultores de Casablanca, ésta tiene unas 3.200 has asociadas de las 4.000 que tiene el Valle de Casablanca. Estas 3.200 has están conformadas 42 empresas, entre bodegas y productores.

El personal de planta en estas 42 empresas suma 700 trabajadores (que laboran en Casablanca), a esto hay que agregar que en período de Vendimia los trabajadores contratados temporalmente suman entre 4.000 y 5.000 personas que incluyen pobladores de Casablanca y de valles del sur, los que cosechan unos 30 millones de kilos manualmente.

Según datos obtenidos en un proyecto PROFO BPA, el año 2006 del personal de planta el 23% de los trabajadores ha cursado hasta 8º año básico, 23% con Enseñanza media completa y un 16% con Enseñanza media incompleta.

La tabla 60 presenta una estimación de la mano de obra directa en Cluster de Vino Blanco Premium.

Tabla 60.- Estimación de la mano de obra directa en Cluster de Vino Blanco Premium

	Año 2005
Cosecha anual (Kg.)	30.000.000
Mano de obra directa (personas)	700
Temporeros (personas)	5.000

Fuente: Asociación de Empresarios Vitivinicultores de Casablanca

Se debe considerar que estas cifras corresponden al 80% de las hectáreas cultivadas con uva en Casablanca. Con lo cual una estimación total sería de 6.000 temporeros y de 850 trabajadores permanentes.

¹⁵ “Cuantificación del efecto de las exportaciones sobre el empleo. Estudio de Productos específicos.” Claudio Bravo-Ortega. Departamento de Economía, Universidad de Chile. 2006.

9.2 Empleo en el Cluster de Palta Hass

Según información del Comité de Paltas, al año 2003 las plantaciones de paltos alcanzaban cerca de 20.000 hectáreas, equivalentes a un 9% de la superficie total plantada, concentrando su producción en la V Región, con un 59% del cultivo total. Asimismo, estimaban que existían 400 productores entre las regiones IV y VI y que se generaba empleo directo para unas 5.000 personas.

Si estas cifras se actualizan en función del volumen de exportaciones, ya que actualmente no existe información respecto de las hectáreas cultivadas con paltos, se puede estimar que al año 2005, este sector da trabajo directo a más de 9.000 personas.

La tabla 61 presenta una estimación de la mano de obra directa en Cluster de Palta Hass.

Tabla 61.- Estimación de la mano de obra necesaria en el Cluster de Palta Hass

	2002	2003	2004	2005
Total exportado (Kg.)	54.310.751	59.149.595	93.239.065	101.529.197
Mano de obra directa (personas)	5.000	5.445	8.584	9.347

Fuente: Elaboración propia

De este modo se puede estimar, sobre la base de información existente, que actualmente el 70% de la mano de obra se utiliza en la V región, lo que supera los 6.500 trabajadores.

9.3 Empleo en el Cluster Universitario

Si bien las universidades no son un sector reconocido como intensivo en mano de obra, no deja de ser importante en la actividad económica regional.

Sobre la base de la información publicada por el Consejo de Rectores, que agrupa a las universidades "tradicionales", es decir, se excluyen las universidades de Viña del Mar, del Mar, Adolfo Ibáñez, Aconcagua, etc. se pueden estimar el impacto de la actividad universitaria en el empleo directo de la Región. Si se consideran el número de profesionales que trabajan jornada completa en las universidades tradicionales supera los 1.100, a los que se deben agregar los profesionales con media jornada o menos. Asimismo, el número de funcionarios no académicos supera los 2.500. Con todo, la cifra de personas ligadas directamente a las universidades asciende a 5.677 en al año 2004. La tabla 62 presenta estas cifras.

Tabla 62.- Funcionarios académicos y no académicos de las universidades tradicionales de la V Región

Universidades Tradicionales	2004
Personal académico	
Jornada completa	1.114
1/2 jornada	360
Jornada horas	1.685
Sub Total	3.159
Personal no académico	2.518
Total	5.677

Fuente: Elaboración propia a partir de datos publicados por el Consejo de Rectores de Universidades Chilenas el año 2004 (www.cruch.cl)

Por otra parte, se debe considerar el impacto que tiene la traída de estudiantes extranjeros en el empleo de la región, que incluye alojamiento, transporte, alimentación, educación y ocio. Si bien estas cifras son muy difíciles de estimar, no deben dejarse de lado.

Según antecedentes generados por la Consultoría¹⁶ para la Preparación Programa de Recuperación y Desarrollo Urbano de Valparaíso, los impactos que las universidades producen a la sociedad de Valparaíso se distinguen dos ámbitos. Por una parte el impacto económico, que está constituido por la cantidad de población universitaria (flotante y residente), el empleo directo que generan (académico y no académico) y los ingresos totales por venta de servicios educacionales. Y por otra parte, el impacto social, compuesto por la investigación y el conocimiento que las universidades entregan a la sociedad.

Sobre la base de información histórica, el mismo estudio concluye que al año 2015 habrían más de 160.000 estudiantes universitarios en el Área Metropolitana de Valparaíso, que el empleo directo de las universidades tradicionales aumentaría de unos 5.400 en la actualidad a casi 15.000 y que las ventas anuales crecerían de MM\$ 57.000 a MM\$ 160.000 (en \$ de mediados del 2003).

¹⁶ Consultoría Preparación Programa de Recuperación y Desarrollo Urbano de Valparaíso. Segundo Informe de Avance Diagnóstico. Abril, 2005.

9.4 Impacto Ambiental

Respecto del impacto ambiental de las actividades de los Clusters en estudio, a continuación se presenta una revisión de los proyectos presentados a la CONAMA, según lo estipulado en el Reglamento¹⁷.

De acuerdo a la revisión de proyectos presentados al Sistema de evaluación de Impacto Ambiental que han sido desarrollados en la V región a la fecha, se detectaron los siguientes:

- Manejo de Riles de la Bodega de Vinos Kingston.
- Manejo de Riles de la Bodega de Vinos Loma Larga
- Bodega de Vinos Lo Abarca
- Bodega de Vinos Matetic
- Bodega de Vinos Santa Teresa

Las declaraciones respectivas corresponden al tipo de proyecto denominado O.7, los cuales debieron incorporar sistemas de tratamiento y/o disposición de residuos industriales líquidos, que contemplen dentro de sus instalaciones lagunas de estabilización u otros depósitos de los efluentes sin tratar y tratados. Los residuos líquidos industriales (RILes) corresponden a las aguas liberadas en el proceso de obtención de vino: lavado de cubas, pisos y equipos. La principal característica de estos RILes es su alto contenido orgánico debido a que se trata de aguas con restos de uva y de jugo. Producto de lo mismo se tiene un agua con alto contenido de sólidos. Además, estos RILes presentan pH ácidos típicamente.

Se desprende de lo anterior, que un proyecto vitivinícola que deba incluir un tratamiento de Riles, debe contar con una Declaración de Impacto Ambiental aprobada mediante una Resolución de Calificación Ambiental (RCA). Para ello debe cumplir con la Guía "Condiciones Básicas para la Aplicación de Riles Vitivinícolas en Suelo Agrícola, vía Riego", elaborado por el SAG, y la norma Chilena NCh 1.333 sobre Riego.

Con respecto a proyectos de paltas, una vez realizado el mismo análisis anterior en cuanto a proyectos presentados al SEIA, se ha podido concluir que los procesos realizados en este tipo de actividad, no generan acciones que ameriten ingresar al Sistema con proyectos nuevos. Sin embargo, impactos específicos que podrían generarse por actividades actualmente discutidas, deberán ser evaluadas de

¹⁷ El Reglamento del Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental, de la Ley N° 19.300 sobre Bases Generales del Medio Ambiente, de responsabilidad del Ministerio Secretaria General de la Presidencia, establece los proyectos o actividades susceptibles de causar impacto ambiental y que deberán someterse al Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental.

acuerdo a la tecnología existente a la fecha de implementación de los proyectos. Este es el caso de la erosión que se produce en cerros con pendientes importantes. La plantación en cerros en camellones a favor de la pendiente constituye el sistema que genera mayor erosión del suelo, ya que consiste en la plantación de frutales sobre camellones, los cuales van dispuestos paralelamente a la pendiente dominante. Esto involucra el movimiento de suelo tanto para la confección de camellones como para la realización de caminos.

Actualmente no existen limitaciones en pendientes a plantar, lo que lleva a que en plantaciones en cerros, se produce erosión en la zona de entrecamellón, el que actúa como canal de desagüe. Esta metodología está siendo cuestionada actualmente por diversos sectores del país.

Con respecto a nuevos proyectos asociados al Cluster Universitario, se desprende que los impactos ambientales generados por estos proyectos que ameritarían ingresar al SEIA, serían aquellos contemplados en el ítem G.2 del artículo 3 del Reglamento del Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental, que dice relación con proyectos de equipamiento que correspondan a predios y/o edificios destinados en forma permanente a salud, educación, seguridad, culto, deporte, esparcimiento, cultura, transporte, comercio o servicios.

10 Análisis de posibilidades de integración interregional

10.1 Cluster de Vino Blanco Premium

La agrupación de empresas entorno a la producción y comercialización de Vino Blanco Premium se podría entender como un Cluster, o más bien, como un subcluster parte de uno mayor, también de alta calidad, que abarcaría más regiones. El análisis de proveedores y de los factores del Diamante de Porter desde un punto de vista interregional considerando las regiones V, VI y VII, permitiría potenciar mejor a las empresas agrupadas en el Cluster.

Por otra parte, se puede analizar la posibilidad de generar sinergias con las provincias argentinas vecinas, las cuales producen vinos de calidad y tienen altos niveles de asociatividad. Sin embargo, este punto debe considerar que ellos tienen cepas complementarias y otras cepas competitivas, por lo tanto, no es clara la conveniencia de esta agrupación internacional.

10.2 Cluster de Palta Hass

La agrupación de empresas entorno a la producción y comercialización de Palta Hass se podría entender como un Cluster basado principalmente en la V Región, que es la que produce más de 70% nacional. Sin embargo, también existen empresas basadas en las regiones IV, Metropolitana y VI que debieran considerarse parte del Cluster.

10.3 Cluster Universitario

El análisis del sector universitario y de sus relaciones con otros sectores que ofrecen servicios a los estudiantes universitarios se analiza como un potencial Cluster exportador de servicios. La localización del Cluster es en las ciudades de Valparaíso y Viña del Mar, sin embargo, una vez fortalecido este Cluster, puede considerarse la posibilidad de trabajar en conjunto con otras regiones y provincias argentinas con las cuales ya existen relaciones y áreas de trabajo conjunto.

11 Proyecciones futuras

A continuación se plantean las proyecciones futuras respecto de cada Cluster analizado, sobre la base de los antecedentes recopilados y los análisis efectuados. Estos análisis han sido presentados a empresarios como un medio de validación.

El objetivo de este análisis es identificar el horizonte de tiempo en el cual cada Cluster podría acceder de manera exitosa a los mercados con acuerdos comerciales. Sin embargo, dado que los Clusters de Vino Blanco y Palta Hass ya acceden exitosamente a los mercados con acuerdos, se planteará como mejorar su posición competitiva en estos mercados. Por su parte, para el Cluster Universitario, se planteará como crecer en base a las nuevas oportunidades.

11.1 Cluster de Vino Blanco Premium

Oportunidades de corto plazo (inmediatas o a menos de 6 meses)

- Mejorar los beneficios de las empresas asociadas al Cluster mediante apoyo a la producción, gestión y comercialización. Asimismo, generar investigación conjunta que apoye el mejoramiento competitivo y productivo.
- Difusión y posicionamiento a nivel nacional de la alta calidad del Vino Blanco del Valle de Casablanca con el objetivo de aumentar la demanda interna.
- Aprovechamiento de las rebajas arancelarias del 2007 para mejorar la competitividad. En la Unión Europea, a la cual se exporta la mayor cantidad de Vino, el arancel baja de 2,62 €/hl a 0,0 €/hl. Mientras que en Corea baja de 7,5% a 4,995%.

Oportunidades de mediano plazo (entre 6 y 24 meses)

- Difusión y posicionamiento a nivel internacional en nuevos mercados de alto poder adquisitivo.
- Fortalecimiento de los canales de comercialización en los países destino, principalmente en la Unión Europea.

Oportunidades de largo plazo (entre 2 y 6 años)

- Aumentar la superficie productiva extendiéndose en el Valle de Casablanca o a la Cuarta Región.

- Mantener y mejorar las excelentes condiciones de producción y calidad.

11.2 Cluster de Palta Hass

Oportunidades de corto plazo (inmediatas o a menos de 6 meses)

- Mejorar los beneficios de los pequeños productores asociados al Cluster con el objetivo de valorar y fortalecer su participación.

Oportunidades de mediano plazo (entre 6 y 24 meses)

- Difusión y posicionamiento en nuevos mercados internacionales sobre la base de la experiencia en EE.UU.
- Fortalecimiento de los canales de comercialización en la Unión Europea.
- Mejoramiento del manejo postcosecha y embalaje de las paltas.

Oportunidades de largo plazo (entre 2 y 6 años)

- Generación de productos de alto valor agregado derivados de la palta y sus residuos, por ejemplo, aceite de palta.

11.3 Cluster Universitario

Oportunidades de corto plazo (inmediatas o a menos de 6 meses)

- Generación de mayor coordinación y asociatividad con el objetivo de fortalecer la oferta de servicios universitarios de educación superior.

Oportunidades de mediano plazo (entre 6 y 24 meses)

- Generación de programas para alumnos extranjeros que contemple un alto nivel de calidad, considerando parámetros internacionales.
- Participación activa como Cluster en ferias internacionales de Educación Superior.
- Mejoramiento de la infraestructura de servicios para estudiantes extranjeros mediante la concreción de programas de fomento.

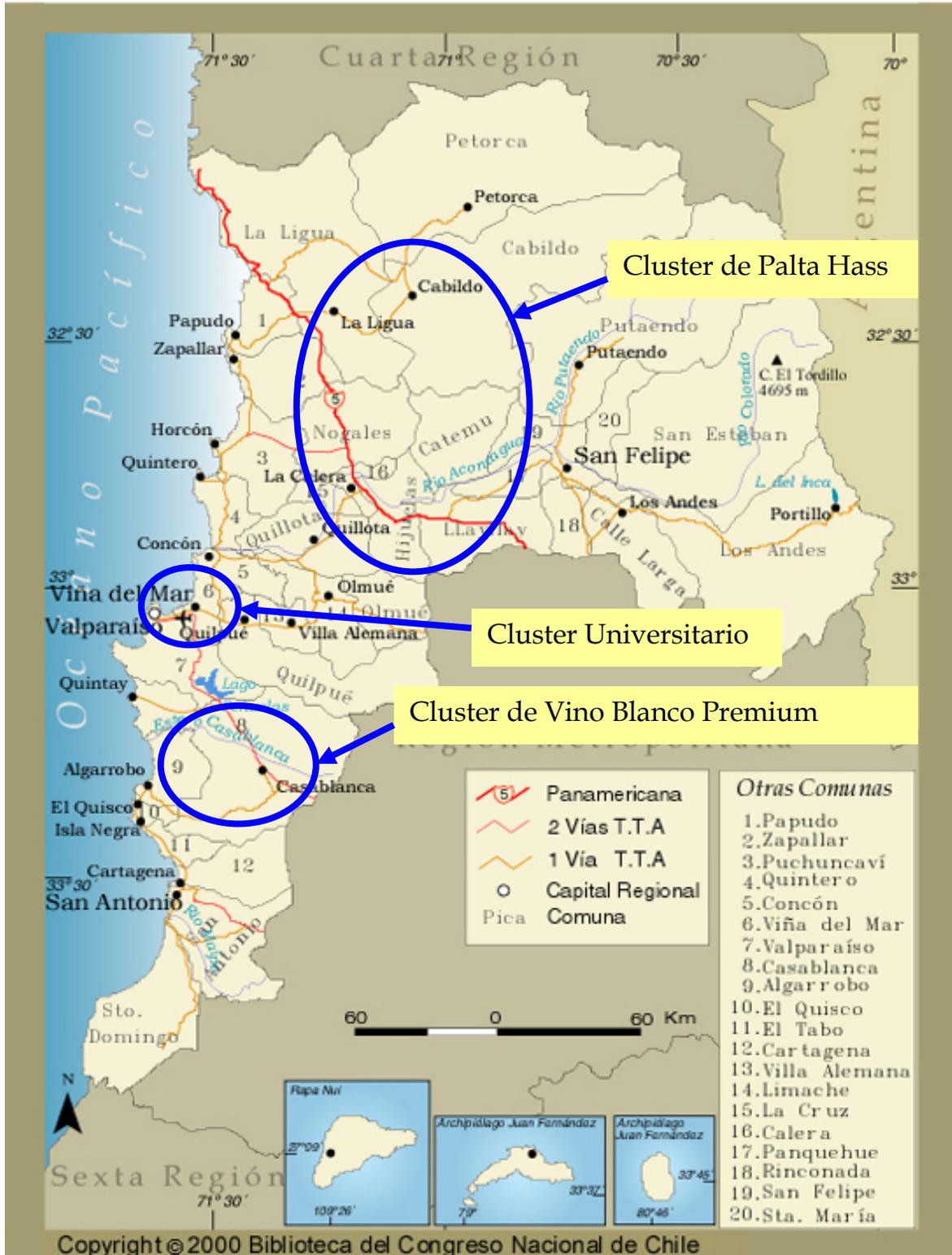
- Generación de nuevos programas para alumnos extranjeros que contemple un alto nivel de calidad, considerando parámetros internacionales.

Oportunidades de largo plazo (entre 2 y 6 años)

- Asociación con instituciones internacionales de enseñanza de idiomas para la creación de un centro internacional de enseñanza en Valparaíso.

Anexos

Anexo 1 - Mapa de la Región de Valparaíso



Anexo 2 – Listado de entrevistados

De manera preliminar, se considera la realización de entrevistas a los siguientes actores:

1. **Alejandro Corvalán.** Director Regional de CORFO
Lunes 23 de enero de 2006. 15:30 a 17:00 hrs.
2. **Gonzalo Arellano.** Gerente de la Asociación de Empresarios Vitivinícolas de Casablanca A.G.
Miércoles 25 de enero de 2006. 10:00 a 11:30 hrs.
3. **Santiago Macías.** Director Ejecutivo de Empresas TUXPAN Ingeniería Ltda.
Miércoles 25 de enero de 2006. 13:30 a 15:30 hrs.
4. **Andrés Guarello.** Gerente General de Ingeniería SOLEM Ltda.
Miércoles 25 de enero de 2006. 18:00 a 19:30 hrs.
5. **Renzo Ucceletti.** Product Manager ProChile V Región
Jueves 26 de enero de 2006. 18:00 a 18:30 hrs.
6. **Alfonso Salinas.** Gerente de Programa de Recuperación y Desarrollo Urbano de Valparaíso.
Lunes 26 de enero de 2006. 19:00 a 20:00 hrs.
7. **Alfonso Muga.** Rector de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso
Viernes 27 de enero de 2006. 8:30 a 9:30 hrs.
8. **Julio Canales.** Gerente General de Inversiones Quintil S.A.
Martes 31 de enero de 2006. 9:00 a 10:30 hrs.
9. **Gabriel Aldoney.** Presidente de Empresa Portuaria de Valparaíso.
Lunes 6 de febrero de 2006. 12:00 a 13:15 hrs.
10. **Carlos Macías.** Gerente de Programa de Exportadora Santa Cruz.
Martes 7 de febrero de 2006.
11. **Ricardo Weissbluth.** Gerente de Operaciones de Comité de Paltas, Chile.
Viernes 10 de febrero de 2006. 11:00 a 12:30 hrs.
12. **Martine Dirven.** Unidad de Desarrollo Agrícola, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Viernes 10 de febrero de 2006. 13:00 a 14:30 hrs.

13. **José Pedro Núñez.** Unidad Ciudad Universitaria, Ilustre municipalidad de Viña del Mar.
Viernes 17 de marzo de 2006. 16:00 a 17:00 hrs.
14. **Gonzalo Ibáñez.** Ex Diputado.
Lunes 20 de marzo de 2006. 12:00 a 12:45 hrs.
15. **Fabiola Cabrera.** Directora del Programa de Intercambio Internacional de Estudiantes, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso (PUCV)
Martes 21 de marzo de 2006. 16:00 a 17:00 hrs.
16. **Fernando Aldea.** Asesor del Intendente Regional de Valparaíso.
Miércoles 29 de marzo de 2006. 17:00 a 18:30 hrs.
17. **Gonzalo Arellano.** Gerente de la Asociación de Empresarios Vitivinícolas de Casablanca A.G.
Viernes 12 de mayo de 2006. 12:00 a 13:30 hrs.
18. **José Manuel Gundelach.** Director de la Oficina Asuntos Internacionales de la Universidad Técnica Federico Santa María (UTFSM).
Martes 16 de mayo de 2006. 09:00 a 10:30 hrs.
19. **Fernando Rodríguez.** Sub Director del Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA).
Miércoles 14 de junio de 2006. 13:30 a 15:30 hrs.
20. **Carlos Ramírez.** Director de Vínculos y Relaciones Internacionales de la Universidad de Valparaíso (UV).
Contacto telefónico y correo electrónico.
21. **Ximena Sánchez.** Directora de Cooperación y Vínculos Internacionales de la Universidad de Playa Ancha de Ciencias de la Educación (UPLA).
Contacto telefónico y correo electrónico.
22. **Ricardo Waissbluth.** Gerente de Operaciones de Comité de Paltas, Chile.
Viernes 4 de agosto de 2006. 10:00 a 11:00 hrs.
23. **Gonzalo Arellano.** Gerente de la Asociación de Empresarios Vitivinícolas de Casablanca A.G.
Martes 8 de agosto de 2006. 12:00 a 13:30 hrs.

Anexo 3 – Pauta de entrevistas

**Pauta para entrevista con
Sr. Alejandro Corvalán, Director Regional de CORFO V Región
Lunes 23 de enero de 2006**

Contexto: Estudio ProChile

- Desarrollo de un proyecto con financiamiento FOMIN: “Fortalecimiento de la Capacidad Institucional de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales”.

Componente 3. Aprovechamiento de las Oportunidades que ofrecen los Acuerdos Comerciales.

Actividad 1. Desarrollo del Programa “Chile Piensa su Inserción Internacional desde las Regiones” mediante la identificación y elaboración de planes de acción de clusters exportadores regionales.

- Duración: Enero a Mayo de 2006, mas talleres de difusión
- Resultados: Identificación y evaluación de CER. Un plan de acción para la V Región.

Cluster Exportador Regional (CER)

- Existencia de empresas asociadas
- Al interior de la V Región, o con relaciones con otras regiones
- Con potencial competitivo, a nivel nacional e internacional
- Con potencial de crecimiento, a través de la innovación
- Orientado a la exportación, preferentemente a países con Acuerdos comerciales y TLC’s

Identificación de posibles Cluster

- Frutas (Paltas, Uva de mesa, Cítricos)
- Vinos (San Felipe, Casablanca y San Antonio)
- Educación (Universidades)
- Tecnologías de la Información (CATIC, Curauma)
- Otros: flores, carnes de ave, algas, químico

Información necesaria

- Antecedentes o estudios acerca de ventajas de la V Región
- Antecedentes o estudios de algunos de los clusters potenciales
- Instrumentos de fomento aplicados (principalmente PROFOS)

**Pauta para entrevista con
Sr. Gonzalo Arellano Olguín, Gerente de la Asociación de Empresarios
Vitivinícolas del Valle de Casablanca A.G
Miércoles 25 de enero de 2006**

Contexto: Estudio ProChile

- Desarrollo de un proyecto con financiamiento FOMIN: "Fortalecimiento de la Capacidad Institucional de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales".

Componente 3. Aprovechamiento de las Oportunidades que ofrecen los Acuerdos Comerciales.

Actividad 1. Desarrollo del Programa "Chile Piensa su Inserción Internacional desde las Regiones" mediante la identificación y elaboración de planes de acción de clusters exportadores regionales.

- Duración: Enero a Mayo de 2006, mas talleres de difusión
- Resultados: Identificación y evaluación de CER. Un plan de acción para la V Región.

Cluster Exportador Regional (CER)

- Existencia de empresas asociadas
- Al interior de la V Región, o con relaciones con otras regiones
- Con potencial competitivo, a nivel nacional e internacional
- Con potencial de crecimiento, a través de la innovación
- Orientado a la exportación, preferentemente a países con Acuerdos comerciales y TLC's

Identificación de posibles Cluster

- Frutas (Paltas, Uva de mesa, Cítricos)
- Vinos (San Felipe, Casablanca y San Antonio)
- Educación (Universidades)
- Tecnologías de la Información

Información necesaria

- Antecedentes o estudios acerca de ventajas de la V Región para la actividad Vitivinícola
- El mercado objetivo de la región, ¿es distinto al del resto del país?, ¿posee un producto distinto? (Calidad Premium)
- Dificultades: Riego, superficie disponible, etc.
- Instrumentos de fomento aplicados (principalmente PROFOS)
- Empresario asociados
- Empresario no asociados

Pauta para entrevista con
Sr. Alfonso Muga, Rector de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso
 Viernes 27 de enero de 2006

Contexto: Estudio ProChile

- Desarrollo de un proyecto con financiamiento FOMIN: “Fortalecimiento de la Capacidad Institucional de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales”.

Componente 3. Aprovechamiento de las Oportunidades que ofrecen los Acuerdos Comerciales.

Actividad 1. Desarrollo del Programa “Chile Piensa su Inserción Internacional desde las Regiones” mediante la identificación y elaboración de planes de acción de clusters exportadores regionales.

- Duración: Enero a Mayo de 2006, mas talleres de difusión
- Resultados: Identificación y evaluación de CER. Un plan de acción para la V Región.

Cluster Exportador Regional (CER)

- Existencia de empresas asociadas
- Relaciones con instituciones del Estado
- Existencia de ventajas comparativas
- Al interior de la V Región, o con relaciones con otras regiones
- Con potencial competitivo, a nivel nacional e internacional
- Con potencial de crecimiento, a través de la innovación
- Orientado a la exportación, preferentemente a países con Acuerdos comerciales y TLC's

Identificación de posibles Cluster

- Frutas (Paltas, Uva de mesa, Cítricos)
- Vinos (San Felipe, Casablanca y San Antonio)
- Educación (Universidades)
- Tecnologías de la Información

Información necesaria

- Antecedentes o estudios acerca de la Industria Universitaria

Opinión

- El mercado objetivo de la región, ¿es distinto al del resto del país?, ¿posee un producto distinto?

- Factibilidad de colaborar para tener una imagen común en la región
- Factibilidad de colaborar para tener una imagen común en el país
- Necesidad de crecer sobre la base de estudiantes extranjeros
- Aplicabilidad de los Instrumentos de fomento tradicionales

**Pauta para entrevista con
Sr. Gabriel Aldoney, Presidente Empresa Portuaria de Valparaíso
Lunes 6 de febrero de 2006**

Contexto: Estudio ProChile

- Desarrollo de un proyecto con financiamiento FOMIN: "Fortalecimiento de la Capacidad Institucional de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales".

Componente 3. Aprovechamiento de las Oportunidades que ofrecen los Acuerdos Comerciales.

Actividad 1. Desarrollo del Programa "Chile Piensa su Inserción Internacional desde las Regiones" mediante la identificación y elaboración de planes de acción de clusters exportadores regionales.

- Duración: Enero a Mayo de 2006, mas talleres de difusión
- Resultados: Identificación y evaluación de CER. Un plan de acción para la V Región.

Cluster Exportador Regional (CER)

- Existencia de empresas asociadas
- Relaciones con instituciones del Estado
- Existencia de ventajas comparativas
- Al interior de la V Región, o con relaciones con otras regiones
- Con potencial competitivo, a nivel nacional e internacional
- Con potencial de crecimiento, a través de la innovación
- Orientado a la exportación, preferentemente a países con Acuerdos comerciales y TLC's

Identificación de posibles Cluster

- Paltas (Uva de mesa, Cítricos)
- Vinos (Casablanca y San Antonio)
- Educación (Universidades de Valparaíso y Viña del Mar)
- Tecnologías de la Información y Comunicaciones
- Logístico/Portuario

Opinión

- Visión del Cluster Logístico/Portuario
- Factibilidad de colaborar
- Principales actores
- Sectores complementarios
- Relación con otros CER's

Información a solicitar

- Antecedentes o estudios acerca de la Industria Portuaria

**Pauta para entrevista con
Sr. Ricardo Waissbluth, Gerente de Operaciones Comité de Paltas
Viernes 10 de febrero de 2006**

Contexto: Estudio ProChile

- Desarrollo de un proyecto con financiamiento FOMIN: "Fortalecimiento de la Capacidad Institucional de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales".
- Componente 3. Aprovechamiento de las Oportunidades que ofrecen los Acuerdos Comerciales.
- Actividad 1. Desarrollo del Programa "Chile Piensa su Inserción Internacional desde las Regiones" mediante la identificación y elaboración de planes de acción de clusters exportadores regionales.
- Duración: Enero a Mayo de 2006, mas talleres de difusión
- Resultados: Identificación y evaluación de CER. Un plan de acción para la V Región.

