

INFORME DEL ESTUDIO

IDENTIFICACION DE CLUSTERS EXPORTADORES REGIONALES EN LA REGION DE TARAPACA (18 de Agosto del 2006)

INDICE

1.0.- INTRODUCCION	15
---------------------------------	----

PARTE I

1.1.- REVISIÓN, ANÁLISIS, Y SISTEMATIZACION BIBLIOGRAFICA	23
--	----

1.1.1.- CLUSTER MADERA TROPICAL BOLIVIANA	23
--	----

1.1.1.1.- MATERIAL BIBLIOGRÁFICO SISTEMATIZADO	23
--	----

1.1.1.2.- ANÁLISIS CRÍTICO DE LOS ESTUDIOS REVISADOS	23
--	----

1.1.2.- CLUSTER MINERO.	24
--------------------------------------	----

1.1.2.1.- MATERIAL BIBLIOGRÁFICO SISTEMATIZADO	24
--	----

1.1.2.2.- ANÁLISIS CRÍTICO DE LOS ESTUDIOS REVISADOS	26
--	----

1.1.3.- CLUSTER OLIVÍCOLA	26
--	----

1.1.3.1.- MATERIAL BIBLIOGRÁFICO SISTEMATIZADO	26
--	----

1.1.3.2.- ANÁLISIS CRÍTICO DE LOS ESTUDIOS REVISADOS	27
--	----

1.2.- LÍNEA BASE DE EMPRESAS, PRODUCTOS Y DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES, CON ENFOQUE DE CLUSTER	27
--	----

1.2.1.- CLUSTER MADERA TROPICAL BOLIVIANA	27
--	----

1.2.1.1.- EMPRESAS.	27
A.- Empresas Productoras y comercializadoras participantes	27
B.- Empresas proveedoras de materias primas y servicios	29
C.- Empresas en la red de apoyo	29
1.2.1.2.- LÍNEA DE PRODUCTOS.....	29
1.2.1.3.- DESTINO DE LAS EXPORTACIONES	30
1.2.1.4.- EMPRESAS DE ALTA TECNOLOGÍA	30
1.2.1.5.- MODELO CLUSTER MADERA TROPICAL BOLIVIANA.....	31
1.2.2.- CLUSTER MINERO	32
1.2.2.1. - EMPRESAS	32
A.- Empresas productivas y comercializadoras participantes	32
a.1.- Empresas proveedoras de servicios e insumos a la minería ubicadas en Iquique	32
a.2.- Empresas proveedoras de servicios e insumos a la minería ubicadas en Arica	34
a.3.- Empresas Certificadas ISO 9000.....	34
a.4- Empresas en proceso asociativo	35
B.- Empresas proveedoras de materias primas y servicios.....	37
C.- Empresas en la red de apoyo	38
c.1.- Recursos Humanos	38
c.2.- Clima de Negocios	38

1.2.2.2.- LÍNEA DE PRODUCTOS.....	38
1.- Productos de la Empresa Quinova Ltda	39
2.- Productos Empresa Bailac Thor Ltda.....	40
3.- Productos Empresa Neptuno S.A.	40
4.- Productos Empresa Inrex Ltda.	40
5.- Productos Consorcio Elecon Multitecno E.M.T. S.A.	40
6.- Productos Empresa Polytex Ltda	41
1.2.2.3.- DESTINO DE LAS EXPORTACIONES	41
1.- Exportaciones de la empresa Quinova Ltda. a Bolivia Año 2005	42
2.- Productos exportados por la empresa Bailac Thor.....	42
3.- Productos exportados por la empresa Neptuno S.A. Año 2004.....	42
4.- Productos exportados por la empresa Inrex Ltda.	43
5.- Productos exportados Consorcio Elecon Multitecno E.M.T. S.A.....	43
6.- Productos exportados por Polytex.	43
1.2.2.4.- EMPRESAS DE ALTA TECNOLOGÍA	45
1.2.2.5.- MODELO CLUSTER MINERO ACTUAL.....	46
1.2.3.- CLUSTER OLIVÍCOLA.....	47
1.2.3.1.- EMPRESAS.	
A.- Empresas productoras y comercializadoras participantes	47
B.- Empresas proveedoras de materias primas y servicios.....	49

C.- Empresas en la red de apoyo	50
c.1.- Recursos Humanos	50
c.2.- Recursos Financieros.....	50
1.2.3.2.- LÍNEA DE PRODUCTOS	50
1.2.3.3.- DESTINO DE LAS EXPORTACIONES	51
1.2.3.4.- EMPRESAS DE ALTA TECNOLOGÍA EXISTENTES.....	52
1.2.3.5.- MODELO DE CLUSTER OLIVICOLA ACTUAL.....	53
1.3.0.- ANÁLISIS FODA.....	54
1.3.1.- CLUSTER MADERA TROPICAL BOLIVIANA.....	54
1.3.1.1.- FORTALEZAS	54
A.-Clima de negocios	54
a.1.- Sistema Tributario	54
a.2.- Entorno Jurídico Político Económico.....	54
a.3.- Financiamiento y rebaja de algunos costos	54
B.- Infraestructura de apoyo	54
C.- Proveedores con certificaciones de calidad	55
D.- Clima	55
1.3.1.2.- DEBILIDADES	55
A.- Recursos Humanos.....	55
a.1.- Calificación y Oferta	
B.- Recursos tecnológicos	55
b.1.- Existencia	

C.- Recursos Financieros	55
c.1.- Acceso al Financiamiento	55
D.- Clima de Negocios	56
d.1.- Costos de los servicios y mano de obra	56
d.2.- Problemas de Expectativas.....	56
1.3.1.3.- OPORTUNIDADES	56
A.- Mercado.....	56
a.1.- Evolución de mercado	56
B.- Alianzas Públicas.....	56
b.1.- Existencia de acuerdos	56
C.- Política Económica	57
c.1.- Reglamentación boliviana.	57
c.2.- Reglamentación brasileña.....	58
1.3.1.4.- AMENAZAS.....	58
A.- Controles fronterizos del Gobierno de Chile.....	58
a.1.- Fiscalización Aduana SAG.....	58
a.2.- Infraestructura Aduanas	58
B.- Política promocional de Arica	58
b.1.- Percepción de la política de atracción de inversiones hacia Arica.....	58
1.3.2.- CLUSTER MINERO	59
1.3.2.1.- FORTALEZAS	59
A.- Red de apoyo	59
a.1.- Zona Franca de Iquique.	59
a.2.- Puerto y red vial.....	60

a.3.- Existencia y liderazgo de empresarios asociados	60
a.4.- Existencia de Organización de capacitación para el sector	61
B.- Area de Calidad	61
b.1.- Empresas certificadas normas de calidad.....	61
b.2.- Experiencia Nacional	61
1.3.2.2.- DEBILIDADES	61
A.- Red de apoyo	61
a.1.- Áreas de capacitación	61
B.- Recursos productivos.....	62
b.1.- Territorialidad.....	62
b.2.- Capacidad Financiera para Innovación y Desarrollo	62
b.3.- Experiencia minera empresas locales.....	62
C.- Oferta.....	62
c.1.- Calidad de la Oferta.....	62
D.- Asociatividad de la cadena productiva.....	63
d.1.- Asociatividad Productores, red de apoyo.....	63
1.3.2.3.-OPORTUNIDADES	63
A.- Tamaño del mercado	63
a.1.- Demanda creciente	63
a.2.- Grado de Internacionalización.....	64
a.3.- Oportunidades de negocios.....	64
B.- Entorno jurídico político.....	65
b.1.- Políticas Económicas.....	65
1.3.2.4.-AMENAZAS.....	65
A.- Clima competitivo	65

a.1.- Competencia Internacional proveedores extranjeros.....	65
B.- Red de apoyo	66
b.1.- Articulación de Instituciones de apoyo al sector.....	66
1.3.3.- CLUSTER OLIVÍCOLA.....	66
1.3.3.1.- FORTALEZAS	66
A.- Liderazgos	66
a.1.- Liderazgos en tecnología y comercialización.....	66
a.2.- Liderazgos asociativos.....	66
B.- Red de proveedores	67
b.1.- Proveedores de materias primas y materiales	67
b.2.- Apoyo Público.....	67
b.3.- Empresas Certificadoras de Calidad	68
1.3.3.2.- DEBILIDADES	68
A.- Recursos productivos	68
a.1.- Recurso Hídrico.....	68
a.2.- Recursos Humanos	68
B.- Oferta productiva.....	69
b.1.- Uniformidad del producto aceituna.....	69
b.2.- Volumen exportable	69
b.3.- Diferencias tecnológicas entre agricultores.....	69
b.4.- Rendimiento agrícola	70
b.5.- Gama reducida de productos	70
b.6.- Bajo valor agregado	70
C.- Enfoque de Mercado.....	70
c.1.- Orientación a la producción y no al mercado	70

D.- Asociatividad.....	71
d.1.- Asociatividad en el núcleo productivo	71
d.2.- Impacto del apoyo público	71
1.3.3.3.- OPORTUNIDADES	72
A.- Mercado.....	72
a.1.- Imagen país e Imagen Producto	72
a.2.- Evolución de Mercado.....	72
a.3.- Cuota de mercado.	72
a.4.- Factores y motivaciones de compra	72
a.5.- Segmentación de mercado.....	72
B.- Ambiente	73
b.1.- Político	73
b.2.- Zona Franca de Iquique.....	73
1.3.3.4.- AMENAZAS.....	73
A.- Mercado.....	73
a.1.- Cuota de mercado.....	73
a.2.- Evolución de la Oferta Sectorial.....	73
B.- Red de apoyo	74
b.1.- Agotamiento de las ayudas públicas al sector.....	74
1.4.- DETERMINACIÓN DEL POTENCIAL DE COMPETITIVIDAD DEL CLUSTER MADERERO	74
1.4.1.- CLUSTER MADERA TROPICAL BOLIVIANA⁶³	
A.-Recursos naturales y sus calidades.....	74
a.1.- Clima.	74
a.2.- Económico político.....	74

a.3.- Transporte y logística.	75
B.- Calidad de sus factores	75
b.1.- Recursos humanos.....	75
1.4.2.- CLUSTER MINERO	76
A.- Recursos naturales y calidades.....	76
B.- Calidad de sus factores	76
b.1.- Disponibilidad de recursos productivos	76
b.2.- Fortalezas (Tecnologías ya logradas).....	77
1.4.3.- CLUSTER OLIVÍCOLA.....	77
A.- Recursos naturales y calidades.....	77
a.1.- Clima	77
B.- Calidad de sus factores	77
b.1.- Recursos Humanos.....	77
b.2.- Capital.	78
C.- Tecnología.	78
c.1.- Tecnología en riego.	78
1.5.- ANÁLISIS Y PRIORIZACIÓN CER SEGÚN SU POTENCIALIDAD PARA APROVECHAR LOS ACUERDOS COMERCIALES.....	78
1.5.1.- NIVEL DE ASOCIATIVIDAD.....	78
1.5.1.1.- CLUSTER MADERA.....	78
1.5.1.2.- CLUSTER MINERO	78
1.5.1.3.- CLUSTER OLIVÍCOLA	78
1.5.2.- OFERTA EXPORTABLE.....	79
1.5.2.1.- CLUSTER MADERA.....	79

1.5.2.2.- CLUSTER MINERO	80
1.5.2.3.- CLUSTER OLIVÍCOLA	80
1.5.3.- PRIORIZACIÓN DE LOS CER SEGÚN SU POTENCIALIDAD PARA APROVECHAR LOS ACUERDOS COMERCIALES.....	81
1.6.- POTENCIALIDAD DE DESARROLLAR ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y/O ASOCIACIONES ENTRE EMPRESAS DE UN ÁREA GEOGRÁFICA DETERMINADA. ANÁLISIS EQUIVALENTE PARA EL CASO DE PROVINCIAS CERCANAS DE PAÍSES VECINOS. ANÁLISIS DETALLADO DE LAS NORMAS DE ORIGEN FACTIBILIDAD DEL TRANSPORTE DE LOS PRODUCTOS ENTRE LAS REGIONES.	82
1.6.1.-CLUSTER MADERA TROPICAL BOLIVIANA.....	82
1.6.1.1.- ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO.	82
1.6.1.2.- ANÁLISIS DETALLADO DE LAS NORMAS DE ORIGEN.	82
1.6.1.3.-FACTIBILIDAD DEL TRANSPORTE DE LOS PRODUCTOS ENTRE LAS REGIONES.	85
1.6.2.-CLUSTER MINERO	86
1.6.2.1.- ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO.....	86
1.6.2.2.- ANÁLISIS DETALLADO DE LAS NORMAS DE ORIGEN.....	88
1.6.2.3.- FACTIBILIDAD DE TRANSPORTE ENTRE REGIONES.	91
1.6.3.- CLUSTER OLIVÍCOLA.....	92
1.6.3.1.- ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO.....	93
1.6.3.2.- ANÁLISIS DETALLADO DE LAS NORMAS DE ORIGEN.....	96
1.6.3.3.- FACTIBILIDAD DE TRANSPORTE ENTRE REGIONES.	102

1.7.- GRADO DE GOBERNABILIDAD Y DE ASOCIATIVIDAD DEL CLUSTERS.

.....	102
1.7.1.- CLUSTER MADERA TROPICAL BOLIVIANA.....	102
1.7.1.1.- EN LA RED DE EMPRESAS INTERDEPENDIENTES.....	102
1.7.1.2.- EN LA VINCULACIÓN CON REDES INSTITUCIONALES Y TECNOLÓGICAS, Y A LOS GOBIERNOS LOCALES, REGIONALES Y NACIONALES. ..	102
1.7.2.- CLUSTER MINERO	102
1.7.2.1.- EN LA RED DE EMPRESAS INTERDEPENDIENTES.....	102
1.7.2.2.- EN LA VINCULACIÓN CON REDES INSTITUCIONALES Y TECNOLÓGICAS, Y A LOS GOBIERNOS LOCALES, REGIONALES Y NACIONALES. ..	103
1.7.3.- CLUSTER OLIVÍCOLA.....	104
1.7.3.1.- EN LA RED DE EMPRESAS INTERDEPENDIENTES.....	104
1.7.3.2.- EN LA VINCULACIÓN CON REDES INSTITUCIONALES Y TECNOLÓGICAS, Y A LOS GOBIERNOS LOCALES, REGIONALES Y NACIONALES.	104
CONCLUSIÓN PRELIMINAR PARTE I.....	106
CLUSTER MADERA	106
CLUSTER MINERO.....	107
CLUSTER OLIVÍCOLA.....	107
PARTE II	
1.8.- INSTRUMENTOS DE FOMENTO PRODUCTIVO Y EXPORTADOR DISPONIBLES EN LA REGIÓN QUE SEAN SUSCEPTIBLES DE SER APLICADOS A LOS CER.	109

1.8.1.- BENEFICIOS DE LAS LEYES DE EXCEPCION	110
1.8.1.1.- CREDITO TRIBUTARIO A LA INVERSION.	110
1.8.1.2.- ARANCEL CERO.	110
1.8.1.3.- LA LEY DE LA ZONA FRANCA INDUSTRIAL (ZFI).	111
1.8.1.4.- BONIFICACION DIRECTA A LA INVERSION (DFL 15).	111
1.8.1.5.- INCENTIVO DE CONTRATACION DE MANO DE OBRA.	111
1.8.2.- DEBILIDADES DE LOS CER IDENTIFICADOS, QUE SON POSIBLES DE APOYAR CON INSTRUMENTOS DE FOMENTO	112
1.8.3.- INSTRUMENTOS DE FOMENTO NACIONALES DE APOYO IDENTIFICADOS	112
1.9.- LAS NECESIDADES DE CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPITAL HUMANO (TÉCNICO Y PROFESIONAL) OBSERVADAS EN LAS REGIONES, A PARTIR DE LOS CER IDENTIFICADOS Y SUS POTENCIALIDADES DE DESARROLLO FUTURO.	151
1.9.1.- CLUSTER MADERA TROPICAL.....	151
1.9.1.1.- NECESIDADES DE CAPACITACIÓN	151
1.9.1.2.- FORMACIÓN DE CAPITAL HUMANO.....	152
1.9.1.3.- POTENCIALIDADES DE DESARROLLO FUTURO	152
1.9.2.-CLUSTER MINERO	152
1.9.2.1.- NECESIDADES DE CAPACITACIÓN	152
1.9.2.2.- FORMACIÓN DE CAPITAL HUMANO.....	155
1.9.2.3.- POTENCIALIDADES DE DESARROLLO FUTURO	155
1.9.3.- CLUSTER OLIVÍCOLA.....	155

1.9.3.1.- NECESIDADES DE CAPACITACIÓN	155
1.9.3.2.- FORMACIÓN DE CAPITAL HUMANO.....	156
1.9.3.3.- POTENCIALIDADES DE DESARROLLO FUTURO	157
1.10.- ANÁLISIS DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL GENERADOS POR LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA DE LOS CER, A PARTIR DE ESTUDIOS EXISTENTES.	157
1.10.1.- CLUSTER MADERA TROPICAL BOLIVIANA.....	157
1.10.1.1.- IMPACTO AMBIENTAL	157
1.10.1.2.- IMPACTO SOCIAL	157
1.10.2.- CLUSTER MINERO	157
1.10.2.1.- IMPACTO AMBIENTAL	157
1.10.2.2.- IMPACTO SOCIAL	159
1.10.3.- CLUSTER OLIVÍCOLA	160
1.10.3.1.- IMPACTO AMBIENTAL	160
1.10.3.2.- IMPACTO SOCIAL	160
1.11.- HORIZONTE DE TIEMPO EN EL CUAL EL CLUSTER PODRÍA ACCEDER DE MANERA EXITOSA A LOS MERCADOS CON ACUERDOS COMERCIALES	161
1.11.1.- CLUSTER MADERA	161
1.11.2.- CLUSTER MINERO.....	162
1.11.3.- CLUSTER OLIVÍCOLA.....	163

1.12.- CONCLUSIONES	165
1.12.1.- CONCLUSIÓN PRELIMINAR PARTE II.....	165
1.13- RECOMENDACIONES FINALES.....	166

1.0.- INTRODUCCION

El Estudio.

El objetivo de este estudio es Identificar los Clusters Exportadores Regionales (CER) en la región de Tarapacá, 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 bilaterales firmados por Chile.

El estudio se inicia con una identificación preliminar de CER, dicha lista preliminar estuvo conformada por los sges. sub-sectores económicos: Servicios e insumos a la minería, Plantas elaboradoras de productos del mar (acuicultura), Aceituna de Azapa, Transporte y logística, Orégano del altiplano, Hortalizas y vegetales (Tomate, poroto verde, yerbas medicinales), Madera tropical boliviana, Crianza del avestruz, Microalgas, Servicios universitarios, médicos y Turismo de intereses especiales. Finalmente se seleccionaron tres sectores que al análisis aparecieron mas relevantes y válidos para potenciar la competitividad de la región y la incorporación de las pequeñas y medianas empresas; los sectores corresponden a: Madera Tropical Boliviana, sector Olivícola y sector Minero.

La metodología de investigación utilizada para lograr el objetivo del estudio, se basa en la revisión y actualización bibliográfica de textos pertinentes y en trabajo de campo considerando la opinión de informantes calificados.

Finalmente a partir de la identificación de los CER, se desarrolla un plan de acción sobre las oportunidades de éstos en los mercados con acuerdos comerciales en el corto, mediano y largo plazo para cada uno de ellos.

El concepto Cluster.

Cluster, es un concepto que está estrechamente relacionado con el desarrollo de la competitividad internacional, por lo que ha pasado a mirarse como una posibilidad estratégica para el desarrollo exportador. Aunque existen varias definiciones que no difieren grandemente, entenderemos por Cluster como aquel conjunto de empresas que forman parte de una concentración sectorial y territorial y que se caracterizan por ser Empresas productoras y comercializadoras, Red de proveedores de materias primas, partes componentes y servicios, y por pertenecer a un mismo eslabón de la cadena productiva o a eslabones complementarios, lo que incluye la red de apoyo como: recursos humanos, tecnológicos, financieros, clima de negocios e infraestructura física. Eslabones que colaboran y se integran entre sí, formando una estructura de relaciones en la que actúan de manera conjunta y cooperativa lo que les permite presentar patrones de eficiencia colectiva.

La Región de Tarapacá.

Como una manera de facilitar el acercamiento comprensivo a la región de Tarapacá, se presenta una descripción sintética de ella.

Características Geográficas y Climáticas

La región de Tarapacá o Primera, se ubica en el extremo norte de Chile, con una superficie aproximada de 58.698 Km. 2., lo que la ubica entre las primeras seis más grandes del país, comparte fronteras con Perú por el Norte, Bolivia por el Oriente, y la segunda región, de Antofagasta, por este límite es cercana a la zona norte de Argentina.

En su perfil orográfico, la cordillera de los Andes se presenta alta y maciza, en su vertiente poniente existe una meseta de gran altitud denominada altiplano (3000 a 4000 mts.). También existe una zona precordillerana con vocación agropecuaria, mayormente de subsistencia y una depresión intermedia desértica con altitud entre los 1000 y 1500 mts. La Cordillera de la Costa se presenta alta y cae abruptamente sobre la línea de costa permitiendo la formación de una franja litoral angosta y discontinua. En las planicies litorales mas abiertas se encuentran las principales urbes, Arica e Iquique.

Respecto a la hidrografía, sólo existe un curso superficial de agua con llegada permanente al mar, el río Lluta, con caudales medios que no superan los 1.500 lts./seg. El resto de la hidrografía regional drena desde la alta cordillera hacia la vertiente pacífica. Casi todas ellas presentan escurrimientos estivales y se infiltran en la pampa.

El clima predominante es el desértico, con ausencia total de precipitaciones y con una gran gradiente térmica durante el día, en tanto que en el transcurso del año su variación es baja.

Características Demográficas

La población regional calculada según Censo 2002, registró un total de 428.594 habitantes con una densidad de 7,25 habitantes por kilómetro cuadrado.

Distribución Poblacional

Se estima que el 95% de la población habita en las zonas urbanas costeras (Arica e Iquique), en tanto sólo el 5% lo hace en el área rural y con una alta dispersión. Se atribuye esta distribución a factores étnicos, al ser la comunidad aymará principalmente la que ocupa las zonas precordilleranas y altiplánicas.

División Político – administrativa.

Tarapacá está conformada por 10 comunas, las que se agrupan en tres provincias: Arica, formada por las comunas de Arica y Camarones; Parinacota, formada por las comunas de Putre y General Lagos y la provincia de Iquique, formada por las comunas de Camiña, Colchane, Huara, Iquique, Pica y Pozo Almonte. Esta conformación cambiará próximamente debido a que el año 2005 el Presidente de Chile Dn. Ricardo Lagos E. firmó el proyecto de ley que convierte las provincias de Arica y Parinacota en Región.

Características Económicas.

Historia.

Iquique desde principio de siglo y hasta la década del sesenta, mantuvo un fuerte vínculo con la actividad minera. En la década del sesenta se radica en esta ciudad parte importante de la flota pesquera y en la década del setenta se incorpora como actividad económica destacada el comercio, mediante la creación de una Zona Franca para Iquique y su extensión en Arica.

A su vez Arica, ha tenido durante el mismo período una actividad mas diversificada y vinculada preferentemente al comercio, complementada con actividad agrícola, industrial y minera.

En la década del cincuenta su economía se ve fortalecida con la promulgación del DFL N° 303 que otorgó diversas franquicias tributarias y aduaneras, y la ley N° 13.039 destinada a promover un mayor desarrollo social y económico. Esto permitió un notable desarrollo del sector industrial de Arica, principalmente de sustitución de importaciones.

Estas condiciones cambian fuertemente en la década del setenta, cuando Chile aplica un modelo económico abierto al mercado internacional, que incluía la rebaja significativa de los aranceles, razón por la cual la Zofri se reposiciona para aprovechar adecuadamente los mercados de países vecinos, caracterizados por altos aranceles y escasos controles fiscales.

Algunos indicadores económicos de la región de Tarapacá, nos muestran el estado actual de su actividad:

Cuadro N° 1: Producto Interno Bruto Región de Tarapacá.

**I REGIÓN DE TARAPACÁ
 PRODUCTO INTERNO BRUTO POR CLASE DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, 1996-2002**

(Millones de pesos de 1996)

Actividad	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 (1)
Agropecuario-silvícola	11,185	11,679	12,103	12,033	12,275	12,134	12,345
Pesca	19,206	24,065	4,956	17,315	19,546	15,906	26,040
Minería	103,097	107,087	141,900	278,088	282,538	286,705	288,098
Industria Manufacturera	179,705	212,032	234,590	182,550	174,248	163,043	174,588
Electricidad, Gas y Agua	14,024	16,050	18,907	31,237	30,176	25,106	24,792
Construcción	111,099	147,655	90,698	75,590	67,330	59,094	64,219
Comercio, Restaurantes y Hoteles	169,772	196,490	214,804	187,307	196,794	206,635	197,860
Transporte y Comunicaciones	65,345	72,362	74,159	74,431	79,811	81,748	80,856
Servicios Financieros y Empresariales (2)	48,244	51,208	52,522	51,656	53,051	53,413	55,678
Propiedad de vivienda	55,759	58,091	60,273	62,232	63,787	65,268	66,842
Servicios Personales (3)	78,862	83,676	84,937	88,400	91,131	91,586	96,522
Administración Pública	63,399	64,518	66,783	69,283	71,092	73,233	74,950
Menos: Imputaciones Bancarias	-13,996	-14,873	-15,439	-14,618	-14,553	-15,526	-14,790
Producto Interno Bruto	905,701	1,030,040	1,041,193	1,115,504	1,127,226	1,118,346	1,148,000

(1) Cifras provisionales

(2) Incluye servicios financieros, seguros, arriendo de inmuebles y servicios prestados a empresas.

(3) Incluye educación y salud, pública y privada y otros servicios.

Fuente: Banco Central de Chile.

Base 1996=100 (fecha última actualización: 23 de marzo de 2005)

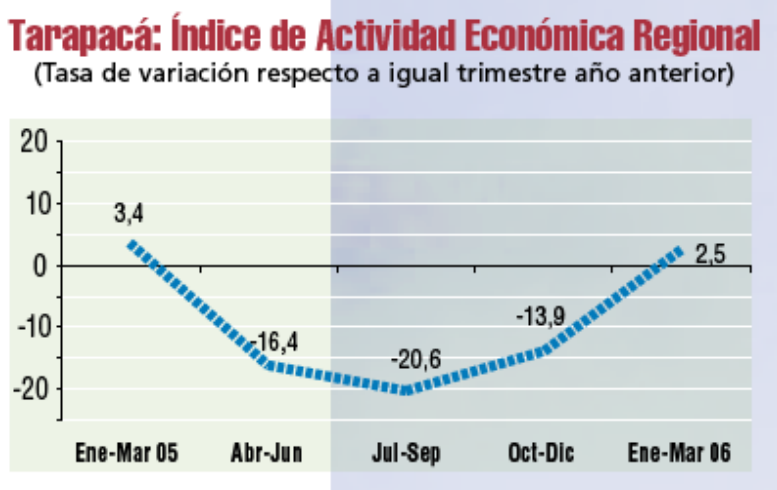
Dentro de la economía regional, el sector pesquero mantiene un panorama complicado, debido a la baja en la elaboración de harina de pescado. El Turismo, rubro que tiende a consolidarse, establece sus bases a través de gestiones armónicas entre el sector público y privado. La estructura del PIB regional para 2002, muestra sus valores mas altos en los sectores de Minería; Comercio, Hoteles y Restaurantes; e Industria manufacturera con 25,10%, 17,24% y 15,21% respectivamente. Alcanzando entre estos tres sectores, a representar un 57% del PIB total regional.

La última cifra preliminar para el PIB regional, indica para el año 2003 un valor de \$ 1.275.811 (Millones de pesos de 1996). Fuente: Banco Central.

Evolución Económica Regional

Durante el trimestre enero-marzo del año 2006 la Actividad Económica Regional de Tarapacá tuvo un crecimiento de 2,5% con respecto a igual trimestre del año anterior. Se registra así una recuperación respecto a lo observado en los trimestres anteriores, lo que se explica en gran medida por el incremento de Construcción, tanto en términos de edificación habitacional, no habitacional y obras de ingeniería pública, además de un crecimiento en Pesca relacionado principalmente a mayores capturas de jurel y caballa. Hubo también un repunte en el Comercio tanto al por mayor como por menor. El alza de estos sectores fue contrarrestada por la caída de los sectores Minería e Industria Manufacturera que tuvieron menores volúmenes de producción en los subsectores que lo componen.

Gráfico N° 1: Inacer Región de Tarapacá.



Fuente: INE

Comercio Exterior

Las exportaciones regionales tuvieron un crecimiento de 61% durante el período Mayo 2005 a Mayo 2006, desde US\$ FOB de 197.483.367 a US\$ FOB de 317.902.420. El sector minero explica más del 46% de este repunte, siendo el cobre el producto más relevante. (Fuente :Aduana Chile).

Evolución del Mercado Laboral.

En términos sectoriales, el incremento de los ocupados se concentró en las ramas de Industria Manufacturera, con 4.450 ocupados más que similar trimestre del año 2004, Comercio, con un crecimiento de 3.300 ocupados y Servicios Financieros, con un crecimiento de 2.940 ocupados.

Evolución de los Ocupados Según Rama de Actividad.

(Variación en miles de personas respecto a igual trimestre año anterior).

En tanto, las principales disminuciones se produjeron en Construcción; Servicios Comunes, Sociales y Personales; y Agricultura, Caza y Pesca. Según categoría ocupacional el principal incremento se produjo en Asalariados, con 5.310 ocupados más respecto de julio-septiembre de 2004, seguidos por Trabajadores por Cuenta Propia, con 2.380 ocupados. En sentido contrario, las principales disminuciones en el trimestre se produjeron en las categorías Familiares no Remunerados y Empleado o Patrón.

Cuadro N°2.- Evolución ocupados región de Tarapacá

Tarapacá: Evolución de los Ocupados Según Rama de Actividad
(Variación en miles de personas respecto a igual trimestre año anterior)

Rama de actividad	2004		2005		
	Jul-Sep	Oct-Dic	Ene-Mar	Abr-Jun	Jul-Sep
Total	5,7	-2,5	-1,7	5,0	7,9
Agricultura Caza y Pesca	-0,7	0,7	-2,0	-0,6	-0,6
Minería	-0,3	0,9	-0,6	-0,4	0,7
Industria Manufacturera	-1,5	-1,5	2,1	0,7	4,5
Electricidad, Gas y Agua	-0,2	-0,8	-0,3	-0,1	-0,3
Construcción	1,5	1,1	0,9	1,8	-1,2
Comercio	1,2	-3,8	-1,0	2,3	3,3
Transporte y Comunicaciones	0,4	-2,2	-1,2	1,5	-0,3
Servicios Financieros	0,5	-0,6	1,9	1,4	2,9
Serv. Com. Soc. y Pers.	4,8	3,7	-1,5	-1,6	-1,0

Fuente: INE, Encuesta Nacional de Empleo

Comercio Exterior

Las exportaciones regionales sufrieron un decrecimiento de 4,9% en comparación al mismo trimestre año anterior. El sector minero es el más importante en la región, alcanzando este trimestre un 78,6% de las exportaciones totales, siendo el cobre el producto más relevante. Sin embargo, durante este trimestre, el valor de las exportaciones de cobre disminuyó en 77,6 millones de dólares respecto de igual período de 2004, que corresponde a una caída de 16,0%. Cabe destacar que el resto de las ramas mostraron incrementos en sus embarques de exportación.

En cuanto al destino de las exportaciones, el área Otros Destinos, siguiendo la tendencia registrada en trimestres anteriores, es quien concentró la mayoría de los envíos en el trimestre julio-septiembre. Durante este trimestre, en comparación a igual trimestre del año anterior, las exportaciones hacia el Nafta y Pacto Andino experimentaron crecimiento, destacándose el incremento de las exportaciones hacia el Pacto Andino con un monto de

158,3%. Por otra parte las exportaciones hacia el Mercosur, Unión Europea y Otros Destinos decrecieron.

Los flujos de Inversión Extranjera Directa materializados en el trimestre alcanzaron a 550 mil dólares, cifra inferior a similar trimestre del año anterior y que mantiene la tendencia a la baja observada en los últimos cinco trimestres. La principal inversión materializada provino de la compañía Southern Perú Corporation, que dio cuenta mayoritaria de los flujos en este trimestre.

Cuadro N° 3.- Valor exportaciones región de Tarapacá.

**Tarapacá: Valor de las Exportaciones Según
 Rama de Actividad**
 (Millones de Dólares Corrientes)

Rama de actividad	2004		2005		
	Jul-Sep	Oct-Dic	Ene-Mar	Abr-Jun	Jul-Sep
Total Exportaciones	605,8	608,0	568,1	579,1	576,3
Minería	520,7	544,4	476,2	459,4	453,1
Cobre y Hierro	484,1	505,2	429,6	412,2	406,5
Resto Minería	36,6	39,2	46,6	47,3	46,6
Industria	84,1	62,5	90,8	118,6	122,1
Alimentos	47,3	27,1	50,0	75,6	60,3
Mat. de Transporte	19,7	15,8	19,5	15,9	31,2
Resto Industria	17,2	19,5	21,3	27,1	30,6
Resto Exportaciones	0,9	1,2	1,1	1,1	1,1

Fuente: Elaborado por el INE sobre la base de información del Servicio Nacional de Aduanas

Cuadro N° 4.-Mercados destinos exportaciones región de Tarapacá.

**Tarapacá: Valor de las Exportaciones Según
 Bloque Económico**
 (Millones de Dólares Corrientes)

Bloque	2004		2005		
	Jul-Sep	Oct-Dic	Ene-Mar	Abr-Jun	Jul-Sep
Total	605,8	608,0	568,1	579,1	576,3
Nafta	50,5	66,3	86,1	72,7	64,7
Mercosur	30,4	7,3	8,1	7,5	19,4
Unión Europea	182,4	178,5	144,5	139,8	147,1
Apec	123,5	136,3	115,9	109,2	117,4
Pacto Andino	16,0	15,7	29,8	22,6	41,4
Otros Destinos	203,0	204,0	183,6	227,2	186,3

Fuente: Elaborado por el INE sobre la base de información del Servicio Nacional de Aduanas

Proyección de la región

Su calidad de región bifronteriza, proyecta a Tarapacá como una alternativa real para el comercio de la Subregión centro-oeste de Sudamérica. La existencia de Zona Franca le da también un reconocido rol en comercio internacional, que junto a la infraestructura portuaria, aeropuertos y red vial complementaria dan a la región una gran posibilidad como centro logístico y plataforma de servicios. Además, el desarrollo de importantes proyectos cupríferos en la Provincia de Iquique y un plan de atracción de inversiones sustentado en leyes especiales para la ciudad de Arica, permiten la proyección de Tarapacá a largo plazo, con un potencial adicional a desarrollar en el área de la minería no metálica.

PARTE I

1.1.- REVISIÓN, ANÁLISIS, Y SISTEMATIZACIÓN BIBLIOGRAFICA.

1.1.1.- CLUSTER MADERA TROPICAL BOLIVIANA.

Este estudio se elaboró en base a entrevistas, dado el escaso material bibliográfico existente, sin embargo, durante los días de Diciembre del 2.005, Corfo-Arica aprobó la realización de un estudio para formular un modelo de negocios para el Mercado de la Madera de Bolivia en Arica.

De manera que se ha seleccionado la información considerada de calidad, tanto por su contenido como por su fuente. Para ello se utilizó el criterio de cercanía con la realidad del sector, por parte de la fuente utilizada, posteriormente se elaboró el cuadro que se muestra a continuación y que esboza el aporte de cada material bibliográfico al presente estudio.

1.1.1.1.-Material bibliográfico sistematizado.

Cuadro N° 5: Material bibliográfico cluster madera tropical boliviana.

Nombre del Material	Fuente	Periodo que Abarca	Contenido Relevante
Estudio de factibilidad de la provincia de Arica como un centro de procesamiento y distribución de madera boliviana de exportación.	CORFO Arica.	Desde Noviembre del 2.005 hasta Diciembre 2005.	Evaluación del flujo de maderas bolivianas por Arica. Evaluación del sector maderero en Bolivia. Condiciones que ofrece Arica para inversionistas bolivianos del sector. Prospección de mercado a la empresa boliviana con potencial de inversión determinada como mercado objetivo. Creación de perfiles de negocios y oportunidades de inversión. Apoyo institucional relevante existente en el sector chileno y boliviano.

Fuente: Investigación propia.

1.1.1.2.- Análisis crítico de los estudios revisados.

El Estudio presenta un diagnóstico del sector industrial de la madera tropical boliviana y un análisis de la posición competitiva de Chile y la Zona de Arica para la industria Maderera Boliviana, finalmente concluye que Arica presenta ventajas para convertirse en una plataforma productiva para productos de la madera boliviana.

Se evidencia la falta de consultas a las empresas madereras bolivianas, respecto de recoger sus inquietudes acerca del querer y poder desarrollar un proceso de internacionalización hacia Chile, se confía mucho en el análisis económico global del sector.

El Estudio adolece también, de un análisis mas acabado de los Costos Reales de producción que eventualmente tendría una empresa boliviana instalada en Arica y del dificultoso acceso a la banca nacional.

1.1.2.- CLUSTER MINERO.

Se seleccionó aquella información de calidad tanto en su contenido como en su fuente, para ello se utilizó el criterio de cercanía con la realidad del sector. Posteriormente se elaboró el cuadro que se muestra a continuación y que esboza el aporte de cada material bibliográfico al presente estudio.

1.1.2.1.- Material bibliográfico sistematizado.

Cuadro N° 6: Material bibliográfico cluster minero.

Nombre del Material	Fuente	Periodo que Abarca	Contenido Relevante
Estudio del mercado minero industrial para la macrozona norte del país.	Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas Departamento de Ingeniería de Minas Cátedra de Economía de Minerales U. Chile Corporación de Fomento de la Producción CORFO.	Hasta Noviembre 2005.	Presentación del potencial minero industrial del país, con especial énfasis en la regiones de Tarapacá, Antofagasta y Atacama, mediante la entrega de información estadística, de proyectos y de productos comprados por la mediana y gran minería. Cuantificación y argumentación de las oportunidades de inversión identificadas para proveedores de bienes y servicios mineros. Identificación de potenciales inversionistas para regiones de Antofagasta y Tarapacá.
Sitio web de la Asociación de Industriales de Iquique A.G. (A.I.I.).	A.I.I., Cías Mineras: Dña Inés Collahuasi, C.Colorado y Q.Blanca.	Hasta Octubre 2005	Demandas desde las Cías Mineras: Dña. Inés de Collahuasi, Cerro Colorado y Quebrada Blanca, empresas de servicio a la minería socias de A.I.I y su gama de servicios/productos en ofertas.
Diagnóstico de potencialidad exportadora, sondeo preliminar de la demanda de insumos para la minería, plan estratégico y formulación del proyecto para empresas pyme de servicios a la minería.	A.I.I. y Corporación de Desarrollo del Norte Grande.	Hasta Marzo 2005	Análisis al interior de cada empresa potenciales integrantes del cluster que se analiza en el presente estudio. Análisis de la demanda de empresas mineras de la región. Formulación de un plan estratégico para 6 empresas pyme proveedoras de insumos y servicios a la minería.

Fuente: Investigación propia.

Los antecedentes recopilados y actualizados señalan el atractivo del mercado del insumo para la minería; las razones son las siguientes:

- Es el sector económico que ha atraído la mayor parte de la inversión extranjera materializada en Chile.
 - La I, II y III regiones han concentrado la mayor cantidad de inversión extranjera a nivel nacional:
 - I Región 17,3 %
 - II Región 38, 2 %
 - III Región 9,5 %
 - Estos montos corresponden al 67 % de la inversión extranjera en Chile
- En Chile se realizarán inversiones del orden de los 12 mil millones de dólares en el período 2003 – 2010.
- La Inversión Proyectada en Minería del Cobre y Oro 2004 – 2008. Respecto a la inversión privada en proyectos de cobre, se proyecta una inversión para el período 2004 – 2008 de \$4.243,3 millones, de los cuales el 69% (US\$.2.934,3 millones) está destinado a la macrozona norte (Tarapacá, Antofagasta, Atacama):
 - I Región : US\$ 68,0 millones (2% del total a ser invertido en la macrozona norte)
 - II Región : US\$ 2.776,9 millones (95% del total a ser invertido en la macrozona norte)
 - III Región : US\$ 89,4 millones (3% del total a ser invertido en la macrozona norte).

El presente extracto del discurso del Presidente de Chile Dn. Ricardo Lagos en Antofagasta Octubre 2004, denota la importancia para Chile del tema en estudio.

“Por otra parte la creación de un Cluster Industrial Tecnológico resulta el punto de llegada, porque eso permite mantenernos como país que tiene algo que decir más allá de almacenar riquezas en nuestro suelo.

Asimismo, tal como se ha declarado desde el Ministerio de Minería, hay una gran oportunidad para que haya un mayor aporte de la minería al país, generando una industria de bienes y servicios alrededor de la minería y exportando no sólo productos mineros, sino toda una industria alrededor de ella

Soy un convencido de que el futuro de Chile en el cobre tiene que ver con aquello que nos dotó la naturaleza, pero en el largo plazo tiene que ver con la capacidad de desarrollar un know how a partir del cobre, la materia prima, para ser capaces de desarrollar un Cluster con nuestra propia capacidad de desarrollo científico y tecnológico en este ámbito. Eso es lo que queda, lo que permanece”. Fuente: www.minmineria.cl

1.1.2.2.- Análisis crítico de los estudios revisados.

El texto de la Universidad de Chile es un Estudio de Mercado que presenta las oportunidades de negocio bien definidas para las empresas del sector minero de la región, pero lamentablemente, no entrega un diagnóstico actual de las empresas del sector localizadas en la región de Tarapacá, de modo de verificar, cuál es la brecha que separa a las pymes en términos de financiamiento, capacidad de innovación, estilos directivos, etc., para poder aprovechar dichas oportunidades; en este contexto entonces, la pregunta es: ¿qué tan lejos o cerca están esas oportunidades para el conjunto de las pymes de la primera región? ¿Cuál es la brecha?

1.1.3.- CLUSTER OLIVÍCOLA

La sistematización de la información bibliográfica se realizó en dos etapas. En la primera, se recopiló información impresa y digital de los organismos relacionados directamente al apoyo exportador de la aceituna en sus diferentes formatos, luego se hizo lo mismo a nivel de información secundaria con apoyo de Internet.

La segunda etapa consistió en seleccionar aquella información de calidad tanto en su contenido como en su fuente y para ello se utilizó el criterio de cercanía con la realidad del Valle de Azapa, sus agricultores y los esfuerzos orientados a la organización empresarial y proyección exportadora del producto.

Posteriormente se elaboró el cuadro que se presenta a continuación y que esboza el aporte de cada material bibliográfico al presente estudio.

1.1.3.1.- Material bibliográfico sistematizado.

Cuadro N° 7: Material bibliográfico cluster olivícola.

Nombre del Material	Fuente	Fecha Término	Contenido Relevante
Denominación de Origen Aceituna del Valle de Azapa. Anexos: I-II-III e Informe Final de Avance Técnico.	Universidad de Tarapacá Arica, Facultad de Agronomía.	Enero 2002	Estudio de la superficie cultivada y metodología de producción en el valle. Estudio de la potencialidad de Asociatividad de agricultores. Análisis de consumo en mercado internacional. Análisis de la competencia nacional e internacional. Modelo de las cinco fuerzas competitivas de Porter Aplicado al sector Olivícola de Azapa. Participación relativa del proyecto respecto del total de olivicultores de Azapa: 13 olivicultores representaron el 33% de las há. cultivadas del valle de Azapa. Estudio del sector olivícola de Tacna-Perú.
Oferta exportable productos	Consultora de Estudios	Agosto 2005	Rendimiento promedio, mínimo y máximo de las plantaciones.

agropecuarios región de Tarapacá Arica-Chile y Ficha Técnica del Olivo, región de Tarapacá.	Multidisciplinarios para la Gestión y el Desarrollo - EMGYD Ltda.		Rendimiento por variedad de aceituna. Completo estudio del sector olivícola del valle de Azapa Arica.
Diseño de Campaña de Posicionamiento de la Aceituna de Azapa en el mercado internacional con énfasis en Europa y Estados Unidos.	Inversiones y Asesoría MADA Ltda. Consultoría contratada por Corporación de Desarrollo de Arica y Parinacota.	Julio-2005	Precios de campañas publicitarias para comercialización en el extranjero. Análisis de productores mundiales y su volumen de producción. Estudio de la norma de Codex para Aceitunas de Mesa. Contactos comerciales internacionales.

1.1.3.2.- Análisis crítico de los estudios revisados.

El estudio realizado por la Universidad de Tarapacá, resulta ser muy completo en el diagnóstico de todas las áreas del sector olivícola de Arica e incluso Tacna – Perú; no obstante construye una Planificación Estratégica para el desarrollo del sector dando por sentado la asociatividad del sector, la uniformidad de la oferta y la captura de mercados internacionales.

La consultora EMGYD (que también se apoya en el estudio de la universidad), presenta también un completo diagnóstico actualizado de todas las áreas del sector olivícola de Arica, también presenta propuestas dirigidas a mejorar el sector, pero indica que éstas se sustentan sobre una asociatividad que deberá mejorar, entonces dicho estudio adolece de las propuestas necesarias para mejorar o trabajar sobre el tema asociativo.

El Estudio de la consultora MADA Diseña una campaña de posicionamiento de la aceituna de Azapa en el mercado internacional, pero no considera la realidad de la Oferta Local ni tampoco hace propuestas respecto de aumentar la oferta.

1.2.- LÍNEA BASE DE EMPRESAS, PRODUCTOS Y DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES CON ENFOQUE DE CLUSTER,

1.2.1.- CLUSTER MADERA TROPICAL BOLIVIANA.

1.2.1.1.- EMPRESAS.

A.- Empresas productoras y comercializadoras participantes.

Actualmente no existe la industria de madera tropical en Arica ni en Chile, no obstante CORFO está realizando gestiones y estudios económicos tendientes a promover la instalación de empresas bolivianas del sector en la ciudad de Arica – Chile.