Cluster Exportador Regional (CER)

Elementos esenciales para la creación de un Cluster:

- Empresas y asociaciones relacionadas,
- Localización geográfica que genera ventajas comparativas,
- Desarrollo de actividades industriales asociadas,
- Beneficios se obtienen de la colaboración,
- Competitividad superior.

Particularidades adicionales para ser seleccionados en este estudio:

- Localización en la Quinta Región,
- Existencia potencial actual,
- Participación de empresas pequeñas y medianas,
- Importancia nacional,
- **Necesidad de apoyo de ProChile,**
- **Potencial de crecimiento** (innovación, superficie)
- Orientado a la exportación, preferentemente a países con Acuerdos comerciales y TLC's,
- Evitar superposición con otras instituciones públicas sectoriales.

Identificación de posibles Cluster

- Frutas (Paltas, Uva de mesa, Cítricos)
- Vinos (Casablanca y San Antonio)
- Educación (Universidades)

Información necesaria

- Antecedentes o estudios acerca de ventajas de la V Región para la producción de paltas

- El mercado objetivo de la región, del país, Ventajas de Acuerdos Comerciales
- Dificultades: Internas (investigación, riego, superficie disponible, etc.) y externas (competencia, diferenciación)
- Instrumentos de fomento aplicados (CORFO, FONDEF)
- Empresarios asociados y no asociados

**Pauta para entrevista con
Sra. Martine Dirven, Economista, Unidad de Desarrollo Agrícola, CEPAL
Viernes 10 de febrero de 2006**

Contexto: Estudio ProChile

- Desarrollo de un proyecto con financiamiento FOMIN: "Fortalecimiento de la Capacidad Institucional de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales".
- Componente 3. Aprovechamiento de las Oportunidades que ofrecen los Acuerdos Comerciales.
- Actividad 1. Desarrollo del Programa "Chile Piensa su Inserción Internacional desde las Regiones" mediante la identificación y elaboración de planes de acción de clusters exportadores regionales.
- Duración: Enero a Mayo de 2006, mas talleres de difusión
- Resultados: Identificación y evaluación de CER. Un plan de acción para la V Región.

Cluster Exportador Regional (CER)

Elementos esenciales para la creación de un Cluster:

- Empresas y asociaciones relacionadas,
- Localización geográfica que genera ventajas comparativas,
- Desarrollo de actividades industriales asociadas,
- Beneficios se obtienen de la colaboración,
- Competitividad superior.

Particularidades adicionales para ser seleccionados en este estudio:

- Localización en la Quinta Región,
- Existencia potencial actual,
- Participación de empresas pequeñas y medianas,
- Importancia nacional,
- Necesidad de apoyo de ProChile,
- Potencial de crecimiento (innovación, superficie)
- Orientado a la exportación, preferentemente a países con Acuerdos comerciales y TLC's,
- Evitar superposición con otras instituciones públicas sectoriales.

Opinión de posibles Cluster's identificados

- Paltas (Uva de mesa, Cítricos)
- Vino Blanco Premium con denominación de origen (Casablanca y San Antonio)
- Educación (Universidades, institutos de investigación, Inst. Profs. y CFT's)
- TIC's, Logística/Portuaria

Opinión sobre

- Mejor estrategia para el Cluster del Vino Blanco (integrarse? Independiente?)
- Beneficios de Acuerdos Comerciales

Información a solicitar

- Antecedentes o estudios acerca de ventajas de la V Región
- Antecedentes y características de cluster y subclusters

Anexo 4 - Listado de Documentos

1. Brunner, José Joaquín et al. **Guiar el Mercado: Informe sobre la Educación Superior en Chile**. Marzo 2005. Disponible vía Internet en http://www.uai.cl/p4_postgrados/site/asocfile/ASOCFILE120050728185817.pdf
2. Claudio Bravo-Ortega. **Cuantificación del efecto de las exportaciones sobre el empleo. Estudio de Productos específicos**. Departamento de Economía, Universidad de Chile. 2006.
3. Corporación Chilena del Vino. **Directorio de la Industria Vitivinícola Chilena 2005**. Fuente: Corporación Chilena del Vino.
4. Corporación Chilena del Vino. **Directorio de la Industria Vitivinícola Chilena 2003**. Fuente: Corporación Chilena del Vino.
5. Estudio Plan Valparaíso. **Consultoría Preparación Programa de Recuperación y Desarrollo Urbano de Valparaíso**. Segundo Informe de Avance Diagnóstico. Abril, 2005. Disponible vía Internet en www.valparaiso-opina.cl/documentos/InformeIdeAvance.pdf
6. Feldman de Mayo, Eduardo (2005). **Análisis de mercado de la palta chilena: situación actual y perspectivas de la palta chilena**, Proyecto de título. Fuente: facultad de agronomía Pontificia Universidad Católica de Chile, disponible vía Internet en http://www.uc.cl/agronomia/d_investigacion/Proyectos/ProyectosTitulos/economia.htm
7. Germán Ruiz Cárdenas. Ministerio de Agricultura, Servicio Agrícola y Ganadero. **Manual de Especificaciones Técnicas de Buenas Prácticas de Manejo de suelos en laderas**. 2005.
8. Ministerio de Agricultura (2005). **Hacia una política regional de desarrollo silvoagropecuario V Región**. Fuente: Seremi agricultura V Región, disponible vía Internet en www.seremiagriculturavregion.cl/Documentos/Estrategia%20de%20Desarrollo%20Regional%20Silvoagropecuario.pdf
9. Ministerio de Economía (2002). **Prospectiva Chile 2010**. Fuente: Disponible vía Internet en www.ppt.cl/archivos/Primer%20Estudio.pdf

10. Ministerio de Educación (2006). **Compendio Educación Superior**. Fuente: Ministerio de Educación, disponible vía Internet en <http://compendio.educador.cl/>

11. Pontificia Universidad Católica de Chile, Facultad de Agronomía e Ingeniería Forestal, Departamento de Economía Agraria. (2005). **Análisis del impacto económico en la Región de Valparaíso de los nuevos acuerdos comerciales de Chile**. Fuente: Ministerio de Planificación, disponible vía Internet en www.gorevalparaiso.cl/download/agronomia/INFORME.pdf

12. Porter, Michael E. **La Ventaja Competitiva de las Naciones**. Javier Vergara Editor. Buenos Aires , Argentina 1991.

13. Porter, Michael E. **Ser Competitivo**. Capítulo 7 “Cúmulos y Competencia”. Ediciones Deusto. España 1999.

14. ProChile París (2005). **Perfil del Mercado de la Palta en Francia**. Fuente: ProChile, disponible vía Internet en http://www.prochile.cl/servicios/documentos_estudios.php

15. ProChile Tokio (2005). **Perfil del Mercado Paltas en Japón**. Fuente: ProChile, disponible vía Internet en http://www.prochile.cl/servicios/documentos_estudios.php

16. Ramírez Sánchez, Carlos. **La Internacionalización de la Educación Superior en Chile**. Octubre 2004.

17. Rosenfeld Ramírez, Nicolás (2005). **Evaluación Económica del Cultivo del Palto, Variedad Hass. Dos Realidades, Cerro y Plano**, Proyecto título. Fuente: facultad de agronomía Pontificia Universidad Católica de Chile, disponible vía Internet en http://www.uc.cl/agronomia/d_investigacion/Proyectos/ProyectosTitulos/economia.htm

18. Servicio Agrícola y Ganadero, División Protección Agrícola, Viñas y Vinos. **Catastro Vitivinícola Nacional 2004**. Fuente: Servicio Agrícola y Ganadero, disponible vía Internet en www.sag.gob.cl/portal/page?_pageid=206,63299&_dad=portal&_schema=PORTAL

19. Servicio Agrícola y Ganadero, Sub-departamento Viñas y Vinos. **La vitivinicultura mundial y la situación chilena en 2004**. Servicio Agrícola y

Ganadero, disponible vía Internet en www.sag.gob.cl/portal/page?_pageid=206,63299&_dad=portal&_schema=PORTAL

20. Servicio Agrícola y Ganadero. **Manual de Especificaciones Técnicas de Buenas Prácticas de Manejo de suelos en laderas**. Editor: Germán Ruiz Cárdenas. 2005
21. Visser, Evert-Jan (2004). **A Chilean Wine Cluster? Governance and Upgrading in the Phase of Internationalization**. Fuente: Santiago de Chile, CH.: CEPAL, 2004. 65p. (Serie desarrollo productivo no. 56.)
22. Zúñiga, Pablo; Avalos, Luisa; Gutiérrez, Israel. **Evaluación del Potencial del Gran Valparaíso como Centro Universitario**. Presentación de la Tesis de MBA Internacional en la Universidad Adolfo Ibáñez, 2002.

Anexo 5 – Participación de las Exportaciones Regionales en el Total Nacional

Código	Descripción	2002		2003		2004		2005	
		Monto (US\$)	Participación (%) del Total Nacional	Monto (US\$)	Participación (%) del Total Nacional	Monto (US\$)	Participación (%) del Total Nacional	Monto (US\$)	Participación (%) del Total Nacional
00	Sin Especificar	19.009.472	0,11					1.258.019	0,00
01	I	1.123.348.401	6,44	1.259.812.929	6,26	2.030.334.293	6,57	2.107.654.429	6,02
02	II	4.165.428.962	23,90	4.854.972.522	24,11	8.982.767.241	29,07	10.335.512.080	29,53
03	III	907.225.110	5,20	919.193.528	4,56	1.491.076.145	4,83	1.691.764.260	4,83
04	IV	698.178.573	4,01	790.092.974	3,92	1.332.101.337	4,31	1.671.751.586	4,78
05	V	1.571.122.180	9,01	2.068.553.422	10,27	3.217.329.774	10,41	3.483.941.985	9,96
06	VI	1.210.191.755	6,94	1.430.847.743	7,10	2.444.041.553	7,91	3.391.149.701	9,69
07	VII	647.548.354	3,72	691.630.647	3,43	895.006.114	2,90	883.168.657	2,52
08	VIII	2.537.289.482	14,56	2.773.399.585	13,77	3.487.778.406	11,29	3.558.575.748	10,17
09	IX	48.370.064	0,28	166.865.908	0,83	331.689.429	1,07	286.572.975	0,82
10	X	1.174.293.121	6,74	1.383.341.248	6,87	1.804.712.476	5,84	1.861.714.680	5,32
11	XI	146.180.196	0,84	215.567.870	1,07	245.797.153	0,80	294.348.405	0,84
12	XII	498.002.806	2,86	618.808.720	3,07	671.462.123	2,17	789.368.726	2,26
13	RM	2.596.861.540	14,90	2.823.895.195	14,02	3.782.948.458	12,24	4.446.700.732	12,71
15	Otras	52.343	0,00			13.650	0,00		
20	Mercancía Extranjera Nac.	87.121.165	0,50	143.499.500	0,71	184.032.208	0,60	191.192.748	0,55

Fuente: Elaboración Propia a partir de datos obtenidos en ProChile

Anexo 6 - Evolución de las Exportaciones (US\$) Nacionales a los Principales Países con TLC

Destino	2000	2001	2002	2003	2004	2005
China	900.877.479,62	1.026.799.169,37	1.224.822.438,54	1.836.065.119,65	3.212.197.765,91	3.984.085.350,35
Corea del sur	808.766.323,48	578.181.650,59	714.354.216,68	1.013.993.405,35	1.804.244.447,61	1.945.350.266,21
Japón	2.538.763.463,98	2.166.699.871,32	1.927.900.988,96	2.237.212.632,18	3.696.577.503,27	4.048.162.398,30
Unión Europea	4.515.872.993,53	4.634.054.070,79	4.255.088.530,81	4.887.315.580,18	7.715.150.590,57	8.452.560.668,34
USA	2.991.467.100,98	3.214.493.218,51	3.483.042.580,01	3.467.865.439,01	4.568.778.545,04	5.471.948.106,63
Mundial	18.152.564.918,16	17.611.600.330,70	17.430.223.532,72	20.140.481.798,32	30.901.090.366,37	34.994.674.738,90

Fuente: Elaboración Propia a partir de datos obtenidos en ProChile

Anexo 7 - Evolución de las Exportaciones (US\$) de la Región de Valparaíso a los Principales Países con TLC

Destino	2000	2001	2002	2003	2004	2005
China	128.208.906,64	112.820.568,47	170.258.385,87	290.016.069,64	526.599.882,65	584.937.755,98
Corea del sur	7.597.379,70	6.415.093,64	3.715.298,08	42.071.313,69	75.817.156,44	55.609.802,05
Japón	51.390.278,77	44.466.299,45	42.717.932,79	69.566.496,47	98.323.949,68	73.106.308,25
Unión Europea	167.724.904,75	152.815.232,68	159.360.794,91	244.834.039,35	440.972.662,20	421.686.530,51
USA	383.064.766,13	325.733.358,08	435.977.707,23	421.158.669,89	609.505.011,41	784.239.786,61
Mundial	1.528.081.792,65	1.298.623.755,32	1.571.122.180,22	2.068.553.422,40	3.217.329.774,18	3.483.941.985,22

Fuente: Elaboración Propia a partir de datos obtenidos en ProChile

Anexo 8 – Participación Regional del Total de las Exportaciones Nacionales a China

Código	Descripción	2002		2003		2004		2005	
		Monto (US\$)	Participación (%) del Total Nacional	Monto (US\$)	Participación (%) del Total Nacional	Monto (US\$)	Participación (%) del Total Nacional	Monto (US\$)	Participación (%) del Total Nacional
00	Sin Especificar	62.045	0,01						
01	I	60.998.591	4,98	136.504.811	7,43	348.685.129	10,86	430.249.338	10,80
02	II	371.961.950	30,37	653.539.596	35,59	1.230.676.564	38,31	1.490.890.695	37,42
03	III	115.018.380	9,39	143.364.345	7,81	281.869.146	8,77	367.801.307	9,23
04	IV	43.719.880	3,57	63.159.488	3,44	143.269.107	4,46	308.038.868	7,73
05	V	170.258.385	13,90	290.016.069	15,80	526.599.882	16,39	584.937.755	14,68
06	VI	126.942.789	10,36	140.163.238	7,63	165.612.610	5,16	241.263.772	6,06
07	VII	65.264.948	5,33	66.712.864	3,63	66.945.904	2,08	60.637.859	1,52
08	VIII	228.838.490	18,68	252.643.764	13,76	318.733.024	9,92	345.777.763	8,68
09	IX			22.759.896	1,24	62.457.536	1,94	55.922.793	1,40
10	X	9.442.085	0,77	12.953.952	0,71	34.422.084	1,07	33.039.546	0,83
11	XI	5.224.243	0,43	8.259.528	0,45	5.277.215	0,16	11.068.149	0,28
12	XII	6.441.533	0,53	26.571.374	1,45	5.533.716	0,17	22.930.222	0,58
13	RM	17.043.722	1,39	19.061.878	1,04	21.818.481	0,68	30.375.304	0,76
15	Otras	52.343	0,00						
20	Mercancía Extranjera Nac.	3.553.047	0,29	354.309	0,02	297.360	0,01	1.151.971	0,03

Fuente: Elaboración Propia a partir de datos obtenidos en ProChile

Anexo 9 – Principales Empresas que Exportan a China desde la Región de Valparaíso

		2002	2003	2004	2005
Código	Descripción	Monto (US\$)	Monto (US\$)	Monto (US\$)	Monto (US\$)
0844858000	AGRÍCOLA BROWN LTDA.		296.400,00	218.880,00	
0788015704	AGRÍCOLA PIHUE LTDA.				334.314,00
0799842408	AGROSUPER COMERCIALIZADORA DE	185.586,88	381.967,23	413.929,70	313.743,70
0937760000	ALGAS MARINAS S.A., ALGAMAR	2.522.276,46	876.161,70	888.472,36	165.221,12
0771320600	ARMEX LTDA.	20.387,72	43.165,34		138.695,56
077953930K	COMERCIAL MAR-BRAVO LIMITADA			118.221,03	56.698,02
0995235803	COMERCIAL SIVENCORP S A		44.963,80	697.839,00	52.519,50
0946210005	COMPAÑIA MINERA CERRO COLORADO			1.631.334,79	
0901320004	COMPAÑIA MINERA DISPUTADA DE L		54.194.140,37	62.319.140,27	72.779.924,37
0965696903	CÓRPORA TRES MONTES S.A.			113.140,00	167.961,60
061704000K	CORPORACIÓN NACIONAL DEL COBRE	5.692.301,30	40.588.803,58	105.746.236,15	228.778.558,72
0950890002	DEL MONTE FRESH PRODUCE (CHILE	812.980,80		130.330,00	
0946120006	DOLE CHILE S.A.	1.372.386,50	54.720,00	228.660,00	125.880,00
0969644703	DRYFINS CHILE S.A.	13.245,88	44.940,37	1.068.925,98	1.062.958,06
0617030004	EMPRESA NACIONAL DE MINERÍA -	157.033.310,54	184.945.725,94	347.504.451,86	251.975.731,17
0780291206	EXPORTADORA CHIQUITA CHILE			154.966,56	
0995099403	IMPORTADORA EXPORTADORA Y COME		107.793,80	148.867,05	
0883258002	NORANDA CHILE LTDA.			3.752.996,70	27.134.739,29
0783534304	RICARDO ANGUIANO Y COMPAÑIA			96.779,50	372.533,00
0878064003	SOCIEDAD IBEROAMERICANA DE REP			204.547,00	
0969818302	VIA WINES			223.659,33	
0967731307	VIÑA CALITERRA S.A.	32.757,50	40.598,50	71.134,00	88.022,50
086547900K	VIÑA SANTA RITA S.A.			60.487,50	198.913,50
099563970K	-			27.838,80	216.705,60
0761459902	-				141.754,60

Fuente: Elaboración Propia a partir de datos obtenidos en ProChile

Anexo 10 - Participación Regional del Total de las Exportaciones Nacionales a Corea

Código	Descripción	2002		2003		2004		2005	
		Monto (US\$)	Participación (%) del Total Nacional	Monto (US\$)	Participación (%) del Total Nacional	Monto (US\$)	Participación (%) del Total Nacional	Monto (US\$)	Participación (%) del Total Nacional
00	Sin Especificar	750	0,00					36.727	0,00
01	I	50.828.266	7,12	78.762.344	7,77	143.179.153,79	7,94	77.814.904	4,00
02	II	367.907.849	51,50	494.528.073	48,77	959.986.877,97	53,21	899.122.153	46,22
03	III	51.108.759	7,15	61.953.387	6,11	80.309.259,22	4,45	96.768.704	4,97
04	IV	63.324.739	8,86	45.076.845	4,45	65.365.741,64	3,62	68.751.555	3,53
05	V	3.715.298	0,52	42.071.313	4,15	75.817.156,44	4,20	55.609.802	2,86
06	VI	59.437.164	8,32	70.904.172	6,99	184.150.779,44	10,21	336.581.582	17,30
07	VII	10.866.115	1,52	10.715.018	1,06	19.285.104,27	1,07	20.745.353	1,07
08	VIII	81.140.217	11,36	79.969.796	7,89	91.290.956,59	5,06	88.367.957	4,54
09	IX	1.136.851	0,16	12.239.917	1,21	28.513.204,36	1,58	27.790.083	1,43
10	X	7.278.245	1,02	12.409.395	1,22	16.487.491,23	0,91	23.621.691	1,21
11	XI	2.363.602	0,33	4.092.069	0,40	685.214,79	0,04	3.080.771	0,16
12	XII	7.151.889	1,00	91.102.251	8,98	118.345.421,40	6,56	201.628.045	10,36
13	RM	8.027.471	1,12	10.126.915	1,00	20.731.205,42	1,15	37.826.195	1,94
20	Mercancía Extranjera Nac.	66.996	0,01	41.903	0,00	96.881,05	0,01	7.604.737	0,39

Fuente: Elaboración Propia a partir de datos obtenidos en ProChile

Anexo 11 - Principales Empresas que Exportan a Corea desde la Región de Valparaíso

		2002	2003	2004	2005
Código	Descripción	Monto (US\$)	Monto (US\$)	Monto (US\$)	Monto (US\$)
0799063700	AGRICOLA Y COMERCIAL CABILFRUT	30.116,00			174.952,40
0811615005	BOZZOLO HNOS. & CÍA. LTDA.	51.955,54	102.394,38	1.135.572,65	732.779,30
077341730K	COMERCIAL E INDUSTRIAL EDENMAR			153.331,32	
0901320004	COMPAÑÍA MINERA DISPUTADA DE L		9.723.131,35	15.346.934,49	20.612.922,64
061704000K	CORPORACIÓN NACIONAL DEL COBRE		26.330.534,13	47.532.736,56	28.100.856,39
0966791306	CUTTER S.A.			165.120,00	217.920,00
093329000K	DAVID DEL CURTO S.A.		30.240,00	61.320,00	165.526,80
0950890002	DEL MONTE FRESH PRODUCE (CHILE	509.376,00	198.374,40	240.883,20	40.934,40
0946120006	DOLE CHILE S.A.	382.309,60	205.650,50	185.136,00	386.188,00
0617030004	EMPRESA NACIONAL DE MINERÍA -	146.585,22	1.767.194,58	7.225.278,97	
0845390002	EXPORTADORA ACONCAGUA LTDA.		13.851,60	255.810,00	32.418,25
0780291206	EXPORTADORA CHIQUITA CHILE	132.084,00	166.764,00	15.984,00	173.448,00
0761666207	EXPORTADORA MR. FRUIT LTDA.				138.600,00
099551270K	EXPORTADORA PROPAL S.A.				202.157,20
0884500001	EXPORTADORA RIO BLANCO LTDA.	376.204,00	1.265.599,00	544.720,80	1.145.954,40
0774897704	FERTILIZANTES COMPO AGRO CHILE	65.208,72	93.823,11	72.208,89	90.018,52
0995051001	INESA CROWN S.A.		182.043,70	653.717,19	984.138,29
0969443201	INVERSIONES SOL AUSTRAL S.A.			134.538,00	
0780366109	SERVICIO DE EXPORTACIONES FRUT	64.800,00	76.000,00	60.088,00	144.750,00
0838949002	SOCIEDAD EXPORTADORA AGROQUIM			35.566,80	244.876,08
0965260803	TRINIDAD EXPORTS S.A.	16.596,48	16.898,08	108.919,32	58.348,00
0967731307	VIÑA CALITERRA S.A.	61.470,00	223.210,00	117.725,00	72.186,00
0879417007	VIÑA CARMEN S.A.	44.500,00	269.646,40	479.790,00	711.140,00
089458100K	VIÑA ERRÁZURIZ S.A.	7.446,00	79.540,00	60.430,00	81.315,00
0910410008	VIÑA SAN PEDRO S.A.			115.635,00	28.800,00

Fuente: Elaboración Propia a partir de datos obtenidos en ProChile

Anexo 12 - Participación Regional del Total de las Exportaciones Nacionales a Japón

Código	Descripción	2002		2003		2004		2005	
		Monto (US\$)	Participación (%) del Total Nacional	Monto (US\$)	Participación (%) del Total Nacional	Monto (US\$)	Participación (%) del Total Nacional	Monto (US\$)	Participación (%) del Total Nacional
00	Sin Especificar	90.537	0,00						
01	I	132.638.387	6,88	148.119.078	6,62	293.436.599	7,94	312.612.411	7,72
02	II	336.137.921	17,44	470.362.757	21,02	863.664.796	23,36	1.046.594.337	25,85
03	III	174.051.425	9,03	180.312.482	8,06	410.517.467	11,11	323.696.619	8,00
04	IV	213.971.495	11,10	243.357.022	10,88	412.764.078	11,17	398.865.464	9,85
05	V	42.717.933	2,22	69.566.496	3,11	98.323.950	2,66	73.106.308	1,81
06	VI	92.152.329	4,78	98.423.235	4,40	355.829.058	9,63	674.893.349	16,67
07	VII	21.413.750	1,11	16.204.096	0,72	22.193.608	0,60	36.226.891	0,89
08	VIII	223.830.638	11,61	254.240.355	11,36	279.824.249	7,57	235.256.868	5,81
09	IX	1.408.368	0,07	12.329.844	0,55	34.917.895	0,94	19.277.908	0,48
10	X	436.209.430	22,63	446.933.958	19,98	582.918.366	15,77	550.909.134	13,61
11	XI	71.085.558	3,69	104.925.196	4,69	117.777.437	3,19	112.833.857	2,79
12	XII	59.783.161	3,10	46.101.984	2,06	40.062.489	1,08	46.953.722	1,16
13	RM	122.275.613	6,34	146.280.520	6,54	182.930.026	4,95	216.571.622	5,35
20	Mercancía Extranjera Nac.	134.445	0,01	55.609	0,00	1.417.486	0,04	363.906	0,01

Fuente: Elaboración Propia a partir de datos obtenidos en ProChile

Anexo 13 - Principales Empresas que Exportan a Japón desde la Región de Valparaíso

		2002	2003	2004	2005
Código	Descripción	Monto (US\$)	Monto (US\$)	Monto (US\$)	Monto (US\$)
0995304805	ACONCAGUA FOODS S.A.			171.136,50	1.253.549,03
0799063700	AGRICOLA Y COMERCIAL CABILFRUT	1.178.583,00	930.366,00	817.603,00	358.057,20
0895306002	AGROCOMERCIAL QUILLOTA S.A.	2.155.661,13	3.142.564,96	4.916.751,28	
0937760000	ALGAS MARINAS S.A., ALGAMAR	8.872.049,05	9.373.110,00	8.447.322,80	11.713.586,60
0901320004	COMPAÑÍA MINERA DISPUTADA DE L	3.108.718,36		6.532.638,61	
0966771402	CONSORCIO MADERERO S.A.		11.003.723,20	2.535.860,76	8.502.400,63
0966533404	CÓRPORA ACONCAGUA S.A.	2.387.986,50	1.547.519,00	1.119.577,50	
061704000K	CORPORACIÓN NACIONAL DEL COBRE		14.619.927,38	35.858.479,94	16.805.536,88
0950890002	DEL MONTE FRESH PRODUCE (CHILE	1.113.007,04	55.946,60	764.382,10	762.235,50
0946120006	DOLE CHILE S.A.	96.563,70	262.580,40	765.163,44	643.437,80
0617030004	EMPRESA NACIONAL DE MINERÍA -			2.578.900,68	
0969075105	EXPORTADORA PACIFIC S.A.	45.999,32	1.510.602,83	462.742,10	1.655.589,32
099551270K	EXPORTADORA PROPAL S.A.			382.207,80	5.430.016,24
0884500001	EXPORTADORA RIO BLANCO LTDA.	210.160,00	112.857,60	205.005,60	648.075,60
0759939603	EXPORTADORA SAFEX LTDA.	458.568,00	218.079,90	614.002,81	535.555,00
0965819703	EXPORTADORA SANTA CRUZ S.A.	26.625,60	21.254,40	290.274,44	421.424,87
0798832107	FORESTAL COMACO S.A.	7.648.826,76	8.778.737,60	17.015.335,21	14.191.768,76
0799333309	PRODUCTOS SILVESTRES LTDA.	123.853,71	165.414,31	453.911,21	521.584,09
0966101504	SAKATA SEED CHILE S.A.	5.714.152,64	7.167.467,64	1.620.067,10	1.577.490,01
0867278001	SOCIEDAD AGRICOLA AGRICOM LTDA	2.071.051,50	220.492,80	2.715.568,20	593.549,92
0966868600	SONE S.A.	1.030.144,74	1.351.742,13	1.139.866,32	1.263.774,75
0967899801	SOUTH PACIFIC ABALONE S.A.	503.493,02	977.912,48	1.471.835,62	457.680,34
0967731307	VIÑA CALITERRA S.A.	1.884.958,50	2.030.855,00	2.905.352,50	1.212.200,00
089458100K	VIÑA ERRÁZURIZ S.A.	128.290,00	217.180,50	395.549,50	230.496,50
0995377802	VIÑA SEÑA S.A.			520.664,00	214.400,00

Fuente: Elaboración Propia a partir de datos obtenidos en ProChile

Anexo 14 - Participación Regional del Total de las Exportaciones Nacionales a la Unión Europea

Código	Descripción	2002		2003		2004		2005	
		Monto (US\$)	Participación (%) del Total Nacional	Monto (US\$)	Participación (%) del Total Nacional	Monto (US\$)	Participación (%) del Total Nacional	Monto (US\$)	Participación (%) del Total Nacional
00	Sin Especificar	622.323	0,01					66.432	0,00
01	I	324.658.877	7,63	425.310.344	8,70	654.090.853	8,48	569.717.198	6,74
02	II	1.680.261.643	39,49	1.754.628.652	35,90	2.987.304.010	38,72	2.878.779.852	34,06
03	III	227.209.325	5,34	228.101.717	4,67	325.300.042	4,22	451.806.715	5,35
04	IV	138.803.810	3,26	166.546.187	3,41	279.451.901	3,62	413.995.962	4,90
05	V	159.360.795	3,75	244.834.039	5,01	440.972.662	5,72	421.686.531	4,99
06	VI	356.907.942	8,39	420.201.545	8,60	704.230.271	9,13	944.172.826	11,17
07	VII	152.747.928	3,59	198.893.027	4,07	266.150.017	3,45	262.150.902	3,10
08	VIII	431.545.130	10,14	453.792.155	9,29	475.062.255	6,16	478.853.410	5,67
09	IX	4.656.825	0,11	52.530.461	1,07	107.003.601	1,39	97.459.150	1,15
10	X	123.184.823	2,90	142.255.045	2,91	253.557.303	3,29	316.010.604	3,74
11	XI	35.762.492	0,84	48.548.475	0,99	61.566.362	0,80	66.345.647	0,78
12	XII	160.992.167	3,78	221.473.825	4,53	246.979.518	3,20	243.023.608	2,88
13	RM	452.369.392	10,63	516.579.854	10,57	901.400.752	11,68	1.291.152.524	15,28
20	Mercancía Extranjera Nac.	6.005.058	0,14	13.620.254	0,28	12.081.043	0,16	17.339.308	0,21

Fuente: Elaboración Propia a partir de datos obtenidos en ProChile

Anexo 15 - Principales Empresas que Exportan a Unión Europea desde la Región de Valparaíso

		2002	2003	2004	2005
Código	Descripción	Monto (US\$)	Monto (US\$)	Monto (US\$)	Monto (US\$)
0895306002	AGROCOMERCIAL QUILLOTA S.A.	1.865.833,32	2.267.164,90	2.293.261,15	1.763.923,48
0799842408	AGROSUPER COMERCIALIZADORA DE	5.888.994,73	11.878.002,58	13.688.681,91	10.223.132,18
0937760000	ALGAS MARINAS S.A., ALGAMAR	1.526.575,68	3.629.787,77	3.962.677,24	2.691.694,74
0965385509	ARMAT S.A.	2.219.352,97	2.753.781,78	5.465.579,11	4.650.363,39
0901320004	COMPAÑÍA MINERA DISPUTADA DE L	31.043.426,17	65.544.654,91	103.932.704,07	120.117.120,57
0965696903	CÓRPORA TRES MONTES S.A.	5.559.124,38	7.678.012,52	8.303.283,81	8.617.417,21
061704000K	CORPORACIÓN NACIONAL DEL COBRE		13.330.145,06	57.422.575,59	
093329000K	DAVID DEL CURTO S.A.	3.822.945,44	1.449.187,40	2.650.118,51	2.685.232,63
0950890002	DEL MONTE FRESH PRODUCE (CHILE	4.322.886,13	1.055.804,67	6.005.274,43	7.184.069,02
0946120006	DOLE CHILE S.A.	11.036.477,77	13.504.641,93	29.957.200,42	29.684.447,33
0617030004	EMPRESA NACIONAL DE MINERÍA -	17.315.737,39	21.712.980,50	86.936.823,02	98.774.293,57
0780291206	EXPORTADORA CHIQUITA CHILE LTDA.	426.740,80	948.828,09	4.280.766,21	1.702.732,78
099551270K	EXPORTADORA PROPAL S.A.			2.158.041,84	3.596.522,25
0884500001	EXPORTADORA RIO BLANCO LTDA.	3.592.340,36	4.854.054,86	4.241.843,11	5.935.497,57
0969725304	EXPORTADORA SANTA ELENA		235.479,44	2.096.281,88	2.316.387,84
0892588007	EXPORTADORA UNIFRUTTI TRADERS	1.835.175,48	1.135.973,40	2.000.078,95	3.059.391,40
0883258002	NORANDA CHILE LTDA.			3.442.894,93	6.765.498,66
0799333309	PRODUCTOS SILVESTRES LTDA.	782.815,08	1.554.232,58	2.593.773,07	3.546.480,69
0780366109	SERVICIO DE EXPORTACIONES FRUT	1.269.494,00	1.456.237,00	2.285.856,00	1.938.470,29
0867278001	SOCIEDAD AGRICOLA AGRICOM LTDA.	167.040,00	293.850,25	4.151.827,85	1.367.010,28
0966868600	SONE S.A.	1.734.142,09	3.353.680,28	2.540.230,51	2.337.988,17
0967731307	VIÑA CALITERRA S.A.	3.909.990,01	3.476.001,52	3.775.261,32	3.372.099,84
089458100K	VIÑA ERRÁZURIZ S.A.	8.291.946,84	11.176.012,49	13.660.924,28	13.746.179,18
0910410008	VIÑA SAN PEDRO S.A.	43.250,00	40.600,00	2.599.443,98	1.451.055,62
086547900K	VIÑA SANTA RITA S.A.	1.572.694,86	5.036.625,33	8.069.738,51	7.365.591,81

Fuente: Elaboración Propia a partir de datos obtenidos en ProChile

Anexo 16 - Participación Regional del Total de las Exportaciones Nacionales a Estados Unidos

Código	Descripción	2002		2003		2004		2005	
		Monto (US\$)	Participación (%) del Total Nacional	Monto (US\$)	Participación (%) del Total Nacional	Monto (US\$)	Participación (%) del Total Nacional	Monto (US\$)	Participación (%) del Total Nacional
00	Sin Especificar	1.675.459	0,05					922.770	0,02
01	I	137.811.645	3,96	71.826.699	2,07	73.736.020	1,61	158.511.127	2,90
02	II	443.812.794	12,74	323.026.399	9,31	657.393.908	14,39	1.153.685.420	21,08
03	III	198.494.702	5,70	122.465.939	3,53	107.804.514	2,36	90.364.175	1,65
04	IV	127.242.088	3,65	136.958.363	3,95	171.496.562	3,75	247.401.029	4,52
05	V	435.977.707	12,52	421.158.670	12,14	609.505.011	13,34	784.239.787	14,33
06	VI	250.536.695	7,19	272.188.965	7,85	293.414.945	6,42	456.862.517	8,35
07	VII	89.775.875	2,58	101.346.079	2,92	138.311.551	3,03	145.926.315	2,67
08	VIII	603.379.028	17,32	653.464.233	18,84	955.090.654	20,90	939.086.469	17,16
09	IX	19.691.605	0,57	18.327.444	0,53	27.099.891	0,59	26.281.216	0,48
10	X	464.397.403	13,33	596.232.933	17,19	636.424.206	13,93	600.593.813	10,98
11	XI	17.216.758	0,49	20.614.564	0,59	28.174.496	0,62	28.323.702	0,52
12	XII	175.385.910	5,04	129.887.099	3,75	137.374.215	3,01	105.554.125	1,93
13	RM	495.587.641	14,23	567.697.478	16,37	688.301.844	15,07	692.244.705	12,65
20	Mercancía Extranjera Nac.	22.057.270	0,63	32.670.574	0,94	44.650.728	0,98	41.950.938	0,77

Fuente: Elaboración Propia a partir de datos obtenidos en ProChile

Anexo 17 - Principales Empresas que Exportan a Estados Unidos desde la Región de Valparaíso

		2002	2003	2004	2005
Código	Descripción	Monto (US\$)	Monto (US\$)	Monto (US\$)	Monto (US\$)
0851469001	AGRO-FRÍO S.A.	4.031.631,00	3.237.860,00	4.324.390,00	6.106.836,00
0969214709	AGROINDUSTRIAS LAFKEN S.A.	2.223.397,55	5.149.186,82	7.614.938,24	9.342.050,83
0937760000	ALGAS MARINAS S.A., ALGAMAR	3.846.386,95	5.022.262,80	5.391.529,09	4.134.667,08
0967629901	ALTO DE CASABLANCA S.A. - VIÑA	6.600.246,00	5.923.671,00	7.205.103,78	5.877.505,00
0901320004	COMPAÑÍA MINERA DISPUTADA DE L	95.227.218,00	70.656.827,77	147.290.589,24	164.127.989,69
0922790000	CONSERVERA PENTZKE S.A.	1.452.312,78	2.775.368,77	4.052.164,24	4.943.128,54
0965696903	CÓRPORA TRES MONTES S.A.	3.047.964,61	4.329.645,82	7.963.556,96	5.044.314,43
061704000K	CORPORACIÓN NACIONAL DEL COBRE	2.744.735,85			54.954.542,55
093329000K	DAVID DEL CURTO S.A.	12.012.632,86	2.006.041,73	4.030.329,10	6.319.407,38
0950890002	DEL MONTE FRESH PRODUCE (CHILE	2.186.646,35	6.223.524,08	9.573.323,43	21.955.302,42
0946120006	DOLE CHILE S.A.	18.897.055,80	14.406.877,83	48.455.483,76	55.452.491,27
0617030004	EMPRESA NACIONAL DE MINERÍA -	85.900.941,22	81.908.197,33	114.901.879,10	72.625.189,37
0965910409	EMPRESAS CAROZZI S.A.	3.131.215,72	648.861,49	3.767.047,01	5.145.847,26
0877565009	ENAP REFINERÍAS S.A.		2.179.841,52	43.949.546,92	155.313.335,57
0780291206	EXPORTADORA CHIQUITA CHILE LIDA.	2.144.822,50	3.927.306,00	9.304.164,00	3.152.045,00
099551270K	EXPORTADORA PROPAL S.A.			13.973.517,38	19.464.101,46
0884500001	EXPORTADORA RIO BLANCO LTDA.	11.840.578,70	10.504.636,34	13.188.707,20	18.434.240,37
0759939603	EXPORTADORA SAFEX LTDA.	4.282.197,75	7.944.607,99	5.575.080,00	5.432.937,08
0965819703	EXPORTADORA SANTA CRUZ S.A.	4.539.859,05	3.220.063,50	6.985.906,84	8.428.645,62
0770811104	EXPORTADORA Y COMERCIALIZADORA	4.450.257,00	4.923.585,14	6.508.793,49	6.693.612,74
0883258002	NORANDA CHILE LTDA.				16.641.734,48
0799333309	PRODUCTOS SILVESTRES LTDA.	985.448,39	1.877.824,48	2.863.118,52	5.728.157,66
0780366109	SERVICIO DE EXPORTACIONES FRUT	5.040.971,00	5.621.686,00	7.582.993,00	6.218.774,00
0867278001	SOCIEDAD AGRICOLA AGRICOM LTDA	7.727.819,85	3.567.561,75	19.988.328,03	9.896.506,92
086547900K	VIÑA SANTA RITA S.A.	695.914,00	5.623.130,86	4.967.719,70	4.774.691,35

Fuente: Elaboración Propia a partir de datos obtenidos en ProChile

Anexo 18 - Alumnos Extranjeros de Educación Superior Matriculados en la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso

PAIS	N°	MATRICULA	MATRICULA	TOTAL									
	2001	ANTIGUA	NUEVA	2002	ANTIGUA	NUEVA	2003	ANTIGUA	NUEVA	2004	ANTIGUA	NUEVA	
EE UU	94	1	93	88	14	74	80	2	78	105	11	94	367
ALEMANIA	15	2	13	13	6	7	8	2	6	7	1	6	43
FRANCIA	8	1	7	14	6	8	8	1	7	9	6	3	39
ARGENTINA	11	8	3	13	12	1	3	3		8	7	1	35
BOLIVIA	10	6	4	6	3	3	6	5	1	12	10	2	34
SUECIA	7	5	2	10	3	7	8	6	2	6	4		31
ECUADOR	3	1	2	4	2	2	9	3	6	6	4	2	22
ESPAÑA	9	4	5	6	6		5	3	2	2	2		22
COLOMBIA	4	1	3	4	3	1	4	3	1	6	6		18
PERU	3	1	2	3	1	2	3	2	1	6	1		15
BRASIL	4	3	1	5	5		1	1		4	2	2	14
VENEZUELA	2	1	1	3	2	1	2	2		3	3		10
MEXICO	2	1	1	3	2	1	2	1	1	1		1	8
URUGUAY	2	1	1	2	2		2	2		2	2		8
CANADA				2		2	1		1	4		4	7
INGLATERRA	4		4	3	3								7
PANAMA	1	1		2		2	1	1		3	3		7
PARAGUAY	1		1	1	1		3	2	1	1	1	5	6
R DOMINICANA				2		2	3	2	1	1	1	1	6
RUSIA	2	1	1	1	1		1	1		1		2	5
CHINA	1		1	1	1		1	1		1	1		4
CUBA	4	3	1										4
FINLANDIA	1	1		1	1		1		1	1		1	4

PAIS	N°	MATRICULA	MATRICULA	TOTAL									
	2001	ANTIGUA	NUEVA	2002	ANTIGUA	NUEVA	2003	ANTIGUA	NUEVA	2004	ANTIGUA	NUEVA	
JAPON	2		2	1	1					1	1		4
EUROPA				1	1		1	1		1	1		3
HOLANDA							1		1	2		2	3
HONDURAS	1		1	1	1		1	1					3
NORUEGA							1		1	2			3
DINAMARCA				1		1				1	1		2
INDIA	1		1	1		1							2
NICARAGUA				1		1	1		1			2	2
BURUNDI	1		1										1
COREA				1		1							1
EL SALVADOR										1		1	1
PENNSYLVANIA							1		1				1
SUIZA							1		1				1
Total	193	42	151	194	77	117	159	45		197	68	129	743

Fuente: Elaboración Propia a partir del Compendio Estadístico de Educación Superior, Ministerio de Educación, Chile.

Anexo 19 - Alumnos Extranjeros de Educación Superior Matriculados en la UTFSM

PAIS	N°	MATRICULA	MATRICULA	N°	MATRICULA	MATRICULA	N°	MATRICULA	MATRICULA	N°	MATRICULA	MATRICULA	TOTAL
	2.001	ANTIGUA	NUEVA	2002	ANTIGUA	NUEVA	2003	ANTIGUA	NUEVA	2004	ANTIGUA	NUEVA	
ALEMANIA	4	1	3	11		11	13		13	7	1	7	35
ARGENTINA				3	2	1	4	1	3	1	1		8
AUSTRIA										1		1	1
BOLIVIA	2		2	30	15	15	35	28	7	26	22	4	93
BRASIL				2	2		1	1		2	1	1	5
BULGARIA				1	1		1	1					2
COLOMBIA	2	2		2		2	2	1	1	2		2	8
DINAMARCA										1		1	1
ECUADOR				5		5	9	3	6	5	5		19
EE UU				2	1	1	3	3		1	1		6
ESPAÑA	1		1	5		5	8	1	7	2	1	1	16
FRANCIA				8	1	7	16	4	12	11	9	2	35
ITALIA	2		2	5	2	3	1		1	5		5	13
MEXICO	4	2	2	5	1	4	4		4	8	1	7	21
NORUEGA				1		1							1
PARAGUAY				2	2		2	1	1	3	2	1	7
PERU	1		1	3	2	1	2	1	1	4		4	10
SUECIA	2		2	3	1	2	8	1	7	6	3	3	19
URUGUAY				2	1	1	3	2	1	1	1		6
VENEZUELA				3	2	1	1	1		2	2		6
TOTAL	18	5	13	93	33	60	113	50	63	88	49	39	312

Fuente: Elaboración Propia a partir del Compendio Estadístico de Educación Superior, Ministerio de Educación, Chile.

Anexo 20 - Alumnos Extranjeros de Educación Superior Matriculados en la Universidad de Valparaíso

PAIS	N°	MATRICULA	MATRICULA	Total									
	2001	ANTIGUA	NUEVA	2002	ANTIGUA	NUEVA	2003	ANTIGUA	NUEVA	2004	ANTIGUA	NUEVA	
ALEMANIA	2	2		3	1	2	4	2	2	8	5	3	17
ARGENTINA				6	3	3	9	7	2	11	6	5	26
AUSTRALIA				1		1	1		1	1	1		3
AUSTRIA	2		2	1	1		1		1	3	1	2	7
BOLIVIA				3	1	2	7	3	3	6	5	1	16
BRASIL	1		1	2	1	1	3	2	1	4	3	1	10
CANADA	1	1		1	1		2	1	1	2	1	1	6
CHINA							2		2				2
COLOMBIA				1		1	2	1	1	9	3	6	12
COSTA RICA										1		1	1
CUBA				1		1	2	2		1	1		4
DINAMARCA							1		1	1	1		2
ECUADOR	3	1	2	9	2	7	12	3	9	20	17	3	44
EE UU	1	1		7	1	6	23	2	21	18	5	13	49
EL SALVADOR										3	1	3	3
ESPAÑA	2		2	2	1	1				5	2	3	9
FRANCIA				3		3	4		4	12	8	4	19
GUATEMALA										1		1	1
HOLANDA										1	1		1
HONDURAS										1		1	1
INGLATERRA	2		2	1	1		1	1		1	1		5
ISRAEL							5		5	4		4	9

PAIS	N°	MATRICULA	MATRICULA	Total									
	2001	ANTIGUA	NUEVA	2002	ANTIGUA	NUEVA	2003	ANTIGUA	NUEVA	2004	ANTIGUA	NUEVA	
ITALIA							2	1	1	2	2		4
MEXICO				3		3	15		15	21	1	20	39
NICARAGUA							1		1	2		2	3
PANAMA	3	1	2	1	1								4
PARAGUAY				1	1		1	1		2	1	1	4
PERU	2		2	1	1		3	1	2	7	3	4	13
R DOMINICANA							1		1				1
SUECIA	5	1	4	3	2	1	4	3	1	4	2	2	16
SUIZA							3		3				3
TAIWAN							1	1		1	1		2
URUGUAY							1		1	1	1		2
VENEZUELA	1	1		1	1		2	1	1	4	1	3	8
TOTAL	25	8	17	51	19	32	113	32	80	157	74	84	346

Fuente: Elaboración Propia a partir del Compendio Estadístico de Educación Superior, Ministerio de Educación, Chile.

Anexo 21 - Alumnos Extranjeros de Educación Superior Matriculados en la Universidad de Playa Ancha

PAIS	N°	MATRICULA	MATRICULA	Total									
	2001	ANTIGUA	NUEVA	2002	ANTIGUA	NUEVA	2003	ANTIGUA	NUEVA	2004	ANTIGUA	NUEVA	
ALEMANIA							1		1	1		1	2
ARGENTINA							1		1				1
CHINA							1		1				1
EE UU	8	1	7	17		17	6		6	15		15	46
FRANCIA	2		2	19		19	7	1	6	9		9	37
NORUEGA				1		1							1
PERU							1		1				1
TOTAL	10	1	9	37	0	37	17	1	16	25	0	25	89

Fuente: Elaboración Propia a partir del Compendio Estadístico de Educación Superior, Ministerio de Educación, Chile.

Anexo 22 - Alumnos Extranjeros de Educación Superior Matriculados en la Universidad Marítima

PAIS	N°	MATRICULA	MATRICULA	Total									
	2001	ANTIGUA	NUEVA	2002	ANTIGUA	NUEVA	2003	ANTIGUA	NUEVA	2004	ANTIGUA	NUEVA	
ALEMANIA	1	1		1	1								2
ARGENTINA							1		1	1	1		2
BOLIVIA										1	1		1
COLOMBIA	1	1		1	1		1	1		2	2		5
ECUADOR				2		2	4	2	2	3	3		9
ESPAÑA	1	1		1	1		1	1		1	1		4
PANAMA				2		2	3	2	1	2	2		7
PERU				3		3	3	2	1	3	3		9

PAIS	N°	MATRICULA	MATRICULA	Total									
	2001	ANTIGUA	NUEVA	2002	ANTIGUA	NUEVA	2003	ANTIGUA	NUEVA	2004	ANTIGUA	NUEVA	
VENEZUELA	1	1		3	1	2	4	3	1	6	4	2	14
TOTAL	46	37	9	39	29	10	47	30	17	48	30	18	180

Fuente: Elaboración Propia a partir del Compendio Estadístico de Educación Superior, Ministerio de Educación, Chile.

Anexo 24 - Alumnos Extranjeros de Educación Superior Matriculados en la Universidad del Mar

PAIS	N°	MATRICULA	MATRICULA	N°	MATRICULA	MATRICULA	N°	MATRICULA	MATRICULA	Total
	2002	ANTIGUA	NUEVA	2003	ANTIGUA	NUEVA	2004	ANTIGUA	NUEVA	
ALEMANIA	2		2	6	4	2				8
ARGENTINA	3	1	2							3
BOLIVIA							1		1	1
BRASIL	1		1	1	1					2
COLOMBIA	2	1	1							2
ECUADOR				1		1				1
ESPAÑA	1		1							1
HAITI				1	1					1
JAPON	1	1		1	1					2
PANAMA				1		1				1
PERU	1	1		1		1	1	1		3
SUECIA	1		1	2	2					3
URUGUAY	2		2	1	1					3
TOTAL	14	4	10	15	10	5	2	1	1	31

Fuente: Elaboración Propia a partir del Compendio Estadístico de Educación Superior, Ministerio de Educación, Chile.

Anexo 25 - Proyectos de Investigación Aplicada en el Área de los Vinos Realizados con el Apoyo de Fondef

Investigador: YERKO MARCELO MORENO SIMUNOVIC

PLAN DE NEGOCIOS DEL CENTRO TECNOLOGICO DE LA VID Y EL VINO	
Proyecto Número: D00T1046	Año: 2000
Duración: 3 (meses)	Monto Fondef Asignado: 6 (en millones de pesos del año de adjudicación)
DIRECTOR GENERAL	
Nombre:	<u>IAIME ALONSO OLAVARRIA ASTUDILLO</u>
INSTITUCION PRINCIPAL	
Nombre:	<u>UNIVERSIDAD DE TALCA</u>
OTRAS INSTITUCIONES	
Otras Contrapartes	VIVERO SAN VICENTE LTDA. VIVERO SUR LTDA.

INVESTIGACION, DESARROLLO Y PRODUCCION DE MATERIAL DE REFERENCIA EN VINOS: UNA FORMA EFECTIVA PARA MEJORAR LA CALIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA VITIVINICOLA CHILENA	
Proyecto Número: D02I1007	Año: 2002
Duración: 36 (meses)	Monto Fondef Asignado: 200 (en millones de pesos del año de adjudicación)
AREAS SECUNDARIAS	DISCIPLINAS ASOCIADAS
SIN INFORMACION	QUIMICA ANALITICA
DIRECTOR GENERAL	
Nombre:	<u>GABRIELA INES MASSIFF DE LA FUENTE</u>
INSTITUCION PRINCIPAL	
Nombre:	<u>FUNDACION CHILE</u>
OTRAS INSTITUCIONES	
Otras Contrapartes	UNIVERSIDAD DE CHILE VIÑA TARAPACA EX ZAVALA S.A. VIÑA SANTA CAROLINA COUSIÑO MACUL S.A. VIÑEDOS & BODEGAS CORPORA S.A. VIÑA SAN ESTEBAN S.A. CONDECAL LTDA. NATIONAL INSTITUTE OF STANDARDS AND NATIONAL RESEARCH COUNCIL OF CANADA SISTEMA INTERAMERICANO DE METROLOGIA SERVICIO AGRICOLA Y GANADERO (SAG) VIÑA MORANDE S.A. SOCIEDAD AGRICOLA SANTA TERESA S.A. ARESTI CHILE WINE VIÑA VALDIVIESO S.A. LABORATORY OF THE GOVERNMENT CHEMIST (LGC)

RED NACIONAL DE VITICULTURA DE PRECISION

Proyecto Número: D02I1045	Año: 2002
Duración: 36 (meses)	Monto Fondef Asignado: 174 (en millones de pesos del año de adjudicación)
AREAS SECUNDARIAS	DISCIPLINAS ASOCIADAS
SIN INFORMACION	AGRONOMIA Y OTRAS ESPECIALIDADES SILVOAG FRUTICULTURA Y VITICULTURA NUTRICION VEGETAL, FERTILIZACION DE CULT INGENIERIA AGRICOLA
DIRECTOR GENERAL	
Nombre:	<u>SAMUEL ORLANDO ORTEGA FARIAS</u>
INSTITUCION PRINCIPAL	
Nombre:	<u>PONTIFICIA UNIV. CATOLICA DE CHILE (PUC)</u>
OTRAS INSTITUCIONES	
Instituciones Ejecutoras	UNIVERSIDAD DE TALCA
Otras Contrapartes	INPOFOS CONO SUR VIÑA CONCHA Y TORO S.A. VIÑA SAN PEDRO S.A. PRECISION FARMING AGROPRECISION AGROSAT CHILE LTDA. INFOSER LTDA. HACIENDA CHADA S.A. AGRICOLA Y FORESTAL ARCO IRIS S.A.

BASES ESTRATEGICAS PARA EL DESARROLLO DE LA VITIVINICULTURA CHILENA: COMBINACION PORTAINJERTO VARIEDAD PARA LAS DISTINTAS ZONAS PRODUCTIVAS EN CHILE	
Proyecto Número: D03I1126	Año: 2003
Duración: 88 (meses)	Monto Fondef Asignado: 218 (en millones de pesos del año de adjudicación)
DIRECTOR GENERAL	
Nombre:	<u>YERKO MARCELO MORENO SIMUNOVIC</u>
INSTITUCION PRINCIPAL	
Nombre:	<u>UNIVERSIDAD DE TALCA</u>
OTRAS INSTITUCIONES	
Otras Contrapartes	VIÑA LONGOVILO S.A. VIÑEDOS Y BODEGAS CORPORA S.A. VIÑEDOS Y BODEGAS CORPORA S.A. AGROVITIVINICOLA CASAVERDE LTDA. HACIENDA CHADA S.A. AGRICOLA Y FORESTAL ARCO IRIS S.A. EMPRESAS VITIVINICOLAS S.A. MONTES S.A. (VIÑA MONTES) VIÑA VALDIVIESO S.A. VIÑEDOS TERRANOBLE S.A. VIÑA TABALI S.A. VIÑA SAN PEDRO S.A. SOCIEDAD AGRICOLA PEHUEN DE CURICO VIVERO SAN VICENTE LTDA. AGRICOLA SAN JOSE DE PERALILLO S.A.

Investigador: GABRIELA INES MASSIFF DE LA FUENTE

INVESTIGACION, DESARROLLO Y PRODUCCION DE MATERIAL DE REFERENCIA EN VINOS: UNA FORMA EFECTIVA PARA MEJORAR LA CALIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA VITIVINICOLA CHILENA	
Proyecto Número: D02I1007	Año: 2002
Duración: 36 (meses)	Monto Fondef Asignado: 200 (en millones de pesos del año de adjudicación)
AREAS SECUNDARIAS	DISCIPLINAS ASOCIADAS
SIN INFORMACION	QUIMICA ANALITICA
DIRECTOR GENERAL	
Nombre:	<u>GABRIELA INES MASSIFF DE LA FUENTE</u>
INSTITUCION PRINCIPAL	
Nombre:	<u>FUNDACION CHILE</u>
OTRAS INSTITUCIONES	
Otras Contrapartes	UNIVERSIDAD DE CHILE VIÑA TARAPACA EX ZAVALA S.A. VIÑA SANTA CAROLINA COUSIÑO MACUL S.A. VINEDOS & BODEGAS CORPORA S.A. VIÑA SAN ESTEBAN S.A. CONDECAL LTDA. NATIONAL INSTITUTE OF STANDARDS AND NATIONAL RESEARCH COUNCIL OF CANADA SISTEMA INTERAMERICANO DE METROLOGIA SERVICIO AGRICOLA Y GANADERO (SAG) VIÑA MORANDE S.A. SOCIEDAD AGRICOLA SANTA TERESA S.A. ARESTI CHILE WINE VIÑA VALDIVIESO S.A. LABORATORY OF THE GOVERNMENT CHEMIST (LGC)

Investigador: EDUARDO ESTEBAN AGOSIN TRUMPER

VINIFICACION: DESARROLLO DE TECNOLOGIAS AVANZADAS Y OPTIMIZACION	
Proyecto Número: D00I1013	Año: 2000
Duración: 39 (meses)	Monto Fondef Asignado: 296 (en millones de pesos del año de adjudicación)
AREAS SECUNDARIAS	DISCIPLINAS ASOCIADAS
SIN INFORMACION	BIOTECNOLOGIA INGENIERIA DE INSTRUMENTACION Y CONTROL FRUTICULTURA Y VITICULTURA INGENIERIA INDUSTRIAL Y DE SISTEMAS INGENIERIA QUIMICA
DIRECTOR GENERAL	
Nombre:	<u>EDUARDO ESTEBAN AGOSIN TRUMPER</u>
INSTITUCION PRINCIPAL	
Nombre:	<u>PONTIFICIA UNIV. CATOLICA DE CHILE (PUC)</u>
OTRAS INSTITUCIONES	

Otras Contrapartes	ASOCIACION DE VIÑAS DE CHILE A.G. MILLIPORE CORPORATION UNIVERSITE CATHOLIQUE DE LOUVAIN
---------------------------	--

Investigador: LUIS ORLANDO BURZIO ERIZ

PROGRAMA ALIMENTARIO MEDITERRANEO EN CHILE (PAM-CHILE): FOMENTO DEL VINO Y OTROS PRODUCTOS ALIMENTARIOS SALUDABLES, ECONOMICAMENTE PRIORITARIOS, MEDIANTE EVIDENCIAS CIE

Proyecto Número: D03I1047	Año: 2003
Duración: 36 (meses)	Monto Fondef Asignado: 175 (en millones de pesos del año de adjudicación)
DIRECTOR GENERAL	
Nombre:	<u>FEDERICO LEIGHTON PUGA</u>
INSTITUCION PRINCIPAL	
Nombre:	<u>PONTIFICIA UNIV. CATOLICA DE CHILE (PUC)</u>
OTRAS INSTITUCIONES	
Otras Contrapartes	ASOCIACION DE VIÑAS DE CHILE A.G. BIOS CHILE INGENIERIA GENETICA S.A. EXTEND COMUNICACIONES S.A. HILL & KNOWLTON CAPTIVA

ESTUDIOS GENOMICOS Y DE EXPRESION GENICA EN VIDES: RESPUESTA A LA INFECCION VIRAL Y DESARROLLO DE SISTEMAS DE DIAGNOSTICO

Proyecto Número: G02S1001 (código antiguo:)	Año: 2002
Duración: 36 (meses)	Monto Fondef Asignado: 647 (en millones de pesos del año de adjudicación)
DIRECTOR GENERAL	
Nombre:	<u>PATRICIO ARCE JOHNSON</u>
INSTITUCION PRINCIPAL	
Nombre:	<u>PONTIFICIA UNIV. CATOLICA DE CHILE (PUC)</u>
OTRAS INSTITUCIONES	
Instituciones Ejecutoras	UNIVERSIDAD DE CHILE FUNDACION CIENCIA PARA LA VIDA BIOS CHILE INGENIERIA GENETICA S.A.