El modelo de negocio que CORFO quiere promover, es el desarrollo de un encadenamiento productivo y generación de valor a través de la instalación de empresas chilenas del sector en Arica, las que debieran aportar Recursos Humanos (capacitación, formación), Tecnología (conocimiento, investigación, máquinas y equipos) e Historial Financiero (empresas con capacidad de crédito para desarrollarse) de modo que, a través de la tecnología en la ingeniería de la madera e investigación, aporten al desarrollo de capital social y creación de nuevos productos, para ello se requieren empresas con capacidad financiera y crediticia.

Las siguientes empresas de capitales bolivianos se han establecido en Arica:

Cuadro N° 8: Empresas de capitales bolivianos instaladas en Arica.

(Período de la información: Desde Octubre del 2005 a Diciembre del 2.005).

Empresas	1	2
Razón Social	Fathi Abdalla Chalem	Cimal/ IMR / S.A.
Tamaño en Bolivia	Mediana empresa	Gran empresa (mayor exportador)
Mercado Objetivo	Chile (1ª. Fase)	Reino Unido y EE.UU.
Productos	Puertas – Muebles de cocina- Molduras y ventanas	Sillas de jardín y muebles de cocina (armables)
Superficie m2 ocupada	4.000 m2 2.500 m2 construidos	6.000 m2 2.000 m2 construidos
Empleo generado	20 personas	50 personas
Ventas año 2004	US\$ 520 mil	US\$ 6,2 millones
Inversión inicial	US\$ 850 mil	US\$ 400 mil
Procesos implementados	Recepción de mat. primas (planchas) para fabricación de productos final	Recepción de partes y piezas par ensamblaje final
Abastecimiento materia prima	Alianzas con proveedores	Con bosques y empresas relacionadas CIMAL/IMR/LTDA. en Bolivia

Fuente: Elaboración propia.

Otras empresas:

Claudio Borquez:

Es una pequeño empresario chileno, proveedor de madera tropical boliviana instalado en Arica, en general sus clientes son empresas de carpintería y pequeños empresarios que elaboran muebles para el hogar, también utilizada para la construcción de casas a pedido.

B.- Empresas proveedoras de materias primas y servicios.

FATHI ABDALLA es una empresa que se surte de madera boliviana desde empresas proveedoras instaladas en Bolivia; el proceso productivo en Arica consiste en preparar esta madera para fabricar muebles para el Hogar, su mercado es solamente nacional.

CIMAL/IMR/S.A. es una empresa en la cadena productiva del Consorcio CIMAL, su proceso consiste en abastecerse de partes y piezas de sillas, solamente para encajarlas o armarlas en su Planta de Arica, los materiales directos agregados al producto corresponden a Mano de Obra Chilena medianamente calificada, laca o cola la que es comprada directamente a proveedores ubicados en Santiago de Chile, otros materiales directos como tornillos y abrasaderas se traen desde proveedores Bolivianos, su mercado es solamente internacional con ventas capturadas con un año de anticipación.

C.- Empresas en la red de apoyo.

Los recursos humanos que emplean las dos empresas importantes, son chilenos y bolivianos, en el caso de la empresa FATHI ABDALLA proporcionalmente son más los trabajadores bolivianos que chilenos, dado que su proceso productivo requiere de mano de obra experta; en el caso de la empresa CIMAL S.A., la proporción de trabajadores chilenos es más, no obstante el trabajo requiere menor calificación; en este sentido la capacitación es entregada por un técnico boliviano en la misma planta instalada en Arica.

Los recursos financieros son proporcionados por la Banca Boliviana y la Banca de Estados Unidos de Norteamérica, de la misma forma los procesos productivos de mayor tecnología para la empresa CIMAL S.A. se realizan en Bolivia.

El apoyo logístico, de infraestructura de apoyo a las actividades de exportación y de transporte, es entregado por empresas ariqueñas: El Puerto de Arica y Transportistas privados.

1.2.1.2.- LÍNEA DE PRODUCTOS.

- **Empresa: Fathi Abdalla C.**
Puertas, marcos, muebles de cocina, muebles de hogar, molduras, enchapados, madera dimensionada. Proceso productivo: secaderos, aserradero, fabricación, terminación.
- **Empresa CIMAL / IMR /S.A.**
Fabricación- Armazón de sillas.
- **Claudio Borquez:**
Venta de Madera Boliviana.

1.2.1.3.- DESTINO DE LAS EXPORTACIONES.

La empresa Cimal / IMR / S.A. es la única empresa exportadora del conjunto, ésta exporta al Reino Unido - Inglaterra con arancel cero desde Arica – Chile.

Cuadro N° 9: Exportaciones Cimal/ IMR / S.A.: Envíos de partidas en tránsito sin cumplir origen.

Año	US\$ F.O.B.	
2004	1.000.000.-	Primera Exportación
2005 Noviembre	3.000.000.-	

Fuente: Documentos de la Empresa.

1.2.1.4.- EMPRESAS DE ALTA TECNOLOGÍA EXISTENTES.

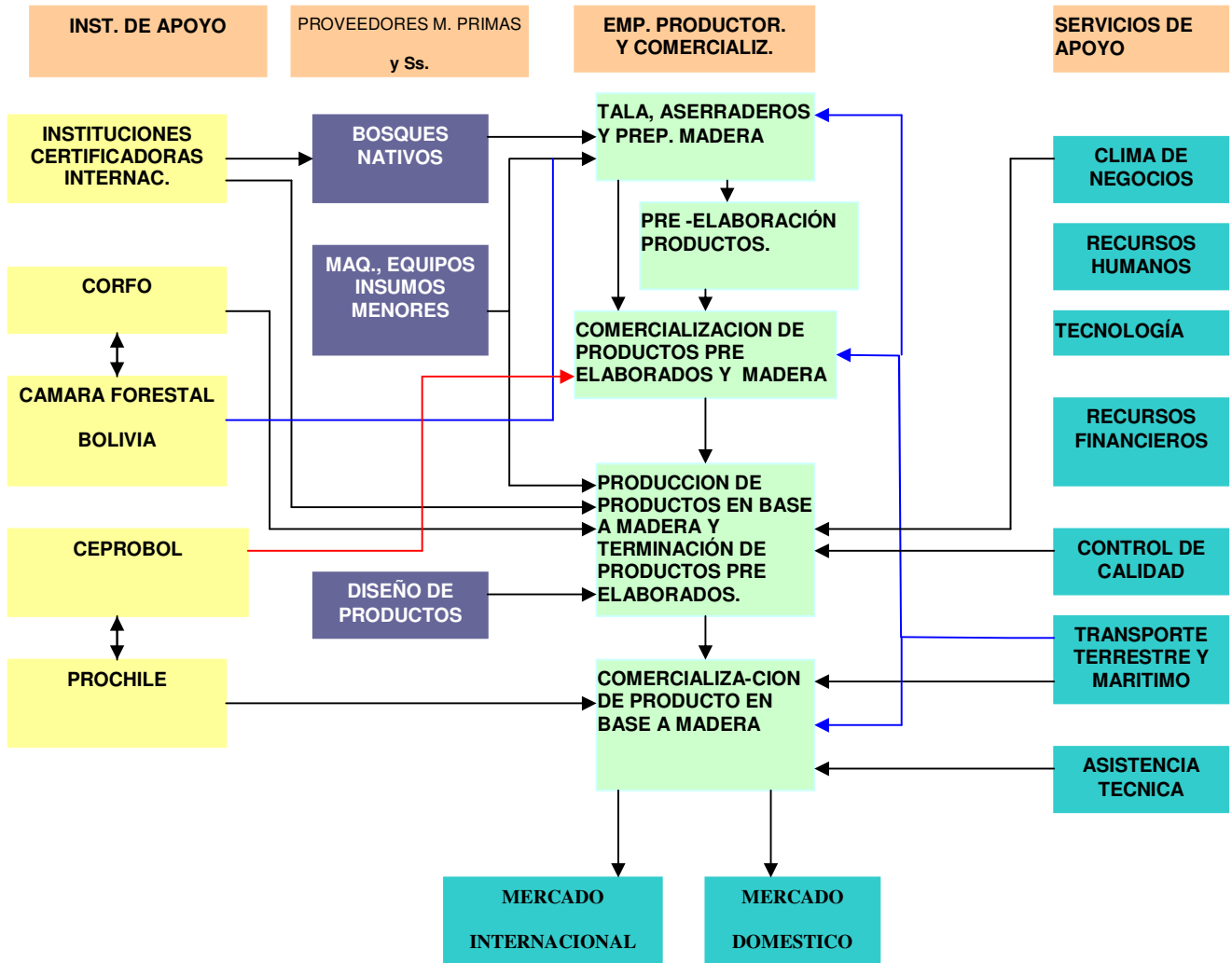
Fathi Abadlla Chalem.

La tecnología radica en la utilización de equipamiento moderno para todo el proceso que se realiza en su fábrica de Arica, este corresponde inicialmente a secaderos de madera, aserradero y finalmente la fabricación y terminación del producto.

Cimal / IMR / Ltda.

Es la empresa más grande de Bolivia en este sector e importante a nivel mundial, su razón social en Chile corresponde a **Cimal IMR S.A.** Esta empresa es altamente tecnológica en Bolivia, no obstante en Arica, sólo se realiza el ensamblado de sillas con mas intensidad en mano de obra que en bienes de capital.

1.2.1.5.- Gráfico N° 2: Modelo Cluster Madera Tropical Boliviana.



Fuente: Elaboración propia.

Nota al Modelo Cluster Madera tropical boliviana: El modelo no muestra líneas de dinámicas para los servicios de apoyo de Recursos Humanos, Tecnología y Financieros, más adelante veremos que dichos apoyos actualmente representan debilidades del CER, básicamente por su inexistencia.

1.2.2.-CLUSTER MINERO

1.2.2.1. - EMPRESAS.

A.- Empresas productivas y comercializadoras participantes.

A.1.- Empresas proveedoras de servicios e insumos a la minería ubicadas en Iquique:

Cuadro N° 10: Empresas proveedoras de servicios e insumos a la minería-Iquique.

Razón Social	Nombre	Casa Matriz o Sucursal	Dirección
A. Hartrodt Chile S.A.	A Hartrodt Chile S.A.	Sucursal	Cardenal Caro 2144
Acerinox Chile S.A.	ACERINOX CHILE S.A.	Sucursal	Manzana II Galpón 1 y 2, (Zona Franca)
Adocretos y Servicios Chirinos Ltda.	Adocretos y Servicios Chirinos Ltda.	Matriz	Vía 3 Manzanal Lote B
Agencias Universales S.A.	AGUNSA	Sucursal	Ramírez 411
Alianza Ltda.	Alianza Ltda.	Matriz	Av. Arturo Prat 911
Antonio Muro S.A.C.I.	Antonio Muro S.A.C.I.	Matriz	Manzana E OF. Mapocho Sitio 48-F
Atecmind Ltda.	Atecmind Ltda.	Matriz	Manuel Bulnes 151-B
Atlas Copco Chilena S.A.C.	ATLAS COPCO	Sucursal	Gral. Brigadier Hernán Fuenzalida 1058
Bel-Ray Chile S.A.	BEL-RAY CHILE S.A.	Sucursal	Barrio Parque 13
Bucyrus INTERNATIONAL (CHILE) LTDA.	BUCYRUS CHILE LTDA.	Sucursal	Calle Bellavista, Manzana B, Sitio 17-B
Centro Tecnológico Minero	CTM	Matriz	Pedro Lagos 1027
Cesmec Ltda.	CESMEC LTDA.	Sucursal	Ruta A-16 Km.10 Sitio 4, Alto Hospicio
CMV Ingeniería Ltda.	CMV Ingeniería Ltda.	Matriz	José Francisco Vergara 3442-A
Coasin Chile S.A.	COASIN CHILE S.A.	Sucursal	Galería Lynch Mod. 306
Comercial Fesanco S.A.	FESANCO	Sucursal	Zona Franca Iquique
Comercial Global Equipment Supply Ltda.	GLOBAL EQUIPMENT SUPPLY LTDA	Matriz	Avda. Costanera 4970
Comercial Global Equipment Supply Ltda.	GLOBAL EQUIPMENT SUPPLY LTDA	Sucursal	Vivar 493 Suite 501-A, Edificio D'Alfredo
Comercial Global Equipment Supply Ltda.	GLOBAL EQUIPMENT SUPPLY LTDA	Sucursal	Zona Franca Iquique AA.PP
Constructora Saens	Constructora Sáenz	Matriz	Bolivia 354, Of. 412, Piso 4, Edificio Humberstone
Detroit Chile S.A.	DETROIT DIESEL - MTU - ALLISON CHILE	Sucursal	Sotomayor 2057
Emin Ingeniería y Construcción S.A.	EMIN S.A.	Sucursal	Serrano 145 Of.403
Empresa Neptuno Industrial Comercial Ltda.	Empresa Neptuno Industrial Comercial Ltda.	Matriz	Av. Circunvalación Sitio 64-B

Estudio de Clusters Regionales: Consultor Paris Salgado Henríquez- Región de Tarapacá
CLUSTER: MADERA- MINERO- OLIVÍCOLA

Razón Social	Nombre	Casa Matriz o Sucursal	Dirección
Explonor S.A.	EXPLONOR	Matriz	Km.12, Ruta A- 616
Finning Chile S.A.	FINNING CHILE S.A.	Sucursal	Patricio Lynch 160
Flores y Kersting S.A.	FLORES Y KERSTING S.A.	Sucursal	Obispo Labbé 1270
G y G Thomas Ltda.	G y G Thomas Ltda.	Matriz	Amunátegui 29, El Colorado
Gallyas S.A.	GALLYAS TELECOMUNICACIONES S.A.	Sucursal	Manzana D Sitio 37, Galpón 29, Barrio Industrial
General Marineer S.A.	General Marineer S.A.	Matriz	Soto Mayor 2093
Geocor ING	Geocor ING	Matriz	Rancagua 2774, Of. 12
H & H Ltda.	H & H Ltda.	Sucursal	Av. Bilbao 3662
Importadora Mega, International Trading Ltda.	Importadora Mega International Trading Ltda.	Matriz	Salitrera Victoria Mza. E Sitio 47, Galpones 13 y 14
Importadora, Distribuidora y Exportadora Cauchoval S.A.	CAUCHOVAL S.A.	Sucursal	Serrano 780
Importaciones Crown Chile Ltda.	Importaciones Crown Chile Ltda.	Matriz	AV. Arturo Prat Manzana D, Sitio 54 C, Barrio Industrial
Industrial Support Company Ltda.	HIGHSERVICE	Sucursal	Sotomayor 625, Of. 625
Inspectorate Griffith (Chile) S.A.	INSPECTORATE GRIFFITH (CHILE) S.A.	Sucursal	Arturo del Río 2878
J.S.Q.	J.S.Q.	Matriz	Serrano 145 Of. 606
Jaime Sierralta Castillo	AGENCIA DE ADUANAS JAIME SIERRALTA CASTILLO	Sucursal	San Martín 255 Piso 12 Of. 123, Edif. Empresarial
Komatsu Chile S.A.	KOMATSU	Sucursal	Calle Arturo Prat, Sitio 54-B, Barrio Industrial
Maestranza Makimet Ltda.	Maestranza Makimet Ltda.	Matriz	Av. Los Aromos Manzana D Sitio 15; Alto Hospicio
Maestranza Villafaña y Cía. Ltda.	Maestranza Villafaña y Cía. Ltda.	Matriz	Esmeralda 613
Marco Comercial Mining Service Ltda.	Marco Comercial Mining Service Ltda.	Matriz	Av. Jorge Barrera S/N Recinto Portuario
Metso Minerals (Chile) Limitada	METSO MINERALS	Sucursal	No Informa
MinePro Chile S.A.	MINEPRO	Sucursal	Manzana 9, Galpón 77 - 78, Zofri
Mining Services Ltda.	Mining Services Ltda.	Matriz	Oficina Victoria 3129-A Villa Magisterio
MSA de Chile Equipos de Seguridad Ltda.	Servicio Integral Haz-Top	Distribuidor	Orella 845
OCH Grúas	OCH Grúas	Matriz	Playa Yape 2342
Oxiqum S.A	OXIQUIM S.A.	Sucursal	Avda. Desiderio García, Pasaje Caliche S/N
Panades Ltda.	Panades Ltda.	Matriz	Av. Circunvalación 600
Quinova Ltda.	Quinova Ltda.	Matriz	Gorostiaga463-A
Representaciones y Servicios Tiar Ltda.	TIAR LTDA.	Sucursal	Avda. Arturo Prat 2748 Dpto. 101
Rodac S.A.	Rodac S.A.	Matriz	Manzana 11 Galpón 18
SGS Chile Ltda.	SGS CHILE	Sucursal	Avda. Obispo Labbé 960
Shell Chile S.A.C. e I.	SHELL CHILE	Sucursal	Sotomayor 1357
Sherwin Williams Chile S.A.	SHERWIN WILLIAMS CHILE S.A.	Sucursal	Juan Martínez 1249
SK Comercial S.A.	SK COMERCIAL S.A.	Sucursal	Pje. Santa Cruz Sitio 47, Galpón 19-20, Zona Franca

Razón Social	Nombre	Casa Matriz o Sucursal	Dirección
Sociedad Comercial e Industrial Mecánica Tarapacá Ingeniería Ltda.	Sociedad Comercial e Industrial Mecánica Tarapacá Ingeniería Ltda.	Matriz	Sotomayor 2035
Sociedad Mónica Estay y Asociados Ltda.	Sociedad Mónica Estay y Asociados Ltda.	Matriz	Serrano 389 Of. 1002
SPL S.A.	SPL S.A.	Sucursal	Caleta Patillos s/n Km 60 Ruta A-1
Sudamericana Agencias Aéreas y Marítimas S.A.	SAAM S.A.	Sucursal	Patricio Lynch 145
Técnica Comercial Santiago Válvulas S.A.	TECVAL S.A.	Sucursal	Avda. La Concordia 1910, Playa Brava
Tecno Tip Top (Chile) S.A.	TECNO TIP TOP (CHILE) S.A.	Sucursal	Ruta A-16 Km. 8,5 Parcela 2, Alto Hospicio
Transportes San Nicolás	Transportes San Nicolás	Matriz	Manuel Rodríguez 1724
Tuset Distribuidora	Tuset Distribuidora	Matriz	Las Rosas 2372

Fuente: Estudio U. de Chile – CORFO

A.2.- Empresas proveedoras de servicios e insumos a la minería ubicadas en Arica:

Cuadro N° 11: Empresas proveedoras de servicios e insumos a la minería-Arica.

Razón Social	Nombre	Casa Matriz o Sucursal	Dirección
Alex Stewart Intercorp Chile y Cía. Ltda.	ALEX STEWART INTERCORP CHILE	Sucursal	Colón 373 Block B
Coasin Chile S.A.	COASIN CHILE S.A.	Sucursal	Pasaje Sangra 388 Of. 10
Constructora DAB S.A.	Constructora DAB S.A.	Matriz	Lagunilla 855
Corporación Metalmecánica Arica S.A.	Corporación Metalmecánica Arica S.A.	Matriz	Av. Santa María 2814
Sudamericana Agencias Aéreas y Marítimas S.A.	SAAM S.A.	Sucursal	Prat 391 Piso 8 Edificio Empresarial

Fuente: Estudio U. de Chile – CORFO.

A.3.- Empresas Certificadas ISO 9000.

Cuadro N° 12: Empresas de la región certificadas con ISO 9.000/2000.

Empresa	Dirección
Adocretos y Servicios Chirinos Ltda.	Vía 3 manzana L Lote B, Bajo Molle 381143
Cape Horn Ltda.	Thompson 1348
CAV Centro Hidráulico	Arturo Pérez canto 301
Clínica Tarapacá	Barros Arana 1550
CMV Ingeniería	José Francisco Vergara 3442 –A
Consortio Eleccon Multitecno S.A.	vía 5 sitio 10 manzana e sector bajo molle 383030

Consortio Ingeser-Inrex	Manzana C Sitio nro. 6, Barrio Ind. Pozo Almonte
Constructora Puerto Grande	Héroes de la Concepción nro. 838
Constructora Saens.	Bolívar 354-Of.412, Edificio Humberstone av. las parcelas 10 sitio 55, alto molle 497398
Conymet Ltda.	Amunategui 1014
Fabrica Moisés	Av. Playa Brava 1870. 2o Piso 440194
Grupo CGC	Manzana 7, Galpón 28, Zona Franca
Import Export Acuario´s Int´l Ltda.	Galpón 79, Manzana 9, Zofri
Importadora Santa Alicia Ltda.	Patricio Lynch 1074-B
Imprenta El Salitre Ltda.	san martin 255 of. 151 396105
Iquique Terminal Internacional S.A.	obispo labbe 1280
Klait World Services	Ramírez 1246 415240
Laboratorio Clínico Arauco Ltda.	Patricio Lynch 1340
Limsani	los aromos mz. d st.15 496825
Maestranza Makimet	Calle Olcay - Sitio 7 Manzana B
Maestranza Videla Ltda.	oficina victoria 3129 404366
Minning Services	Via 7 Manzana c Siito 3 y 4, Bajo Molle 380961
OCK Movimiento de Tierras	pedro prado 2360 437383
Pullman Santa Rosa Ltda.	sotomayor 1404 429339
Sociedad de Prestación de Servicios NORCAT Ltda.	Pasaje Salitrera Virginia 2909
Trans Santiago Norte	Tarapacá 1501 390510
Transportes Cargotrans Tarapacá S.A.	Videla 1109
Vila´s Motor	
Fuente Cámara de Comercio e Industria de Iquique	

A.4.- Empresas en proceso asociativo.

Un grupo de empresas pymes de Iquique, están liderando un proceso de asociatividad desde Enero del 2005 apoyados por la Asociación de Industriales de Iquique. A.G. Estas empresas son proveedoras de insumos y servicios para la gran minería, y el objetivo de la asociatividad es la exportación de sus servicios e insumos.

Empresas participantes:

- Quinova Ltda
- Recauchajes Bailac Thor Ltda
- Empresa Neptuno Industrial Comercial S.A..
- Revestimientos Industriales Inrex Ltda
- Consorcio Eleccon Multitecno S.A.
- Empresa Polytex Ltda

Perfiles por Empresa.

Cuadro N° 13: Perfil empresa Quinova Ltda..

Razón Social	QUINOVA CHILE EIR LTDA.
Dirección	GOROSTIAGA 463-A
Ciudad	Iquique
Región	I Región
Teléfono	57-424706
Fax	57-428609
Nombre Contacto	Jorge Méndez Escorza
Cargo Contacto	Gerente General
Teléfono Contacto	424706

Fuente: Quinova Ltda.

Cuadro N° 14: Perfil empresa Thor San Ltda.

Razón Social	THOR SAN LTDA. (Bailac)
Dirección	Av. Desiderio García Sitio 8
Ciudad	Iquique
Región	Tarapacá
Teléfono	426068
Cargo	Gerente General
Contacto	Leopoldo Bailac Arriagada

Fuente: Thor San Ltda.

Cuadro N° 15: Perfil empresa Neptuno Ltda.

Razón Social	EMPRESA NEPTUNO INDUSTRIAL COMERCIAL S.A.
Dirección	Avda. Circunvalación Sitio 64-B, Barrio Industrial Zona Franca
Ciudad	Iquique
Región	I Región
Teléfono	57-424685
Nombre Contacto	IVOR OSTOJIC PERIC
Cargo Contacto	GERENTE GENERAL
Teléfono Contacto	424685

Fuente: Neptuno S.A.

Cuadro N° 16: Perfil empresa Ingeser Inrex Ltda.

Razón Social	CONSORCIO INGESER INREX LTDA.
Dirección	Manzana C, Sitio 6, Barrio Industrial, Pozo Almonte
Ciudad	Iquique
Región	I Región
Teléfono	57-752034
Nombre Contacto	Luis Paz Rodríguez
Cargo Contacto	Gerente de Revestimientos y Adm. y Finanzas
Teléfono Contacto	57-752034

Fuente: Ingeser Ltda.

Cuadro N° 17: Perfil empresa E.M.T. S.A.

Razón Social	CONSORCIO ELECCON MULTITECNO E.M.T. S.A.
Dirección	Vía 5, Lote 10, Manzana E, Sector Bajo Molle
Ciudad	Iquique
Región	I Región
Teléfono	57-383030
Nombre Contacto	Eduardo Poblete Barón
Cargo Contacto	Gerente General
Teléfono Contacto	57-383030

Fuente: EMT S.A.

Cuadro N° 18: Perfil empresa Polytex S.A.

Razon Social	POLYTEX S.A.
Nombre Contacto	Alfredo Abujatum
Cargo Contacto	Gerente General
Dirección	Av. Américo Vespucio 1580
Comuna	Quilicura
Ciudad	Santiago
Región	Región Metropolitana
Teléfono	2-6272054

Fuente: Polytex Ltda.

Cuadro N° 19: Perfil empresa Polytex Ltda.

Razón Social	INDUSTRIA POLYTEX LTDA.
Dirección	SANTA ROSA DE HUARA SITIO 29 ZOFRI
Comuna	Iquique
Ciudad	Iquique
Región	I Región
Teléfono	57-429000
Fax	57-422823
Nombre Contacto	JAIME MORALES MORA
Cargo Contacto	GERENTE GENERAL
Teléfono Contacto	429000

Fuente: Polytex Ltda.

B.- Empresas proveedoras de materias primas y servicios.

Las empresas que proveen de materias primas a las empresas pyme de la región, están localizadas en Antofagasta, Santiago y el Extranjero, no obstante, las empresas de Antofagasta y Santiago son importadoras de los insumos principales, en este contexto en la cadena de proveedoras para las Pyme de la región están los usuarios de la Zona Franca de Iquique.

C.- Empresas en la red de apoyo.

C.1.- Recursos Humanos.

La Universidad Arturo Prat de Iquique cuenta con un Centro Tecnológico Minero donado por la Cía. Minera Dña. Inés de Collahuasi, este centro sirve para formar empleados especializados en el manejo y mantención de maquinaria pesada usadas en la faena minera, también entrega capacitación a los empleados de Collahuasi; por otro lado, la Universidad Arturo Prat mantiene carreras como Ingeniería en metalúrgica extractiva y la Universidad de Tarapacá mantiene carreras de Ingenierías duras, como Electricidad, Mecánica, Electrónica, Informática y Análisis Químico.

C.2.- Clima de Negocios

La Asociación de Industriales de Iquique Asociación Gremial (A.I.I.), está permanentemente articulando el sector de empresas proveedoras de insumos y servicios a la gran minería a través de gestionar una serie de proyectos favorables para el sector, como Certificaciones de Calidad, Asistencias Técnicas, Profos, etc. El universo de empresas asociadas es cercano a 80 empresas que tienen relación comercial con las empresas mineras de la zona.

Existencia de Estudios financiados por CORFO y en etapa de realización por parte de la Universidad Arturo Prat de Iquique (UNAP) en los mercados mineros de Perú y Bolivia, tendientes a determinar las demandas de dichos países por insumos y servicios mineros.

1.2.2.2.- LÍNEA DE PRODUCTOS

Para identificar mejor los productos y servicios que demanda el sector minero, se debe tener presente que las etapas propias del proceso productivo Minero, corresponden a:

- _ Exploración: Generación, Seguimiento, Avanzada; tareas relativas a establecer blancos geológicos.
- _ Explotación: Estudio de factibilidad, Ingeniería básica y de detalles, Construcción, Puesta en Marcha, Operación y Cierre.

Las empresas en estudio, tienen una oferta de productos y servicios en la línea de Explotación: Insumos y servicios para la minería, en este contexto destaca el sector metal mecánico, formado por maestranzas, fundiciones, tornerías y obras estructurales. En tanto que otras Pymes, pueden servir a otros sectores industriales, tales como: el sector agroindustrial, petrolero, industrial; el potencial que existe al respecto, está en relación a que algunos productos utilizados en la gran minería también se usan en otros sectores industriales, es así que POLYTEX con sus productos plásticos atiende a empresas agroindustriales de Perú; QUINOVA Ltda. atiende a empresas petroleras en Bolivia; en este sentido hay productos-mercados que claramente se cruzan.

Acerca de las exportaciones de las empresas en proceso asociativo:

En general, las empresas han incursionado en mercados extranjeros o en términos más generales se han internacionalizado, la empresa QUINOVA Ltda. por ejemplo, después de una fase exportadora de sus servicios y productos a Bolivia, decidió instalarse en dicho país, igualmente el caso de la empresa BAILAC THOR Ltda que se instaló en Brasil; por otro lado, la empresa NEPTUNO mantiene un canal a través de un agente de ventas en Perú, POLYTEX Ltda. exporta regularmente a Perú, España, Colombia, Argentina, Uruguay y otros países latinoamericanos dado una alianza estratégica con una gran empresa con central en Perú.

Las restantes empresas del grupo como INREX Ltda y EMT S.A, están en un proceso de búsqueda de mercados exteriores con algunas experiencias en Bolivia y Perú.

Cuadro N° 20: Productos empresa Quinova Ltda.

Líneas	Producto	Función
Calderas	Nova B-101	Dispersante agua calderas
	Nova B-103	Antiespumante agua calderas
	Nova B-104	Antiescrustante agua calderas
	Nova B-105	Secuestrante oxígeno agua cal
	Nova B-108	Alcalinizante
	Nova B-109	Polímero dispersante agua cal
	Nova B-115	Secuestrante oxígeno agua cal
	Nova B-117	Anticorrosivo líneas vapor
Enfriamiento	Nova C-200	Dispersante agua enfriamiento
	Nova C-203	Secuestrante oxígeno agua enfriamiento
	Nova C-215	Anticorrosivo agua enfriamiento
	Nova C-219	Anticorrosivo agua enfriamiento
	Nova C-226BD	Algicida Agua Enfriamiento Piscina
	Nova C-229	Algicida Agua Enfriamiento Piscina
	Nova C-233	Algicida Agua Enfriamiento Piscina
	Nova C-235	Algicida Agua Enfriamiento Piscina
Líneas	Producto	Función
Limpieza	Nova L-300R	Limpiezas Químicas Calderas
	Nova L-303	Limpieza equipos diálisis
	Nova L-308R	Limpieza de Equipos, Uso en etapa de neutralización.
	Nova L-309	Limpieza Motores
	Nova L-316	Limpieza resinas intercambio
	Nova L-320	Limpieza de manos sin agua
	Nova L-323	Remoción grasa y fuel pesado
	Nova L-325	Limpieza y desoxida metales
	Nova L-335	Limpieza manos con agua

Fuente: Quinova Ltda.

Cuadro N° 21: Productos empresa Bailac Thor Ltda.

Productos	Servicios
Software de gerenciamiento de neumático (seguimiento de neumáticos, control, vida útil, posición, etc)	Servicio integral: Ingeniería, mantención y control de neumáticos gigantes y súper gigantes
	Auditorias-Capacitación-Asesoría en ahorro de neumáticos.
	Servicio de recauchaje y reparación de neumáticos gigantes fuera de carretera.
	Revestimientos (fabricación y revestimientos de piezas con caucho).

Fuente: Bailac Thor Ltda.

Cuadro N° 22: Productos empresa Neptuno S.A.

PRODUCTOS Y SERVICIOS
Servicios de Fundición
Servicios de Maestranza
Ingeniería Mecánica
Hélices
Piezas Especiales
Ductos Antiabrasivos
Mecanizado de Alta precisión
Bombas Verticales y Horizontales
Aceros al Carbono
Aceros Inoxidables
Aceros al manganeso
Fundición Gris
Fundición Nodular
Fundición Blanca (Alto Cromo)
Bronces Normalizados

Fuente: Neptuno S.A.

Cuadro N° 23: Productos empresa Inrex Ltda.

Servicios
Diseño y desarrollo de revestimientos industriales plásticos resistentes (polímeros).
Fabricación Estructuras metálicas, Repuestos y Otros.
Obras Civiles.
Mantención Oleohidráulica y Neumática.

Fuente: Inrex Ltda.

Cuadro N° 24: Productos Consorcio Elecon Multitecno E.M.T. S.A.

SERVICIOS
Obras Civiles
Montaje Estructuras Metálicas
Pinturas Anticorrosivas y Pisos Industriales
Instalación Carpetas HDPE
Tendido Tuberías HDPE
Construcción en hormigón

Construcción y Remodelación de edificios y oficinas
Tendido Soldadura de cañerías de acero
Mantenimiento y Operación de Plantas Industriales
Operación desague minas
Servicio de Movimientos de Cables Mineros
Servicios de Mantenimiento mecánica y eléctrica
Servicios de mantenimiento en detenciones de planta

Fuente: E.M.T. S.A.

Cuadro N° 21: Productos empresa Polytex Ltda.

PRODUCTOS	
Geomembrana	Bolsas camisetas y Normales
Tubos Lisos	Bolsas Muestreo
Tubos corrugados	Bolsas contenedores
Film	Telas Raschel
Láminas termocontraíbles	

Fuente: Polytex Ltda..

1.2.2.3.- DESTINO DE LAS EXPORTACIONES.

Cuadro N°22.- Exportaciones empresa Quinova Ltda. a Bolivia Año 2004.

Código SACH	Nombre Producto	Monto Exportado (US\$)
8421219900	Los demás aparatos de filtrar o depurar agua	4.496,00
2916129000	Los demás esteres del ácido acrílico. (01)	2.976,00
2835100000	fosfinatos (hipofosfitos) y fosfanatos (fosfitos). (01) fosfinatos (hipofosfitos) y fosfonatos (fosfitos)	2.319,00
8421219200	Filtros depuradores de agua para calderas	1.827,00
8421990000	Las demás partes de aparatos de filtrar o depurar líquidos o gases	1.678,00
2918140000	Ácido cítrico	921,00
2827399000	Los demás cloruros	496,00
2834100000	Nitritos	354,00
3808209000	Los demás fungicidas	246,00
2825109000	Los demás hidrazina e hidroxilamina y sus sales inorgánicas (01)	205,00
2825900000	Las demás bases inorgánicas; los demás óxidos, hidróxidos y peróxidos de metales	185,00
3403990000	Las demás preparaciones lubricantes (incluidos los aceites para corte, las preparaciones de aflojar tuercas, las preparaciones antiherrumbre o anticorrosión y las preparaciones para el desmoldeo, a base de lubricantes)	183,00
3923901000	Bidones plásticos	18,00
Total Exportado		15.904,00

Fuente: ProChile

1.- Exportaciones empresa Quinova Año 2.005

Cuadro N°23.- Exportaciones empresa Quinova Año 2.005.

Nombre País	Monto Exportado Quinova (US\$) Nov. 2.005
BOLIVIA	10.065,65
Total Exportado	10.065,65

Fuente: Quinova Ltda.

2.- Productos exportados por la empresa Bailac Thor.

Esta empresa se ha internacionalizado, es por ello que está instalada desde el 2003 en Brasil “ Bailac Do Brasil “ ofreciendo los servicios nombrados anteriormente; desde Chile no realiza exportaciones, sin embargo el producto que está potenciando para exportar es el Software de Gerenciamiento de Neumáticos (seguimiento de neumáticos, control, vida útil, posición, etc.).

3.- Productos exportados por la empresa Neptuno S.A. Año 2004.

Los productos que exporta actualmente son Partes de Bombas para Líquidos (84139000) y Partes para elevadores de Líquidos (8413920000). Como antecedente se puede mencionar que las exportaciones del primer producto se destinan a Argentina y Perú

Cuadro N° 24: Exportaciones empresa Neptuno S.A. Año 2.004.

Código SACH	Nombre Producto	Monto Exportado (US\$)
8413910000	Partes de bombas para líquidos	141.966,20
8413920000	Partes para elevadores de líquidos	55.241,60
Total Exportado		197.207,80

Fuente: ProChile

Países a los cuales la empresa exporta.

Cuadro N° 25: Destino de las exportaciones empresa Neptuno S.A 2004.

Nombre País	Monto Exportado (US\$)
PERU	180.907,80
ARGENTINA, REPUBLICA DE	16.300,00
Total Exportado	197.207,80

Fuente: Prochile, estadísticas 2005 para 8413910000, Partes de bombas para líquidos.

Es la tercera empresa con mayor venta de estos productos durante el año 2005 con US\$ 120.178, de un total de 57 empresas a nivel nacional.

Entre sus clientes, cuenta con Argentina que es el principal demandante entre los 28 países a los que se exporta este producto. Perú no es insignificante ya que es el quinto demandante dentro de este ranking

4.- Productos exportados por la empresa Inrex Ltda.

La empresa Inrex Ltda..no exporta, sin embargo CORFO aprobó en Octubre del 2.005 el informe del Estudio de Prefactibilidad para instalarse en Arica con una Planta para la fabricación de productos de polímeros para el mercado minero de Perú.

5.- Productos exportados por la empresa consorcio Eleccon Multitecno E.M.T. S.A.:

Aunque no registra exportaciones, ha participado en licitaciones de obras civiles en Bolivia.

6.- Productos exportados por la empresa Politex .

Cuadro N° 26: Exportaciones Polytex Casa Matriz Santiago Año 2004.

Código SACH	Nombre Producto	Monto Exportado (US\$)
6005321000	Mallas de tejido (sombreadoras) de fibras sintéticas, teñidas	1.643.828,65
6305332100	Los demás sacos (bolsas) y talegas, para envasar, de tiras o formas similares, de polipropileno, con capacidad de carga inferior o igual a 50 kilos neto	1.438.546,48
5407200000	Tejidos fabricados con tiras o formas similares	179.399,55
6305332200	Los demás sacos (bolsas) y talegas, para envasar, de tiras o formas similares, de polipropileno, con capacidad de carga superior a 50 kilos neto pero inferior o igual a 1000 kilos neto	132.329,80
3923219000	Bolsitas y cucuruchos de polímeros de etileno	49.905,54
3902900000	los demas polímeros de propileno o de otras olefinas, en formas primar (01) los demas	19.000,00
6004100000	Tejidos de punto de anchura superior a 30 cm, con un contenido de hilados de elastómeros superior o igual al 5% en peso, sin hilos de caucho	4.284,00
6005329000	Los demás tejidos de punto por urdimbre (incluidos los obtenidos en telares de pasamanería), excepto los de las partidas 60.01 a 60.04., de fibras sintéticas, teñidos	1.998,00
3926909000	manufacturas de plástico	408,00
9606100000	Botones de presión y sus partes	139,00
5607501000	Cordeles, cuerdas y cordajes, de las demás fibras sintéticas, sin trenzar	42,00
Total Exportado		3.469.881,02

Fuente: ProChile

Países destino:

Cuadro N° 27: Destino exportaciones empresa Polytex.

Cuadro N° 27: Destino exportaciones empresa Polytex.	Monto Exportado 2005 (US\$)
Nombre País	
MEXICO	928.665,00
ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA (USA)	889.415,81
PERU	476.989,20
ARGENTINA, REPUBLICA DE	344.550,40
URUGUAY	247.069,10
ECUADOR	232.365,10
COLOMBIA	180.606,15
BOLIVIA	117.555,72
PARAGUAY	52.664,54
Total Exportado	3.469.881,02

Fuente: ProChile

Polytex Ltda. Iquique Año 2.004.

Cuadro N° 28: Exportaciones Polytex Ltda. Iquique Año 2.004.

Código SACH	Nombre Producto	Monto Exportado US\$
3920102000	Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin refuerzo, estratificación ni soporte, de polímeros de etileno, de densidad superior o igual a 0,94	942.603,65
3920101000	Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin refuerzo, estratificación ni soporte o combinación similar con otras materias, de polímeros de etileno, de densidad inferior a 0,94	369.749,40
3917321000	Los demás tubos, sin reforzar ni combinar con otras materias, sin accesorios, de polímeros de etileno	87.014,34
6005321000	Mallas de tejido (sombreadoras) de fibras sintéticas, teñidas	6.012,42
3916100000	Monofilamentos cuya mayor dimensión del corte transversal sea superior a 1 mm, barras, varillas y perfiles, incluso trabajados en la superficie pero sin otra labor, de polímeros de etileno	5.838,69
6005331000	Mallas de tejido (sombreadoras), de fibras sintéticas, con hilados de distintos colores	4.969,92
3917210000	Tubos rígidos de polímeros de etileno	3.570,00
6305332200	Los demás sacos (bolsas) y talegas, para envasar, de tiras o formas similares, de polipropileno, con capacidad de carga superior a 50 kilos neto pero inferior o igual a 1000 kilos neto	1.910,00
3917401000	Accesorios de polímeros de etileno	1.266,62
3926909000	Las demás manufacturas de plástico	538,94
Total Exportado		1.423.473,98

Fuente: ProChile

Países destino Polytex Ltda. Año 2004.

**Cuadro N° 29: Destino exportacion Exportaciones empresa Quinova Año 2.005
Exportaciones empresa Quinova Año 2.005es Polytex Ltda.**

Nombre País	Monto Exportado (US\$)
PERU	509.690,85
ESPAÑA	276.477,00
COLOMBIA	247.105,22
ARGENTINA, REPUBLICA DE	152.427,05
DOMINICANA, REPUBLICA	128.224,00
URUGUAY	93.156,16
ECUADOR	16.393,69
Total Exportado	1.423.473,98

Fuente: ProChile

1.2.2.4.- EMPRESAS DE ALTA TECNOLOGÍA EXISTENTES.

Recauchajes Bailac Thor Ltda.

Ha alcanzado un alto nivel tecnológico mediante el diseño de procesos productivos y la incorporación de equipamiento para recauchajes de neumáticos gigantes, actualmente cuenta con una planta en Brasil y ha recibido ofertas para abrir una planta en los Estados Unidos de Norteamérica. Bailac es una empresa con certificación ISO.

Empresa Neptuno Industrial Comercial S.A.

Ha alcanzado un alto nivel de Ingeniería a nivel de diseño y producción especialmente de Bombas de agua y sus piezas. Neptuno es una empresa con certificación ISO.

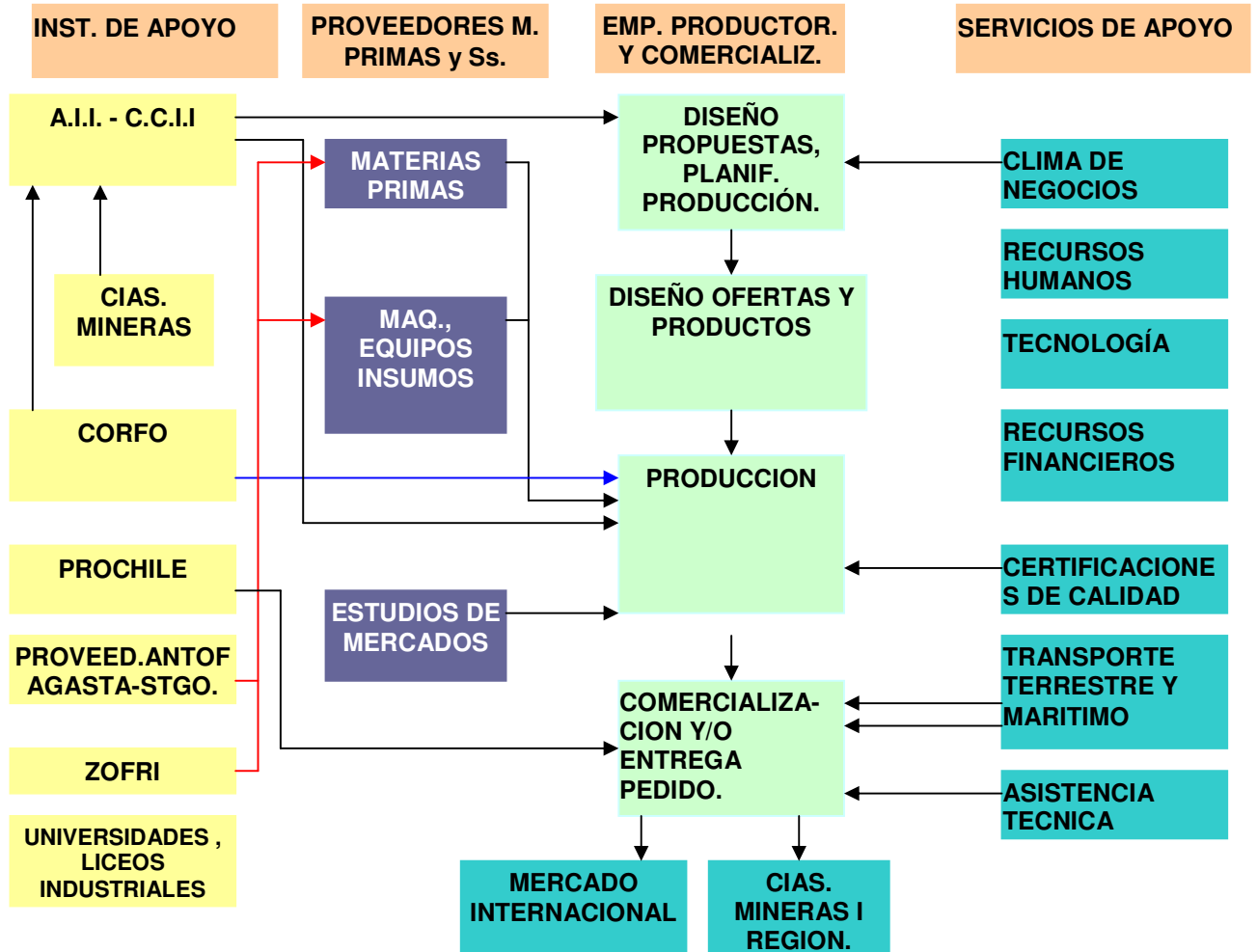
Industrias Polytex Ltda.

Ha alcanzado una alta productividad, incorporando equipamiento, diseño de producto y economías en la compra de insumos. Polytex es una empresa con certificación ISO, OSHAS y Ambientales.

Conymet Ltda

Conymet Ltda. opera con una planta en Iquique, su casa central se encuentra en Antofagasta II Región, su producción en Iquique está orientada al producto Tolvas de Camión de minería. Su instalación en Iquique obedece a la logística de transporte de sus productos hacia las faenas mineras, igualmente optimiza costos por importación a través del sistema franco.

1.2.2.5.- GRAFICO N° 3: MODELO CLUSTER MINERO ACTUAL.-



Fuente: Elaboración propia.

Nota al Modelo Cluster Minero: Las líneas de dinámica para Recursos Humanos, Tecnología y Recursos Financieros, no se han dibujado dado que representan debilidades del sistema, como se verá mas adelante.

1.2.3.- CLUSTER OLIVÍCOLA

1.2.3.1.- EMPRESAS.

A.- Empresas productoras y comercializadoras participantes.