Investigador: FEDERICO LEIGHTON PUGA

PROGRAMA ALIMENTARIO MEDITERRANEO EN CHILE (PAM-CHILE): FOMENTO DEL VINO Y OTROS PRODUCTOS ALIMENTARIOS SALUDABLES, ECONOMICAMENTE PRIORITARIOS, MEDIANTE EVIDENCIAS CIE

Proyecto Número: D03I1047	Año: 2003
Duración: 36 (meses)	Monto Fondef Asignado: 175 (en millones de pesos del año de adjudicación)

DIRECTOR GENERAL	
Nombre:	<u>FEDERICO LEIGHTON PUGA</u>
INSTITUCION PRINCIPAL	
Nombre:	<u>PONTIFICIA UNIV. CATOLICA DE CHILE (PUC)</u>
OTRAS INSTITUCIONES	
Otras Contrapartes	ASOCIACION DE VIÑAS DE CHILE A.G. BIOS CHILE INGENIERIA GENETICA S.A. EXTEND COMUNICACIONES S.A. HILL & KNOWLTON CAPTIVA

Investigador: PATRICIO VICENTE HINRICHSEN RAMIREZ

DIFERENCIACION DE LOS VINOS TINTOS CHILENOS EN EL MERCADO MUNDIAL, MEDIANTE LA DETERMINACION DE MARCADORES MOLECULARES CARACTERISTICOS EN CUANTO A CEPA Y ORIGEN		
Proyecto Número: D00I1138	Año: 2000	
Duración: 44 (meses)	Monto Fondef Asignado: 192 (en millones de pesos del año de adjudicación)	
AREAS SECUNDARIAS	DISCIPLINAS ASOCIADAS	
SIN INFORMACION	<table border="1"> <tr> <td> BIOLOGIA MOLECULAR QUIMICA ANALITICA QUIMICA ORGANICA GENETICA VEGETAL PROBABILIDADES, MATEM. APLICADAS Y ESTAD. </td> </tr> </table>	BIOLOGIA MOLECULAR QUIMICA ANALITICA QUIMICA ORGANICA GENETICA VEGETAL PROBABILIDADES, MATEM. APLICADAS Y ESTAD.
BIOLOGIA MOLECULAR QUIMICA ANALITICA QUIMICA ORGANICA GENETICA VEGETAL PROBABILIDADES, MATEM. APLICADAS Y ESTAD.		
DIRECTOR GENERAL		
Nombre:	<u>DIETRICH VON BAER VON LOCHOW</u>	
INSTITUCION PRINCIPAL		
Nombre:	<u>UNIVERSIDAD DE CONCEPCION</u>	
OTRAS INSTITUCIONES		
Instituciones Ejecutoras	INSTITUTO DE INVEST. AGROPECUARIAS	
Otras Contrapartes	SOCIEDAD VINICOLA VIÑA MIGUEL VIÑA CONCHA Y TORO S.A. COOPERATIVA AGRICOLA VITIVINICOLA DE SOCIEDAD AGRICOLA REQUINGUA LTDA. EMPRESA DE SERVICIOS TECNOLOGICOS LTDA.	

DESARROLLO DE LINEAS TRANSGENICAS DE VID CON RESISTENCIA A ENFERMEDADES FUNGOSAS		
Proyecto Número: D01I1064	Año: 2001	
Duración: 48 (meses)	Monto Fondef Asignado: 208 (en millones de pesos del año de adjudicación)	
AREAS SECUNDARIAS	DISCIPLINAS ASOCIADAS	
SIN INFORMACION	<table border="1"> <tr> <td> BIOTECNOLOGIA INGENIERIA GENETICA FITOPATOLOGIA FRUTICULTURA Y VITICULTURA PROPAGACION DE PLANTAS </td> </tr> </table>	BIOTECNOLOGIA INGENIERIA GENETICA FITOPATOLOGIA FRUTICULTURA Y VITICULTURA PROPAGACION DE PLANTAS
BIOTECNOLOGIA INGENIERIA GENETICA FITOPATOLOGIA FRUTICULTURA Y VITICULTURA PROPAGACION DE PLANTAS		

DIRECTOR GENERAL	
Nombre:	<u>HUMBERTO GODOFREDO PRIETO ENCALADA</u>
INSTITUCION Principal	
Nombre:	<u>INSTITUTO DE INVEST. AGROPECUARIAS</u>
OTRAS INSTITUCIONES	
Instituciones Ejecutoras	FUNDACION CHILE
Otras Contrapartes	AGRICOLA BROWN LTDA. BIOGENETIC S.A.

Investigador: NICOLAS HUMBERTO BELTRAN MATURANA

IDENTIFICACION VARIETAL DE VINOS CHILENOS MEDIANTE INSTRUMENTACION INTELIGENTE	
Proyecto Número: D01I1016	Año: 2001
Duración: 50 (meses)	Monto Fondef Asignado: 189 (en millones de pesos del año de adjudicación)
AREAS SECUNDARIAS	DISCIPLINAS ASOCIADAS
AGROPECUARIA	INGENIERIA DE INSTRUMENTACION Y CONTROL INGENIERIA ELECTRONICA FRUTICULTURA Y VITICULTURA INGENIERIA EN COMPUTACION AGRONOMIA Y OTRAS ESPECIALIDADES SILVOAG
DIRECTOR GENERAL	
Nombre:	<u>NICOLAS HUMBERTO BELTRAN MATURANA</u>
INSTITUCION PRINCIPAL	
Nombre:	<u>UNIVERSIDAD DE CHILE</u>
OTRAS INSTITUCIONES	
Otras Contrapartes	VIÑA GULMUE S.A. VIÑA TABONTINAJA AUTOMATIZACION INDUSTRIAL LTDA. GRUPO INTEROZONE ASOCIACION DE ENOLOGOS DE CHILE A.G. SERVICIO AGRICOLA Y GANADERO (SAG) VIÑEDOS ERRAZURIZ OVALLE S.A. AGRICOLA ESCORIAL S.A.

Investigador: JAIME ALONSO OLAVARRIA ASTUDILLO

PLAN DE NEGOCIOS DEL CENTRO TECNOLOGICO DE LA VID Y EL VINO	
Proyecto Número: D00T1046	Año: 2000
Duración: 3 (meses)	Monto Fondef Asignado: 6 (en millones de pesos del año de adjudicación)
DIRECTOR GENERAL	
Nombre:	<u>JAIME ALONSO OLAVARRIA ASTUDILLO</u>
INSTITUCION PRINCIPAL	
Nombre:	<u>UNIVERSIDAD DE TALCA</u>

OTRAS INSTITUCIONES	
Otras Contrapartes	VIVERO SAN VICENTE LTDA. VIVERO SUR LTDA.

Investigador: JOSE RICARDO PEREZ CORREA

VINIFICACION: DESARROLLO DE TECNOLOGIAS AVANZADAS Y OPTIMIZACION	
Proyecto Número: D00I1013	Año: 2000
Duración: 39 (meses)	Monto Fondef Asignado: 296 (en millones de pesos del año de adjudicación)
AREAS SECUNDARIAS	DISCIPLINAS ASOCIADAS
SIN INFORMACION	BIOTECNOLOGIA INGENIERIA DE INSTRUMENTACION Y CONTROL FRUTICULTURA Y VITICULTURA INGENIERIA INDUSTRIAL Y DE SISTEMAS INGENIERIA QUIMICA
DIRECTOR GENERAL	
Nombre:	<u>EDUARDO ESTEBAN AGOSIN TRUMPER</u>
INSTITUCION PRINCIPAL	
Nombre:	<u>PONTIFICIA UNIV. CATOLICA DE CHILE (PUC)</u>
OTRAS INSTITUCIONES	
Otras Contrapartes	ASOCIACION DE VIÑAS DE CHILE A.G. MILLIPORE CORPORATION UNIVERSITE CATHOLIQUE DE LOUVAIN

Investigador: DIETRICH VON BAER VON LOCHOW

DIFERENCIACION DE LOS VINOS TINTOS CHILENOS EN EL MERCADO MUNDIAL, MEDIANTE LA DETERMINACION DE MARCADORES MOLECULARES CARACTERISTICOS EN CUANTO A CEPY Y ORIGEN	
Proyecto Número: D00I1138	Año: 2000
Duración: 44 (meses)	Monto Fondef Asignado: 192 (en millones de pesos del año de adjudicación)
AREAS SECUNDARIAS	DISCIPLINAS ASOCIADAS
SIN INFORMACION	BIOLOGIA MOLECULAR QUIMICA ANALITICA QUIMICA ORGANICA GENETICA VEGETAL PROBABILIDADES, MATEM. APLICADAS Y ESTAD.
DIRECTOR GENERAL	
Nombre:	<u>DIETRICH VON BAER VON LOCHOW</u>
INSTITUCION PRINCIPAL	
Nombre:	<u>UNIVERSIDAD DE CONCEPCION</u>
OTRAS INSTITUCIONES	
Instituciones Ejecutoras	INSTITUTO DE INVEST. AGROPECUARIAS

Otras Contrapartes	SOCIEDAD VINICOLA VIÑA MIGUEL VIÑA CONCHA Y TORO S.A. COOPERATIVA AGRICOLA VITIVINICOLA DE SOCIEDAD AGRICOLA REQUINGUA LTDA. EMPRESA DE SERVICIOS TECNOLOGICOS LTDA.
---------------------------	--

Investigador: JAIME ROZOWSKY NARKUNSKA

PROGRAMA ALIMENTARIO MEDITERRANEO EN CHILE (PAM-CHILE): FOMENTO DEL VINO Y OTROS PRODUCTOS ALIMENTARIOS SALUDABLES, ECONOMICAMENTE PRIORITARIOS, MEDIANTE EVIDENCIAS CIE

Proyecto Número: D03I1047	Año: 2003
Duración: 36 (meses)	Monto Fondef Asignado: 175 (en millones de pesos del año de adjudicación)
DIRECTOR GENERAL	
Nombre:	<u>FEDERICO LEIGHTON PUGA</u>
INSTITUCION PRINCIPAL	
Nombre:	<u>PONTIFICIA UNIV. CATOLICA DE CHILE (PUC)</u>
OTRAS INSTITUCIONES	
Otras Contrapartes	ASOCIACION DE VIÑAS DE CHILE A.G. BIOS CHILE INGENIERIA GENETICA S.A. EXTEND COMUNICACIONES S.A. HILL & KNOWLTON CAPTIVA

Anexo 26 – Proyectos de Investigación Aplicada en el Área de las Paltas Realizados con el Apoyo de Fondef

INVESTIGADOR: RENATO RIPA SCHAUL	
DESARROLLO DE TECNOLOGIAS LIMPIAS PARA EL CONTROL DE PLAGAS EN LA PRODUCCION DE PALTAS DE EXPORTACION	
Proyecto Número: D03I1077	Año: 2003
Duración: 36 (meses)	Monto Fondef Asignado: 169 (en millones de pesos del año de adjudicación)
IRECTOR GENERAL	
Nombre:	<u>RENATO RIPA SCHAUL</u>
INSTITUCION PRINCIPAL	
Nombre:	<u>INSTITUTO DE INVEST. AGROPECUARIAS</u>
OTRAS INSTITUCIONES	
Otras Contrapartes	COMITE DE PALTAS DE CHILE ASOEX - ASOCIACION DE EXPORTADORES AGROCOMERCIAL QUILLOTA S.A. PROPAL EXPORTADORA SANTA CRUZ EXPORTADORA SUBSOLE S.A. BIOCONTROL LTDA. XILEMA S.A. CABILFRUT FUNDACION PARA EL DESARROLLO FRUTICOLA DESARROLLO AGRARIO S.D WRATTEN AGRICOLA SAN IGNACIO LTDA. AGRICOLA CHALACO LTDA.

INVESTIGADOR: JULIO ARTURO RETAMALES ARANDA

DESARROLLO DE SISTEMA DE GESTION PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE PALTA CHILENA: APLICACION EN TECNOLOGIAS DE POSTCOSECHA	
Proyecto Número: D02I1015	Año: 2002
Duración: 36 (meses)	Monto Fondef Asignado: 157 (en millones de pesos del año de adjudicación)
AREAS SECUNDARIAS SIN INFORMACION	DISCIPLINAS ASOCIADAS ECONOMIA AGRARIA Y SISTEMAS DE PRODUCCIO FRUTICULTURA Y VITICULTURA
DIRECTOR GENERAL	
Nombre:	<u>REINALDO ISMAEL CAMPOS VARGAS</u>
INSTITUCION PRINCIPAL	
Nombre:	<u>INSTITUTO DE INVEST. AGROPECUARIAS</u>
OTRAS INSTITUCIONES	
Instituciones Ejecutoras	UNIVERSIDAD DE CHILE

Otras Contrapartes	AGRICOM LTDA. FRUPOL S.A. (AGRICOLA POLPAICO S.A.) FRUPEC S.A. FUNDO MONTEGRANDE, CABILDO FUNDO LAS CEPEDINAS, PETORCA
---------------------------	--

INVESTIGADOR: REINALDO ISMAEL CAMPOS VARGAS

DESARROLLO DE SISTEMA DE GESTION PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE PALTA CHILENA: APLICACION EN TECNOLOGIAS DE POSTCOSECHA	
Proyecto Número: D02I1015	Año: 2002
Duración: 36 (meses)	Monto Fondef Asignado: 157 (en millones de pesos del año de adjudicación)
AREAS SECUNDARIAS	DISCIPLINAS ASOCIADAS
SIN INFORMACION	ECONOMIA AGRARIA Y SISTEMAS DE PRODUCCION FRUTICULTURA Y VITICULTURA
DIRECTOR GENERAL	
Nombre:	<u>REINALDO ISMAEL CAMPOS VARGAS</u>
INSTITUCION PRINCIPAL	
Nombre:	<u>INSTITUTO DE INVEST. AGROPECUARIAS</u>
OTRAS INSTITUCIONES	
Instituciones Ejecutoras	UNIVERSIDAD DE CHILE
Otras Contrapartes	AGRICOM LTDA. FRUPOL S.A. (AGRICOLA POLPAICO S.A.) FRUPEC S.A. FUNDO MONTEGRANDE, CABILDO FUNDO LAS CEPEDINAS, PETORCA

INVESTIGADOR: MONICA BEATRIZ CASTRO VALDEBENITO

PROGRAMA DE INTRODUCCION, SELECCION Y PROPAGACION DE PORTAINJERTOS Y VARIEDADES DE PALTOS EN CHILE	
Proyecto Número: D01I1054	Año: 2001
Duración: 36 (meses)	Monto Fondef Asignado: 131 (en millones de pesos del año de adjudicación)
AREAS SECUNDARIAS	DISCIPLINAS ASOCIADAS
SIN INFORMACION	FRUTICULTURA Y VITICULTURA PROPAGACION DE PLANTAS FISIOLOGIA VEGETAL HORTICULTURA AGRONOMIA Y OTRAS ESP. SILVOAGR.
DIRECTOR GENERAL	
Nombre:	<u>MONICA BEATRIZ CASTRO VALDEBENITO</u>
INSTITUCION PRINCIPAL	
Nombre:	<u>PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DE VALPARAISO</u>
OTRAS INSTITUCIONES	

Otras Contrapartes	VIVEROS LA SERENA LTDA. CIVILTEC LTDA. SOCIEDAD AGRICOLA Y VIVEROS VIVERO HUERTO FLORENCE LTDA. COMITE DE PALTAS DE CHILE NILO CISTERNAS CAMPILLAY AGROSAT CHILE LTDA.
---------------------------	--

EVALUACION AGRONOMICA Y PROPAGACION DE NUEVOS PORTAINJERTOS Y VARIEDADES DE PALTO EN DISTINTAS ZONAS AGROCLIMATICAS DE CHILE	
Proyecto Número: D0411346	Año: 2004
Duración: 84 (meses)	Monto Fondef Asignado: 239 (en millones de pesos del año de adjudicación)
AREAS SECUNDARIAS	DISCIPLINAS ASOCIADAS
SIN INFORMACION	FRUTICULTURA Y VITICULTURA PROPAGACION DE PLANTAS AGRONOMIA Y OTRAS ESPECIALIDADES SILVOAG BIOTECNOLOGIA FISIOLOGIA VEGETAL
DIRECTOR GENERAL	
Nombre:	<u>MONICA BEATRIZ CASTRO VALDEBENITO</u>
INSTITUCION PRINCIPAL	
Nombre:	<u>PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DE VALPARAISO</u>
OTRAS INSTITUCIONES	
Otras Contrapartes	VIVERO ALIHUEN LTDA. AT AGRICOLA LTDA. SOCIEDAD AGRICOLA LOS GRANEROS LTDA. LORENZO RAMIREZ LEIVA COMITE DE PALTAS HASS DE CHILE A.G. AGRICOLA LOMAS DE POCOCHAY LTDA. NILO CISTERNAS CAMPILLAY AGROSAT CHILE LTDA. SOCIEDAD AGRICOLA Y VIVEROS SOCIEDAD AGRICOLA VIVERO ACONCAGUA LTDA. MALLARAUCO S.A. AGRÍCOLA SAN PABLO LIMITADA COBER TERRA LTDA VIVEROS LA SERENA VIVERO POCOCHAY LTDA. CRIADERO HUERTO CALIFORNIA LTDA. VIVERO CACHAPOAL VIVEROS BROKAW ESPAÑA VIVEROS BROKAW CALIFORNIA WESTFALIA TECHNOLOGICAL SERVICES

Anexo 27 - Descripción de Aranceles Aplicados a las Paltas

Capítulo	Descripción Capítulo
08	frutas y frutos comestibles, cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
Partida	Descripción Partida
0804	dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas) *, guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos.
Código Arancelario	Descripción Glosa
08044010	Variedad Hass

Código Arancelario	Acuerdo De Asociación Chile - Unión Europea	Año	Arancel	Condición Especial
08044000	Avocados	2003	0.00%	

Código Arancelario	TLC Chile - Estados Unidos	Arancel Año Actual	Condición Especial
08044000a	If entered during the period from October 1 to December 31, inclusive, in any year	0.0 cents./Kg.	TQ(13)
08044000b	If entered during the period from January 1 to September 30, inclusive, in any year	0.0 cents./Kg.	TQ(14)

TQ(13): Paltas, Del 1 de octubre al 31 de diciembre 13. (a) La cantidad total de mercancías que correspondan a los códigos arancelarios 08044000, ingresara libre de derechos durante cualquier año calendario, en una cantidad que no sea superior a la especificada a continuación para ese año:

Año	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Toneladas	34.000	35.700	37.485	39.359	41.327	43.394	45.563	47.841	50.233	52.745	55.382	Ilimitada

Las cantidades mencionadas serán admitidas por riguroso orden de llegada. (b) Los aranceles aplicables a las mercancías que superen las cantidades enumeradas en el párrafo anterior mantendrán el arancel base durante los años uno al cuatro. El arancel aduanero se reducirá 8.3 por ciento anualmente para estas mercancías, a partir del 1 de enero del año cinco hasta el año ocho inclusive. A partir del 1 de enero del año nueve, el arancel aduanero reducirá 16.7 por ciento anualmente entre los años 9 y 12 inclusive. Estas mercancías quedaran libres de derechos el 1 de enero del año 12.

Código Arancelario	Descripción Cuota	Arancel	Año
08044000a	Sobre 37485 ton métricas	11.2 cents/kg	2006
08044000a	Menos de 37485 ton métricas	0.0 cents/kg	2006

TQ(14): Paltas, Desde el 1 de enero al 30 de septiembre 14. (a) La cantidad total de mercancías que correspondan al código arancelario 08044000 ingresara libre de derechos durante cualquier año calendario, en una cantidad que no sea superior a la especificada a continuación para ese año:

Año	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Toneladas	15.000	15.750	16.538	17.364	18.233	19.144	20.101	21.107	22.162	23.270	24.433	Ilimitada

Las cantidades mencionadas serán admitidas por riguroso orden de llegada. (b) Los aranceles aplicables a las mercancías que superen las cantidades enumeradas en el párrafo anterior mantendrán el arancel base durante los años uno al cuatro. El arancel aduanero se reducirá 8.3 por ciento anualmente para estas mercancías, a partir del 1 de enero del año cinco hasta el año ocho inclusive. A partir del 1 de enero del año nueve, el arancel aduanero reducirá 16.7 por ciento anualmente entre los años 9 y 12 inclusive. Estas mercancías quedaran libres de derechos el 1 de enero del año 12.

Código Arancelario	Descripción Cuota	Arancel	Año
08044000b	Sobre 16538 ton métricas	11.2 cents/kg	2006
08044000b	Menos de 16538 ton métricas	0.0 cents/kg	2006

Código Arancelario	TLC Chile - Corea	Año	Arancel	Condición Especial
0804400000	4. Avocados	2004	26.25%	
0804400000	4. Avocados	2005	22.5%	
0804400000	4. Avocados	2006	18.75%	
0804400000	4. Avocados	2007	15%	
0804400000	4. Avocados	2008	11.25%	
0804400000	4. Avocados	2009	7.5%	
0804400000	4. Avocados	2010	3.75%	
0804400000	4. Avocados	2011	0%	

Anexo 28 - Descripción de Aranceles Aplicados a los Vinos

Vinos Blancos

Capítulo	Descripción Capítulo
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.
Partida	Descripción Partida
2204	Vino de uvas frescas, incluso encabezado, mosto de uva, excepto el de la partida n? 20.09.
Código Arancelario	Descripción Glosa
22042111	Sauvignon Blanc

Sauvignon Blanc / Chardonnay

Capítulo	Descripción Capítulo
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.
Partida	Descripción Partida
2204	Vino de uvas frescas, incluso encabezado, mosto de uva, excepto el de la partida n? 20.09.
Código Arancelario	Descripción Glosa
22042112	Chardonnay

Código Arancelario	Acuerdo De Asociación Chile - Unión Europea	Año	Arancel	Condición Especial
22042179	White	2003	10,48 EUR/hl	
	White	2004	7,86 EUR/hl	
	White	2005	5,24 EUR/hl	
	White	2006	2,62 EUR/hl	
	White	2007	0,00%	
22042183	White	2003	12,32 EUR/hl	
	White	2004	9,24 EUR/hl	
	White	2005	6,16 EUR/hl	
	White	2006	3,08 EUR/hl	
	White	2007	0,00%	

Código Arancelario	TLC Chile - Estados Unidos	Año	Arancel
22042130	If entitled under regulations of the United States Internal Revenue Service to a type designation which includes the name Tokay and if so designated on the approved label		0.0%
22042150	Wine other than Tokay (not carbonated), not over 14% alcohol, in containers not	2004/2014	6.3 cents/liter
22042150	Wine other than Tokay (not carbonated), not over 14% alcohol, in containers not	2015	
22042160	If entitled under regulations of the United States Internal Revenue Service to a type designation which includes the name Marsala and if so designated on the approved label	2004	0.0%

22042180	Grape wine, other than Marsala, not sparkling or effervescent, over 14% vol. a	2004	0.0%
----------	--	------	------

Código Arancelario	TLC Chile - Corea	Año	Arancel	Condición Especial
2204212000	White wine	2004	12.495%	
2204212000	White wine	2005	10.005%	
2204212000	White wine	2006	7.5%	
2204212000	White wine	2007	4.995%	
2204212000	White wine	2008	2.505%	
2204212000	White wine	2009	0%	

Anexo 29 - Descripción de Aranceles Aplicados a los productos agroindustriales más dinámicos

Código	Descripción	Exportaciones FOB 2004	Exportaciones FOB 2003	Situación TLC EE.UU.	Situación AAE U.E	Situación TLC Corea	Situación TLC México	Situación TLC Canada
03041052	Filetes de salmones del Atlántico (Salmo salar) y salmones	353.989.456	357.556.578	A	0	0	0	0
22042121	Cabernet sauvignon	236.946.313	204.342.570	V	5	0	0	0
03042052	Salmones del Atlántico y salmones del Danubio	217.867.380	133.123.205	A	0	0	0	0
23012013	Harina de pescado, con un contenido de proteínas superior al 68 % en peso (super prime)	190.372.294	169.906.121	A	0	0	0	0
03031920	Los demás salmones, descabezados y eviscerados («HG»)	176.075.261	162.376.486	A	0	0	0	0
08061030	Uva fresca, variedad Red globe	172.702.044	172.273.032	A	0	5, cuota	0	0
08061010	Uva fresca, variedad Thompson seedless (Sultanina)	161.771.795	162.049.925	A	0	5, cuota	0	0
03032120	Truchas, descabezadas y evisceradas («HG»)	148.786.652	118.778.659	A	0	0	0	0
08061090	Las demás uvas frescas	145.030.519	128.588.643	A	0	0	0	0
03042060	Truchas, filetes y demás carnes (incluso picada), fresca, refrigerada o congelada	125.175.505	84.663.379	A	0	0	0	0
23012012	Harina de pescado, con un contenido de proteínas >= al 66 % pero <= al 68 %, en peso (prime)	119.366.541	155.866.371	A	0	0	0	0
22042122	Vino con denominación de origen, Merlot	116.833.372	98.824.274	V	5	0	0	0
08081020	Manzana fresca, variedad Royal gala	109.987.538	78.988.322	A	0	0	0	0
08061020	Uva fresca, variedad Flame seedless	103.925.043	99.085.400	A	0	5, cuota	0	0
02032990	Las demás carnes porcinas	101.400.653	64.793.665	A	0	0	0	0
22042112	Vinos con denominación de origen, Chardonnay	97.761.625	82.229.017	V	5	0	0	0
08044010	Palta, variedad Hass	94.564.493	88.335.608	A, con 11 años de cuota y "trigger price system"	0	0	0	0
08105000	Kiwis	93.246.144	66.930.304	A	0	0	0	0
22042991	Vinos granel, tintos	90.921.115	55.484.620	V	0	0	0	0
03049051	Trozos de carne de salmones del Pacífico, Atlántico y del Danubio	90.002.365	68.023.185	A	0	0	0	0

Elaboración: Depto. de Estudios e Informaciones, DIRECON, en base a información oficial del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile

Notas: A= Lista con desgravación inmediata; 0 = Lista con desgravación inmediata
 5 = Lista con desgravación lineal a cinco años; 5, cuota = Lista con desgravación lineal a cinco años, con una cuota creciente anual y ventana estacionaria; V = Se mantiene el arancel durante seis años, llegando a un arancel 0 en el año 12 de la desgravación arancelaria

Anexo 30 - Listado de empresas vitivinícolas con presencia en la V Región

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Directorio de la Industria Vitivinícola Chilena 2005 elaborado por la Corporación Chilena del Vino y el sitio web de Viñas de Chile.

1. Viña Botalcura

Renato Sánchez 4265, Las Condes, Santiago - Chile.

Teléfono: (56-2) 421 13 55

Fax: (56-2) 421 13 55 ext. 109

Web site: www.botalcura.cl

E-mail: info@botalcura.cl

Productos: Vino Embotellado

2. Viña Casa Lapostolle S.A.

Av. Vltacura 5250, Of. 901, Santiago.

Teléfono: (56-2) 426 99 60

Fax: (56-2) 426 99 66

Web site: www.casalapostolle.com

E-mail: info@casalapostolle.cl

Productos: Vino Embotellado

3. Viña Casas del Bosque

Av. Alonso de Córdova 5151, Oficina 1501, Las Condes.Santiago.

Teléfono: (56-2) 378 55 44

Fax: (56-2) 378 54 95

Website: www.casasdelbosque.cl

E-mail: cdelbosq@entelchile.net

Productos: Vino Granel y Pisco

4. Viña Concha y Toro

Av. Nueva Tajamar 481, Torre Norte, piso 15, Santiago.

Teléfono: (56-2) 476 50 00

Fax: (56-2) 203 67 40 / (56-2) 203 67 33

Web site: www.conchaytoro.cl

E-mail: webmaster@conchaytoro.cl

Productos: Vino Embotellado

5. Laroche Chile Ltda.

Apoquindo 3600 Piso 5, Las Condes, Santiago

Teléfono: (56-2) 446 84 90

Fax: (56-2) 433 22 26

Web site: www.larochewines.com

E-mail: paulina@larochewines.cl

6. Loma Larga Vineyards

Casablanca: Fundo Loma Larga - Casablanca - V Región

Santiago: Gertrudis Echeñique 348 A - Las Condes, Santiago.

Teléfono: (32) 74 20 98 - Santiago: 206 52 53

Fax: (32) 74 11 51 - Santiago: 263 49 27

Web site: www.lomalarga.com

E-mail: info@casablancawines.com

Productos: Vino Embotellado

7. Viña Errázuriz

Av. Nueva Tajamar 481, Torre Sur, piso 5, Of.503, Santiago.

Teléfono: (56-2) 203 66 88

Fax: (56-2) 203 66 90

Web site: www.errazuriz.cl

E-mail: wine.report@errazuriz.cl

Productos: Vino Embotellado

8. Viñas Emiliana

Avda. Nueva Tajamar 481, Torre Sur, oficina 701, Las Condes, Santiago.

Teléfono: (56-2) 353 91 30

Fax: (56-2) 203 69 36

Web site: www.vinedosemiliana.cl

E-mail: info@emiliana.cl (Asia, América Latina, Estados Unidos, Europa)

Productos: Vino Embotellado

9. Viña Garces Silva

El Golf 099, Of. 801, Las Condes, Santiago - Chile.

Teléfono: (56-72) 367 12 60

Fax: (56-72) 367 12 61

Web site: www.vgs.cl

E-mail: info@vgs.cl

(San Antonio)

Productos: Vino Embotellado

10. Viña Gracia

Andrés Bello 2777, Of. 2801, Las Condes

Teléfono: (56-2) 240 7600

Fax: (56-2) 240 76 01

Web site: www.graciawinery.cl

Productos: Vino Embotellado

11. Viña Indomita

Dirección: Km 64, Ruta 68, Casablanca

Teléfono: (56-32) 754 400

Fax: (56-32) 754 401

Web site: www.indomita.cl

e-mail: mjviera@indomita.cl

12. Viña Leyda

Apoquindo 3401 Ofic. 32 Las Condes- Santiago, Chile.

Teléfono: (56-2) 234 0002

Fax: (56-2) 231 25 10

Web site: www.leyda.cl

E-mail: info@leyda.cl

Productos: Vino Embotellado

13. Viña Matetic

Hernando de Aguirre 430, Providencia. Santiago - Chile.

Teléfono: 56-2) 232 31 34

Fax: (56-2) 231 1254

Web site: mateticvineyards.com

E-mail: info@mateticvineyards.com

Productos: Vino Embotellado

14. Viña Morandé

Alcántara 971, Las Condes, Santiago.

Teléfono: (56-2) 270 89 00

Fax: (56-2) 228 94 11

Web site: www.morande.cl

E-mail: morande@morande.cl

Productos: Vino Embotellado

15. Viña Santa Carolina

Til Til 2228, Macul, Santiago.

Teléfono: (56-2) 450 30 00

Fax: (56-2) 238 03 07

Web site: www.santacarolina.com

Productos: Vino Embotellado

16. Viña Ventisquero

Camino La Estrea 401, Oficina 5, Sector Punta de Cortés, Rancagua

Teléfono: (56-72) 20 12 40

Fax: (56-72) 20 12 44

Web site: www.ventisquero.com
Web site: www.vinaventisquero.com
Productos: Vino Embotellado

17. Agrícola El Ensueño

Fundo El Ensueño S/N
Casablanca
Teléfono: (32) 741639
Fax: (32) 741640
Productos: Uva

18. Agrícola Las Petras

Fundo Centinela
Casablanca
Teléfono: (32) 742599
Fax: (2) 3262127
Productos: Uva

19. Domaine Raab Ramsay

Fundo San Jorge
Quilpué
Teléfono: (32) 916782
Web site: www.domaineraabramsay.cl
Productos: Vino Espumante

20. Empresas Lourdes

Alcántara N° 971
Huechuraba
Teléfono: (2) 2708900
Fax: (2) 2065931
Web site: www.lourdes.cl
Productos: Vino

21. Quintay Ecovineyards

Constitución N° 252, OF. E, 4 Piso
Casablanca
Teléfono: (32) 742992
Fax: (32) 743300
Web site: www.quintayecovine.cl
Productos: Vino Embotellado Orgánico

22. Terra Andina

Apoquindo N° 3669, Piso 16

Las Condes
Productos: Vino Embotellado

Tierra Nuestra Ltda.
Fundo Tapihuito S/N
Casablanca
Teléfono: (32) 754425
Fax: (32) 754426
Productos: Uva

23. Vía S.A.

Fundo Las Chilcas
San Rafael
Teléfono: (71) 651000
Fax: (71) 651304
Web site: www.viawines.com
Productos: Vino Embotellado y Vino Granel

24. Villard Estate

La Concepción N° 165 Of. 507
Providencia
Teléfono: (2) 2357715
Fax: (2) 2357671
Web site: www.villard.cl
Productos: Vino Embotellado y Vino Granel

25. Viña Agustinos

Av. Andrés Bello N° 2777 Of. 2801
Las Condes
Teléfono: (2) 2407600
Fax: (2) 2407601
Web site: www.agustinos.cl
Productos: Vino Embotellado

26. Viña Carmen

Av. Apoquindo N° 3669, Piso 16
Las Condes
Teléfono: (2) 3622122
Fax: (2) 2631599
Web site: www.carmen.com
Productos: Vino Embotellado y Vino Granel

27. Viña Casablanca

Rodrigo de Araya N° 1431
Macul
Teléfono: (2) 450300
Fax: (2) 2380307
Web site: www.casablancawinery.com
Productos: Vino Embotellado

28. Viña Cono Sur

Nueva Tajamar N° 481, Torre Sur, Of. 1602
Las Condes
Teléfono: (2) 4765090
Fax: (2) 2036732
Web site: www.conosur.com
Productos: Vino Embotellado

29. Viña Grand Vins Corpora Boisset

Av. Vitacura N° 4380 Piso 18
Vitacura
Teléfono: (2) 2067868
Fax: (2) 2067862
Web site: www.veranda.cl
Productos: Vino Embotellado

30. Viña Kingston Family Vineyards

Fundo Santa Rita
Casablanca
Teléfono: (32) 742658
Fax: (32) 742658
Web site: www.kingstonvineyards.com
Productos: Vino Embotellado

31. Viña La Providencia

La Lluma N° 1164
Vitacura
Teléfono: (2) 3410045
Fax: (2) 3650731
Productos: Vino Embotellado

32. Viña Mar

Los Conquistadores N° 1700 Piso 15
Providencia
Teléfono: (2) 7076200

Fax: (2) 2315072
Web site: www.vinamar.cl
Productos: Vino Embotellado

33. Viña Porta

Av. Andrés Bello N° 2777 Of. 2801
Vitacura
Teléfono: (2) 2407600
Fax: (2) 2407601
Web site: www.portawinery.cl
Productos: Vino Embotellado

34. Viña Santa Rita

Av. Apoquindo N° 3669 Piso 7
Las Condes
Teléfono: (2) 3622000
Fax: (2) 2062842
Web site: www.santarita.cl
Productos: Vino Embotellado

35. Viña Sotomayor

2 Oriente N° 165
Viña del Mar
Teléfono: (32) 977075
Fax: (32) 977075
Web site: www.vinosotomayor.cl
Productos: Vino Embotellado

36. Viña Veramonte

Ruta 68 Km. 66
Casablanca
Teléfono: (32) 329999
Fax: (32) 329998
Web site: www.veramonte.cl
Productos: Vino Embotellado

37. Viña Veranda

Av. Andrés Bello N° 2777 Of. 2801
Las Condes
Teléfono: (2) 2407600
Fax: (2) 2407601
Web site: www.veranda.cl
Productos: Vino Embotellado

38. Viña William Cole

Camino Tapihue Km. 4,5

Casablanca

Teléfono: (32) 754444

Fax: (32) 754446

Web site: www.williamcolevineyards.cl

Productos: Vino Granel

39. Viñedos La Rotunda

Fundo La Rotunda Camino Viejo Km. 2

Casablanca

Teléfono: (32) 741617

Fax: (32) 741617

Web site: www.larotunda.cl

Productos: Uva

Valle San Antonio:**40. Viña Leyda**

Enrique Foster Norte N° 138, Of. 11

Las Condes

Teléfono: (2) 2340002

Fax: (2) 2312510

Web site: www.leyda.cl

Productos: Vino Embotellado

41. Viña Los Perales

Fundo Los Perales, Valle Marga Marga S/N

Quilpué

Teléfono: (32) 532439

Fax: (32) 532439

Web site: www.losperales.cl

Productos: Vino Embotellado

42. Viña Matetic

Hernando de Aguirre N° 430

Providencia

Teléfono: (2) 2323134

Fax: (2) 2311254

Web site: www.mateticvineyards.cl

Productos: Vino Embotellado

Anexo 31 - Listado nacional de empresas exportadoras de paltas

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Directorio exportador de ProChile

1. COMERCIAL LOS LIBERTADORES S.A.

Panamericana Norte Km. 90 - Ocoa

Código Postal: 107 La Calera

V Región

Teléfono: (33) 272668

Fax: (33) 271020

E-mail: tomate.rocky@entelchile.net

2. COMERCIAL SAINT LOUIS S A

Chacra Aconcaguaparc 2 La Calera

Código Postal: CASILLA 83 - La Calera

La Calera

V Región

Teléfono: (33) 228276

Fax: (33) 224289

E-mail: mflores@saintlouis.cl

3. DESARROLLO AGRARIO S.A.

Fundo Los Calderones de Las Peñas s/n
lay Llay

V Región

Teléfono: (34) 611982

Fax: (34) 611921

E-mail: desarrolloagrario@entelchile.net

4. EXPORT-AGRO QUILLOTA LTDA.

Arauco s/n, Parcela 11, La Tetera

Código Postal: 247 Quillota

V Región

Teléfono: (33) 312144

Fax: (33) 312144

E-mail: exportagroquillota@hotmail.com

5. EXPORTADORA LP FRUITS LTDA.

Las Golondrinas 1311, Reñaca,

Viña del Mar

V Región

Teléfono: (32) 832114

Fax: (32) 832114

E-mail: juafer@lpfruits.cl
Página Web: www.lpfruits.cl

6. EXPORTADORA PROPAL S.A.

Panamericana Norte Km. 107
Código Postal: 4 Hijuelas
V Región
Teléfono: (33) 272760
Fax: (33) 272711
E-mail: webmaster@propal.cl
Página Web: www.propal.cl

7. EXPORTADORA SAFEX LTDA.

2 Poniente 561
V Región
Teléfono: (32) 695496
Fax: (32) 881041
E-mail: exportaciones@safex.cl
Página Web: www.safex.cl

8. LA HIGUERA S.A.

Jahuel s/n
Código Postal: 157 San Felipe
V Región
Teléfono (34) 582018
Fax: (34) 582041

9. MANUEL CANALES FERNÁNDEZ Y CÍA. LTDA.

Almirante Señoret 70 Of. 45 - Edificio Capitanía
V Región
Teléfono: (32) 594659
Fax: (32) 594659
E-mail: mcfchile@ctcinternet.cl

10. PRODUCE FRUIT INCORPORATION LTDA.

Parcela 22 Sitios A1 - A2
Código Postal: 172 Correo La Ligua
V Región
Teléfono: (33) 713534
Fax: (33) 712718

11. R.B. GUAJARDO R. LTDA. - AGROSANT LTDA.

Parcela 5 - Lote 2 Ruta 5 Norte Km. 88 - Las Palmas

Código Postal: 53 Llay Llay
V Región
Teléfono: (34) 612097
Fax: (34) 611618
E-mail: agrosant@entelchile.net

**12. SOCIEDAD AGRICOLA Y COMERCIAL J C & SONS PRODUCE
LIMITADA**

Dirección SALINAS 68
San Felipe
V Región
Teléfono: (34) 535202
Fax: (34) 535202
E-mail: jcsons@hotmail.com

13. SOCIEDAD AGROCOMERCIAL FRUCHAC S.A.

Panamericana Norte Km. 108
Código Postal: 51 La Calera
V Región
Teléfono: (33) 272224
Fax: (33) 272630
E-mail: fruchac@tie.cl
Página Web: www.fruchac.cl

14. TRINIDAD EXPORTS S.A.

Norte 876
Código Postal: 7-G Correo 2
V Región
Teléfono: (32) 386000
Fax: (32) 386199
E-mail: trinidad@trinidad.cl
Página Web: www.trinidadexports.com

Anexo 32 - Instrumentos

CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
CORFO	Fomento a la calidad	Es un aporte no reembolsable de CORFO que cubre parte del costo de una consultoría especializada, contratada por las empresa, para incorporar en ellas sistemas o estándares de gestión con evaluación de conformidad certificables o verificables, tales como las normas ISO 9001, ISO 14001, Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), la Norma de Sistemas de Gestión Pyme (NCh2909), PABCO, OHSAS y HACCP.	CORFO financia las etapas de consultorías y verificación, en un porcentaje diferenciado tratándose de cada una de las certificaciones.	Pueden acceder empresas con ventas anuales de hasta 100.000 UF. También aquellas empresas que, independientemente de su nivel de ventas, estén participando en un Programa de Desarrollo de Proveedores.	A través de agentes operadores de CORFO
CORFO	Proyectos Asociativos de Fomento	Es un aporte no reembolsable que cubre parte del costo de la preparación y ejecución de un proyecto de negocio asociativo, desarrollado por un grupo de al menos 5 empresas, destinado a lograr metas comunes de aumento de competitividad, tanto para el grupo como para cada empresa integrante de este Proyecto Asociativo de Fomento.	Las actividades se dividen en tres etapas: 1. Etapa formulación. CORFO financia hasta el 50% del costo total, con un máximo de 800 UF por grupo. 2. Etapa de Ejecución. CORFO aportar hasta el 50% del costo total, con máximo de 3.000 UF anual. 3. Etapa de Desarrollo. CORFO financia hasta el 50% del costo total, con un máximo de 3.000 UF anual	Pueden participar pequeñas y medianas empresas productoras de bienes y servicios que individualmente demuestren ventas netas anuales entre 2.400 UF y 100.000 UF.	A través de agentes operadores de CORFO

CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
CORFO	Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP)	Aporte no reembolsable que cubre parte de un conjunto de acciones sistemáticas comprendidas en un plan de desarrollo de las empresas proveedoras de una firma demandante de mayor tamaño	Las actividades de un Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP) se dividen en dos etapas: Etapas de Diagnóstico: Se determinan las áreas de negocio que la empresa demandante desea desarrollar con un conjunto de proveedores nuevos o existentes y se diseña una propuesta de desarrollo consensuada. Etapas de Desarrollo: Se lleva a cabo el plan de desarrollo de las empresas proveedoras, elaborado en la Etapa de Diagnóstico. Se construye una cadena productiva mejor integrada en beneficio de todas las partes.	Empresa demandante con ventas anuales superiores a 100 mil UF, mínimo 10 empresas proveedoras. Sector agroindustrial 20 empresas proveedoras	A través de agentes operadores de CORFO
CORFO	Programas Territoriales Integrados (PTI)	Instrumento orientado a crear desarrollo y mejorar la realidad productiva de un territorio área o zona geográfica determinada.	Las actividades de un PTI se dividen en dos etapas: Etapas de Diseño y Formulación del Programa: Se realiza el diseño estratégico y formulación del programa, el que debe contemplar, entre otros aspectos, la descripción de objetivos específicos, la	Beneficiarios unidades económicas y productivas, grupos y organizaciones de empresarios y otras entidades privadas y públicas de la zona geográfica donde se ejecuta la actividad	Direcciones Regionales de CORFO

CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
			<p>estructura organizacional y la definición de las líneas de acción del proyecto. Max 1 año</p> <p>Etapa de Ejecución: Tiene por finalidad llevar a cabo cada una de las actividades establecidas en las líneas de acción y proyectos del programa aprobado. Máx. 5 años</p>		
CORFO	Fondo de Desarrollo y Modernización de Microempresas	<p>Es un aporte de CORFO que contribuye a financiar un programa piloto de apoyo a las microempresas regionales, que implica ejecutar un plan de negocios tendiente a fortalecer su gestión e incorporar mejores herramientas de trabajo al interior de la empresa.</p> <p>El programa se inicia con la postulación de los microempresarios, los que, una vez seleccionados, serán asesorados en la elaboración y ejecución de sus Planes Individuales de Negocios.</p>	<p>CORFO aporta recursos para el proceso de selección, implementación y puesta en marcha del programa. Adicionalmente entrega a cada microempresario hasta 90 UF, cantidad que puede destinarse indistintamente o en su totalidad al fortalecimiento, relocalización y/o al entrenamiento del microempresario o de un nuevo trabajador contratado.</p> <p>Previo al aporte CORFO, el microempresario deberá haber efectuado su inicio de actividades ante el SII y tener Patente Municipal.</p>	Pueden acceder microempresarios, sean personas naturales o jurídicas, cuyas ventas netas anuales o las previstas en el proyecto a emprender sean iguales o menores a 2.400 UF.	Dirección Regional de CORFO

CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
CORFO	Programa de Preinversión en Riego	<p>Consiste en un aporte de CORFO que cubre parte del costo de la contratación de una consultoría especializada en riego por parte de la empresa.</p> <p>El aporte de CORFO cubre hasta el 70% del costo total de la consultoría, con un tope de 150 UF si se trata de un proyecto intrapredial y de 450 UF en el caso de un proyecto extrapredial.</p>	Dependerá del desarrollo de la consultoría especializada en riego, de acuerdo a las necesidades del solicitante.	Pueden acceder empresas productivas o de servicios con ventas anuales netas de hasta 1.000.000 UF y Organizaciones de Usuarios de Aguas, constituidas al amparo del Código de Aguas.	Se accede a través de los Agentes Operadores de CORFO
CORFO	Programa de Preinversión Medio Ambiente	<p>Es un aporte CORFO que cubre parte del costo de la contratación de una consultoría especializada por parte de la empresa.</p> <p>El aporte CORFO cubre hasta 50% del costo total de la consultoría, con un máximo de 200 UF.</p>	Dependerá del desarrollo de la consultoría especializada en medio ambiente, de acuerdo a las necesidades del solicitante.	Empresas productivas y de servicios con ventas netas de hasta 1.000.000 UF, que hayan implementado previamente prácticas de la producción limpia de baja inversión, denominadas "tecnologías blandas".	Se accede a través de los Agentes Operadores de CORFO
CORFO	Programa Preinversión Áreas de Manejo de Pesca Artesanal	Apoya la realización de Estudios de Situación Base e Informes de Seguimiento, para que las organizaciones de pescadores artesanales puedan acceder al sistema Áreas de Manejo y Explotación de Recursos Bentónicos	Dependerá del desarrollo de la consultoría especializada en Áreas De manejo de Pesca Artesanal, de acuerdo a las necesidades del solicitante.	Organizaciones legalmente constituidas y compuestas exclusivamente por personas naturales e inscritas como pescadores artesanales en el registro del Servicio Nacional de Pesca (Sernapesca), con	<p>Programa administrado por SERCOTEC.</p> <p>Se accede a través de los Agentes Operadores de CORFO</p>

CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
				ventas anuales netas de hasta 1.000.000 UF y que posean un área de mar autorizada mediante decreto supremo del Ministerio de Economía, para realizar actividades de manejo y explotación de recursos bentónicos.	
CORFO	Bonificación a la mano de obra	Bonificación equivalente al 17%, a la contratación de mano de obra.		Se exceptuarán de esta bonificación aquellas personas contratadas en calidad de trabajadores de casas particulares. Asimismo, se excluirán de este beneficio el Sector Público, la Grande y Mediana Minería del Cobre y del Hierro, las empresas en que el Estado o sus empresas tengan aporte o representación superior al 30%	A través de las oficinas de impuestos internos de la Región.
SAG	Sistema de Incentivos para la Recuperación de Suelos Degradados	Instrumento de fomento que surge como parte del amplio compromiso asumido por el Gobierno de Chile en la conservación y recuperación de los recursos naturales degradados	Para acceder a los incentivos, cada usuario interesado deberá cumplir en forma íntegra con las siguientes condiciones: - Haber presentado y aprobado en concurso público llamado	Pueden postular todos los productores agrícolas (personas naturales o jurídicas) que no sean usuarios del Programa a través de INDAP. Sólo	Postulación en el Servicio Agrícola y Ganadero, a través de concursos públicos

CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		<p>del país. El monto de las bonificaciones es hasta 160 UTM por predio por usuario (el valor de la UTM será el de enero de cada año). Las bonificaciones que se pueden obtener son:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Fertilización fosfatada 2. Enmiendas calcáreas 3. Siembra o regeneración de praderas 4. Conservación de suelos 5. Rehabilitación de suelos 6. Mejoramiento y conservación de suelos mediante rotación de cultivos. 	<p>por el SAG, un Plan de Manejo de hasta 3 años de duración, elaborado por un profesional o técnico debidamente acreditado en un Registro Público del SAG o INDAP de Terceros del Sistema de Incentivos para la Recuperación de Suelos Degradados. En el caso de los programas específicos de fertilización fosfatada y enmiendas, dicho Plan deberá contar con el respaldo de un informe de análisis de fertilidad de suelos, realizado en un laboratorio acreditado por el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG). Lo mismo se hace exigible para conservación de suelos</p> <p>- El beneficiario seleccionado que no desee acogerse al beneficio, deberá comunicar por escrito al Director Regional del SAG su renuncia al mismo, dentro de los 30 días corridos desde que se informó el hecho de estar a firme la preselección; el no renunciar dentro de plazo señalado, significará la</p>	<p>quedan excluidos de la acción del SAG aquellos pequeños propietarios que hayan obtenido de INDAP, en el mismo año, el beneficio para la Recuperación de Suelos y sólo mientras esté pendiente el cumplimiento de su plan de manejo.</p>	<p>regionales.</p>

CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
			<p>aceptación del beneficiario y su obligación de cumplir con la ejecución del plan de manejo seleccionado.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Haber ejecutado las labores comprometidas en el Plan de Manejo. - Haber sido aprobado el cumplimiento de la totalidad del plan de manejo por el SAG. 		
INDAP	Programa para la recuperación de suelos degradados (INDAP/SAG)	<p>El Sistema de Incentivos para la Recuperación de Suelos Degradados, conocido como Programa de Recuperación de Suelos Degradados, entrega un incentivo para cubrir los costos netos asociados a los insumos, labores y asesorías técnicas requeridos para implementar cada uno de los siguientes cinco programas:</p> <ol style="list-style-type: none"> i. Fertilización Fosfatada (subsidio de hasta 80%); ii. Enmiendas Calcáreas (subsidio de hasta 80%); iii. Establecimiento o Regeneración de Praderas (subsidio de hasta 50%); iv. Conservación de Suelos 	<p>Cada productor puede postular a uno o más programas, siempre y cuando el monto total bonificado no supere las 160 UTM anuales. A petición expresa del interesado y por un máximo de \$427.860 anuales, las bonificaciones entregadas en los subprogramas serán de 100% respecto a los beneficiarios cuyos predios estén ubicados en las regiones VIII, IX y X; y de hasta un 90% respecto de los beneficiarios cuyos predios estén ubicados en el resto del país, siempre y cuando cumplan con las siguientes condiciones:</p> <p>a. ser usuarios de INDAP</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Usuario de INDAP, actual o potencial, que cumpla con los requisitos dispuestos en el artículo 13, del Artículo Primero de la Ley N° 18.910 orgánica de INDAP. - Explotar una superficie no superior a las 12 hectáreas básicas de riego. - Trabajar directamente la tierra, bajo cualquier régimen de tenencia. - Que sus ingresos provengan principalmente de la explotación agrícola. - Que sus activos no 	Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP

CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		v. Rehabilitación de Suelos (subsidio de hasta 50%).	<p>(subsidio de hasta 80%);</p> <p>Rehabilitación de Suelos (subsidio de hasta 50%).</p> <p>b. ser indígenas, cualquiera sea su superficie no excediendo de las 12 H.R.B.</p>	<p>superen las 3.500 Unidades de Fomento.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Para los programas de Fertilización Fosfatada y de Enmiendas, trabajar suelos que presenten degradación a causa del uso inapropiado y/o intensivo. - Estar situados en sectores focalizados para la ejecución del Programa. - Haber solicitado al INDAP el otorgamiento del incentivo y haber presentando el Plan de Manejo. - Ejecutar las labores comprometidas en el Plan de Manejo. - Conservar los documentos que acrediten los gastos realizados. - Cumplir con las exigencias del Reglamento de Créditos. 	
INDAP	Servicio de	El Servicio de Asesoría Técnica,	- Solicitar formalmente el	Pueden participar los	Direcciones

CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
	Asesoría Técnica Predial (SAT Predial)	<p>tiene como objetivo contribuir en conjunto con otros instrumentos, a mejorar la competitividad del negocio de los pequeños productores agrícolas, a través de la solución de problemas relevantes y/o el aprovechamiento de oportunidades que enfrenten.</p> <p>Tipos de apoyo:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Producción Agrícola. b. B. Producción Pecuaria. c. Tecnología de Post-producción. d. Agroindustria y Tecnología de Alimentos. e. Turismo Rural. f. Gestión Estratégica. g. Gestión Empresarial h. Gestión de Calidad. i. Gestión ambiental. j. Servicios. k. Etnias. l. Género. 	<p>incentivo que financia el Servicio.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cumplir con los requisitos para ser beneficiario de INDAP. - No tener deudas morosas con INDAP (directa o en calidad de aval). - Presentar una demanda de asesoría. - Financiar con recursos propios parte de los costos totales de las asesorías solicitadas. - No haber recibido en el mismo año o estar recibiendo simultáneamente incentivos económicos de igual naturaleza. - Aceptar y facilitar el proceso de supervisión, seguimiento y evaluación del servicio. 	<p>beneficiarios vinculados a las siguientes categorías:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Empresa Individual. b. Grupos de Empresas Individuales. c. Empresa Asociativa. d. Grupos de Empresas Asociativas. 	Regionales y agencias de Área INDAP
INDAP	Centros de gestión empresarial (CEGE)	Los Centros de Gestión Empresarial (CEGE) son unidades de servicios, constituidas y dirigidas por	Pueden solicitar un Centro de Gestión aquellas empresas asociativas campesinas que posean las siguientes	Las empresas asociativas campesinas interesadas en demandar este instrumento deben	Direcciones Regionales y agencias de Área

CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		<p>empresas asociativas campesinas (EAC), que son a su vez sus propios usuarios, orientadas a mejorar la gestión de sus empresas y sus asociados, lo que se traduce en optimizar la toma de decisiones e incrementar la rentabilidad y competitividad en un contexto nacional e internacional.</p> <p>Los CEGES prestan a sus usuarios servicios tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Análisis estratégico. • Contabilidad de gestión. • Información de gestión. • Desarrollo de capacidades emprendedoras. • Asesoría legal. 	<p>características:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Que se encuentren legalmente constituidas y con vida tributaria formal. 2. Que desarrollen negocios por más de un año. 3. Que su nivel de ventas sea superior a 600 UF anuales. 4. Que se encuentren en crecimiento sostenido. 5. Que sus actividades de negocios tengan impacto de desarrollo territorial. 6. Que establezcan una demanda agregada de a lo menos seis empresas asociativas campesinas. 	<p>acercarse a la Dirección Regional de INDAP más cercana y solicitar este apoyo.</p> <p>- INDAP analizará técnicamente esta postulación y, de ser aprobada, se establecerá un convenio con las empresas asociativas usuarias. En dicho convenio, las empresas se comprometen a implementar y operar un Centro de Gestión, e INDAP se compromete a aportar recursos y apoyo técnico. El convenio puede tener una duración de 5 años. No obstante, el compromiso de recursos tiene una duración anual, renovable de acuerdo al avance alcanzado.</p> <p>- El aporte presupuestario de INDAP a un CEGE disminuye anualmente, debiendo, por lo tanto, ser creciente el aporte de las empresas usuarias.</p>	INDAP

CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
INDAP	Programa nacional de integración de empresas a las redes de empresas por rubro (PRORUBRO)	<p>Fomentar una mayor inserción de la producción campesina en los mercados, a través del apoyo a la integración y articulación horizontal de sus empresas asociativas en redes de empresas por rubro (a nivel regional y nacional), de manera de consolidar una nueva institucionalidad de pequeños agricultores agrícolas, que les otorgue mayores niveles de competitividad, autogestión e interlocución con el resto de la institucionalidad pública y privada.</p> <p>Los rubros que actualmente integran el programa son:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Vino 2. Uva Vinífera 3. Flores 4. Berries (frutilla y frambuesa) 5. Papas 6. Leguminosas (lupino) 7. Leche (fluida y queso) 8. Hortalizas 9. Carne (bovina, caprina y 	<p>La incorporación de las EAC a determinadas redes es producto de un proceso de discusión conjunta entre los miembros de las redes y la respectiva Dirección Regional, considerando el marco conceptual y propósitos definidos por la Dirección Nacional.</p> <p>El programa presenta tres niveles de trabajo: redes regionales, nacionales e intercedes.</p> <p>Los ámbitos temáticos a trabajar en estas tres redes son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organización y gestión de negocios. - Prospección de nuevos mercados nacionales e internacionales. - Establecimiento de programas tecnológicos asociados a la investigación, innovación y transferencia tecnológica en Chile y el extranjero. - Intercambio de información y experiencia para perfeccionar la incorporación de 	Empresas Asociativas Campesinas que estén desarrollando un rubro determinado.	Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP

CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		<p>ovina)</p> <p>10. Hortalizas</p> <p>11. Apicultura</p>	<p>conocimiento en todas las redes.</p> <p>- Análisis de coyuntura de carácter estratégico, respecto a la marcha de los mercados y al nivel de inserción de las EAC en ellos.</p> <p>- Diseño, organización e implementación de programas de formación y capacitación.</p> <p>- Acciones de articulación con otras instituciones públicas y privadas para el cumplimiento de requerimientos específicos en cualquiera de los niveles de trabajo planteados.</p>		
SERCOTEC	Acciones Colectivas	<p>Es un Proyecto de Acción Directa en la que participan a lo menos 5 empresas, de duración máxima de un año, destinado a cumplir un objetivo y resultado esperado específico, dentro del marco de elevar la competitividad de las empresas y la capacidad de gestión de los empresarios. La acción colectiva no hace exigible la formalización de compromisos entre los empresarios</p>	<p>Las Acciones Colectivas se financian con recursos del Programa Microempresa, aportes empresariales y eventualmente, aportes de otras fuentes. SERCOTEC podrá pagar directamente al o los consultores la Acción Colectiva, con recursos de subsidio más los aportes empresariales, por lo tanto en este caso no habrá traspaso de</p>	<p>Pueden participar empresas que vendan hasta 2.400 UF al año y que pertenezcan preferentemente a los siguientes sectores económicos: industria manufacturera, servicios asociados a la industria, turismo, pesca artesanal, artesanía y agroindustria.</p>	<p>En las direcciones regionales de SERCOTEC</p>

CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
			<p>recursos a los empresarios.</p> <p>El aporte máximo de SERCOTEC para una Acción Colectiva es de 500 UF, cifra que representa el 85% del costo total del proyecto. El aporte máximo anual de subsidio por empresa, será de 75 UF, independiente del número de acciones colectivas en que participe. El aporte empresarial mínimo será de un 15% del costo total del proyecto.</p>		
SERCOTEC	Proyectos Asociativos	Es un conjunto de actividades coordinadas y desarrolladas por un grupo integrado por a lo menos 5 empresas productoras de bienes y servicios, que se unen para lograr el objetivo final de aumentar su competitividad. Los objetivos de estos proyectos pueden ser, entre otros, la incorporación de nuevas técnicas de gestión empresarial, incorporación de nuevas tecnologías a sus procesos productivos y la comercialización conjunta.	El programa financia como máximo 1.500 UF, con un tope de 200 UF por empresa al año, para desarrollar un proyecto asociativo, aprobado previamente por SERCOTEC. Este monto representa hasta el 90% del costo total del proyecto, debiendo las empresas participantes cofinanciar como mínimo el 10% para el primer año de funcionamiento del programa. El monto asignado de subsidio será aprobado por el Comité Ejecutivo Regional de SERCOTEC.	Pueden participar empresas que vendan anualmente hasta 2.400 UF y que pertenezcan preferentemente a los siguientes sectores económicos: industria manufacturera, servicios asociados a la industria, turismo, pesca artesanal, artesanía y agroindustria.	En las direcciones regionales de SERCOTEC

FOMENTO A LA INNOVACIÓN					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
CORFO (Innova Chile)	Misiones Tecnológicas al extranjero	<p>Este programa tiene por objeto apoyar la ejecución de actividades que tienen como objetivo prospectar, difundir, transferir o adecuar tecnologías de gestión o de producción a las empresas, con el propósito de contribuir a su modernización productiva.</p> <p>Misiones tecnológicas al extranjero: presentadas por grupos asociativos de empresas en las que podrán participar ejecutivos, profesionales y técnicos representantes de las empresas asociadas y de instituciones tecnológicas vinculadas a la materia de la misión.</p> <p>Innova Chile puede otorgar una subvención de hasta un 50% del costo total del proyecto, con un aporte máximo de M\$45.000.</p>	<p>Estas misiones pueden incluir visitas a empresas, universidades o centros de investigación y desarrollo tecnológico, que sean de interés para los asociados; asistencia a seminarios de especialización en modernas tecnologías de procesos, de producción y de gestión, y la concurrencia a ferias y exposiciones internacionales de contenido tecnológico relacionadas con el quehacer productivo de la empresa.</p>	<p>Pueden acceder empresas privadas chilenas productoras de bienes y servicios y entidades tecnológicas que acrediten capacidad técnica, administrativa y financiera para ejecutar el proyecto, que no tengan deudas morosas y que puedan entregar garantías de ejecución de los aportes de Innova Chile.</p>	<p>A través de oficina de Innova Chile en Santiago o Direcciones Regionales de CORFO</p>
CORFO (Innova Chile)	Consultoría Especializada	<p>Contratación de expertos o de una consultoría de nivel internacional en tecnologías y procesos productivos altamente especializados, con el propósito de satisfacer requerimientos</p>	<p>En el caso de la contratación de expertos o consultorías en tecnologías y procesos productivos altamente especializados, Innova Chile otorga una subvención de hasta</p>	<p>Pueden acceder empresas privadas chilenas productoras de bienes o servicios y entidades tecnológicas.</p>	<p>A través de oficina de Innova Chile en Santiago o Direcciones Regionales de CORFO</p>

FOMENTO A LA INNOVACIÓN					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		tecnológicos específicos de beneficio directo y aplicación inmediata para quienes postulan el proyecto.	un 50% del costo total del proyecto, con un aporte máximo de M\$30.000.		
CORFO (Innova Chile)	Centros de Difusión Tecnológica	Apoyo a la creación y fortalecimiento de los Centros de Difusión Tecnológica Privados	Se financian tres etapas: Etapa 1: Diagnóstico Tecnológico y Factibilidad del CDT. Subvención de hasta un 60% del costo, con un máximo de UF 1.800. Etapa 2: Constitución del CDT. Subvención por un plazo de 3 años, que asciende al 50% del costo total y por un máximo de UF 15.000. Etapa 3: Fortalecimiento de CDTs existentes. Innova Chile torga una subvención por un plazo de 2 años que asciende al 40% del costo total, con un máximo de UF 10.000.	Empresas productivas de bienes y/o servicios, de un mismo sector o cadena productiva cuyo interés común sea generar una estructura de carácter privado, con capacidades para abordar problemas tecnológicos de carácter asociativo.	A través de oficina de Innova Chile en Santiago o Direcciones Regionales de CORFO
CORFO (Innova Chile)	Pasantías Tecnológicas	Es un aporte que cofinancia los gastos asociados a la pasantía de un profesional o técnico nacional en Centros Tecnológicos Internacionales o en Empresas extranjeras, vinculadas al giro principal de la empresa chilena, por un periodo máximo de tres	La subvención contempla para empresas con ventas anuales menores de UF 100.000: 70% del costo total. Máximo \$16.000.000.- Para empresas con ventas anuales iguales o superiores a UF 100.000: 50% del costo total.	Pueden acceder: Empresas beneficiaria: Productiva nacional de bienes y/o servios, dos años de antigüedad en giro productivo. Pasante: Profesional o técnico, contratado en la	A través de oficina de Innova Chile en Santiago o Direcciones Regionales de CORFO

FOMENTO A LA INNOVACIÓN					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		meses.	Máximo \$16.000.000.- Viáticos y gastos asociados hasta \$3.500.000.-	empresa, con cotizaciones, mínimo seis meses de antigüedad con contrato, idioma de destino o inglés.	
CORFO (Innova Chile)	Innovación Empresarial Individual	Es un cofinanciamiento que cubre hasta el 50% del costo total del proyecto de innovación que realicen las empresas con un tope máximo a solicitar al fondo de 400 millones de pesos, debiendo éstas aportar el monto restante.	Se financia proyectos de investigación y desarrollo de tecnologías de nuevos productos, bienes o servicios y la incorporación de nuevos procesos a la producción.	Pueden acceder empresas chilenas privadas productoras de bienes o servicios, o personas naturales con iniciación de actividades que tributen en primera categoría, que acrediten capacidad técnica, administrativa y financiera tanto para ejecutar como para materializar el proyecto, que no tengan deudas morosas y que pueden entregar garantías de ejecución de los aportes de Innova Chile.	A través de oficina de Innova Chile en Santiago o Direcciones Regionales de CORFO
CORFO (Innova Chile)	Programa de Transferencia Tecnológica	Consiste en un cofinanciamiento, bajo la modalidad de subsidio no reembolsable de hasta el 70% del monto requerido para la ejecución del proyecto con un tope máximo a solicitar al fondo de 50 millones de pesos. Las	Financia recursos humanos, subcontratos, gastos de inversión, gastos de operación, misiones tecnológicas empresariales.	Pueden acceder: Entidades que hayan ejecutado anteriormente proyectos, en calidad de beneficiarias con Innova Chile. Entidades que hayan ejecutado	A través de oficina de Innova Chile en Santiago o Direcciones Regionales de CORFO

FOMENTO A LA INNOVACIÓN					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		entidades postulantes deben acreditar el aporte de cofinanciamiento en, al menos, un 30% del total del costo del proyecto,		proyectos de desarrollo e innovación tecnológica, en calidad de beneficiarias, con fondos tecnológicos nacionales de carácter público. Empresas privadas nacionales.	
CORFO (Innova Chile)	Innova Chile Estudios de preinversión de consorcios	Esta línea de financiamiento del Área Innovación Empresarial apoya proyectos de Innovación y desarrollo tecnológico con aptitudes para formar consorcios tecnológicos – empresariales con la participación de entidades nacionales y extranjeras, y así abordar con éxito iniciativas de alto riesgo y alto potencial e impacto económico.	Financia actividades de prospección y selección de socios tecnológicos y/o empresariales, sean éstos nacionales o extranjeros. Cofinancia hasta un 80% del monto requerido para la ejecución del proyecto, con un tope máximo a solicitar a Innova Chile de 30 millones de pesos. Las entidades postulantes deben acreditar el aporte de cofinanciamiento en, al menos, el 20% restante.	Pueden acceder: - Empresas nacionales. - Institutos, entidades o centros tecnológicos nacionales. - Universidades nacionales.	A través de oficina de Innova Chile en Santiago o Direcciones Regionales de CORFO
CORFO (Innova Chile)	Desarrollo de Consorcios	Esta línea de financiamiento apoya el Desarrollo de Consorcios. De esta forma es posible determinar la factibilidad económica y la viabilidad técnica para su instalación y operación en	Las entidades postulantes deben acreditar el aporte de cofinanciamiento en, al menos, un 50% del costo total del proyecto postulado. Financia actividades y etapas de investigación; actividades de	Consortios bajo las siguientes modalidad de asociación: - Dos empresas nacionales. - Una empresa nacional	A través de oficina de Innova Chile en Santiago o Direcciones Regionales de CORFO

FOMENTO A LA INNOVACIÓN					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		<p>el país.</p> <p>Cofinancia, bajo la modalidad de un subsidio no reembolsable de hasta 50% de monto requerido para ejecución del proyecto, con un tope máximo a solicitar al fondo de 600 millones de pesos.</p>	<p>apoyo al establecimiento de acuerdos, convenios y sociedades; Pago royalties, patentes y otros derechos, que posibiliten la concreción de convenios, alianzas y la conformación de nuevas empresas; actividades de apoyo a la gestión económica y financiera en aspectos relacionados con la valorización de resultados y productos, su comercialización y la formulación de proyectos de inversión.</p>	<p>con: Instituto, entidad o centro tecnológico nacional o extranjero; Universidad nacional o extranjera; Empresa Extranjera.</p> <p>- Instituto, entidad o centro tecnológico con: Empresa extranjera.</p>	
CORFO (Innova Chile)	Programa de Difusión Tecnológica	<p>Asignar financiamiento a programas y proyectos destinados a la prospección tecnológica en el extranjero y la posterior difusión de los resultados obtenidos, a nivel de centros, entidades tecnológicas y universidades, para facilitar el acceso a información y conocimiento relativos a alternativas tecnológicas de aplicación.</p>	<p>Las entidades postulantes deben concurrir asociadas con empresas representativas de un sector o asociaciones gremiales o empresariales, relevantes para los fines del proyecto.</p> <p>El proceso se divide en dos etapas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presentación de perfiles. - Presentación de proyectos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Institutos tecnológicos nacionales públicos o privados. - Universidades. - Entidades tecnológicas con experiencias y especialización en el desarrollo de proyectos vinculados a alternativas tecnológicas de aplicación productiva. - Centros de Difusión Tecnológica. 	<p>A través de oficina de Innova Chile en Santiago o Direcciones Regionales de CORFO</p>

FOMENTO A LA INNOVACIÓN					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
CORFO (Innova Chile)	Estudios de Preinversión para escalamiento de Innovaciones Tecnológicas	Consiste en el cofinanciamiento de estudios permitan evaluar cualitativa y cuantitativamente las ventajas y desventajas de realizar inversiones específicas, y asignar recursos para ello, ya sea propios o provenientes de fuentes externas de financiamiento.	Contempla la subvención del 50% del valor del estudio de preinversión contratado, con un máximo de US\$15.000.	Pueden acceder empresas privadas chilenas productoras de bienes o servicios, o entidades privadas nacionales, que acrediten capacidad técnica, administrativa y que no tengan deudas morosas y que puedan entregar garantías de ejecución de los aportes de Innova Chile.	A través de oficina de Innova Chile en Santiago o Direcciones Regionales de CORFO
CORFO (Innova Chile)	Innovación Precompetitiva	Esta es una línea de financiamiento del Área de Innovación Precompetitiva e Interés Público que apoya proyectos asociados a actividades que permiten a los sectores productivos desarrollar nuevas formas de introducirse y posesionarse en los mercados. Sus resultados tienen altas externalizaciones sectoriales, e involucran importantes esfuerzos de investigación y desarrollo.	Los aportes de CORFO son variables en función de la materia propia de cada convocatoria.	Institutos tecnológicos nacionales, públicos o privados, universidades o servicios públicos, representantes de sectores productivos o asociaciones empresariales.	A través de oficina de Innova Chile en Santiago o Direcciones Regionales de CORFO
FIA, Fundación para la Innovación Agraria	Financiamiento a Proyectos de Innovación Agraria	Impulsar la ejecución de proyectos que contribuyen a incorporar innovaciones tecnológicas en los procesos productivos, de transformación	Las iniciativas presentadas deben tener una orientación productivo comercial, de carácter exploratorio y que generen información que pueda	Pueden presentar propuestas agentes chilenos privados o públicos, empresas o agrupaciones,	Postulación a concurso nacional de periodicidad anual. Para

FOMENTO A LA INNOVACIÓN					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		<p>industrial o de comercialización en las áreas agrícola, pecuaria, forestal o dulceacuícola. De esta forma se busca aumentar la productividad y calidad de la producción, la rentabilidad del sistema productivo y la competitividad de la agricultura nacional.</p> <p>FIA apoya la ejecución de estas iniciativas otorgando financiamiento parcial a los diversos agentes dedicados a la producción o investigación con orientación comercial en las áreas agrícola, pecuaria, forestal y dulceacuícola.</p> <p>El instrumento entrega aportes no reembolsables, que pueden alcanzar hasta un 70% del costo total del proyecto, de tal modo que el o los ejecutores deben hacer un aporte real mínimo del orden de un 30%. En montos absolutos, el aporte de FIA puede llegar como máximo a un promedio de 25 millones de pesos por año por proyecto. La duración máxima de los proyectos es de cuatro años.</p>	<p>difundirse, de manera de favorecer su replicabilidad. El o los ejecutores deben hacer un aporte real mínimo del orden de un 30% del costo total del proyecto.</p>	<p>universidades o institutos de investigación, personas naturales o jurídicas que en forma individual o colectiva se dediquen a la producción y/o a la investigación aplicada con orientación comercial en el sector agrario.</p>	<p>postular se deben compara las bases.</p> <p>Oficinas de FIA en Santiago: Calle Loreley 1582, La Reina, Santiago</p> <p>Oficinas de FIA en Talca: 6 Norte 770</p> <p>Oficinas de FIA en Temuco: Bilbao 931</p> <p>Oficina Virtual: www.fia.gob.cl/art/</p>

FOMENTO A LA INNOVACIÓN					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
FIA, Fundación para la Innovación Agraria	Programa de "Captura y difusión Tecnológica"	El Programa de Captura y Difusión Tecnológica de FIA entrega financiamiento para realizar un conjunto de iniciativas tendientes a impulsar la captación de tecnologías y su más amplia promoción en el país. Así, el programa financia <u>Giras Tecnológicas</u> dentro o fuera de Chile, la <u>Contratación de Consultores</u> que apoyen procesos de innovación, la organización y realización de <u>Eventos Técnicos y Ferias Tecnológicas</u> , la elaboración y publicación de <u>Documentos Técnicos</u> que entreguen información de interés en materia de innovación agraria; y entrega apoyo financiero para <u>Asistencia a Eventos Técnicos y Ferias Tecnológicas</u> en Chile y en el exterior.	Depende de la propuestas presentadas.	Pueden participar productores, productoras, organizaciones, empresas, profesionales y técnicos, personas y organismos dedicados a la docencia y a capacitación, a universidades y entidades del sector agrario.	Sistema de postulación por ventanilla abierta, a partir del 16 de enero y hasta el 7 de diciembre de 2006 Bases de postulación se encuentran disponibles sin costo en: Oficinas de FIA en Santiago: Calle Loreley 1582, La Reina, Santiago Oficinas de FIA en Talca: 6 Norte 770 Oficinas de FIA en Temuco: Bilbao 931 Oficina Virtual: www.fia.gob.cl/art/

FOMENTO AL EMPRENDIMIENTO					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
CORFO (Innova Chile)	Programa de Capital Semilla	<p>Esta línea de financiamiento busca fomentar el surgimiento de nuevos emprendedores mediante la asignación de recursos a la formulación y ejecución de proyecto de negocios innovadores, en sus etapas de creación, puesta en marcha y despegue.</p> <p>Es un aporte no reembolsable que cofinancia la definición y formulación de proyectos de negocios innovadores, sobre la base de postulación de perfiles. Una vez ejecutada esta etapa de formulación, pueden optar al cofinanciamiento para la ejecución del proyecto.</p>	<p>Se considera dos líneas de financiamiento:</p> <p>Línea 1: Estudios de preinversión para proyectos de capital semilla.</p> <p>Innova Chile aporta hasta 80% del monto requerido, con un tope de 6 millones.</p> <p>Línea 2: Apoyo a la puesta en marcha de proyectos de capital semillas.</p> <p>Innova Chile aporta hasta el 90% del monto, con un tope de 40 millones de pesos.</p>	<p>Pueden postular perfiles de proyectos: personas naturales mayores de 18 años, empresa "sin historia" (con menos de 12 meses de existencia) y consorcios para el emprendimiento, conformado por personas naturales.</p>	<p>A través de oficina de Innova Chile en Santiago o Direcciones Regionales de CORFO</p>
CORFO	DFL 15 (regiones Extremas)	<p>Tiene como objetivo bonificar las inversiones o reinversiones que pequeños y medianos inversionistas, productores de bienes o servicios realicen. Sólo para las regiones de Tarapacá, Aysén y Magallanes.</p>	<p>Bonificación de las inversiones o reinversiones que pequeños y medianos inversionistas,</p>	<p>Se excluyen de estas bonificaciones las actividades directa o indirectamente relacionadas con la gran minería del cobre y del hierro y con las de la pesca industrial extractiva, las del sector público y de las empresas en que el Estado o sus</p>	<p>El interesado deberá presentar la solicitud acompañada con todos los antecedentes que en esta se indiquen. En la Dirección de CORFO Regional y Gobernaciones</p>

FOMENTO AL EMPRENDIMIENTO					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
				empresas tengan aporte o representación superior al 30%.	Provinciales de las Regiones de Tarapacá, Aysén y Magallanes

FOMENTO AL FINANCIAMIENTO					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
CORFO	Crédito CORFO Inversión	<p>Orientado a financiar a largo plazo inversiones requeridas por las empresas productoras de bienes y servicios para el desarrollo de sus actividades. El financiamiento en forma de créditos y operaciones de leasing, es otorgado por bancos comerciales, con recursos de CORFO.</p> <p>Es un crédito o leasing hasta por US\$5.000.000 incluyendo un máximo de 30% para capital de trabajo, con plazo de pago de entre 3 a 10 años y periodos de gracia de hasta 24 meses. Se otorga en dólares o en UF, a tasa de interés fija o variable. El pago se efectúa en cuotas semestrales</p>	Financia inversiones en maquinarias y equipos, ejecución de construcciones, instalaciones y obras civiles, plantaciones (excepto cultivos anuales), ganado (excepto el de engorda) y servicios de ingeniería y montaje, incluyendo capital de trabajo asociado a dichas inversiones.	Empresas chilenas que desarrollen actividades productivas en los siguientes sectores: industria, agricultura, ganadería, silvicultura, pesca, minería, turismo, educación, salud, servicios de ingeniería y otros servicios calificados por CORFO, con ventas anuales de hasta US\$30 millones, excluido el IVA.	<p>A través de la Banca Privada con fondos de CORFO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Banco BBVA 2. Banco de Chile 3. Banco del Desarrollo 4. Banco Santander Santiago 5. Banco Security 6. Scotiabank 7. Banco Internacional 8. HNS Banco

FOMENTO AL FINANCIAMIENTO					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
					9. Corpbanca 10. Banco BICE 11. Banco Crédito Inversiones 12. ABN Amro Bank
CORFO	Crédito CORFO Inversión Regiones	Es un crédito u operación leasing de hasta US\$1.000.000, de carácter multisectorial, orientado a financiar inversiones de pequeñas y medianas empresas que desarrollen sus actividades productivas en regiones diferentes a la Región Metropolitana.	Financia compra de activos fijos, contratación de profesionales y puesta en marcha del proyecto, con un máximo de 30% del monto total del crédito para capital de trabajo. Financia proyectos de distintos rubros productivos de bienes y servicios, a excepción de inversiones en los sectores de Turismo, educación, salud y comercio.	Empresas productoras de bienes y servicios con ventas anuales de hasta el equivalente a US\$10.000.000, excluido IVA. Si se trata de inversiones de especial interés regional, pueden acceder empresas con ventas anuales de hasta US\$30.000.000. En este caso el crédito puede llegar a US\$3.000.000.-	A través de la Banca Privada con fondos de CORFO: 1. Banco BBVA 2. Banco de Chile 3. Banco del Desarrollo 4. Banco Santander Santiago 5. Banco Security 6. Scotiabank 7. Banco Internacional 8. HNS Banco

FOMENTO AL FINANCIAMIENTO					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
CORFO	Crédito CROFO Inversión Medioambiente	Es un financiamiento en la forma de crédito bancario u operación de leasing, por un monto máximo de US\$1.000.000 por empresa. Hasta 30% puede destinarse al capital de trabajo requerido para la puesta en operación del proyecto.	Es un crédito para financiar a largo plazo, mediante crédito bancarios y operaciones de leasing las inversiones que realicen medianas y pequeñas empresas destinadas a producir más limpio y a cumplir la normativa medioambiental. Esta línea es financiada con recursos de CORFO y de Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) de Alemania.	Empresas privadas productoras de bienes y servicios con ventas anuales de hasta el equivalente a US\$30.000.000, excluido IVA.	A través de la Banca Privada con fondos de CORFO: <ol style="list-style-type: none"> 1. Banco BBVA 2. Banco de Chile 3. Banco del Desarrollo 4. Banco Santander Santiago 5. Banco Security 6. Scotiabank 7. Banco Internacional 8. HNS Banco
CORFO	Leasing Pyme	Es un financiamiento de hasta 100% del valor de los bienes y servicios elegibles, cuyo valor de compra no exceda de UF 25.000, excluido el IVA. Se otorga en dólares o en UF.	Financia el arrendamiento con opción de compra de equipos, maquinarias y bienes de capital nuevos. Se incluyen los servicios anexos para su instalación y montaje, así como también de construcciones y obras civiles destinadas a los fines productivos de medianas y pequeñas empresa.	Empresas privadas, personas jurídicas o naturales, legalmente establecidas en Chile, con ventas anuales de hasta US\$10.000.000.- excluido IVA, que adquieran bienes de capital, maquinarias o equipos nuevos a través de compañías de leasing no	A través de la compañía proveedora de servicios "Leasing Progreso S.A. www.leasingprogreso.cl/

FOMENTO AL FINANCIAMIENTO					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
				bancarias.	
CORFO	Financiamiento de capital de trabajo vía Factoring	Es un financiamiento que CORFO canaliza a través de empresas de factoring dependientes o no de bancos, para que éstas compren los documentos, facturas o títulos de créditos emitidos por pequeñas y medianas empresas, correspondientes a sus ventas (cuentas por cobrar).	Financia hasta el 100% de operaciones de factoring, consistentes en la compra de facturas, letras, pagarés y otros contratos o títulos de créditos, a excepción de cheques, emitidos por empresas privadas. Por empresa beneficiaria el monto de las operaciones no podrá exceder de 2 veces su venta mensual promedio del último semestre, excluido el IVA.	Pequeñas y medianas empresas emisoras de los documentos factorizables, con ventas anuales de hasta UF 100.000, excluido IVA. Este máximo de ventas anuales se amplía a US\$10.000.000 en el caso de las empresas exportadoras que usen la modalidad de factoring internacional.	La empresa pequeña o mediana debe contactarse directamente con las empresas de factoring que tienen convenio con CORFO para operar esta línea de financiamiento: <ol style="list-style-type: none"> 1. Eurocapital 2. Factoring Security 3. Factorline 4. Profactoring 5. Servicios Financieros Progreso
CORFO	Cobertura de Proyectos de Inversión (Sucoinversión)	Facilita el financiamiento de proyectos de inversión de pequeñas y medianas empresas en el sistema financiero. Es una cobertura de riesgo de no pago, otorgada por CORFO, a créditos que coloquen los bancos	La cobertura es aplicable a las operaciones de crédito y tiene un tope máximo de cobertura de UF 15.000.- Las operaciones de crédito deben estar orientadas específicamente al	Pequeñas y medianas empresas privadas con ventas anuales netas de hasta UF 100.000 que estén clasificadas por el banco en categoría de riesgo no inferior a "C1"	A través de la banca privada con convenio con corfo <ol style="list-style-type: none"> 1. Banco BBVA 2. Banco de

FOMENTO AL FINANCIAMIENTO					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		<p>para financiar inversiones que realicen pequeñas y medianas empresas en regiones, cobertura que permite complementar las garantías entregadas por estas empresas a las instituciones financieras.</p> <p>El monto de cobertura de CRFO es el 60% de la pérdida neta definitiva (total de capital e intereses ordinarios no recuperados por el banco), con un tope de 40% del monto original del crédito otorgado.</p>	financiamiento de inversiones nuevas.	<p>y que realicen la inversión en una región distinta a la Metropolitana.</p> <p>También pueden acceder empresas nuevas.</p>	<p>Chile</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Banco Santander Santiago 4. Banco Security 5. Banco del Desarrollo
CORFO	Crédito CORFO Exportación	<p>Permite a las empresas chilenas financiar sus requerimientos de recursos para exportar y también otorgar este financiamiento a sus compradores en el extranjero, mediante créditos de mediano y largo plazo otorgado por bancos comerciales con fondos de CORFO.</p> <p>Es un crédito de hasta US\$3.000.000, otorgado en dólares o UF.</p>	<p>Financia adquisición de insumos de producción, inversiones, capital de trabajo, gastos de venta y gastos generales y administrativos requeridos para instalar en el extranjero infraestructuras de comercialización, gastos e inversiones derivadas de los procesos de certificación para acceder a mercados externo, préstamos a los exportadores, créditos a compradores extranjeros para la compra de bienes de capital nuevos y de consumo durables, servicios de consultorías chilenos</p>	<p>Pueden acceder empresas con ventas anuales de hasta US\$30.000.000, excluido IVA, que sean exportadoras de bienes y servicios, o bien, productoras de bienes y servicios destinados a la exportación.</p>	<p>A través de la banca privada con convenio con CORFO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Banco BBVA 2. Banco de Chile 3. Banco del Desarrollo 4. Banco Internacional 5. Banco Security 6. HNS Banco 7. Banco