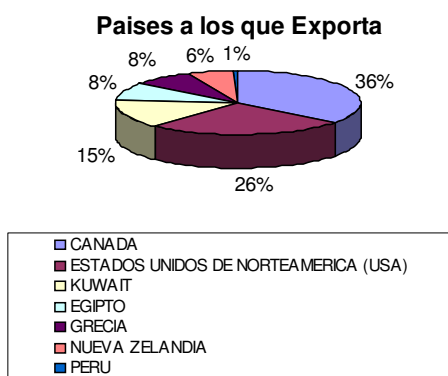
Raúl Lombardi F.

La actividad del productor se centra en la producción y exportación de aceitunas y tomates y su abastecimiento lo realiza desde su propio predio.

Prácticamente el 100% es producido por el productor y ocasionalmente compra aceitunas, dependiendo de la calidad. Los volúmenes que comercializa van desde: 600 – 1.000 ton/año de aceitunas.

Los mercados de destino de la Aceituna son: 10% regional, 60% nacional y 30% internacional.

Gráfica 4: Exportaciones Raúl Lombardi F.



Las exportaciones (SACH Aceituna en Salmuera 0711201000) que ha realizado hasta Octubre 2005 se distribuyen como se muestra en el gráfico.

El productor utiliza la norma chilena para la aceituna, su política de calidad es reciente (menor a 3 años).

Fuente: ProChile.

Agroliva Azapa S.A.

Esta Sociedad formada en el contexto de un Proyecto de Fomento CORFO (Profo), es comercializadora y productora de aceitunas envasadas y a granel en salmuera. Se provee directamente de los socios y de otros productores del valle de Azapa.

Las variedades que comercializa son:

- Aceituna natural en salmuera
- Aceituna Sevillana natural
- Aceituna Sevillana deshuesada
- Aceituna rellena Sevillana (diferentes rellenos, salmón, pimentón, anchoas)

Esta sociedad transa volúmenes a los mercados regional, nacional y medio oriente (específicamente a Kuwait), visualizando exportaciones a Sud América. La sociedad está formada por los sges. productores individuales: Alberto Focacci, Fernando Fernández, Carlos Silva, Hugo Stagnaro y Lido Carbonne.

Rila Chile S.A.

Esta Sociedad tiene su casa matriz en Alemania, su actividad es la comercialización de aceitunas preparadas y de otros productos agrícolas preparados. Se provee con agricultores seleccionados del valle de Azapa, tales como Raúl Lombardi, de Tacna-Perú e incluso de Turquía.

La estructura productiva de esta empresa cuenta con Laboratorios de Alimentos, Línea de productos envasados en vidrio y sachet cerrados al vacío.

Esta sociedad exporta la totalidad de sus productos a Alemania, desde donde son distribuidos al resto de Europa

La empresa tiene mayormente instalado el concepto de calidad, tiene certificación de calidad ISO 9000/2000; para sus productos maneja normas internacionales.

Agrícola del Norte S.A.

Esta Sociedad conformada por 411 agricultores, actúa como cooperativa, compra la producción de hortalizas de los pequeños agricultores del Valle de Azapa, con el objeto de colocarlas en el mercado nacional e internacional; es un proveedor de insumos agrícolas, esto es, maquinaria y fertilizantes, para ello tiene una política de crédito; articula procesos de capacitación y transferencia tecnológica hacia sus asociados y entrega información técnica y de mercado a sus asociados.

Otras empresas relevantes

Cuadro N° 30: Otras empresas relevantes del sector olivícola.

NOMBRE-RAZÓN SOCIAL:	Bezmalinovic y Cia. Ltda.
PRODUCTOS	"Aceite de oliva; aceituna en salmuera."
DIRECCIÓN	Valle de Azapa ruta A-33 KM 5.7

Fuente: Denominación de origen UTA

NOMBRE-RAZÓN SOCIAL:	Carlos Buneder Buneder
PRODUCTOS	Aceituna preparada o conservada
DIRECCIÓN	Valle de Azapa Km. 4 1/2

Fuente: Denominación de origen UTA

NOMBRE-RAZÓN SOCIAL:	Multiagro Ltda.
PRODUCTOS	Aceituna preparada o conservada
DIRECCIÓN	21 de Mayo 725

Fuente: Denominación de origen UTA

NOMBRE-RAZÓN SOCIAL:	Fermatt
PRODUCTOS	"Aceituna preparada o conservada; pimentón; aceituna preparada o conservada."
DIRECCIÓN	Valle de Azapa Km. 4 1/2 Pedro Quintavalle 2374

Fuente: Denominación de origen UTA

B.- Empresas proveedoras de materias primas y servicios.

Existen empresas instaladas en el Valle que proveen de Insumos e Equipamiento agrícola para la producción del fruto, generalmente corresponden a empresas formadas por los propios productores, estas empresas son:

Agrícola del Norte S.A.

Empresa proveedora de Fertilizantes, Pesticidas, Sistemas de riego tecnificado, agroturismo, asesorías agrícolas y capacitación, Equipos, Herramientas, Materiales, Semillas.

Constructora Piemonte.

Empresa proveedora de servicios de Perforación y mantención de pozos profundos, Movimiento de Tierra, Construcción de estanques almacenadores de agua. La familia Lombardi junto con ser productores, son dueños de empresas Agro Piemonte S.A. y Haciendas Piemonte, que son proveedoras de insumos y fertilizantes agrícolas, con lo que están presente en toda la línea de producción y comercial.

Agropiemonte.

Proveedora de equipos agrícolas, grupos electrógenos, motobombas.

Proveedores de Envases y etiquetas.

Respecto a los insumos para el proceso de comercialización, tanto envases de vidrio y plástico, las empresas productoras se abastecen de empresas de Santiago, dado la falta de oferta en el mercado y el alto precio en Arica. En el caso de envases de vidrio se abastecen de Vidriería el Toro. Las etiquetas en serie también se mandan a confeccionar a empresas de Santiago.

C.- Empresas en la red de apoyo.

C.1.- Recursos Humanos.

La Universidad de Tarapacá apoya en cuánto a la formación del Recurso Humano del sector agrícola, tanto técnicos como ingenieros, en la investigación y la disposición de sus laboratorios para análisis correspondientes a la Facultad de Agronomía ubicada en el Valle de Azapa.

C.2.- Recursos Financieros.

Agrícola del Norte provee de apoyo financiero al sector, esta empresa dispone de líneas de créditos para los agricultores pequeños, capacitación en el manejo agrícola, coordina presentación de proyectos.

1.2.3.2.- LÍNEA DE PRODUCTOS.

El Núcleo productivo o conjunto de empresas agrícolas a las que nos referiremos, se encuentran ubicadas geográficamente en el Valle de Azapa, fértil y angosto oasis, cuyo marco lo componen dos cerros áridos de escasa altura.

Ubicado a tres kilómetros de Arica, produce durante todo el año una gran variedad de frutas y hortalizas, además de la mencionada aceituna de Azapa.

Producción: En Chile, el Olivo se encuentra distribuido entre la I y la VII Región, sin embargo el 95.7% de la superficie plantada se encuentra en la Primera Región.

Cuadro N° 31: Superficie Plantada de Olivos por Región.

<i>Región</i>	<i>Hectáreas</i>	<i>% Superficie Plantación(**)</i>	<i>% Producción</i>
I	1.223,6 (*)	27,2	95,7
II	1	0,02	0
III	1.779,4	39,6	80,4
IV	270,6	6	96,9
V	387,9	8,6	83,8
RM	356,5	7,9	53,5
VI	258	5,7	95,9
VII	128,6	2,9	86,4
VIII	70,3	1,6	79,5
IX	15,8	0,35	1,9
Total	4.496,7	100%	

Fuente: Censo Nacional Agrario 1997

(*) El Censo Olivícola del valle de Azapa 2001, señala una superficie de 1.416 há de olivos.

(**) Porcentaje que representa cada región, sobre el total nacional.

La producción de aceitunas en el valle de Azapa es del orden de 4.000 ton/año como promedio en los últimos años, también se puede señalar que la producción para el valle de Azapa fluctúa entre 5.404.000 y 8.313.00 Kgs/año para un año normal. Entrevistas con la Facultad de Agronomía de la Universidad de Tarapacá señala una producción para el año 2004 de 11.000 toneladas dado las buenas condiciones climáticas y abundancia de agua para dicho año, no obstante para el cierre del año 2005 se esperan 8.000 Ton.

El 99,5% de la producción regional tendría como destino las aceitunas de mesa, mientras que el 0,1% estaría destinado a aceite. Las características comerciales de la variedad azapeña están dadas por sus calibres, que oscilan entre 90 a 180 û/Kg. Los calibres más producidos son el mediano (100-120 û/Kg.) y el chico (120-140 û/Kg.).

Cuadro N° 32: Productos principales cluster olivícola.

<i>Tipos de aceitunas:</i>	<i>Producción %</i>
Negras naturales en salmuera	57
Verdes tipo sevillano	29
Tipo mulata	09
Negra sin amargo	05

Fuente: Denominación de Origen Universidad de Tarapacá.

1.2.3.3.- DESTINO DE LAS EXPORTACIONES

Las exportaciones totales de la región de Aceitunas en Salmuera durante 2004 y Octubre 2005, corresponden a:

Cuadro N° 33: Exportaciones empresas del cluster olivícola.

Empresa exportadoras de Azapa	Monto Dólares FOB Octubre 2005
LOMBARDI FIORA DEL FABRO, RAÚL	206.374
ALDO LOMBARDI LOMBARDI	175.349
GIAN FRANCO FIORA DEL FABRO	73.138
AGROLIVA AZAPA S.A.	25.758

Fuente: ProChile.cl

Las exportaciones totales de Aceitunas en Salmuera del país, durante 2004 y Octubre 2005, se han dirigido a:

Cuadro N° 34: Destino de las exportaciones empresas cluster olivícola.

País	Monto Dólares FOB año 2004	Monto Dólares FOB año 2005
BRASIL	1.121.757	232.287
ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	241.617	148.699
KUWAIT	73.242	125.756
CANADA	144.479	82.560
LIBANO		73.735
AJMAN (EX, EMIRATOS ARABES UNIDOS)		27.812
VENEZUELA	177.152	22.683

<i>País</i>	<i>Monto Dólares FOB año 2004</i>	<i>Monto Dólares FOB año 2005</i>
NUEVA ZELANDIA	16.422	22.057
ARGENTINA, REPUBLICA DE	39.173	7.480
ARABIA SAUDITA	44.352	
GRECIA	40.696	
ESPAÑA	24.861	
EGIPTO	22.310	
CHINA REP. POPULAR DE	15.134	
PERU	4.875	
ANGUILLA (INDIAS OCC.BRITANICAS)	47	

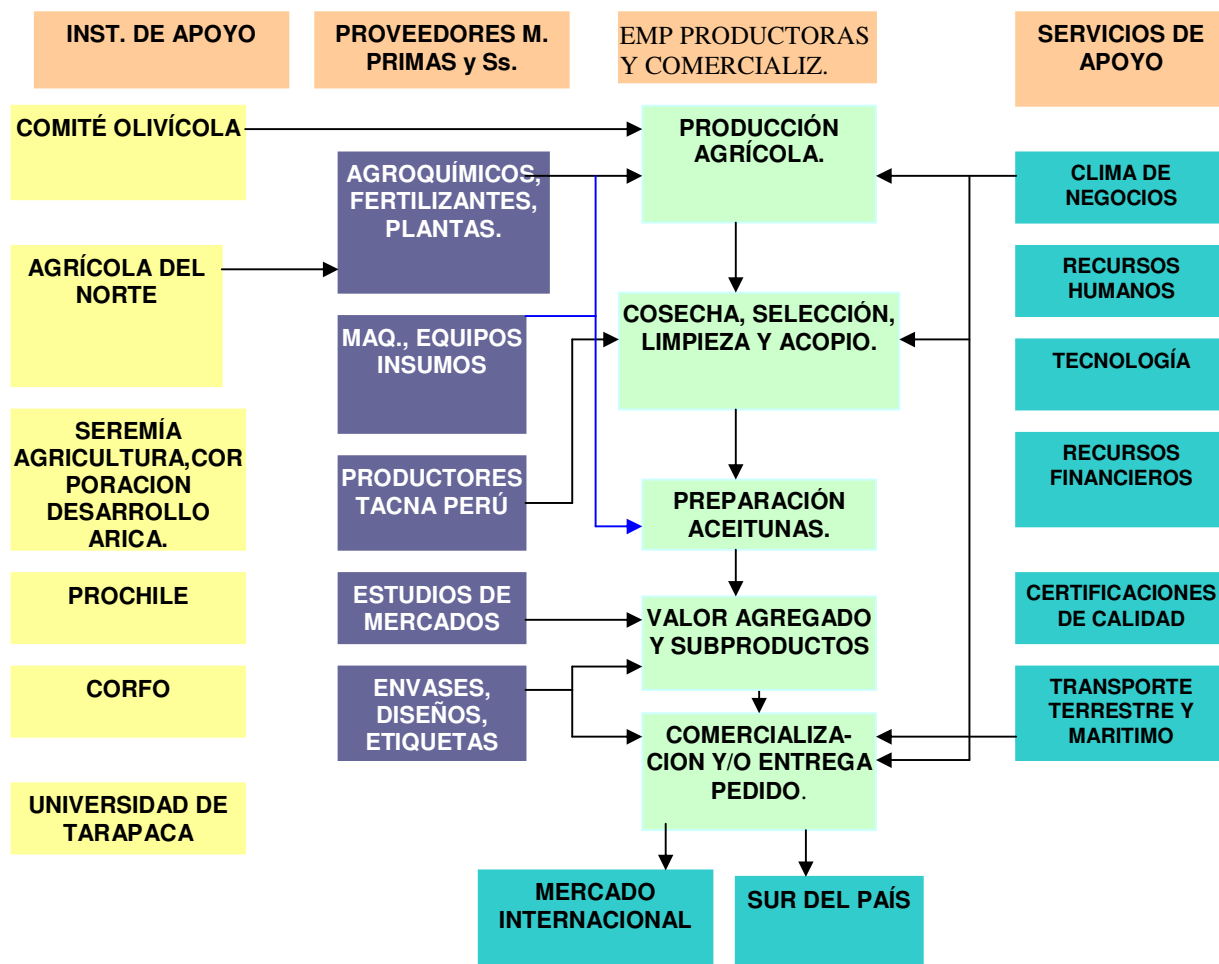
Fuente: ProChile.cl

1.2.3.4.- EMPRESAS DE ALTA TECNOLOGÍA EXISTENTES

Cuadro N° 35: Empresas de alta tecnología cluster olivícola.

Empresa	Tecnología aplicada en:
Raúl Lombardi F.	<ul style="list-style-type: none"> • Manejo tecnificado del predio agrícola, riego, fertilización, poda, manejo de desinfectantes. • Certificación de calidad de sus procesos y productos, se sujeta a la norma chilena para la producción de aceitunas • Desarrolla innovación de productos, ha desarrollado el aceite de oliva logrando ponerlo en el mercado nacional, ha desarrollado otros productos tales como crema de aceitunas, aceitunas rellenas. Ha invertido en máquinas italianas para el desarrollo e innovación de sus productos • Tiene su línea de envases y etiquetado
Rila Chile S.A.	<ul style="list-style-type: none"> • Investigación y desarrollo de productos, cuenta con laboratorios donde trabajan profesionales de la alimentación, ingenieros y técnicos. Ha agregado valor a la aceituna a través de distintos productos a partir de ella, pasta, aceitunas rellenas, cortadas para pizza, etc. • Sus procesos están certificados bajo normas ISO y su producción se rige por estándares europeos. • Tiene su propia línea de envases y etiquetado continuo

1.2.3.5.- Gráfico N° 5: Modelo Cluster Olivícola Actual



Fuente: Elaboración propia.

Nota al Modelo Cluster Olivícola: No se han dibujado las líneas de dinámica para los servicios de apoyo de Formación de Recursos Humanos, transferencia de Tecnología y certificaciones de calidad, ya que aunque existen servicios que pueden entregar dicho apoyo, son débiles en su aporte. Por otro lado, existiendo fondos financieros en el Estado (CORFO) no son bien aprovechados. (Fuente: CORFO Regional Arica).

1.3.0.-ANÁLISIS FODA DE LOS CER , POR ACTIVIDAD ECONÓMICA.

1.3.1.-CLUSTER MADERA TROPICAL BOLIVIANA.

1.3.1.1.- FORTALEZAS.

A.-Clima de negocios.

A.1.- Sistema Tributario.

Para las empresas bolivianas instaladas en Arica, los gastos operacionales, sobre todo los relativos a funciones de marketing ocasionados en el extranjero, pueden ser deducibles de los ingresos operacionales, situación que no ocurre para estas empresas operando desde Bolivia.

A.2.- Entorno Jurídico Político Económico.

El sistema jurídico y político chileno otorga confianza y tranquilidad a los inversionistas extranjeros, especialmente entrega seguridad respecto de uno de los puntos más críticos en la comercialización internacional: la entrega oportuna de las mercancías ofrecidas, en cuánto a plazos y calidad de la entrega. Esta es una de las razones más sólidas que han entregado las dos empresas entrevistadas.

Existencia en Chile de Políticas de fomento y promoción a las exportaciones en base a los acuerdos comerciales recíprocos.

A.3.- Financiamiento y rebaja de algunos costos.

- Costo de financiamiento desde una Tasa de 8,5% anual en Chile versus 22% anual en Bolivia.
- Facilidad de entrada al mercado chileno por Arancel Cero (ZOFRI).
- Ahorros de transporte (50% del costo hasta Arica) equivalente a 3% del costo del producto.
- Menores costos de operaciones de comercio exterior (cambio de moneda y cartas de crédito).

B.- Conectividad.

Logística del Puerto de Arica cuyo principal usuario son las empresas bolivianas, de esta forma las principales vías de salida de las exportaciones bolivianas de madera valorizadas son: Arica (61%) y La Paz (32%). (Fuente: Viceministerio de Exportaciones de Bolivia-CFB.)

C.- Proveedores con certificaciones de calidad

Empresa Cimal/IMR/Ltda. posee Certificación Verde y está Certificada con Cadena de Custodia. Lo que facilita la comercialización en el exterior de productos terminados o semi-terminados con madera provenientes de fuente manejada sosteniblemente.

Cimal/IMR/Ltda. es propietaria de bosques bolivianos protegidos y con certificación internacional de sustentabilidad.

D.- Clima.

El clima seco no lluvioso de la ciudad de Arica, es muy favorable para la mantención de las materias primas forestales importadas desde Bolivia, ya que produce un ahorro de costos de infraestructura física para la mantención y acopio, evitando con ello las pérdidas habituales que ocurren por causas climáticas en Bolivia.

1.3.1.2.- DEBILIDADES.

A.- Recursos Humanos.

A.1.- Calificación y Oferta.

Falta de calificación del recurso humano chileno e inexistencia en la región de instituciones de capacitación.

Los entrevistados se refieren a la mano de obra chilena como no calificada para el trabajo en madera boliviana. No hay formación especializada en Arica.

B.- Recursos tecnológicos.

B.1.- Existencia.

No existen recursos tecnológicos en la región, en relación a tecnologías para trabajos en madera, instituciones educativas, de investigación, de conocimiento.

C.- Recursos Financieros.

C.1.- Acceso al Financiamiento

Acceso a la banca chilena es dificultoso: por estructura de directorios 100% extranjeros al interior de las empresas bolivianas, dichas empresas no son sujetos de crédito para la banca chilena.

La política de los bancos chilenos, obliga a las empresas bolivianas que se instalen en Arica, a tener un socio chileno en su constitución social, esto también es exigido por Impuestos Internos para abrir iniciación de actividades a dichas empresas; por otro lado, las empresas así conformadas, sólo pueden abrir cuentas corrientes siempre y cuando uno de los titulares sea chileno y representante legal de la empresa. Para la asignación de créditos bancarios, a estas empresas se les exige ser propietarias de bienes raíces en Chile y tener al menos dos años de operaciones en Arica.

Actualmente los problemas de acceso al financiamiento, se resuelven vía triangulaciones con Bancos de Miami y Panamá, donde las empresas abren cuentas corrientes en dólares y hacen los traspasos a bancos chilenos.

Por otro lado, el tipo de propiedad de la empresa Cimal IMR S.A. escapa a los beneficios CORFO a través de los instrumentos de fomento.

Sin duda esta debilidad al futuro debe resolverse desde la banca y la institucionalidad chilena, flexibilizando el acceso al crédito y a la apertura de actividades, bajo un marco de mayor confianza.

D.- Clima de Negocios.

D.1.- Costos de los servicios y mano de obra.

Según las entrevistas a los empresarios bolivianos instalados en Arica (Fathi Abadlla, Fernando Velarde), los costos de producción aumentan en Chile respecto a Bolivia en un 100%, por situaciones relacionadas al nivel del salario por mano de obra, contribuciones, sistema de tarifas eléctricas de punta y una serie de pagos discrecionales de los servicios y controles S.A.G.

D.2.- Problemas de Expectativas.

Los empresarios entrevistados, perciben a Chile como país Comercial más que Industrial, dado que las rebajas de costos esperadas por instalarse en Arica, difieren de su percepción inicial y de su captación a partir de los programas de atracción de inversiones de CORFO.

1.3.1.3.-OPORTUNIDADES:

A.- Mercado.

A.1.- Evolución de mercado.

El mercado mundial de los productos de valor agregado en base a madera tropical ha experimentado un notable crecimiento y sobretodo los productos con certificación verde, mostrando un alto potencial dado las proyecciones de crecimiento en los EE.UU. y U.E. para los próximos 5 años.

Además, se debe destacar que Brasil, a pesar de sus bajos costos de producción, hoy pasa por problemas para certificar el origen de su madera para exportar (ATFCS), exigida por ley (debido a la tala ilegal), lo cual es un fuerte cuello de botella para la industria brasileña. Por otro lado EE.UU. tiene costos elevados que hacen poco competitiva la industria del sector.

B.- Alianzas Públicas.

B.1.- Existencia de acuerdos.

La Cámara Forestal de Bolivia ha percibido la oportunidad de trabajar en conjunto con la Corporación de Fomento de la Producción de Chile y es por ello que está delineando y apoyando la concreción de estos modelos de negocios, aportando su “know-how” sectorial (productivo-mercado) y el acceso a las empresas que actualmente forman parte de la cadena productiva. De esta forma podrán avanzar en desarrollar el cluster de madera tropical regional.

En este Contexto, en Mayo del 2005 se tomaron acuerdos importantes de cooperación CORFO – Cámara, no obstante, por el tema eleccionario de Bolivia, el tema fue en ese entonces, un acuerdo políticamente muy delicado.

Actualmente Pro Chile ha firmado un acuerdo en el séte sentido: Un convenio de Cooperación que permitirá la profundización de la agenda de trabajo conjunta en materias de comercio exterior, El convenio contempla la elaboración de estudios de inteligencia comercial que permitan la identificación y difusión de oportunidades comerciales y alianzas estratégicas entre empresarios de ambos países; promover la cooperación de Pro Chile y Centro de Promoción Bolivia CPROBOL para la organización de actividades de promoción de oportunidades en materia comercial y de alianzas empresariales.

C.- Política Económica

C.1.- Reglamentación boliviana.

Actualmente, de las dos empresas de capitales bolivianos que funcionan en Arica, una corresponde al modelo de negocio de interés de CORFO, esta es la empresa CIMAL, que solamente agrega mano de obra para armar el producto (sillas de verano), ya que este viene completamente dimensionado desde Bolivia.