FOMENTO AL FINANCIAMIENTO					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
			reconocidos como exportación por el Servicio Nacional de Aduanas.		Santander Santiago 8. Corpbanca 9. Banco BICE 10. Banco Monex 11. ABN Amro Bank
CORFO	Cobertura de Préstamos Bancarios a Exportadores (Cobex)	Apoya las ventas al exterior de las empresas nacionales, facilitando el financiamiento bancario a los exportadores. Para ello, CORFO entrega una cobertura por el riesgo de no pago de los préstamos que los bancos otorguen a las empresas exportadoras chilenas medianas y pequeñas. La cobertura alcanza al 50% del saldo de capital impago de los préstamos a exportadores.	A solicitud del banco CORFO aprueba una línea para cada exportado, que podrá estar expresada en dólares, UF, o pesos.	Empresas exportadoras privadas con ventas anuales (suma de ventas internas y exportaciones) de hasta US\$ 20 millones, excluido el IVA.	A través de la banca privada con convenio con CORFO 1. Banco BBVA 2. Banco BCI 3. Banco de Chile 4. Banco del Desarrollo 5. Banco Monex 6. Banco Santander Santiago 7. Banco Security 8. Bank Boston 9. HNS Banco
CORFO	Capital de Riesgo para Pymes en	Programa destinado a financiar la expansión de pequeñas y	Por lo general se trata de negocios que ofrecen	Con el financiamiento otorgado por CORFO, los	Directamente a través de

FOMENTO AL FINANCIAMIENTO					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
	Expansión	<p>medianas empresas con gran potencial de crecimiento. CORFO entrega los recursos a Fondos de Inversión para que éstos inviertan en dichas empresas mediante aportes de capital o préstamos, estableciéndose la relación comercial exclusivamente entre los Fondos y las empresas beneficiarias. Las administradoras de fondos de inversión participan activamente en la gestión de las empresas donde se realizan estas inversiones.</p> <p>Es un financiamiento en forma de crédito a largo plazo a Fondos de Inversión regidos por la Ley N°18.815 o la Ley N°18.657 por un monto de hasta el 300% de los aportes hechos por los inversionistas privados a los fondos para que éstos aporten capital en empresas o proyectos que presenten gran potencial de crecimiento y rentabilidad.</p>	<p>perspectivas de alta rentabilidad (que permitan al Fondo compensar los riesgos que asume al invertir en iniciativas de desarrollo), orientados a un mercado en crecimiento con una demanda potencial importante y con posibilidades de conquistar mercados externos.</p>	<p>Fondos de Inversión pueden realizar aportes de capital en medianas y pequeñas empresas de cualquier sector económico, constituidas como sociedades anónimas cerradas, legalmente constituidas en Chile, o sociedades anónimas u otras sociedades de capital constituidas en el extranjero, siempre que los recursos sean aportados directamente por éstas en una sociedad con domicilio en Chile. Las empresas receptoras de los recursos deberán poseer un patrimonio no superior a UF 100.000 a la fecha de la inversión del Fondo.</p>	<p>administradoras de fondos:</p> <p>Fondo Precursor Administradora: Gerens Capital S.A.</p> <p>Fondo Halcón II Administradora: Econsult Administradora de Fondos de Inversión S.A.</p> <p>Fondo Crecimiento Agrícola Administradora: Sembrador Capital de Riesgo S.A.</p> <p>Fondo Mifactory II Administradora: IT Management S.A</p> <p>Fondo Expertus Administradora: Independencia S.A., Administradora</p>

FOMENTO AL FINANCIAMIENTO					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
					de Fondos de Inversión Fondo AXA CapitalChile Administradora: South Cone AGF S.A.
CORFO	Subvención a la Prima de Seguro Agrícola	Facilita a los agricultores la contratación de un seguro con compañías aseguradoras que los cubra de los riesgos climáticos que afecten su producción, tales como sequía agrícola, helada, lluvia excesiva o extemporánea, viento perjudicial, nieve y granizo. Cofinancia e 50% del costo de la prima del seguro que tome el agricultor, más UF 1,5 por póliza. El tope de la subvención es de UF 55 por agricultor al año.	Cubre la mayoría de los cultivos anuales, hortalizas, leguminosas y cultivos industriales. Beneficia a los agricultores que desarrollan su actividad entre la I Región y la X Región, a excepción de la II Región.	Productores agrícolas, sean propietarios o arrendatarios, que cuenten con iniciación de actividades ante el SII y sean contribuyentes de IVA. El agricultor contrata directamente su seguro agrícola con una de las compañías aseguradoras que participan en el programa. La compañía aseguradora se encarga de gestionar la cancelación de la subvención por parte de CORFO.	El agricultor contrata directamente su seguro agrícola con una de las compañías aseguradoras que participan en el programa: 1. Aseguradora Magallanes 2. Cruz del Sur 3. Mapfre Seguros
INDAP	Programa Desarrollo de Inversiones	El Programa de Desarrollo de Inversiones (PDI) es un instrumento de INDAP que pone a disposición de los pequeños(as) productores(as) agrícolas y sus	- Cumplir con los requisitos para ser beneficiario de INDAP. - No tener dudas morosas con INDAP.	- Empresa individual. - Grupos de Empresas Individuales. - Empresa Asociativa	Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP

FOMENTO AL FINANCIAMIENTO					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		organizaciones económico productivas, incentivos económicos para financiar los requerimientos de inversión que tiene el productor y su empresa. Los incentivos son bonificaciones en dinero que otorga INDAP, para financiar iniciativas innovadoras o mejoradoras de los procesos productivos y que no se devuelven.	<ul style="list-style-type: none"> - Financiar el saldo del costo total del proyecto que no sea cubierto por INDAP. - No haber recibido durante igual periodo a través de otros programas de INDAP incentivos económicos de igual naturaleza y para los mismos fines. 	<p>Campesina.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Grupos de Empresa Asociativas Campesinas. <p>Podrá postular un productor o empresario individual, aunque además forme parte de un proyecto de una empresa asociativa.</p>	
INDAP	Crédito de corto plazo individual para Capital de Trabajo	<p>Orientado a financiar las necesidades anuales de la explotación, como insumos, mano de obra, adquisición de forraje o concentrados, derechos de agua y reparación o arriendo de maquinaria agrícola, entre otras necesidades.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Monto: hasta 300 UF. - Costos del préstamo: reajustes e intereses del crédito, acumulados a la fecha de pago. - Costos para el usuario: <ol style="list-style-type: none"> 1. Impuesto de la Ley de Timbres y Estampillas. 2. Seguro de desgravamen. 3. Gastos notariales. - Garantías: Dependiendo de los 	<ul style="list-style-type: none"> - Reunir los requisitos exigidos para ser usuario de INDAP. - No tener deudas morosas con INDAP. - Estar en condición de otorgar las garantías cuando INDAP las requiera. - Seguro Agrícola, cuando corresponda. - Seguro de desgravamen. - Acreditar régimen de tenencia de la tierra (presentar documentos legales). - Documentación requerida: <ol style="list-style-type: none"> 1. Presentar solicitud de crédito 2. Presentar cédula de identidad. 	<p>Agricultores que reúnan los requisitos exigidos para ser usuario de INDAP.</p>	<p>Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP</p>

FOMENTO AL FINANCIAMIENTO					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		montos del crédito y de la categoría del usuario, éstas van desde mutuo sin aval o con aval calificado hasta garantías reales equivalentes a lo menos a un 120% del monto del crédito.			
INDAP	Crédito de corto plazo a organizaciones para capital de trabajo	<p>Orientado a financiar capital de operación de las organizaciones, ya sea para acopio, selección, procesamiento y comercialización de productos agropecuarios como para financiar planes de explotación anual de sus asociados.</p> <p>- Monto: el monto máximo del crédito a organizaciones el equivalente a 3.000 UF por año calendario, indistintamente que se trate de créditos de corto plazo y/o largo (Resolución Exenta N° 112, del 04-02-2002).</p> <p>- Costos del préstamo: reajustes e intereses del crédito, acumulados a la fecha de pago.</p> <p>- Costos para el usuario:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Impuesto de la Ley de Timbres y Estampillas. 2. Gastos notariales. <p>Garantías: las que INDAP</p>	<p>Documentación requerida:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Solicitud de crédito. - Presupuesto de caja o plan de explotación predial, según - Poder especial de los dirigentes de la organización, para solicitar créditos y comprometer garantías (Estatutos o Acta de la Asamblea). - Certificado de vigencia de la organización. - Copia de los tres últimos balances y estados de situación. <p>Las líneas de crédito de corto plazo tienen un plazo máximo de pago de un año y están orientadas a financiar capital de trabajo o necesidades anuales de la explotación y de las organizaciones de productores.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - La organización debe estar integrada por pequeños agricultores o campesinos. - Debe estar legalmente constituida y vigente. - Debe realizar actividades productivas de bienes y/o servicios. - Debe tener la facultad para contraer compromisos financieros. - Los directivos de la organización no deben tener deudas morosas con INDAP. - Debe contar con la autorización de todos los socios que participan en el proyecto, para solicitar un crédito. 	Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP

FOMENTO AL FINANCIAMIENTO					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		determine.			
INDAP	Crédito de largo plazo individual	Orientado a financiar inversiones en bienes de capital destinados al establecimiento y desarrollo de rubros de largo período de maduración como frutales, hortalizas permanentes, crianza de ganado, forestación, establecimiento de praderas, etc., y al financiamiento de infraestructura, maquinaria y equipos entre otras necesidades de la explotación. Monto: hasta 600 UF.	<ul style="list-style-type: none"> - Reunir los requisitos exigidos para ser usuario de INDAP. - No tener deudas morosas con INDAP. - Estar en condiciones de otorgar las garantías exigidas. - Seguro Agrícola, cuando corresponda. - Seguro de desgravamen. - Documentación requerida. 	Los usuarios pueden ser pequeños productores individuales que cumplen con los requisitos establecidos en la Ley Orgánica de INDAP, o sus organizaciones.	Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP
INDAP	Crédito de largo plazo a organizaciones.	Orientado a financiar las inversiones requeridas por las organizaciones para desarrollar proyectos de transformación y comercialización de productos, y para adquirir maquinaria, equipos y animales de trabajo, entre otras necesidades de su actividad productiva. Monto: el monto máximo de crédito a organizaciones será equivalente a 3.000 UF por año calendario, indistintamente se trate de créditos de corto plazo y/o largo plazo (Resolución	<ul style="list-style-type: none"> - La organización debe estar integrada por pequeños agricultores o campesinos. - Estar legalmente constituida y vigente. - Realizar actividades productivas de bienes y/o servicios. - Tener la facultad para contraer compromisos financieros. - Los directivos de la organización no deben tener deudas morosas con INDAP. - Contar con la autorización de 	Los usuarios pueden ser pequeños productores individuales que cumplen con los requisitos establecidos en la Ley Orgánica de INDAP, o sus organizaciones.	Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP

FOMENTO AL FINANCIAMIENTO					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		Exenta N° 112, del 04-02-2002).	<p>todos los socios que participan en el proyecto, para solicitar un crédito.</p> <p>- Documentación requerida</p>		
INDAP	Crédito de enlace para forestación	<p>Posibilitar que los pequeños productores y sus organizaciones accedan a la bonificación que el Estado otorga a través de la Ley de Fomento Forestal (Ley N° 19.561), para el desarrollo de plantaciones forestales en propiedad de los pequeños agricultores.</p> <p>Esta bonificación es otorgada una vez realizada la plantación y comprobado el prendimiento por parte de la Corporación Nacional Forestal (CONAF). Por tal razón, INDAP, a través del crédito de enlace, proporciona parte de los recursos necesarios para la realización de las plantaciones, los cuales son recuperados una vez que CONAF solicita a la Tesorería General de la República cancelar la Bonificación.</p> <p>- Monto: el monto del crédito que se entrega permite financiar hasta el 90% de la primera bonificación</p>	<p>- Reunir los requisitos exigidos para ser usuario de INDAP.</p> <p>- No tener deudas morosas con INDAP.</p> <p>- Ser calificado por CONAF como pequeño propietario forestal.</p> <p>- Documentación requerida:</p>	Agricultores que cumplan con los requisitos para ser usuarios de INDAP.	Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP

FOMENTO AL FINANCIAMIENTO					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		forestal, es decir, aquella que cancela el 75% de los costos de forestación. - Plazo: hasta 2 años.			
INDAP	Crédito de enlace para riego	Posibilitar que los pequeños productores, en forma individual o como organizaciones de regantes, accedan a la bonificación que el Estado otorga a través de la Ley de Riego, para la construcción y/o mejoramiento de obras de riego (construcción de nuevas obras de riego y drenaje; reparación, mejoramiento o ampliación de obras de riego y drenaje existentes; instalación de sistemas de riego tecnificado).	<ul style="list-style-type: none"> - Reunir los requisitos exigidos para ser usuario de INDAP. - No tener deudas morosas con INDAP. - Efectuar un aporte propio variable entre un 15% y un 25% del costo total del proyecto. - Estar integrada por un mínimo de 2/3 de pequeños productores que cumplen con los requisitos para ser usuarios de INDAP. - Solicitud de crédito. - Cédula de identidad. - Certificado de futura bonificación, endosado a favor de INDAP. - Cédula de identidad del representante legal. 	<ul style="list-style-type: none"> - Para productores individuales. - Para organizaciones de regantes. - Productores individuales. - Organizaciones de regantes. 	Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP
INDAP	Riego Asociativo	El Programa de Riego Asociativo, en adelante Programa, es un instrumento de fomento que facilita el acceso de los(as)	Beneficiarios de INDAP que integren un grupo, organización o comunidad que cumplan los siguientes	Podrán participar las siguientes agrupaciones usuarios de aguas: - Grupos de usuarios de	Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP

FOMENTO AL FINANCIAMIENTO					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		<p>pequeños(as) productores(as) agrícolas, en forma asociada, a incentivos económicos que permiten financiar parcialmente las inversiones en obras de riego o drenaje, incluyendo los costos de elaboración del proyecto y el apoyo para la ejecución y utilización de las obras.</p> <p>Los proyectos que se financian a través del Programa corresponden a proyectos de construcción de obras de riego o drenaje, tanto de tipo extrapredial como mixtas.</p>	<p>requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - No tener deudas morosas con INDAP. - Financiar el saldo del costo total del proyecto que no sea cubierto por los incentivos económicos entregados por INDAP con recursos propios o créditos entregados por INDAP. - No haber recibido en el mismo año, a través de otros programas de INDAP, incentivos económicos de igual naturaleza y para los mismos fines. 	<p>aguas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organizaciones de usuarios de aguas. - Comunidades de agua no organizadas. 	
SERCOTEC	Programa de Acceso al Crédito para la Microempresa	<p>El Programa de acceso al crédito SERCOTEC busca incentivar a los bancos, cooperativas y otras instituciones para que otorguen créditos con sus propios recursos a microempresarios sin historial bancario.</p> <p>El incentivo consiste en el pago de un subsidio a las instituciones financieras por cada crédito</p>	<ul style="list-style-type: none"> - El monto del crédito no podrá ser inferior a 138 mil pesos ni superiores a 4 millones 300 mil pesos. - El plazo para pagar el crédito no podrá ser inferior a seis meses ni superior a 48 meses. - El número máximo de créditos con subsidio es de tres por cada microempresario. 	<ul style="list-style-type: none"> - Todos los trabajadores independientes y microempresarios formales e informales con actividad, que no hayan sido sujetos de crédito. - Los microempresarios de cualquier actividad económica cuyo nivel de ventas no sea superior a 3 millones 500 mil pesos 	<p>Los microempresarios deben dirigirse a las instituciones bancarias y financieras adscritas al Programa de Acceso al Crédito de SERCOTEC, cuya lista se</p>

FOMENTO AL FINANCIAMIENTO					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		otorgado y desembolsado.	- El crédito debe ser utilizado para financiar inversiones y/o capital de trabajo.	mensuales. - Los microempresarios cuyos activos fijos de producción no excedan a los 9 millones 300 mil pesos.	puede encontrar en: http://www.sercotec.cl/archivos/destacados/pacc.pdf?region=14
SERCOTEC	FONDO DE GARANTIA PARA PEQUEÑOS EMPRESARIOS FOGAPE	Es un Sistema de Garantías, que permite garantizar Créditos de Pequeños Empresarios, que no cuentan con Garantías suficientes para presentar a las Instituciones Financieras en el financiamiento de sus Créditos.	Para pequeños empresarios agrícolas y no agrícolas: <ul style="list-style-type: none"> • Proyectos de inversión • Adquisición de maquinaria, equipos, locales, mobiliario, construcción de plantas, etc. • Capital de operación financiera • Capital de Trabajo • Adquisición de materias primas, pagos de remuneraciones, adquisición de mercadería, entre otros, excepto refinanciamiento de deudas financieras. Para Exportadores <ul style="list-style-type: none"> • Solamente capital de trabajo, como por ejemplo cartas de crédito, compra de materias primas, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • A los empresarios no agrícolas que tengan proyectos de inversión o necesidades de capital de operación financiera cuyas ventas netas anuales no excedan de 25.000 U.F. • Pequeños productores agrícolas, con ventas netas anuales menores de 14.000 U.F. • Exportadores que requieran capital de trabajo y cuyo monto exportado haya sido en 2 años calendarios anteriores, en promedio de un valor FOB igual o inferior a US\$ 16.700.000, reajustado anualmente en el porcentaje de variación que el año 	e puede solicitar la garantía, del Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE) a aquellas instituciones reguladas por D.L 3.472 y que se hayan adjudicado derechos de utilización de garantía en las licitaciones que realiza el Administrador del Fondo en este caso el Banco del Estado (Fondo de Garantía). <ul style="list-style-type: none"> • BANCO DE

FOMENTO AL FINANCIAMIENTO					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
				<p>precedente haya experimentado el índice de precios promedio relevante para el comercio exterior de Chile, según lo certifique el Banco Central de Chile.</p> <ul style="list-style-type: none"> • También podrán acceder a la Garantía del Fondo las personas jurídicas sin fines de lucro, sociedades de personas y las organizaciones a que se refiere el artículo 2º de la Ley 18.450. No se requiere un monto mínimo de ventas. 	<p>CHILE</p> <ul style="list-style-type: none"> • BANCO DEL DESARROLLO • BANCO DE LA NACION ARGENTINA • BANCOESTADO • BANCO SANTANDER • BANCHILE FACTORING S.A. • BCI • BCI FACTORING • BHIF • BICE • COOCRETAL-COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO • CORPBANCA • BANCO CONOSUR • INDAP

FOMENTO AL FINANCIAMIENTO					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
					<ul style="list-style-type: none"> • SANTIAGO FACTORING S.A. • SCOTIABANK

FOMENTO AL APRENDISAJE Y CAPACITACIÓN					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
FIA, Fundación para la Innovación Agraria	Programa de Formación.	<p>El Programa de Formación de Recursos Humanos abrió de manera simultánea tres convocatorias, todas ellas para impulsar acciones que contribuyan a mejorar el nivel de capacitación, formación y perfeccionamiento del conjunto de personas que trabajan en agricultura, a nivel de productores, operarios, técnicos o profesionales.</p> <p>El primer programa entrega Becas de Formación, que son recursos para apoyar la participación de personas del sector agrario en cursos, cursos de perfeccionamiento o pasantías, que se desarrollen en Chile o en el</p>	Depende de la propuestas presentadas.	Pueden participar productores, productoras, organizaciones, empresas, profesionales y técnicos, personas y organismos dedicados a la docencia y a capacitación, a universidades y entidades del sector agrario.	<p>Las postulaciones a Becas de Formación e iniciativas de Realización de Actividades de Formación se realizan por el sistema de ventanilla abierta, a partir del 16 de enero y hasta el 7 de diciembre de 2006.</p> <p>Las postulaciones a Pasantías en Gestión Tecnológica tienen distintos</p>

FOMENTO AL APRENDISAJE Y CAPACITACIÓN					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		<p>extranjero.</p> <p>Un segundo tipo de financiamiento apoya la Realización de Actividades de Formación, con el propósito de ampliar la oferta de formación existente en el país.</p> <p>La tercera convocatoria invita a postular para participar en Pasantías en Gestión Tecnológica, que son programas de entrenamiento que FIA ha diseñado y organizado con destacadas instituciones de varios países.</p>			<p>plazos, dependiendo de la pasantía (el detalle se entrega en las Bases)</p> <p>Bases de postulación se encuentran disponibles sin costo en:</p> <p>Oficinas de FIA en Santiago: Calle Loreley 1582, La Reina, Santiago</p> <p>Oficinas de FIA en Talca: 6 Norte 770</p> <p>Oficinas de FIA en Temuco: Bilbao 931</p> <p>Oficina Virtual: www.fia.gob.cl/art/</p>
SENCE Servicio Nacional de Capacitación y Empleo	Franquicia tributaria a la capacitación	Es un incentivo tributario que permite a las empresas, contribuyentes de primera categoría, descontar del monto a pagar por sus impuestos de primera categoría una parte o el	<ul style="list-style-type: none"> - Ser contribuyente de la Primera Categoría de la Ley sobre Impuestos a la Renta. - Haber efectuado la declaración de rentas del año 	Los beneficiarios de la franquicia tributaria son todas las empresas clasificadas por el Servicio de Impuestos Internos como	Se debe comunicar y liquidar los cursos de capacitación, lo cual se puede

FOMENTO AL APRENDISAJE Y CAPACITACIÓN					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		<p>total del dinero invertido en la planificación, programación y ejecución de programas de capacitación dirigidos a los trabajadores, socios o propietarios que laboren en la empresa. La franquicia tributaria a la capacitación puede ser usada en las siguientes modalidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Capacitación de los trabajadores de la empresa. - Capacitación pre contrato. - Capacitación poscontrato. 	<p>tributario en que se ejecutaron las actividades de capacitación.</p> <p>-Tener una base de cálculo para la determinación del 1% de las remuneraciones. - - Haber comunicado y contar con la autorización previa del SENCE para desarrollar la actividad de capacitación, así como disponer de la visación de la misma institución respecto a la finalización de la actividad y pago de ella al ejecutor. (Formulario Único de Comunicación, Rectificación y Liquidación de Actividades de Capacitación). En ese momento la empresa queda habilitada para hacer el descuento en la declaración de renta del año tributario correspondiente.</p>	<p>contribuyentes de Primera Categoría de la Ley sobre Impuestos a la Renta y que tengan una base de cálculo (trabajadores con contrato o sueldo patronal en el caso de los dueños o socios) para la determinación del 1% de la planilla salarial y/o del piso de las 13 UTM.</p>	<p>realizar a través de formularios presentando en las oficinas de atención de público del SENCE y/o a través de la página web www.sence.cl</p>
SENCE Servicio Nacional de Capacitación y Empleo	Fondo nacional de capacitación FONCAP	<p>Es un incentivo directo que cofinancia las actividades de capacitación a las Micro y Pequeñas Empresas que sean contribuyentes de primera categoría y cuyas ventas anuales no excedan las 13.000 UTM.</p>	<p>Las micro y pequeñas empresas deben tener una antigüedad de a lo menos 18 meses, ejercidos en forma ininterrumpida; estar clasificadas por el Servicio de Impuestos Internos en la Primera Categoría de la Ley sobre Impuestos a la Renta y</p>	<p>Los beneficiarios de este incentivo son todas las micro y pequeñas empresas con una antigüedad de a lo menos 18 meses, ejercidos en forma ininterrumpida, que se encuentren</p>	<p>Acceso a través de Oficinas de FONCAP y/o a través del Organismo técnico de Capacitación (OTEC) que dicte</p>

FOMENTO AL APRENDISAJE Y CAPACITACIÓN					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		Este incentivo financia el 80% de las actividades de capacitación, y el 20% restante es de cargo del empresario.	<p>tributar bajo cualquiera de las siguientes modalidades:</p> <p>1.- Renta efectiva</p> <p>2.- Renta presunta</p> <p>- Las empresas postulantes no pueden haber sido sancionadas por infracciones laborales o tributarias en los últimos 18 meses.</p> <p>- En caso de ser persona jurídica, todos sus socios sean personas naturales.</p>	clasificadas por el Servicio de Impuestos Internos en la Primera Categoría de la Ley sobre Impuestos a la Renta y tributen bajo las modalidades de renta efectiva o renta presunta.	<p>el curso que te interesa.</p> <p>Mas información en http://foncap.sence.cl</p>
SENCE Servicio Nacional de Capacitación y Empleo	Bonificación para el aprendizaje. Programa PROEMPLO	<p>El objetivo es facilitar la contratación de nuevos trabajadores, preferentemente en el segmento de jefes o jefas de hogar que sean el único ingreso familiar en aquellas regiones que concentren las mayores tasas de cesantía.</p> <p>La bonificación al aprendizaje financia directamente a la empresa hasta un 40% de un ingreso mínimo mensual de la remuneración que se cancele al trabajador aprendiz, por un período máximo de 4 meses, debiendo ser la contratación del trabajador aprendiz por un plazo igual o superior a 4 meses.</p>	<p>Los eventuales trabajadores aprendices beneficiarios deberán cumplir con los siguientes requisitos al momento de la postulación.</p> <p>- Tener la calidad de cesante, al monto de postular al programa.</p> <p>- Tener la calidad de jefe o jefa de hogar.</p> <p>- Acreditar que es el único ingreso familiar.</p> <p>- Estar inscrito en la Oficina Municipal de Información Laboral (OMIL), o en aquella otra dependencia municipal que cumpla con este fin.</p>	<p>Podrán postular a la bonificación para aprendizaje las empresas contribuyentes de Primera Categoría de la Ley sobre Impuesto a la Renta y los contribuyentes del artículo 22 de la citada ley, con excepción de aquéllas cuyas rentas provengan únicamente de las letras c) y d) del N° 2 del artículo 20 de esta Ley.</p> <p>La empresa postulante deberá acompañar y</p>	<p>Postulación a través de las oficinas SENCE en todo el país.</p> <p>Mas información en http://proemplo.sence.cl</p>

FOMENTO AL APRENDISAJE Y CAPACITACIÓN					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		Además, el programa financia los costos de capacitación complementaria por un monto de hasta \$50.000 por trabajador aprendiz, que se reembolsará a la empresa beneficiaria que acredite haber realizado y pagado un proceso de enseñanza, o en su defecto, a la que haya inscrito una actividad de perfeccionamiento en el SENCE y la realice bajo la modalidad de capacitación interna.		presentar ante el SENCE todos los antecedentes que este instrumento requiere, entre ellos el pago de patente municipal, copia de comprobantes de inicio de actividades, etc., y los que digan relación con la contratación de los futuros trabajadores aprendices.	

FOMENTO A LAS EXPORTACIONES					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
ProChile	Concurso Nacional de Promoción de Exportaciones Agropecuarias	Concurso publico que tiene por objetivo fomentar la promoción de exportaciones velando por la igualdad y equidad en el acceso de los recursos públicos destinados a este fin. Las estrategias pueden tanto a la prospección como a la	El concurso consta de 2 tipo de estrategias de apoyo a la exportación del sector agropecuario: Estrategias Sectoriales: esfuerzos de mediano plazo destinados a promover las exportaciones de los productos	Esta dirigido a todas las empresas o asociaciones gremiales o agrupaciones del sector agropecuario.	Se accede mediante un concurso nacional de periodicidad anual. Para participar del concurso se

FOMENTO A LAS EXPORTACIONES					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		penetración de un mercado	de un sector o subsector agropecuario, sin distinción ni exclusión de marcas, empresas o grupos de empresas, de manera tal de favorecer el posicionamiento de la imagen-país asociada a la promoción genérica de un sector Estrategias Empresariales: Iniciativas que deben reflejar una estrategia de promoción de exportaciones de productos agropecuarios de una empresa o un grupo de ellas.		deben comprar las bases y de acuerdo a estas se deben presentar proyectos de promoción de exportaciones.
ProChile	Concurso Nacional para la Agricultura Familiar Campesina	Concurso publico que tiene por objetivo fomentar la promoción de exportaciones velando por la igualdad y equidad en el acceso de los recursos públicos destinados a este fin. Las estrategias pueden tanto a la prospección como a la penetración de un mercado	El concurso consta de 2 tipo de estrategias de apoyo a la exportación del sector agropecuario: Estrategias Sectoriales: esfuerzos de mediano plazo destinados a promover las exportaciones de los productos de un sector o subsector agropecuario, sin distinción ni exclusión de marcas, empresas o grupos de empresas, de manera tal de favorecer el posicionamiento de la imagen-país asociada a la promoción	Está dirigido al segmento de la Agricultura Familiar Campesina, por lo tanto pueden postular empresas o grupos organizados de ellas que puedan representar un sector y que cumplan con la definición de AFC establecida por INDAP: ""Unidades productivas de menos de 12 hectáreas de riego básico, gestionadas por productores por cuenta	Se accede mediante un concurso nacional de periodicidad anual. Para participar del concurso se deben comprar las bases y de acuerdo a estas se deben presentar proyectos de promoción de exportaciones.

FOMENTO A LAS EXPORTACIONES					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
			<p>genérica de un sector</p> <p>Estrategias Empresariales:</p> <p>Iniciativas que deben reflejar una estrategia de promoción de exportaciones de productos agropecuarios de una empresa o un grupo de ellas.</p>	propia y sus familias, no importando el tipo de tendencia y que cuenten con activos no superiores a 3.500 UF"	
ProChile	Participación en Ferias	Instrumento que representa un espacio único de oportunidades de negocio para las empresas chilenas, generando un contacto directo, abierto, en competencia y con flujos de información y respuesta inmediata. Las ferias brindan una inmejorable y económica oportunidad para desarrollar o incrementar las exportaciones, y constituyen una instancia única para promover productos y/o servicios realizando contactos con personas de negocios de todas partes del mundo, o al menos de la región económica en que se realiza la feria. Además, este instrumento apoya fuertemente la Imagen País de Chile en el exterior, sus ventajas económico-comerciales y sus características culturales entre	<p>Anualmente Prochile establece un calendario de ferias, en el cual se seleccionan aquellas de mayor interés. Para el año 2006 se ha seleccionado 28 ferias donde se participará con un pabellón país.</p> <p>Las empresas participantes deberán pagar una cuota de inscripción de acuerdo a su tamaño.</p>	<p>Pueden postular a participar en una feria internacional junto a ProChile todas las empresas o asociaciones chilenas, legalmente constituida de acuerdo a las leyes chilenas y con domicilio en Chile.</p> <p>También podrán postular los representantes de empresas chilenas con el debido consentimiento por escrito de éstas.</p>	<p>Para postular los interesados deben revisar el Calendario de Ferias Internacionales para determinar los eventos que sean de su interés. Los interesados deberán completar la Ficha de Postulación con todos los datos exigidos.</p> <p>Mas información en www.prochile.cl/servicios/ferias/ferias.php</p>

FOMENTO A LAS EXPORTACIONES					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		un público netamente profesional.			
ProChile	Internacionalización de la Agricultura Campesina (PIAC)	Persigue ampliar la participación de la Agricultura Familiar Campesina en los mercados internacionales a través de la agrupación asociativa de empresas.	<p>El programa tiene tres etapas.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Inscripción o entrada única al programa. 2. Diagnostico de empresas o grupo de empresas: como resultado del diagnostico la empresa es clasificada según el mercado de colocación de sus productos: <ol style="list-style-type: none"> a. Mercado Nacional: no sigue en el programa b. Exportador indirecto: puede acceder a asesorías de las etapas 0 y 1 c. Exportador directo: puede acceder a asesorías de las etapas 0, 1 y 2 3. Asesorías entregadas según: <ul style="list-style-type: none"> • Etapas 0 <ol style="list-style-type: none"> i. Creación de empresas de Segundo Piso • Etapas 1 <ol style="list-style-type: none"> i. Asesoría Legal ii. Asesoría y capacitación Financiera de Exportación iii. Asesoría y capacitación 	<p>Podrán participar las personas naturales, empresas individuales o asociativas con personalidad jurídica y grupos de productores asociados sin personalidad jurídica que sean o no usuarios de INDAP.</p> <p>Todos deben cumplir con la definición que establece la Ley para el pequeño productor agrícola y campesino: "Unidades productivas de menos de 12 hectáreas de riego básico, gestionadas por productores por cuenta propia y sus familias, no importando el tipo de tendencia y que cuenten con activos no superiores a 3.500 UF".</p>	<p>Los empresarios pueden postular durante todo el año, con cierre de postulaciones; 30 de Abril, 30 de Agosto y 30 de Diciembre.</p> <p>Inscripción a través del portal www.prochile.cl/agricultura_campesina/contacto.php o de las oficinas de INDAP en todo el país</p>

FOMENTO A LAS EXPORTACIONES					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
			<p>en Fortalecimiento Organizacional</p> <p>iv. Asesoría en barreras para-arancelarias para la exportación.</p> <p>• Etapas 2</p> <p>i. Asesoría Legal a nivel de contratos internacionales</p> <p>ii. Asesoría en diseño de plan de negocios de exportación</p> <p>iii. Apoyo para la gestión del proceso exportador</p>		
ProChile	Sabores de Chile	<p>Programa orientado a incrementar y diversificar las exportaciones de alimentos y bebidas chilenos, posicionando a Chile como un proveedor confiable y seguro de alimentos sanos y de primera calidad.</p> <p>OBJETIVOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aumentar sus exportaciones, focalizando las actividades de promoción en mercados claves • Diversificar su oferta exportable y sus mercados de destino • Difundir los atributos de su 	<p>En esta actividad se presenta un montaje itinerante que contempla degustaciones preparadas por destacados chefs y sommeliers que son ambientadas con diferentes elementos de marketing: material promocional gráfico, imágenes que muestran los contrastes geográficos donde se elaboran los productos chilenos, folletos, recetarios, pendones, montajes y presentaciones audiovisuales.</p>	<p>Destinado a empresarios exportadores del rubro alimentos</p>	<p>Inscripción de acuerdo a la calendarización establecida por ProChile. Contacto a través de la casilla electrónica saboresdechile@prochile.cl</p>

FOMENTO A LAS EXPORTACIONES					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		<p>empresa y productos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Potenciar la imagen país 			
ProChile	Muestra y Cata	<p>Actividad orientada a mostrar una imagen unificada de la industria vitivinícola nacional ligada a una percepción positiva de nuestro país que da a conocer la amplia variedad de la oferta y mejorar el posicionamiento en segmentos superiores de precio en mercados previamente consensuados con la industria y la asociación gremial (Wines of Chile).</p> <p>OBJETIVOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizar una eficaz acción de promoción bajo la lógica y la estética de la imagen país • Trabajar nuevos mercados, consolidar mercados nichos. • Promover nuevas cepas y productos • Subir el valor promedio de venta. 	<p>Showroom y tasting de algunas horas, en el que cada viña dispone de un mesón de exhibición para mostrar y dar a degustar sus mejores vinos. Algunas de estas degustaciones están precedidas de Seminarios del Vino Chileno en los que se abordan con sentido genérico algún tópico específico (una determinada cepa, un valle vitivinícola chileno</p>	<p>Pueden postular aquellas viñas exportadoras que produzcan vino embotellado.</p>	<p>Inscripción en el Departamento de Alimentos Procesados de ProChile. Mas información en www.prochile.cl</p>
ProChile	Programa PYMEXPORTA	<p>El Programa PYMEXPORTA, es una herramienta de desarrollo</p>	<p>El programa considera 4 etapas sucesivas que deben ir</p>	<p>Pueden acceder las Pequeñas y Medianas</p>	<p>Se accede al programa a</p>

FOMENTO A LAS EXPORTACIONES					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		para las Pymes exportadoras (Pymex) que ofrece co-financiamiento para consultorías destinadas a superar barreras, mejorar los canales de comercialización y ajustar la oferta exportable en los mercados de altos estándares con Acuerdo de Libre Comercio	superando las empresas: 1. Inscripción a través del portal www.pymexporta.cl 2. Aplicación del Test de Potencialidad Exportadora a todas las empresas elegibles. 3. Preparación del plan de mejora, Plan de Mejora . Es el proyecto, basado en las recomendaciones surgidas del Test de Potencialidad Exportadora, que debe presentar la empresa, para obtener cofinanciamiento en las líneas de asistencia del Programa Pymexporta. 4. Ejecución del plan de mejora. Una vez aprobado el Plan de Mejora la empresa en forma cofinanciada accederá a la asistencia técnica solicitada.	Empresas Exportadoras (PYMEX) que cumplan los siguientes requisitos: Ventas totales anuales mayores a US\$ 50.000 e inferiores a US\$7.5 millones Al menos 40% de capital chileno. Experiencia exportadora previa, es decir, que haya exportado al menos una vez en los últimos tres años. Que pretendan acceder a un nuevo mercado objetivo o a un mismo mercado con un nuevo producto. PYMEXPORTA no apoyará proyectos de empresas que incorporen productos consolidados en un determinado mercado objetivo, es decir, que haya sido exportado consecutivamente en los últimos tres años a ese mercado objetivo.	través del portal www.pymexporta.cl

FOMENTO A LAS EXPORTACIONES					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
ProChile	ChileInfo - Marketplace	www.chileinfo.com es un sitio virtual de encuentro entre exportadores e importadores de productos chilenos. El sitio ha sido diseñado para facilitar el encuentro entre empresas exportadoras chilenas e importadores extranjeros.		Destinados a los exportadores registrados en el directorio exportador de ProChile.	Registro a través de la página web www.chileinfo.com
ProChile	CYBEREXPORT Centro de información al exportador	Centro de información especializado en comercio exterior, donde el sector exportador puede recabar antecedentes que le permitirán conocer las potencialidades de un mercado, las características de los principales competidores de Chile y disponer de la información necesaria para planificar la inserción de sus productos y/o servicios en los mercados de interés		Está dirigido al sector exportador, como también a las pequeñas y medianas empresas que están pensando incursionar en el negocio exportador	Se encuentra ubicado en: Santiago: Teatino 180 Rancagua: Cuevas 0195 Concepción: O' Higgins 420, Oficina 42 Coyhaique: 21 de Mayo 417, 2° Piso Tiene un costo de 800 pesos por hora.
ProChile	FONOEXPORT	Servicio telefónico atendido por Ejecutivos de Información expertos en comercio exterior.		Fonoexport está orientado todos aquellos que desean iniciarse en el negocio de exportaciones, especialmente pequeñas y medianas empresas chilenas.	Se puede acceder a este servicio, llamando al Fonoexport: 676 5700 o enviando un e-mail: info@prochile.cl

FOMENTO A LAS EXPORTACIONES					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
Servicio nacional de ADUANA	Sistema simplificado de reintegro a las exportaciones no tradicionales (LEY 18.480)	La ley 18.480 o Sistema de Reintegro Simplificado, permite al exportador de bienes no tradicionales beneficiarse de un reintegro máximo de un 3% sobre el valor líquido de retorno, al exportar bienes no tradicionales que contengan al menos un 50% de materia prima importada.	Se debe solicitar el beneficio dentro de los 120 días contados desde la fecha de vencimiento del plazo dado para informar sobre el resultado de las operaciones de exportación y del destino dado a las correspondientes divisas.	<p>Para que el producto se pueda acoger a este beneficio debe cumplir con las siguientes condiciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El producto debe contener al menos un 50% de insumos importados • Los montos de la exportación deben ser iguales o inferiores a US\$ 18.000.000 FOB. • Se debe tratar de una exportación de un productos clasificado como no tradicional y que sus montos de exportación se encuentren conforme a los topes máximos de exportación según Decreto Supremo del Ministerio de Economía publicados cada año antes de cada 31 de marzo. • Los insumos, al hacerse parte del producto a exportar, deben 	La solicitud de reintegro debe presentarse ante la Tesorería General de la República correspondiente a la dirección legal del exportador.

FOMENTO A LAS EXPORTACIONES					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
				experimentar una transformación tal que les otorgue una nueva posición arancelaria, diferente a la del o los componentes importados	
Servicio nacional de ADUANA	Sistema de reintegro de derechos y demás gravámenes aduaneros (LEY 18.708)	El objetivo de esta franquicia es lograr un acceso competitivo de los exportadores chilenos a los mercados internacionales, permitiéndoles a estos recuperar los derechos aduaneros y demás gravámenes pagados por ciertos productos y servicios.	Los derechos pagados en la importación de los insumos que son objeto de devolución comprenden: <ul style="list-style-type: none"> • Derechos Ad-Valorem • Derechos específicos • Tasa de despacho • Sobretasas que se aplican a la importación de mercancías usadas 	Este beneficio permite a los exportadores de bienes y servicios recuperar los derechos aduaneros y demás gravámenes pagados por la importación de: <ul style="list-style-type: none"> • Bienes importados como: • Materias primas • Artículos a media elaboración • Partes y piezas utilizadas como insumos que se incorporan o se consumen en la elaboración de mercancías que se exportan. 	Se debe presentar la solicitud de reintegro ante el Servicio Nacional de Aduanas en el formulario que para ese efecto dispone esta institución.
Servicio de Impuestos	Recuperación de impuesto al	La recuperación del Impuesto al Valor Agregado es otro	Los exportadores de servicios, sólo podrán acceder a este	Todas las empresas exportadoras	Los exportadores de bienes

FOMENTO A LAS EXPORTACIONES					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
Internos	valor agregado	<p>mecanismo de fomento o incentivo a las exportaciones.</p> <p>Los exportadores de productos y servicios considerados exportables tienen derecho a recuperar el I.V.A. cuando pagan por bienes, insumos o servicios inherentes a su exportación.</p> <p>También corresponderá recuperar este impuesto al importar bienes para estos efectos.</p>	beneficio cuando presten servicios a personas sin domicilio ni residencia en Chile, siempre que el servicio sea calificado como exportación a través de una Resolución emitida por el Servicio Nacional de Aduanas.		<p>deberán solicitar la recuperación de los créditos fiscales en el Servicio de Impuestos Internos con jurisdicción en la comuna correspondiente al domicilio comercial.</p> <p>Trámite que debe realizarse dentro del mes siguiente de la fecha de cumplimiento del embarque para los bienes o del mes siguiente de recibida la liquidación final de venta en consignación al exterior.</p>

OTROS INSTRUMENTOS DE FOMENTO DISPONIBLES					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
COMISION NACIONAL DE RIEGO	Ley N°18.450, de Fomento a la Inversión Privada en Obras Menores de Riego y Drenaje	<p>Incrementar el área de riego, mejorar la eficiencia de aplicación del agua de riego o habilitar suelos agrícolas de mal drenaje y, en general, favorecer toda obra de puesta en riego, habilitación y conexión.</p> <p>El Bono que se otorga a los proyectos seleccionados en los concursos, es pagado al beneficiario una vez que la obra se recibe conforme. Para la construcción de las obras, los pequeños productores agrícolas tienen la opción de contar con pre financiamiento a través de un convenio con INDAP, y los demás beneficiarios podrán solicitar el apoyo de la banca privada.</p>	Las personas naturales o jurídicas deberán demostrar ser poseedoras de los predios agrícolas y de las aguas utilizadas en el proyecto. Las organizaciones de usuarios deberán demostrar su vigencia y contar con el respaldo de la asamblea para ejecutar el proyecto. Asimismo, un profesional inscrito en el registro existente en la Dirección General de Obras Públicas (DGOP) para el efecto, deberá elaborar el proyecto con los antecedentes técnicos exigidos por las bases del concurso al que postula.	<p>Podrán acogerse a la bonificación que establece la Ley, individualmente o en forma colectiva, las personas naturales o jurídicas, propietarias o usufructuarias de predios agrícolas. Asimismo, podrán acogerse las organizaciones de usuarios previstas en el código de aguas, incluidas las comunidades no organizadas que hayan iniciado su proceso de constitución.</p> <p>Anualmente se elabora el calendario de concursos orientados a pequeños productores, empresarios medianos y organizaciones de usuarios.</p>	Postulación mediante concursos públicos. Mas información en www.riegocnr.go.b.cl/
Servicio Agrícola y Ganadero SAG	Fondo de Mejoramiento del Patrimonio Sanitario	Este instrumento es un fondo concursable que opera por la vía del cofinanciamiento de iniciativas que procuren mejorar la condición de los recursos	El Director Nacional del SAG junto con el Consejo Asesor del Fondo deciden el programa de concursos a que se llamará durante el año calendario y la	Podrán concursar al Fondo las personas naturales o jurídicas de derecho privado interesadas en postular,	A través de concurso publico anual que es convocado por las autoridades

OTROS INSTRUMENTOS DE FOMENTO DISPONIBLES																	
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso												
		<p>silvoagropecuarios de nuestro país. Las propuestas de proyectos deben estar enmarcadas dentro de las siguientes áreas estratégicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Control y erradicación de plagas cuarentenarias, vigilancia y defensa del patrimonio sanitario agrícola. - Defensa, vigilancia, control y erradicación de enfermedades que afecten el patrimonio sanitario pecuario. - Manejo sustentable de los recursos naturales y fomento de prácticas agropecuarias de producción limpia. - Reducción de los niveles de degradación de suelos y aguas relacionados con la producción silvoagropecuaria y la vida silvestre. - Desarrollo de denominaciones de origen e indicaciones geográficas. - Protección y mejoramiento del recurso genético, su adecuación ecosistémica y biodiversidad. - Inocuidad de alimentos. 	<p>focalización de los recursos disponibles.</p> <p>Para acceder a este beneficio, los interesados deben concursar en el llamado público que realiza el SAG para adjudicar estos recursos.</p> <p>La selección de los mejores proyectos en concurso se decide a través de un proceso de evaluación.</p>	<p>por sí o representadas por terceros, en el desarrollo de proyectos que contribuyan al mejoramiento de la condición de los recursos silvoagropecuarios del país. En cada concurso público, cada persona natural o jurídica puede postular con un máximo de 3 proyectos.</p>	<p>del SAG.</p> <p>Los proyectos presentados son evaluados de acuerdo a la siguiente ponderación:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Factores</th> <th>(%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Calidad Técnica del proyecto</td> <td>30%</td> </tr> <tr> <td>Evaluación Global de impacto</td> <td>30%</td> </tr> <tr> <td>Capacidad del Postulante</td> <td>25%</td> </tr> <tr> <td>Aporte del Postulante</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td>100 %</td> </tr> </tbody> </table> <p>Mas información en: www.sag.gob.cl/</p>	Factores	(%)	Calidad Técnica del proyecto	30%	Evaluación Global de impacto	30%	Capacidad del Postulante	25%	Aporte del Postulante	15%	Total	100 %
Factores	(%)																
Calidad Técnica del proyecto	30%																
Evaluación Global de impacto	30%																
Capacidad del Postulante	25%																
Aporte del Postulante	15%																
Total	100 %																

OTROS INSTRUMENTOS DE FOMENTO DISPONIBLES					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
Servicio Agrícola y Ganadero SAG	Sistema de aseguramiento de calidad	<p>Los Sistemas de Aseguramiento de Calidad que certifica el SAG se basan en las Buenas Prácticas de Manejo que incluyen las SOP (Procedimiento Operacional Estandarizado), SSOP (Procedimiento Operacional de Sanitización Estandarizado) y el HACCP (Sistema de Análisis de Peligros y Control de Puntos Críticos).</p> <p>Este programa se basa en los Sistemas de Aseguramiento de Calidad desarrollados por las propias empresas, los cuales son validados por el SAG, es decir, el Servicio Agrícola y Ganadero da la conformidad que el Sistema de Aseguramiento de Calidad desarrollado por la empresa está documentado, en correcto funcionamiento y cumple con lo dispuesto en los Manuales elaborados por este Servicio.</p>	<p>Las empresas interesadas en ingresar al programa deberán cumplir los siguientes pasos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Obtener información sobre la metodología de incorporación y validación al SAC en la oficina del Servicio Agrícola y Ganadero correspondiente al domicilio de la empresa. 2. Implementar y documentar el Sistema de Aseguramiento de Calidad de la empresa. 3. No antes de 30 días de tener el Sistema de Aseguramiento de Calidad en funcionamiento, solicitar la validación de él al SAG. <p>Validación del Sistema de Aseguramiento de Calidad por el Servicio Agrícola y Ganadero.</p>	<p>Establecimientos elaboradores de productos de origen animal, especialmente cuando estos están destinados al consumo humano.</p> <p>Este Proyecto permite otorgar a las empresas incorporadas en él una certificación oficial de la condición de inocuidad de los alimentos de origen animal que han sido elaborados, producidos, procesados y faenados bajo normas de higiene y prácticas de manejo adecuadas a las exigencias sanitarias, dando seguridad de la calidad del producto para la exportación o consumo nacional.</p>	<p>Certificación es entregada pro el SAG cuando el Sistema de aseguramiento de calidad ya ha sido implementado.</p> <p>La certificación se sustenta en tres tipos de auditorias:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Auditoria de verificación • Auditoria regional: • Auditoria central <p>Mas información en www.sag.gob.cl/</p>
Servicio Agrícola y Ganadero SAG	Planteles Animales Bajo Control Oficial (PABCO)	En el programa de Planteles Animales Bajo Control Oficial, que es de incorporación voluntaria, los productores adscritos se comprometen a	En primer lugar, el productor debe presentar una carta de solicitud de incorporación al programa PABCO, en la Oficina SAG correspondiente a la	Productores pecuarios que deseen comprometerse con la calidad de producción.	Atreves de las oficinas locales del SAG. Mas información en: www2.sag.gob.cl

OTROS INSTRUMENTOS DE FOMENTO DISPONIBLES					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		<p>implementar y mantener acciones sanitarias y de calidad agroalimentaria, basadas en las definiciones estipuladas por el SAG en sus respectivos manuales PABCO. Estas acciones están destinadas a obtener una excelente condición sanitaria del ganado y productos de buena calidad, aptos para el consumo humano, permitiendo la certificación oficial por parte del SAG para su posterior comercialización a nivel nacional e internacional.</p> <p>Este programa, que involucra acciones conjuntas de los productores, el SAG, médicos veterinarios acreditados y laboratorios reconocidos por el SAG, abarca los siguientes objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mejorar la condición sanitaria del ganado. - Prevenir la introducción de enfermedades exóticas. - Introducir el concepto de buenas prácticas ganaderas, incluyendo el uso de registros. - Desarrollar sistemas de 	<p>ubicación del plantel.</p> <p>Para incorporarse al Programa, el productor debe contar con la asesoría de un Médico Veterinario previamente acreditado por el Servicio Agrícola y Ganadero.</p> <p>Sobre la base de las definiciones existentes en el respectivo manual PABCO, el productor y el MVA asesor, firman un acuerdo con el Servicio Agrícola y Ganadero, donde se estipulan las acciones sanitarias y de buenas prácticas de producción por desarrollar.</p> <p>El proceso de ingreso al programa PABCO finaliza con la emisión de la Resolución otorgada por el Servicio Agrícola y Ganadero.</p>		<p>/pecuaria/pabco/index.htm o en www.sag.gob.cl</p>

OTROS INSTRUMENTOS DE FOMENTO DISPONIBLES					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		<p>identificación predial e individual que permitan una trazabilidad de los productos pecuarios originados en los animales que llegan al matadero y, en último término.</p> <p>- Respaldar el proceso oficial de certificación de productos pecuarios para el comercio nacional e internacional.</p>			
Servicio Agrícola y Ganadero SAG	Control de Residuos	<p>Vinculado a los Sistemas de Aseguramiento de Calidad, el SAG ha desarrollado en conjunto con el sector privado el Programa de Control de Residuos en Productos Pecuarios para la Exportación, el cual se basa en un monitoreo permanente para diferentes analitos(1) previamente definidos en la producción destinada a la exportación.</p>	<p>El SAG elabora anualmente el programa de monitoreo, definiendo los residuos por pesquisar y cantidad y tipo de muestras por especie a recolectar.</p> <p>Funcionarios del SAG realizan la toma de muestras de acuerdo al calendario definido en los diferentes mataderos, las cuales son enviadas para su procesamiento a los laboratorios autorizados.</p> <p>El costo del análisis es de cargo del sector privado asociado.</p> <p>Cualquier hallazgo de una muestra que se encuentre sobre el límite máximo permitido</p>	<p>Participan en el programa todas las plantas faenadoras que elaboran productos de origen pecuario destinados a la exportación y los exportadores de miel, debiendo contribuir al financiamiento del programa mediante una tarifa por muestra enviada.</p>	<p>Programa desarrollado por el SAG.</p> <p>Mayores informaciones en www.sag.gob.cl</p>

OTROS INSTRUMENTOS DE FOMENTO DISPONIBLES					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
			para el residuo en cuestión, es comunicado inmediatamente al SAG, para que éste realice a nivel del predio de origen del producto contaminado las acciones correctivas definidas para solucionar el problema.		
Corporación Nacional Forestal CONAF	Bonificación a la forestación y trabajos de recuperación de suelos degradados	<p>La bonificación establecida en la ley corresponde a un porcentaje equivalente al 75% de los costos en que incurran las personas naturales o jurídicas que realicen sus programas de forestación y/o recuperación de suelos degradados del país.</p> <p>Para el caso especial de pequeños propietarios forestales, la ley establece que el porcentaje de bonificación a recibir corresponde al 90% respecto de las primeras 15 hectáreas forestadas por ellos. El Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP) tiene la facultad para poner a disposición de los pequeños propietarios forestales, líneas de créditos especiales y de enlace tendientes al financiamiento de programas de forestación y recuperación de suelos degradados.</p>	<p>De conformidad a lo establecido en el D.L.Nº 701, de 1974 y sus Reglamentos, el beneficiario debe cumplir con los siguientes requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Obtener de la Corporación Nacional Forestal, con anterioridad a la ejecución de las actividades sujetas de bonificación, la aprobación de un estudio técnico sobre calificación de terrenos de aptitud preferentemente forestal respecto del predio donde se ejecutarán las actividades, estudio que debe ser patrocinado por un Ingeniero Forestal o Ingeniero Agrónomo. - Posteriormente, ejecutar las actividades bonificables en el terreno descrito en la letra anterior. 	<ul style="list-style-type: none"> - El propietario del predio. - Aquellas personas que se encuentren en trámite de saneamiento de títulos de las propiedades que ocupan. - Los cesionarios de la bonificación, que puede ser cualquier persona, siempre que acredite mediante declaración notarial que el propietario le ha transferido el derecho a percibirla. 	<p>Cumplir con la condición de beneficiarios y presentar la Solicitud respectiva, de acuerdo a la modalidad, existen tres estratos de beneficiarios.</p> <p>1. Modalidad crédito de enlace INDAP: Pequeños Propietarios definido por INDAP (poseer un terreno no mayor a 12 ha. de riego básico o su</p>

OTROS INSTRUMENTOS DE FOMENTO DISPONIBLES					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
		<p>De acuerdo a lo establecido en el D.L.Nº 701, de 1974, los beneficiarios no deben acreditar los montos de gastos incurridos en el proceso de forestación y otras actividades bonificables por ley, dado que la bonificación se paga sobre la base de costos estándar fijados por Resolución de la Corporación Nacional Forestal, costos que deben publicarse anualmente en el Diario Oficial.</p> <p>No existe obligación alguna de devolver las bonificaciones otorgadas por el Estado, excepto en aquellos casos en que el propietario decida destinar a uso distinto del forestal los terrenos sobre los cuales percibió el beneficio.</p>	<p>- Una vez ejecutadas las actividades susceptibles de bonificación y a partir del 1 de abril del año siguiente de la forestación, el beneficiario estará en condiciones de solicitar en las oficinas de la Corporación Nacional Forestal, el pago del beneficio, solicitud que debe incluir un estudio técnico sobre acreditación de ejecución de actividades bonificables, también patrocinado por un Ingeniero Forestal o Ingeniero Agrónomo, en este caso, especializado en materias forestales.</p>		<p>equivalente, que se calcula por factores según ubicación geográfica del predio y de acuerdo a la ley orgánica de INDAP) con título de dominio saneado, poseedores de menos de 12 ha. de riego básico, menos de 3.500 UF de capital y que vivan fundamentalmente de su tierra.</p> <p>2. Modalidad en Mediería: Pequeños Propietarios con título saneado, poseedores de menos de 12</p>

OTROS INSTRUMENTOS DE FOMENTO DISPONIBLES					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
					<p>ha. de riego básico, menos de 3.500 UF de capital y que vivan fundamentalmente de su tierra.</p> <p>3. Modalidad crédito de enlace BancoEstado: Todo propietario con título saneado que califiquen como Pequeño empresario por el Banco</p> <p>4. Modalidad gestión Subsidiaria participativa: Pequeños propietarios poseedores de menos de 5 ha. de riego básico o comunidades</p>

OTROS INSTRUMENTOS DE FOMENTO DISPONIBLES					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
					indígenas y otras, en condiciones de pobreza y que vivan de su tierra o simples tenedores.
INDAP	Estudios para proyectos Ley de Riego	Es un crédito que permite financiar la construcción de obras adjudicadas por concurso de la ley de riego que, una vez terminadas, podrán contar con la bonificación que otorga el Estado.		Agricultores y organizaciones usuarios de INDAP.	A través de Oficinas locales de INDAP