Los acuerdos comerciales aunque convenientes, no son determinantes para las empresas bolivianas, ya que desde su país también llegan con arancel cero a Europa, por otro lado, los insumos utilizados en el armado de sillas y muebles en Chile, vienen con la misma glosa arancelaria con que se reexpide. Respecto al arancel, se ha establecido que debiera terminar para el año 2006. (Este privilegio no es inminente que se termine, ya que consultada la CORFO y empresarios bolivianos instalados en Arica, indican que es probable que el nuevo gobierno boliviano solicite extender este beneficio).

Por otro lado, los acuerdos se han estado haciendo prácticos a través de desarrollos de seminarios, ruedas de negocios y visitas a empresas de Arica-Chile y Santa Cruz-Bolivia. En Arica durante el mes de Junio del 2006, se realizó un seminario y rueda de negocios que reunió a actores del potencial cluster, tales como empresas bolivianas y chilenas del sector e igualmente instituciones de apoyo de ambos países. Este seminario junto con establecer los primeros pasos de una asociatividad, permitió a las empresas del potencial cluster, identificar participativamente, alternativas de modelos de negocios que le permitan a las empresas bolivianas del sector, operar en términos favorables en Arica.

Una de las conclusiones del seminario, fue atraer inversiones de empresas de la zona de Pando-Bolivia, ya que es un sector cercano a la ciudad de Arica, muy rico en madera tropical y muy poco explotado forestalmente. Pando se ubica en el norte de Bolivia, limita al norte con Brasil, al sur con La Paz-Bolivia, al este con el departamento de Beni-Bolivia y

Brasil, y al oeste con Perú. Esta ubicación geográfica resulta favorable en términos de distancia para un encadenamiento productivo con la ciudad de Arica.

Antecedentes preliminares de Pando obtenidos por Corfo, indican la escasa presencia de empresas forestales en el sector, siendo muy importante el comercio de esta zona con Brasil y los demás departamentos bolivianos; en este contexto, Pando exporta madera, pieles y aceite de animales. El comercio no es muy intenso por la falta de caminos carreteros.

C.2.- Reglamentación brasileña.

Toda madera brasileña para ser exportada debe tener un certificado especial del IBAMA (Instituto Brasileño del Medio Ambiente), siguiendo las exigencias de la UE, Estados Unidos y Japón principalmente. Actualmente “El Morado” madera tropical brasileña, tiene prohibición de explotación dictada por el gobierno de Brasil; dicha prohibición durará 10 años a partir del 2.005.

1.3.1.4.- AMENAZAS

A.- Controles fronterizos del Gobierno de Chile.

A.1.- Fiscalización Aduana SAG.

El Sistema de Fiscalización Aduana y SAG es visto desde las empresas bolivianas como lento y costoso, lo que tiene directo impacto tanto en el ánimo de las empresas como en su estructura de costos, dado el tiempo utilizado para aforos físicos y los pagos a funcionarios S.A.G para que concurran a terreno a realizar sus labores de inspección.

A.2.- Infraestructura Aduanas.

La infraestructura en la aduana del paso fronterizo de Chungará perjudica las materias primas que se traen desde Bolivia, dado que éstas deben ser sacadas de los containers para su revisión, con consecuencia de pérdidas de producto por condiciones de clima e incomodidades del recinto.

B.- Política promocional de Arica.

B.1.- Percepción de la política de atracción de inversiones hacia Arica.

En general, la promoción que realiza CORFO Arica para atraer inversionistas bolivianos, genera grandes expectativas en las empresas bolivianas, que una vez instaladas en Arica, demuestran cierto grado de decepción por enfrentarse a un aumento considerable de costos comparados con su estructura de costos en Bolivia, dado que la promoción de la ciudad como enclave industrial no comunica los costos prácticos que deberán enfrentar las empresas en Arica.

De hecho el referente mas grande del sector que es CIMAL LTDA podría no animar a otros inversionistas bolivianos a su instalación en Arica. Además hasta ahora Arica representa

para la mayor empresa boliviana de madera tropical, sólo un Plan de Contingencia, esto es, si en el caso de ocurrir disturbios sociales y políticos en Bolivia que impidan una entrega oportuna al Reino Unido desde Bolivia, entonces se cuenta con el “Plan Arica”.

No ocurre lo mismo para la empresa Fathi Abdalla, ya que, esta empresa produce en Arica importando solamente la madera tropical desde Bolivia.

No obstante estas situaciones son relevantes para repensar el plan de atracción de inversiones de CORFO, quien está orientado a resolver los distintos aspectos que involucran los problemas presentados.

1.3.2.- CLUSTER MINERO.

1.3.2.1.- FORTALEZAS.

A.- Red de apoyo.

A.1.- Zona Franca de Iquique (Zofri).

Existencia de Zona Franca Comercial e Industrial en la región, la que no tan solo es una fortaleza por lo que significa la importación y comercialización de productos e insumos sin la carga arancelaria y tributaria que rige para el resto del país, sino, que también se ha transformado en un centro motor y articulador de negocios para los países de Perú, Bolivia y Paraguay. A través de los recintos de Zofri ubicados en la ciudad de Iquique, las pymes proveedoras de servicios e insumos para la minería, realizan sus importaciones de equipos, maquinarias y materias primas para sus procesos productivos.

El concepto industrial de Zofri, se refiere a la existencia de un régimen preferencial para las industrias manufactureras instaladas o que se instalen en Arica o Iquique.

Sus beneficios son:

- Exención de los derechos aduaneros e IVA a las materias primas, partes y piezas importadas e incorporados a procesos productivos.
- Exención del pago del Impuesto de Primera Categoría de la Ley de Impuesto a la Renta por las utilidades devengadas en sus ejercicios financieros.
- Recuperación de IVA por servicios o suministros utilizados en la elaboración de productos exportados.

Los Beneficiarios corresponden a:

- Industrias manufactureras instaladas o que se instalen en Arica e Iquique en Zonas territoriales designadas para ello y que realicen procesos de transformación irreversible de materias primas, partes y piezas extranjeras u otros procesos que incorporen valor

agregado nacional (armadura, ensamblado, montaje, terminado, integración, manufacturación o transformación industrial).

A.2.- Puerto y red vial.

Puerto de Iquique: Infraestructura portuaria muy apropiada y con gran experiencia logística y comercial.

A.3.- Existencia y liderazgo de empresarios asociados.

Asociación de Industriales de Iquique Asociación Gremial/ Cámara de Comercio/CORFO/ Universidad Arturo Prat/ Universidad de Tarapacá/ Universidad tecnológica Inacap.

La Asociación de Industriales de Iquique Asociación Gremial (A.I.I), está permanentemente articulando el sector de empresas proveedoras de insumos y servicios a la gran minería a través de gestionar una serie de proyectos favorables para el sector, como Certificaciones de Calidad, Asistencias Técnicas, Profos, etc. El universo de empresas asociadas es cercano a 80 , las cuales tienen relación comercial con las empresas mineras de la zona.

Convenio de cooperación A.I.I. con Cías. Mineras Cerro Colorado y Doña Inés. de Collahuasi, producto de este convenio existe el sitio Web [www. industriales.cl/crc/](http://www.industriales.cl/crc/) en el cual las compañías mineras entregan información respecto a sus demandas de insumos y servicios para la minería, orientando también el tamaño del mercado. Este sitio es financiado por la Cía. Doña Inés de Collahuasi y es utilizado por la pyme.

Existencia de convenio de cooperación entre A.I.I. con Cluster Minero de Antofagasta liderado por la asociación de industriales de Antofagasta.

Existencia de Estudios financiados por CORFO y en etapa de realización por parte de la Universidad Arturo Prat de Iquique (UNAP) en los mercados mineros de Perú y Bolivia, tendientes a determinar las demandas de dichos países por insumos y servicios mineros.

Existencia de Estudio de parte de CORFO con la cooperación de la Intendencia de la segunda región, para iniciar el levantamiento de un Cluster minero en la región de Tarapacá.

Existencia de Proyectos Asociativos Creación Patio de Residuos industriales: Corfo aprobó el primer semestre del 2006, la puesta en marcha de un Patio de Residuos Industriales, a objeto de responder a una gran necesidad del sector, con ello optimizará el espacio físico al interior de las empresas y mejorará las condiciones medio ambientales de la ciudad de Iquique.

Presentación a CORFO de un PROFO exportador de Servicios mineros: La A.I.I. ha presentado un proyecto de fomento asociativo para el grupo de empresas del presente estudio, sin embargo, éste ha sido rechazado al menos dos veces por la institución y hasta la actualidad

se ha dilatado su aprobación. Aunque CORFO no ha dado una respuesta escrita a la no aprobación del Profo, indicó que está elaborando un proyecto mayor para las empresas Pymes proveedoras de la gran minería; dicho proyecto está relacionado al desarrollo de un Cluster Regional.

A.4.- Existencia de Organización de capacitación para el sector.

La Universidad Arturo Prat de Iquique tiene un Centro Tecnológico Minero donado por la Cía. Minera Doña. Inés de Collahuasi, este centro sirve para formar empleados especializados en el manejo y mantención de maquinaria pesada usadas en la faena minera, también entrega capacitación a los empleados de Collahuasi; por otro lado, la Universidad Arturo Prat mantiene carreras como la Ingeniería en metalúrgica extractiva y la Universidad de Tarapacá mantiene carreras de Ingenierías duras, como Electricidad, Mecánica, Electrónica, Informática y Análisis Químico.

B.- Area de Calidad.

B.1.- Empresas certificadas con normas de calidad.

Existencia de empresas productivas con certificaciones de calidad, un total de 100 empresas han certificado Calidad bajo la Norma ISO 9000/2000. Este logro se debe a la articulación de la AII y la Cámara de Comercio e Industria de Iquique CII con apoyo de CORFO.

B.2.- Experiencia Nacional

Las empresas instaladas en Iquique con presencia en la II Región, tienen una experiencia dilatada en un mercado exigente a nivel mundial, como es el sector minero en Chile.

1.3.2.2.- DEBILIDADES.

A.- Red de apoyo.

A.1.- Áreas de capacitación.

Débil apoyo en Capacitación en: Innovación, desarrollo de productos, tecnología, recursos humanos de alta calificación.

B.- Recursos productivos.

B.1.- Territorialidad.

Actualmente las empresas del sector, no operan concentradas físicamente en torno a un Parque Industrial, aunque algunas pocas se concentran en el Parque Industrial del AGPIA (Asociación de pequeños industriales y artesanos de Iquique) en Alto Hospicio, este no es suficiente, dado que las empresas líderes se encuentran ubicadas en diferentes zonas de la ciudad.

B.2.- Capacidad Financiera para Innovación y Desarrollo.

Capacidad financiera para inversiones en desarrollo e innovación de productos, dado que las empresas que están exportando y otras con presencia en el extranjero, señalan que la competencia es fuerte y necesitan incorporar esta variable competitiva.

B.3.- Experiencia minera empresas locales.

La actividad minera es relativamente nueva para las empresas originarias de Iquique en comparación con Antofagasta, en general las empresas locales tienen una experiencia de 10 años en este sector.

C.- Oferta.

C.1.- Calidad de la Oferta.

En la actualidad, las compras anuales de las grandes empresas mineras en Chile suman cifras alrededor de los 5 mil millones de dólares, de los cuales la mitad se realiza en Chile y el resto en el exterior. En este campo es el que se pretende avanzar, lograr que la mayor parte de las compras se haga en el país, impactando positivamente en el desarrollo económico de las regiones mineras, y también en todo el país.

Respecto a las empresas de Iquique, los entrevistados manifestaron que más del 90% de las demandas de las empresas mineras no se realiza en Iquique, por problemas de volumen, calidad y tecnología.

Algunas razones proporcionadas por el estudio de la Universidad de Chile citado en la literatura y realizado a empresas en Santiago, respecto al por qué de la producción extra regional son las sgtes. :

Costos de Los Factores en Iquique: Los factores representan las razones que las empresas matrices tienen para no instalarse en Iquique.

- Elevado costo de la tierra y de la mano de obra.

- Para las casas matrices de las empresas proveedoras de servicios e insumos a la minería, la relación Costo – Beneficio, no resulta positiva para instalarse en la ciudad.
- En muy pocos casos tienen como único mercado a la minería.
 - Las casas matrices de las empresas proveedoras de la minería, también abastecen a otros sectores industriales, forestales, químicos, etc., en dicho caso Santiago resulta ser la mejor localización para ellas.
- Prestación de servicios como un mercado menos explorado.
- Intensivas en capital.
- Materias Primas.
 - Las casas matrices se abastecen de proveedores extranjeros por el puerto de Valparaíso, pero no tan sólo compran materias primas para procesos relacionados al sector minero, sino también lo hacen para otros sectores industriales, mantienen así su logística de compras.

Entorno

- Desarrollo de las etapas del ciclo de la familia.
 - Calidad de vida.
 - Colegios con elevada calidad.
 - Sitios de esparcimiento variados.

Accesibilidad.

- La mayoría de los insumos que compran las mineras son entregados en bodegas de Santiago.
- Costo de transporte desde el exterior.
- Puertos.
- Infraestructura de carreteras.
- Telecomunicaciones.

D.- Asociatividad de la cadena productiva.

D.1.- Asociatividad Productores, red de apoyo.

Existencia de esfuerzos dispersos e intenciones de reunir al sector en pos de una asociatividad, en este sentido los esfuerzos de CORFO no logran encontrarse con los esfuerzos de la AII, en este mismo contexto, llama la atención la escasa presencia cooperativa de la Universidad Arturo Prat.

1.3.2.3.-OPORTUNIDADES

A.- Tamaño del mercado

A.1.- Demanda creciente

Los altos precios del cobre han reactivado proyectos mineros y con ello la Demanda de insumos y servicios para la minería.

A.2.- Grado de Internacionalización

El desarrollo del Cluster en Tarapacá puede buscar su natural proyección en países vecinos y con tradición minera. Según las proyecciones, hacia el año 2010 Latinoamérica participará con el 55% de la producción de cobre a nivel mundial. En este contexto, países vecinos y con potencial minero como Chile, Argentina, Brasil o Perú, vislumbran relevantes oportunidades para el desarrollo de nuevos negocios.

Tomando en cuenta la competitividad de los mercados, una manera eficaz de enfrentarlos es formar bloques integrados que puedan potenciar y complementar a las economías que los conforman.

A.3.- Oportunidades de negocios

Existen oportunidades para la búsqueda y obtención de licencias para producir partes y piezas para maquinaria especializada y de alta tecnología, como las demandas indicadas en este cuadro:

Cuadro N° 36: Productos que compran las empresas mineras.

Productos que compran las empresas mineras		Nacionales	Importados	Monto año 2004 [US\$]
Chancadores		4.320.000	16.000.000	20.500.000
Molinos		685.931	2.540.484	3.500.000
Motores		17.557.500	47.470.278	65.027.778
Camiones			109.524.881	109.524.881
Neumáticos			25.833.808	25.833.808
Cargadores frontales			73.000.000	73.000.000
Equipos de perforación		6.500.000	6.500.000	13.000.000
Palas	Estimación 1 (en base a los datos de importaciones)		9.000.000	9.000.000
	Estimación 2 (en base a los datos de APRIMIN Y COCHILCO)		21.000.000	21.000.000
Parte y piezas de correas transportadoras		6.000.000	18.830.329	24.830.329

Fuente: Estudio Universidad de Chile,.

Oportunidades para la región de Tarapacá, por ejemplo fabricación de partes y piezas:

- Para palas hidráulicas, podría ser producido en Chile los mangos, la plataforma de acceso, pasamanos, escalera, baldes estructurales hasta cierta capacidad y recubrimiento de la caja de máquina.
- Para equipos de perforación, podría ser construida en Chile la torre de perforación y la cobertura de la casa de la máquina.

- Para cargadores frontales: podrían ser construidos en Chile baldes, cucharones y capachos.

Oportunidades para Investigación y desarrollo por parte de las empresas nacionales, en el diseño de partes y piezas para equipos mineros.

Oportunidades para Universidades y Centros de Capacitación de la región para formar mano de obra especializada.

Oportunidades para el desarrollo de productos y servicios que incorporen tendencias tecnológicas o soluciones creativas a los desafíos de la industria como elemento diferenciador a partir de los fondos concursables que entrarán en vigencia para el año 2006.

B.- Entorno jurídico político

B.1.- Políticas Económicas

El Ministro de Minería, Alfonso Dulanto, ha declarado que “los excedentes generados por las grandes inversiones mineras indican la existencia de un espacio para incrementar el aporte de las grandes empresas de la minería al desarrollo regional y nacional. La contribución de ese aporte al desarrollo sustentable será mayor al hacerse sobre la base de acciones voluntarias de las empresas, dando testimonio concreto de su compromiso y actitud responsable respecto de la comunidad donde desarrollan sus proyectos. En consecuencia, hace un llamado a las empresas mineras y proveedores de la minería, a los organismos regionales estatales, a las universidades e instituciones de la sociedad civil, para que se aúnen más esfuerzos y voluntades potenciando el desarrollo regional a través de un Cluster minero dinámico y potente.

“Hoy Chile tiene abiertos los espacios para inversiones en investigación, tecnología, conocimientos y servicios para permitirse iniciar la transformación desde la actual situación, caracterizada por una industria aún incipiente proveedora de la minería y por ser un exportador de materias primas, a ser un proveedor mundial de tecnologías y conocimientos mineros.”(Fuente.Min.Minería Antofagasta 2004)

1.3.2.4.-AMENAZAS

A.- Clima competitivo

A.1.- Competencia Internacional proveedores extranjeros.

Fuerte entrada de Competencia internacional para la prestación de servicios y venta de insumos a sector minero.

B.- Red de apoyo

B.1.- Articulación de Instituciones de apoyo al sector.

Falta sinergia entre los actores participantes en la articulación de los esfuerzos hacia el levantamiento del Cluster Minero en la región de Tarapacá, por un lado los operadores CORFO no logran plasmar las demandas del sector, y por otro lado, la UNAP no se ha comprometido con fuerza en el levantamiento del Cluster por razones internas, recientemente en Enero 2006 en un taller ampliado de las instituciones interesadas en levantar el Cluster en Iquique, manifestó un compromiso mayor de trabajo y la intención de re-orientar el Centro Tecnológico Minero.

1.3.3.- CLUSTER OLIVÍCOLA

1.3.3.1.- FORTALEZAS

A.- Liderazgos

A.1.- Liderazgos en tecnología y comercialización.

Existencia de empresas líderes, aunque son mínimas (Ver cuadro de empresas de alta tecnología existentes), éstas han dado importantes pasos en tecnología relacionada al manejo del predio (Lombardi), desarrollo del producto e innovación relacionada a la agregación de valor a la aceituna y en la comercialización respecto a la exportación y distribución a nivel nacional de sus productos.

A.2.- Liderazgos asociativos

Existencia de un **Profo Agroliva Azapa S.A.**, en ejecución y que incorpora a 5 productores de la zona. Las empresas presentan resultados positivos en capacitación, avances en normas de calidad B.P.A. y H.A.C.C.P., productividad y en estrategias comerciales asociativas.

Agrícola del Norte S.A. asocia a más de 411 socios, pequeños agricultores del sector olivícola y otros. Esta empresa presta servicios de asesoría, transferencia tecnológica, articulador de instrumentos estatales de apoyo al agricultor, también actúa como proveedor de insumos agrícolas y como centro de compras para la selección y exportación de productos, tales como: aceituna, tomate, cebolla, poroto verde y ajo.

Consultada la directiva de Agrícola del Norte, manifiestan disposición para trabajar con los productores de Tacna – Perú para búsqueda de mercados y potenciamiento de la Oferta.

Cabe destacar también que las empresas Agrícola del Norte S.A., Agrícola Lombardi y Agrícola Tomislav Bezmanilovic del valle de Azapa se unieron para formar la “Ruta de la

Aceituna”, cuyo objetivo es mostrar al visitante las particularidades del sector, los procesos de producción olivícola y el desarrollo de la identidad local en torno al rubro.

B.- Red de proveedores.

B.1.- Proveedores de materias primas y materiales

Existen en el valle de Azapa empresas proveedoras de insumos agrícolas, fertilizantes y químicos en general, de propiedad de los propios agricultores, como en el caso de Agrícola del Norte y Empresas Lombardi F. Otros insumos, tales como envases y etiquetas, aunque se compran en Santiago, tienen la posibilidad de ser diseñados en Arica.

B.2.- Apoyo Sector Público

Las instituciones públicas concurren con permanente apoyo para los agricultores del valle, tales como: Fondos de Asistencia Técnica Buenas Prácticas Agrícolas CORFO, INDAP, Misiones tecnológicas del F.I.A a Tacna - Perú, Misiones Tecnológicas de CORFO a Grecia. Prospecciones de mercado a Brasil, ProChile.

La Corporación de Desarrollo de Arica y Parinacota, CORFO, Seremía de Agricultura, han invertido en estudios importantes y actualizados con apoyo de la Universidad de Tarapacá.

La Universidad de Tarapacá a través de su Facultad de Agronomía que funciona en el mismo valle de Azapa, ha realizado investigaciones y transferencia tecnológica, recientemente terminó el Estudio “Denominación de Origen de la Aceituna del Valle de Azapa”, mantiene también un programa de alumnos en práctica de sus carreras agrícolas, las que son desarrolladas en las empresas agrícolas.

El proyecto de “Denominación de origen para las aceitunas de Azapa”, busca diferenciar este producto a través de esta cualidad que se convierte en una especie de garantía de calidad. La iniciativa en la que participaron 13 olivicultores y que contó con el apoyo del Fondo de Desarrollo e Innovación (FDI-CORFO), tuvo como objetivo mejorar el posicionamiento nacional e internacional de la industria olivera del valle de Azapa, por la vía de establecer un sistema de denominación de origen.

Todo lo anterior exige la creación de un Consejo Regulador que garantizará el nivel de calidad establecido en el producto identificado con la Denominación de Origen. También tendrá bajo su responsabilidad evitar el fraude de calidad, para lo cual dará cumplimiento a lo establecido en Reglamento de Denominación de origen, por la vía de un proceso de control y supervisión constante.

Puesta en marcha de la ley de denominación de origen: La ley necesita un reglamento para operar, el mismo ha sido entregado a la contraloría general de la república con fecha 22 de Diciembre del 2.005, y aprobado en Marzo del 2006.

Con los más de 400 millones de pesos que demandó el proyecto, se realizó el primer censo olivícola del valle; se habilitó el laboratorio de olivicultura y elaiotecnia; se instaló una red meteorológica en el valle; se recopiló información sobre la climatología de los últimos diez años, la morfología de la variedad de Azapa; y se elaboró un manual de procedimientos de manejo fitosanitario del olivar.

A juicio del Doctor Eugenio Sotomayor León, especialista en olivicultura y elaiotecnia de la Facultad de Agronomía de la Universidad de Tarapacá, la denominación de origen permitirá dar un valor agregado al producto, ya sea en su preparación, calificación y envasado, donde se destacará la aceituna de Azapa de otras.

B.3.- Empresas Certificadoras de Calidad

Existencia de empresas certificadoras que actualmente trabajan con algunos agricultores del valle de Azapa, estas organizaciones son: Inspectorate Griffith, Chile S.A, y S.G.S. Chile S.A.

1.3.3.2.- DEBILIDADES

A.- Recursos productivos

A.1.- Recurso Hídrico

El manejo del olivo es muy tecnificado en cuanto a control de plagas, poda, fertilización, etc. El principal problema es el déficit de agua de riego, el cual al parecer se asocia con los problemas de añerismo que sufren los olivos, que implica que el rendimiento de un huerto individual sea muy variable de año en año. Sin embargo, el rendimiento promedio del Sector Bajo de Azapa, no suele tener oscilaciones interanuales tan marcadas, por lo que todavía falta evaluar este tema.

A.2.- Recursos Humanos

Estadísticamente, el 26,6% de los pequeños productores tiene enseñanza básica incompleta o es analfabeto y el 18,7%, tiene enseñanza media incompleta.

El 60,2% de los trabajadores son permanentes (aquéllos que participan desde el proceso de plantación hasta el momento de la cosecha y embalaje). De éstos, el 13,1% no tiene ningún tipo de enseñanza y el 49,1% tiene enseñanza básica completa.

El 39,8% de los trabajadores son no permanentes (los que generalmente son requeridos para la cosecha). De éstos, el 56,2% tiene enseñanza básica incompleta o es analfabeto y el 26,1% tiene enseñanza básica completa. Existen en la muestra temporeros peruanos generalmente ilegales.

B.- Oferta productiva

B.1.- Uniformidad del producto aceituna.

Falta de un sistema de control y chequeo que asegure la calidad y uniformidad del producto no tan solo dentro del mismo productor, sino la uniformidad del producto entre las empresas, a objeto de estandarizar la producción del valle de Azapa y mejorar la oferta en calidad y en cantidad.

B.2.- Volumen exportable

Cabe destacar que actualmente aproximadamente el 10% de la producción de aceitunas de Azapa, se destina a la exportación

Aún así, el potencial de la zona de cultivo es mucho mayor. Ahora bien los rendimientos anuales declarados para plantaciones de 10 años o más son los siguientes:

Cuadro N°37: Rendimiento de producción de aceitunas por sector del Valle de Azapa.

SECTOR	Alto	Bajo y Vertientes y Pozos
REND .PROM.	3 ton/ha	9 ton/ha
REND .MIN.	0 ton/ha	6 ton/ha
REND. MAX.	6 ton/ha	14 ton/ha

Fuente: Información obtenida por EMGYD

Según variedad de aceitunas, de una encuesta realizada a 121 productores, se obtuvieron los siguientes rendimientos promedios:

Cuadro N° 38: Rendimiento por tipo de aceituna del Valle de Azapa.

Variedad	N° Productores	Has.	Rendimiento
Mesa	48	130,75	6,8 ton/ha
Azapeña	72	275,0	7,2 ton/ha
Aceitera	1	1,0	7,5 ton/ha

Fuente: Información obtenida por EMGYD

B.3.- Diferencias tecnológicas entre agricultores

Existen grandes diferencias en relación al nivel tecnológico aplicado por los agricultores, lo que se transforma en muy dispares rendimientos (ton/ha) y grandes diferencias de calidad en el proceso de fermentado (preparación de la aceituna).

Básicamente 3 productores han invertido en plantas de fabricación de aceite y 3 envasadoras de vidrio o sachet. (Lombardi, Rila Chile, Andrés B.)

B.4.- Rendimiento agrícola

La falta del recurso hídrico y el sistema de riego por surcos empleado en las plantaciones antiguas, influye fuertemente en la producción y rendimientos.

Según una encuesta realizada a 121 productores (de un universo de 655), la mayor parte de éstos utilizan agua propia (66,2%) y/o vinculada a una comunidad de agua (74,4%).

Las plagas (*Orthezia olivicola*) afectan significativamente el volumen y la calidad de las aceitunas.

B.5.- Gama reducida de productos

En cuanto a la producción de aceite de oliva, en la región existen muy pocas plantaciones de olivos destinados a aceite, por lo que pensar en una oferta exportadora significaría invertir en nuevas plantaciones que requieren de un esfuerzo a largo plazo. Apenas el 0,1% de la producción regional de aceitunas estaría destinado a la producción de aceite.

Existen muy pocos productores que elaboran la oliva, y quienes realizan este proceso lo hacen a pequeña escala, sólo 5 ó 6 agricultores dan valor agregado a las aceitunas: el envasado en sachet, la aceituna rellena o la pasta de aceituna.

B.6.- Bajo valor agregado

Por lo general, la aceituna en esta región se comercializa en los mercados externos como materia prima, siendo procesada y envasada por los países importadores, en consecuencia, que la incorporación de valor agregado y la actividad agroindustrial, se constituyen en un gran nicho para atraer inversiones.

C.- Enfoque de Mercado

C.1.- Orientación a la producción y no al mercado

Los productores de aceituna del valle, no han desarrollado una estrategia de posicionamiento de la aceituna en los mercados que pudieran tener éxito por la imagen País, incluso existiendo para ello el Estudio de MADA.

La comercialización de aceitunas de Azapa, en la actualidad se basa en el mercado interno, donde el proceso comercial, en general, adolece de serias falencias (Estrategia de Comercialización)

Sólo el 11,6 % de los productores tiene estrategia de comercialización y 28.1 % tienen asesoría administrativa y contable.

Cuadro N° 39: Resultados del sistema de gestión, empresas cluster olivícola.

FACTORES COMERCIALES	N°	%
ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACION	14	11,6
POSEE ASESORIA ADMINISTRATIVA Y CONTABLE	34	28,1
TIENE SISTEMA DE FACTURACION	44	36,4
MANEJA REGISTRO PRODUCCION TOTAL	24	19,8
TOTAL ENCUESTADOS	121	

Fuente: Información obtenida por EMGYD

D.- Asociatividad

D.1.- Asociatividad en el núcleo productivo

Faltan esfuerzos asociativos para proyectar al mercado externo la aceituna de Azapa, sólo han existido esfuerzos individuales de algunas empresas que han exportado con resultados diversos. Esto puede atribuirse a diversos factores:

_No existe una instancia que organice exclusivamente a los agricultores del sector olivícola, que pudiera dedicarse a desarrollar y resolver problemas del sector y articular los instrumentos de fomento estatales para la promoción económica.

_Diferencias culturales, generacionales entre los grandes, medianos y pequeños productores, se alzan como barreras para una asociatividad en desmedro de la calidad de la oferta global del valle.

_El nivel de pertenencia a algún tipo de organización en el valle de Azapa se sitúa en un porcentaje del 51,2%. El 38,8% no demuestra interés por integrar una entidad exportadora. El nivel de pertenencia de 51, 2 % se considera débil ya que la gran mayoría de los pequeños agricultores que necesitan de un asociativismo dinámico no están representados, lo que impediría articular intervenciones de gran impacto en el sector.

La experiencia que han tenido los productores en algún tipo de organización los hace manifestar que en el 43,8% de los casos ésta ha sido regular o mala, lo cual genera una mala expectativa de éxito en su participación en una nueva modalidad de organización.

D.2.- Impacto del apoyo público

Los instrumentos asociativos de CORFO no han tenido mayor respaldo dentro de los agricultores, actualmente sólo funciona el Profo Agroliva. En la actualidad, el Profo permanece con solo cinco socios de los diez iniciales, éstos quieren reorientar su estrategia hacia la consolidación como plataforma comercial para otros olivicultores.

La transferencia tecnológica no llega a todos y no existe un programa sistémico que aborde al sector olivícola, ésta es una crítica manifestada por agricultores.

1.3.3.3.- OPORTUNIDADES

A.- Mercado

A.1.- Imagen país e Imagen Producto

Conocimiento acabado que tiene la Comunidad Europea y Estados Unidos, de la calidad y credibilidad de Chile como un importante exportador de frutas y hortalizas frescas y procesadas. La “marca” Azapa aún no protegida al amparo de la ley de denominación de origen, está ligada a la aceituna del Valle de Azapa, reconocida a nivel internacional por su sabor, color, durabilidad y calibre; en este contexto, productores y comercializadores de la zona de Tacna-Perú, utilizan dicho nombre para mejorar la penetración de sus propias aceitunas a mercados como Brasil e incluso Europa.

A.2.- Evolución de Mercado

Existencia de promoción en los mercados compradores más importantes, para aumentar el consumo de la aceituna en forma genérica, debido a sus variadas características en pro de una alimentación sana.

En relación al mercado mundial de aceitunas, el volumen transado internacionalmente ha tenido un crecimiento sostenido en los últimos años.

A.3. Cuota de mercado.

Brasil es el 7º mayor importador de aceitunas del mundo y depende de la importación para abastecer el mercado interno.

Argentina es el principal proveedor de aceitunas para Brasil (cerca del 90% de las importaciones provienen desde Argentina). Le siguen España, Perú y Portugal. Pese a que el primer destino de las exportaciones chilenas y regionales de aceitunas es Brasil, la participación chilena en el monto de las importaciones de aceitunas del mercado brasilero es bajísima.

A.4.- Factores y motivaciones de compra

Es importante destacar además que existe una estrecha relación entre los consumidores de vino y los consumidores de aceituna ya que ésta se presenta como un acompañamiento en el consumo de vino. Esta situación ya se experimentó en los programas de promoción del vino chileno.

A.5.- Segmentación de mercado

Existe potencialidad para focalizar la acción comercial en un solo mercado, considerando el volumen reducido de la oferta regional. El producto puede ser dirigido a mercados exigentes en términos de calidad y con un alto valor agregado, en este sentido la

oportunidad en los mercados europeos y norteamericanos supera la oportunidad del mercado brasileño.

B.- Ambiente

B.1.- Político

El Gobierno de Chile ha cambiado la división política de la Región de Tarapacá, otorgando a la Provincia de Arica, el carácter de Región. Esto constituirá una agilización de decisiones gubernamentales en todas las áreas.

B.2.- Zona Franca de Iquique y Tacna

Adquisición de equipamiento tecnológico a través del mecanismo de Zona Franca de Iquique, las empresas pueden hacerse usuarias del sistema franco. En Zona Franca de Tacna las empresas agropecuarias pueden ser usuarias del sistema, como Rila Chile.

1.3.3.4.- AMENAZAS

A.- Mercado

A.1.- Cuota de mercado

Entrada significativa de nuevos competidores a los mercados de la aceituna chilena, se deberá competir con Perú y Argentina principalmente.

A.2.- Evolución de la Oferta Sectorial

El mejoramiento tecnológico de los productores de Tacna Perú con apoyo tecnológico de España, más inversiones de capitales chilenos, ha incrementado a 3.500 las hás. de producción olivícola por sobre las 1.300 hás del valle de Azapa; por otro lado, la creación de un Instituto Tecnológico de la aceituna en Tacna, se ha convertido en un fuerte motor para la actividad, en consecuencia la producción de Tacna, sobrepasa la producción del Valle de Azapa, siendo los costos del producto menores y las calidades similares.

En Perú por iniciativa del gobierno, existen los Centros de Innovación Tecnológica (CITE) para cada sector económico, como por ejemplo el CITE del Calzado, el CITE Vitivinícola y otros, entre ellos está el CITE Agroindustrial, que además es usuario de la Zona Franca de Tacna, precisamente este organismo ha logrado gran parte del desarrollo del sector olivícola de Tacna, ya que, el objetivo de éstos, es elevar la competitividad y productividad de las empresas de cada sector, siendo un punto de encuentro articulador entre el estado, las universidades y todas las demás empresas de la cadena productiva de cada sector económico.

La Zona Franca de Tacna, es un recinto cerrado que comprende una gama de servicios para las empresas instaladas en ésta; estos servicios incluyen almacenamiento, distribución,

telecomunicaciones, bancos, aduanas, agencia de aduana, agencias navieras, empresas verificadoras, etc; en este contexto, las empresas agroindustriales se han favorecido, ya que el CITE Agroindustrial ha construido laboratorios tecnológicos de apoyo al sector al amparo de los beneficios de dicha Zona Franca.

B.- Red de apoyo

B.1.- Agotamiento de las ayudas públicas al sector

Las instituciones públicas demuestran cierto agotamiento en la tarea de promover al sector a través de una serie de instrumentos y proyectos, dejando la posibilidad de destinar recursos hacia otros sectores.

1.4.-DETERMINACIÓN DEL POTENCIAL DE COMPETITIVIDAD DEL CLUSTER MADERERO.

1.4.1.- CLUSTER MADERA TROPICAL BOLIVIANA

A.-Recursos naturales y sus calidades

A.1.- Clima.

El clima seco no lluvioso de la ciudad de Arica, es muy favorable para la mantención de las materias primas forestales importadas desde Bolivia, ya que produce un ahorro de costos de infraestructura física para la mantención y acopio, evitando con ello las pérdidas habituales que ocurren por causas climáticas en Bolivia.

A.2.- Económico político.

Seguridad del ambiente económico y político chileno y tranquilidad que ofrece Arica para las familias de los empresarios bolivianos, en contraste con la incertidumbre para el sector forestal de Bolivia que representa la política actual de Bolivia, ya que ésta se caracteriza por una marcada tendencia nacionalista–socialista, que ha decidido nacionalizar los hidrocarburos y ha quitado las concesiones de bosques nativos a las empresas madereras instaladas en Bolivia, entregando con ello, la pertenencia de los bosques nativos, a las asociaciones indígenas; algunas empresas que habían iniciado conversaciones con Corfo, se han visto perjudicadas por esta medida. Por otro lado, el gobierno boliviano, ha entregado claras orientaciones respecto a la exportación de materia prima, indicando que cualquier exportación de ésta, debe ser con valor agregado. En resumen, los empresarios observan un escenario que genera amenazas en Bolivia y fortalezas para Arica como enclave para las inversiones.

La revisión de las cifras de comercio exterior, da cuenta que Arica sigue siendo la principal vía de salida de las exportaciones Bolivianas (68%) que van principalmente a EE.UU. y Reino Unido (Fuente: Cámara Forestal Boliviana).

En el año 2003 esto varía dado la urgencia que experimentaron los principales exportadores al tener que enviar por vía aérea diversas partidas de sus productos para no incurrir en costosas multas y posibles pérdidas de clientes.

Es por ello que se puede decir que Arica es el corredor natural de los productos madereros bolivianos teniendo desde ya cautivos los volúmenes actuales de producción. Las principales vías de salida de las exportaciones de madera valorizadas son Arica (61%) y La Paz (32%). (Fuente: Viceministerio de Exportaciones de Bolivia). En este contexto el puerto de Iquique también es relevante como puerto logístico.

A.3.- Transporte y logística.

Existencia de excelente sistema logístico chileno en Arica, integrado por el transporte terrestre, marítimo, a través del Puerto de Arica con sus rutas y frecuencias internacionales y la seguridad en la entrega y distribución de los productos.

Cabe destacar que los principales productos exportados por empresas bolivianas desde Bolivia en el 2004 fueron la madera aserrada (34%), las puertas y marcos (22%). Los mayores destinos de las exportaciones son EE.UU. (45%), Reino Unido (20%) y Chile (5%).

Las principales vías de salida de las exportaciones bolivianas de madera valorizadas son: Arica (61%) y La Paz (32%). (Fuente: Viceministerio de Exportaciones de Bolivia-CFB).

Rol importante en las exportaciones ha tenido el Sistema General de Preferencias (SGP) que ha permitido exportar con Arancel cero a estos países.

B.- Calidad de sus factores

B.1.- Recursos humanos

Aunque los empresarios entrevistados Fathi Abadlla y Pedro Copaja (Cimal) han manifestado que falta capacitación al empleado chileno para trabajar la madera tropical boliviana, existe en Arica una infraestructura educativa que podría aportar al mejoramiento de la situación siempre que se preparen para ello junto a Corfo, tales como la Universidad de Tarapacá, Inacap y la Corporación Santo Tomás; además de los liceos polivalentes, pertenecientes al sistema de Educación Media técnico Profesional.

1.4.2.- CLUSTER MINERO

A.- Recursos naturales y calidades

Cuadro N° 40: Recursos naturales y calidades - cluster minero.

ARGUMENTOS DE VENTA PARA INSTALAR EL DESARROLLO DE LA INVERSIÓN EN LA MACROZONA NORTE	ATRIBUTOS DE LA MACROZONA TARAPACÁ , ANTOFAGASTA (MACROZONA NORTE)
POTENCIAL GEOLÓGICO	El Mining Journal ubica al país en el puesto número cinco en el ranking mundial. Chile además es el N° 1 en el Índice de Atractivos en Inversión (del Fraser Institute Canadá, 2004), gracias a sus altas puntuaciones en el Índice de Potencial Minero (96) y el Índice de Potencial Político (85).
PRODUCCIÓN MINERA	Crecimiento sostenido de la Producción (en marzo de 2005, la producción minera total creció en 4% comparada con igual mes de 2004) y positivas proyecciones (incrementar su producción casi en 2 millones de toneladas hacia el 2009).
INVERSIÓN EXTRANJERA	En 2004 las empresas socias del Consejo Minero invirtieron en Chile US\$ 1.901 millones (inversión extranjera y nacional). Existen en Chile US\$ 18.811 millones de inversión extranjera autorizada aún no materializada en minería.
INTEGRACIÓN REGIONAL	A nivel mundial Chile posee Acuerdos para evitar la Doble Tributación (13 en vigencia, 6 suscritos y 18 en negociación), además de Tratados vigentes relacionados con la minería con países vecinos.
DISPONIBILIDAD RECURSOS PRODUCTIVOS	La Macrozona Norte dispone de mano de obra calificada, sumado a los altos estándares de las universidades. En la última década, los servicios, además de la infraestructura vial, portuaria y habitacional, han sido reforzados como consecuencia del desarrollo de nuevos proyectos mineros.
COMPETITIVO AMBIENTE DE NEGOCIOS	Chile es N°1 como mejor país de América Latina para hacer negocios (2003-2007), ranking elaborado por el Economist Intelligence Unit (EIU). Las Regiones de la Macrozona Norte obtienen los más altos índices de competitividad regional a nivel nacional.
PRINCIPALES MINERAS CONFÍAN EN CHILE	Un ambiente de negocios dinámico, un fuerte compromiso con la apertura económica y el libre mercado, junto a un sistema legal eficiente y responsable, son algunas de las principales características que atraen a las empresas mineras a nuestro país.

Fuente: Estudio CORFO-U.Chile.

B.- Calidad de sus factores

B.1.- Disponibilidad de recursos productivos

- Altos estándares de las Universidades
- Macrozona Norte,

- 11 Universidades con carreras profesionales mineras,
 - 5 Institutos Profesionales y Centros de Formación Técnica,
 - 5 Centros Tecnológicos y Liceos con apoyo directo de empresas como Minera Escondida, Collahuasi y gremios como Sonami.
 - Sistema Municipal de Educación
- Infraestructura
 - Instalaciones y servicios.
 - I Región, que tienen en infraestructura vial:
 - Carretera Panamericana
 - Ruta Costera
 - Ruta Internacional Paso Tambo Quemado
 - Paso Colchane en Iquique

B.2.- Fortalezas (Tecnologías ya logradas)

Empresas altamente tecnológicas con certificaciones de calidad ISO 14.000 – 18.000 – OSHAS

- Bailac: Tecnología en recauchaje de neumáticos gigantes y supergigantes
- Neptuno: Diseño y fabricación de bombas de agua.
- Conymet: Diseño y construcción de Tolvas y palas.

1.4.3.- CLUSTER OLIVÍCOLA

A.- Recursos naturales y calidades

A.1.- Clima

El Clima del Valle de Azapa, posee excelentes condiciones edafoclimáticas (suelo y clima) muy propicias para el cultivo del Olivo, que favorecen una producción de frutos de muy buen calibre y sabor; su aceituna tiene un reconocimiento a nivel nacional e internacional logrando producir la aceituna de mayor calibre a nivel mundial.

La Provincia de Arica está decretada por el S.A.G. como zona libre de la mosca del mediterráneo.

B.- Calidad de sus factores

B.1.- Recursos Humanos

Los agricultores de Azapa en general tienen tradición del cultivo y producción de la aceituna, sobre el 60 % de los trabajadores permanentes tiene una gran experiencia en la olivicultura; por otro lado la Universidad de Tarapacá a través de la Facultad de Agronomía, prepara profesionales técnicos e ingenieros y apoya sus prácticas profesionales con los productores olivícolas.

B.2.- Capital.

Estadísticamente el 31,4% de los productores accede a alguna modalidad de financiamiento, de los cuales el 60,5% es de bancos.

C.- Tecnología.

C.1.- Tecnología en riego.

Se han realizado inversiones en riego tecnificado por goteo para las plantaciones nuevas, pulverizaciones, control mecanizado de plagas, plantaciones a menores distancias, mejores insumos, modernas maquinarias y prácticas agrícolas y sanitarias.

Incorporación tecnológica mediante la adquisición de equipos (Calibradoras, seleccionadoras, fabricación de aceite de oliva, etc.) Hay empresas que han comprado importantes plantas de producción de derivados del olivo, Plantas de fabricación de aceite y envasadoras de vidrio o sachet.

1.5.-ANÁLISIS Y PRIORIZACIÓN CER SEGÚN SU POTENCIALIDAD PARA APROVECHAR LOS ACUERDOS COMERCIALES.

1.5.1.- NIVEL DE ASOCIATIVIDAD

1.5.1.1.- Cluster Madera

Sector que recién está naciendo con la presencia de muy pocas empresas, las que no tienen ninguna vinculación asociativa aún. Recientemente, en Diciembre del 2005, CORFO a través del programa TODO CHILE aprobó fondos para una campaña de atracción de inversiones con el objetivo de levantar el sector con empresarios del sur de Chile y empresarios de Bolivia.

1.5.1.2.- Cluster Minero

Fuerte liderazgo y articulación desde los empresarios organizados en la A.I.I. para levantar un Potencial Cluster; por otro lado, las instituciones de apoyo (CORFO, UNAP) no logran articularse bien con la asociación de empresarios.

1.5.1.3.- Cluster Olivícola

La asociatividad a nivel de productores para fines de homogeneizar el producto, es deficitaria, existiendo muchas desconfianzas, y prefiriendo asumir en forma individual la comercialización de sus productos a través de los intermediarios, quienes son en definitiva los que hacen llegar los distintos productos a los mercados locales, nacional e internacional.

En el contexto regional, los distintos ámbitos del quehacer productivo de la aceituna son analizados y discutidos a través del “Comité Público Privado del Sector Olivícola”, el cual es presidido por la SEREMI de Agricultura. Este Comité además cuenta con la participación y apoyo técnico de PROCHILE y la Corporación de Desarrollo de Arica y Parinacota, la Corporación de Fomento de la Producción (Corfo), el Servicio de Salud de Arica (SSA) y el Servicio de Impuestos Internos (SII); y cuenta con la participación privada de la Asociación de Agricultores de Arica, las empresas Agro Río, Agrícola del Norte y Asoagro, entre otras entidades.

Dentro de los hitos destacables del Comité se puede mencionar la instauración de algunos encuentros de olivicultores, el desarrollo de consultorías de expertos franceses y griegos en el valle de Azapa, el diseño de una campaña de posicionamiento de la aceituna de Azapa en el mercado internacional, el desarrollo de una estrategia de promoción para el producto y la prospección de mercados internacionales.

Sin embargo, quizás el mayor éxito en la gestión de este grupo corresponde a los avances del proyecto “**Denominación de origen de la aceituna de Azapa**”, que consiste en la creación de un sistema de certificación del lugar de procedencia de las aceitunas para establecer una diferenciación de este producto, tomando la denominación de origen como una garantía de calidad, situación que permitirá otorgar un mayor valor agregado al producto, ya sea en su preparación, calificación y envasado. Existe, en este sentido, una oportunidad de posicionar este producto en el mercado externo. Dos empresas de la zona ya han realizado exportaciones de aceituna de Azapa a Canadá, Estados Unidos, Egipto, Grecia, Kuwait, Nueva Zelanda y Perú.

Este proyecto, además de gestionar la formalización de la denominación de origen, tiene por objetivos diseñar e implementar un sistema de gestión de calidad del producto y procesos agronómicos e industriales del sector olivarero del valle de Azapa, y diseñar una estrategia común de comercialización que aumente el poder de negociación e incremente los niveles de competitividad del sector en los mercados objetivos.

1.5.2.- OFERTA EXPORTABLE

1.5.2.1.- Cluster Madera

Calidad de la oferta exportable.

Con certificación de calidad internacional. Certificación Verde y de Cadena de Custodia.

Volumen de la oferta exportable.

Adecuado, satisface los pedidos y requerimientos de las empresas demandantes. Las empresas bolivianas importantes son dueñas de bosques nativos, asegurando la provisión de materias primas. Esta condición es relevante para la dinámica de la cadena de valor.

Costo de la oferta exportable.

Costo competitivo a nivel internacional, incluso operando desde la ciudad de Arica.

Tecnología en la producción.

Buen nivel de experiencia en el manejo de la materia prima e inversión en equipamiento para los procesos de manejo de bosques nativos, tala, mantención, aserraderos, secadores y manufactura. Tecnología caracterizada por ser intensiva en mano de obra.

1.5.2.2.- Cluster Minero

Relativamente la oferta exportable de servicios e insumos mineros en la Región de Tarapacá es baja en volumen, comparada con el número de empresas que participan en el sector, por otro lado, las empresas que han logrado exportar se caracterizan por aplicar alta tecnología en sus procesos, por tener un precio competitivo, por invertir en desarrollo e innovación y por tener estilos gerenciales emprendedores.

1.5.2.3.- Cluster Olivícola

Calidad de la Oferta exportable

Se espera para fines del presente año, la entrada en vigencia de la nueva Ley N° 19.039 de Propiedad Industrial, dentro de la cual se establecen los requerimientos a cumplir en materia de “*Denominaciones de origen e indicaciones geográficas*” para productos nacionales. Tal situación ha generado un trabajo conjunto y coordinado entre el Comité Olivícola, la Universidad de Tarapacá y los agricultores, para la Denominación de Origen de la “aceituna de Azapa”.

Estos organismos han considerado que el logro de la Denominación de Origen se traducirá en una mayor aceptación y confianza en los países de destino, a lo que se suma el cumplimiento de los estándares de calibre, organolépticos y sanitarios exigidos por estos mercados

Volumen de la oferta exportable

Cabe destacar que actualmente apenas el 10% de la producción de aceitunas de Azapa, se destina a la exportación.

Las mayores participaciones de la región sobre los montos exportados a nivel país, corresponden a las Aceitunas en salmuera y al Orégano.

Costo de la oferta exportable

El costo de producción es más alto comparado con el costo productivo de la aceituna de Tacna-Perú, se atribuyen razones tecnológicas y legales relacionadas a las exigencias

impuestas para la operación de las empresas chilenas (exigencias sanitarias, patentes, etc.) y costos elevados derivados de la ley laboral chilena.

Tecnología en la producción.

Las inversiones encaminadas hacia este sector productivo provienen tanto del estado como del productor., no obstante se puede hablar de un buen nivel para los grandes productores y muy bajo nivel para los pequeños agricultores.

1.5.3.- PRIORIZACIÓN DE LOS CER SEGÚN SU POTENCIALIDAD PARA APROVECHAR LOS ACUERDOS COMERCIALES.

Cluster Madera Tropical boliviana: Tercer Lugar

- Es un CER aún inmaduro en su conformación, por ello se presenta en tercer lugar, pero ciertamente presenta un gran potencial, dado la existencia de claras fortalezas y oportunidades para el sector. El desarrollo de este CER depende de las orientaciones que entreguen estudios que actualmente está realizando CORFO y de la política de Bolivia.
- En base a las variables analizadas, se observa un buen encadenamiento productivo y una buena articulación de CORFO y la Cámara Forestal de Bolivia en cuanto a generar una asociatividad competitiva del sistema; respecto a la oferta, esta no presenta problemas.

Cluster Minero: Segundo Lugar

- El CER minero está desarrollando una asociatividad competitiva del sistema a través de la participación de las pymes del sector a través de su propia asociación gremial y ésta a su vez, con las grandes empresas mineras de la región, a partir de las alianzas de cooperación que existen y son dinámicas, no obstante, existe bajo nivel de asociatividad entre las pymes y en cuanto a la oferta, ésta es relativamente baja respecto del número de empresas en el sector, por otro lado, la calidad de la oferta en general es deficitaria en calidad y se observan problemas de financiamiento para invertir en tecnología productiva.

Cluster Olivícola: Primer Lugar

- El Cluster Olivícola, presenta ventajas respecto del cluster minero en la existencia de una gran experiencia exportadora, utilización de encadenamientos y una oferta exportable de calidad representada por el producto "aceitunas en salmuera", cuya calidad se sustenta en las condiciones óptimas del clima y suelo de Arica (denominación de origen) y en los liderazgos tecnológicos desarrollados por pocas empresas pero que han impactado notoriamente en el sector.

- Otra razón que sustenta la elección de este potencial cluster, es la experiencia en los mercados internacionales que tienen las empresas líderes, como por ejemplo, el caso de Rila Chile S.A., empresa que se provee de aceituna peruana incluso europea para la elaboración de productos con valor agregado, en este contexto, aprovecha los beneficios de la Zona Franca de Iquique como usuaria de la misma.
- Por otro lado, el desarrollo del cluster olivícola, puede verse favorecido con la idea de vender negocios al amparo de las oportunidades para la agregación de valor al producto y los beneficios derivados de la Zona Franca de Tacna, variable que puede sumarse a las leyes de excepción de la región de Tarapacá como política para atraer inversiones.

1.6.- POTENCIALIDAD DE DESARROLLAR ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y/O ASOCIACIONES ENTRE EMPRESAS DE UN ÁREA GEOGRÁFICA DETERMINADA ANÁLISIS EQUIVALENTE PARA EL CASO DE PROVINCIAS CERCANAS DE PAÍSES VECINOS. ANÁLISIS DETALLADO DE LAS NORMAS DE ORIGEN FACTIBILIDAD DEL TRANSPORTE DE LOS PRODUCTOS ENTRE LAS REGIONES.

1.6.1.-CLUSTER MADERA TROPICAL BOLIVIANA

1.6.1.1.- Encadenamiento Productivo.

Habitualmente las carpinterías de Arica se han abastecido formal o informalmente de madera Boliviana, básicamente la Mara ha sido la materia prima con la cual elaboran muebles para el hogar, los que se ofrecen en locales comerciales establecidos, por otro lado los carpinteros microempresarios independientes construyen casas a pedido del cliente.

Algunas empresas desde Bolivia, importan madera chilena (lenga) para complementar muebles elaborados con madera tropical boliviana.

De modo que un potencial encadenamiento productivo es muy factible, ya sea como lo promueve CORFO en el sentido de diseñar una campaña para que las empresas chilenas del sector se instalen en Arica, o entre empresas bolivianas, unas manufacturando en Arica parte del proceso hasta obtener el producto terminado y otras en Bolivia iniciando procesos productivos de partes que puedan ensamblarse en Arica, de modo de facilitar la logística del transporte y la rebaja de costos por volumen trasladado; otras empresas en Bolivia pueden proveer de la materia prima, como es el caso de Cimal /IMR/Ltda.

1.6.1.2.- Análisis detallado de las normas de origen.

En relación al comercio internacional, es importante destacar que las maderas bolivianas y sus productos derivados tienen **arancel cero y no existen cuotas** de exportación para el ingreso a países de la Unión Europea y Estados Unidos debido al S.G.P. No obstante,

este beneficio para Bolivia expira el año 2006, lo que podría dejar a la industria boliviana con menor capacidad competitiva.

Los productos fabricados en Arica – Chile por la empresa Cimal/IMR/ S.A. no cumplen la norma de origen para calificar al producto armado en Chile como “producto chileno”, dado que el componente nacional, vale decir el costo de los insumos agregados y el valor de la mano de obra chilena, representan sólo el 27% del costo de fabrica del producto no superando el 50% exigido; no obstante el producto continúa con los beneficios derivados del S.G.P.

Extracto de la norma de origen:

Según el Acuerdo Unión Europea CE/CL/Anexo III/ con Chile se tiene:

TÍTULO II

DEFINICIÓN DEL CONCEPTO DE "PRODUCTOS ORIGINARIOS"

ARTÍCULO 2

Requisitos generales

1. A efectos de la aplicación del Título II de la Parte IV del presente Acuerdo, se considerarán originarios de la Comunidad:

- a) los productos enteramente obtenidos en la Comunidad de conformidad con el artículo 4;
- b) los productos obtenidos en la Comunidad que incorporen materiales que no hayan sido enteramente obtenidos en ella, siempre que tales materiales hayan sido objeto de elaboración o transformación suficiente en la Comunidad de conformidad con el artículo 5;

2. A efectos de la aplicación del Título II de la Parte IV del presente Acuerdo, se considerarán originarios de Chile:

CE/CL/Anexo III/es 5

- a) los productos enteramente obtenidos en Chile de conformidad con el artículo 4;
- b) los productos obtenidos en Chile que incorporen materiales que no hayan sido enteramente obtenidos en ese país, siempre que tales materiales hayan sido objeto de elaboración o transformación suficiente en Chile de conformidad con el artículo 5.

ARTÍCULO 3

Acumulación bilateral del origen

1. Los materiales originarios de la Comunidad se considerarán como materiales originarios de Chile cuando se incorporen a un producto obtenido en este país. No será necesario que estos materiales hayan sido objeto de elaboraciones o transformaciones suficientes, a condición de que hayan sido objeto de elaboraciones o transformaciones que vayan más allá de las estipuladas en el artículo 6.

2. Los materiales originarios de Chile se considerarán como materiales originarios de la

Comunidad cuando se incorporen a un producto obtenido en ella. No será necesario que estos materiales hayan sido objeto de elaboraciones o transformaciones suficientes, a condición de que hayan sido objeto de elaboraciones o transformaciones que vayan más allá de las estipuladas en el artículo 6. CE/CL/Anexo III/es 6

ARTÍCULO 4

Productos enteramente obtenidos:

1. Se considerarán enteramente obtenidos en la Comunidad o en Chile:

- a) los productos minerales extraídos de su suelo o fondos marinos,
- b) los productos vegetales cosechados en la Comunidad o en Chile,

CE/CL/Anexo III/es 11

ARTÍCULO 6

Operaciones de elaboración o transformación insuficiente:

1. No obstante lo dispuesto en el párrafo 2, las operaciones que se indican a continuación se considerarán elaboraciones o transformaciones insuficientes para conferir el carácter de productos originarios, se cumplan o no los requisitos del artículo 5:

j) el tamizado, cribado, selección, clasificación, graduación, preparación de conjuntos o Surtidos; (incluida la formación de juegos de artículos);

n) el simple montaje de partes de artículos para formar un artículo completo o el desmontaje de productos en sus piezas;

Lista de las elaboraciones o transformaciones a aplicar en los materiales no originarios para que el producto transformado pueda obtener el carácter originario

Elaboración o transformación aplicada en los materiales no originarios que confiere el carácter originario:

Fabricación en la cual el valor de todos los materiales del capítulo 39 utilizados no exceda del 50 % del precio franco fábrica del producto.

Extracto de diarios Regionales:

"Acta de profundización del Acuerdo de Complementación Económica"

El Presidente Ricardo Lagos, en el marco de la XX Cumbre del MERCOSUR firmó el 9 de Diciembre del 2.005 en Montevideo - Uruguay con el presidente de Bolivia Dn. Eduardo Rodríguez el "Acta de profundización del Acuerdo de Complementación Económica" existente entre los dos países, mediante el cual se establece arancel cero para todos los productos que se exporten a nuestro país desde esa nación, exceptuando sólo la harina de trigo y el azúcar.

Entre los beneficios que tiene dicho pacto está que los productos provenientes del país altiplánico -salvo el trigo, la harina y cerca de seis mil toneladas de azúcar- entrarán al país, libres de arancel.

Asimismo, los ciudadanos bolivianos que ingresen a Chile no tendrán como requisito el pasaporte o la visa para entrar al territorio nacional, al igual que los chilenos que viajen a Bolivia.

El país altiplánico pasa ahora a ser la nación con menos barreras arancelarias en su comercio con nuestro país.

1.6.1.3.-Factibilidad del transporte de los productos entre las regiones.

La factibilidad de transporte vía terrestre es buena desde el norte boliviano hacia Chile y a partir de Tambo Quemado hacia Arica dado que las vías están completamente asfaltadas y en general la carretera es excelente, por el lado de Bolivia, hay algunos problemas por la presencia de caminos de tierra.

La logística de transporte para las empresas bolivianas es fundamental, por ello están buscando alternativas que permitan disminuir costos de transporte y garantizar la oportuna entrega de productos a los clientes de los mercados más exigentes que son EE.UU. y UE.

Pasos fronterizos entre Chile y Bolivia habilitados en forma permanente:

Paso Visviri (Ferroviario y carretero)

I Región.

Ruta A-123, transitable todo el año y Ferrocarril Arica-La Paz.

Coordenadas geográficas: Latitud Sur 17° 35' - Longitud Oeste 69° 28' - Altura 4.095 m.

Asistencia policial más cercana: Tenencia Visviri (F), distante a 1 Km. del paso.

Servicios contralores: Aduana, Policía Investigaciones, SAG en Visviri.

HORARIO: 08:00 a 20:00 horas, todo el año.

OBSERVACIONES: Paso de personas y todo tipo de operaciones aduaneras.

Paso Chungará-Tambo Quemado

I Región.

Ruta pavimentada A-11, transitable todo el año.

Coordenadas geográficas: Latitud Sur 18° 17' - Longitud Oeste 69° 04' - Altura 4.680 m.

Asistencia policial más cercana: Tenencia Chungará (F), distante a 7 Km. del paso.

Servicios contralores: Aduana, Policía Investigaciones, SAG.

HORARIO: 08:00 a 20:00 horas, todo el año. Horario se ajusta en verano por cambio de hora oficial.

OBSERVACIONES: Paso de personas y todo tipo de operaciones aduaneras.

1.6.2.-CLUSTER MINERO

1.6.2.1.- Encadenamiento productivo.

Existe gran potencial de encadenamiento productivo entre empresas regionales, ya que muchas de las empresas de Antofagasta del sector han instalado plantas en Iquique, sin embargo a nivel de provincias cercanas no se observan mayores posibilidades, respecto a asociaciones entre empresas se observan en un contexto de internacionalización, me refiero al caso de Bailac con integración en Brasil y Conymet con integración en los Estados Unidos de Norteamérica.

Las sgtes. políticas favorecen la integración entre empresas del sector:

- Acuerdos para evitar la Doble Tributación para abrir la economía del país a nuevos mercados, a través de la reducción de las tasas impositivas.
 - Francia, Irlanda, Malasia, Nueva Zelanda, Rusia y Suecia; y acuerdos.
 - En vigencia con Canadá, Perú, Brasil, Argentina, Ecuador, México, Corea del Sur, Croacia, Dinamarca, España, Noruega, Polonia y Reino Unido.

Tratados relacionados con la Minería (Fuente: Estudio U. De Chile)

Con **Argentina** se celebró un Tratado de integración minera. Fundamentalmente consiste en la facilitación fronteriza, aplicación recíproca de legislación ambiental. Además, existen protocolos complementarios que posibilitan la exploración y constitución de derechos mineros en ambos lados de la frontera. (Protocolo XXII y XIX: Facilitación de las actividades propias de la explotación minera)

Con Argentina se acordó la Cooperación técnica y científica en los siguientes ámbitos: Planificación y desarrollo, medio ambiente y recursos naturales, innovación tecnológica y productiva, energía, minería, pesca, agricultura y agro industria, puertos, transporte y comunicaciones, vivienda y urbanismo, turismo, salud y previsión social, comercio e inversiones.

Dentro de los acuerdo de Complementación económica las actividades más relevantes son:

- Inversiones recíprocas
- Promover facilitar la prestación de servicios
- Cooperación y coordinación sectorial
- Cooperación en investigación al desarrollo
- Complementación y coordinación para el desarrollo del sector minero
- Estimular al integración física
- Desarrollo de proyectos de interés común

Bolivia concertó con Chile el intercambio de ideas en materia de investigación (Reunión de temas mineros). Además, con dicho país se suscribió un Acuerdo de Complementación económica, el cual garantiza regímenes normativos, normas técnicas y bromatológicas, normas de seguridad y sanidad animal y vegetal. Se busca con esto promover el intercambio tecnológico.

Brasil es otro ejemplo de los países que trabaja en pos de la integración regional en el sector minero. Con ellos Chile firmó un acuerdo de Cooperación Técnica y científica, el que radica en la realización de investigación y desarrollo, envío de expertos, envío de equipos y materiales, organización de seminarios, servicios de consultaría, intercambios de información científica y tecnológica, concesión e becas de estudio y creación y operación de instituciones de investigación.

Chile y Brasil firmaron un protocolo complementario al acuerdo de cooperación técnica. Éste se basa en la promoción de la cooperación técnica y científica en el campo geológico minero.

Chile celebró con **Ecuador** un acuerdo de Cooperación Minera, el que se basa en proporcionar asistencia recíproca para la formación y capacitación de personal, intercambio de expertos, consultas recíprocas en cuestiones legales ,científicas y tecnológicas, además de la formación de grupos mixtos de trabajo y transferencias tecnológicas.

En su relación con Ecuador, Chile firmó un Acuerdo de Complementación Económica. Dicho acuerdo promueve la transferencia de tecnologías, investigación y desarrollo tecnológico, construcción de redes científicas y la formación de investigadores, intercambio y préstamo de equipo y material, además de intercambio de información.

Con **Perú** existe un Grupo de trabajo Binacional Minero, que se basa en el intercambio de información sobre legislación minera y cierre de faenas mineras, intercambio de ideas sobre royalty y regalías.

Uruguay tampoco se quedó al margen y firmó con Chile un Acuerdo Complementario sobre Cooperación en Minería: Transferencia tecnológica, prospección de minerales, formación de especialistas, asistencia técnica, realización de conferencias y seminarios, junto a intercambio de técnicos.

Se trabaja actualmente en la integración económica, pero no sólo regional, sino también mundial. Un ejemplo es **Alemania**, con quien Chile firmó un acuerdo sobre el proyecto SERNAGEOMIN. Éste consiste básicamente en el envío de expertos: en protección del medio ambiente y recursos naturales, en minería, en hidrogeología, ingeniería geológica, sistema de información geográfica y control medioambiental.

Otro aspecto importante es el Proyecto de creación de un Departamento Ambiental en SERNAGEOMIN. La idea es capacitar a los expertos del SERNAGEOMIN en evaluación de los riesgos ambientales derivados de actividades mineras y para la evaluación de los aspectos

eco-geológicos. El objetivo es potenciar las estructuras institucionales eficaces para asumir las nuevas tareas, en este contexto Cochilco inició un estudio en Enero del 2006.

1.6.2.2.- Análisis detallado de las Normas de Origen.

Es complejo en este sentido referirse al tema dado la variedad de productos del sector, sin embargo, de las empresas estudiadas y que exportan, todos sus productos son originarios de Chile, aún que, como en el caso de Polytex, se incorpore a su producto final más de un 50% de insumos importados, ya que éstos son nacionalizados por realizarse su importación a través de la Zona Franca Iquique. Casos similares se dan para las empresas Quinova Ltda. y Neptuno S.A.

A continuación se presentan extractos de los acuerdos comerciales con los países vecinos que explican las normas de origen:

ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA N° 22 Chile-Bolivia **CAPITULO III: REGIMEN DE ORIGEN**

Artículo 5

Los beneficios derivados del Programa de Liberalización del presente Acuerdo se aplicarán exclusivamente a los productos originarios y procedentes de los territorios de los países signatarios.

Artículo 6

Los países signatarios aplicarán a las importaciones realizadas al amparo del programa de Liberalización, el Régimen General de Origen de la ALADI, adoptado mediante la Resolución 78 del Comité de Representantes de la Asociación, sin perjuicio de los requisitos específicos de origen fijados en el presente Acuerdo o por la Comisión Administradora a que se refiere el Capítulo XI del mismo.

Extracto de diarios Regionales:

"Acta de profundización del Acuerdo de Complementación Económica"

El Presidente Ricardo Lagos, en el marco de la XX Cumbre del MERCOSUR firmó el 9 de Diciembre del 2.005 en Montevideo - Uruguay con el presidente de Bolivia Dn. Eduardo Rodríguez el "Acta de profundización del Acuerdo de Complementación Económica" existente entre los dos países, mediante el cual se establece arancel cero para todos los productos que se exporten a nuestro país desde esa nación, exceptuando sólo la harina de trigo y el azúcar.

Entre los beneficios que tiene dicho pacto está que los productos provenientes del país altiplánico -salvo el trigo, la harina y cerca de seis mil toneladas de azúcar- entrarán al país, libres de arancel.

Asimismo, los ciudadanos bolivianos que ingresen a Chile no tendrán como requisito el pasaporte o la visa para entrar al territorio nacional, al igual que los chilenos que viajen a Bolivia.

El país altiplánico pasa ahora a ser la nación con menos barreras arancelarias en su comercio con nuestro país.

Acuerdo de Complementación Económica Chile - Perú

CAPITULO IV

Origen

Artículo 14.- Los Países Signatarios aplicarán a las importaciones realizadas al amparo del Programa de Liberación del presente Acuerdo, el Régimen de Origen contenido en el **Anexo N° 3** del presente Acuerdo.

ANEXO N° 3

RÉGIMEN DE ORIGEN

Ámbito de Aplicación

Artículo 1.- El presente régimen establece las normas de origen aplicables al intercambio de mercancías entre los Países Signatarios, a los efectos de:

1. calificación y determinación de la mercancía originaria;
2. emisión de los certificados de origen; y
3. procesos de Verificación, Control y Sanciones.

Artículo 2.- Los Países Signatarios aplicarán a las mercancías sujetas al Programa de Liberación Comercial del Acuerdo el presente Régimen de Origen, sin perjuicio que el mismo pueda ser modificado mediante Resolución de la Comisión Administradora.

Para acceder al Programa de Liberación, las mercancías deberán acreditar el cumplimiento de los requisitos de origen de conformidad con lo dispuesto en el presente Régimen. Esta exigencia procederá sólo para las mercancías que requieran trato preferencial.

Calificación de Origen

Artículo 3.- Salvo que se disponga otra cosa en este anexo serán considerados originarios:

1. Las mercancías elaboradas íntegramente en el territorio de los Países Signatarios cuando en su elaboración fueran utilizados, única y exclusivamente, materiales originarios de los Países Signatarios;
2. Los productos de los reinos mineral, vegetal y animal incluyendo los de caza y pesca extraídos, cosechados o recolectados, nacidos y criados, o capturados, en su territorio o en sus aguas territoriales patrimoniales y zonas económicas exclusivas, por barcos de sus banderas o fletados o arrendados por empresas establecidas en el territorio de cualquier País Signatario, siempre que tales barcos estén registrados o matriculados de acuerdo con su legislación interna;
3. Los productos del mar extraídos fuera de sus aguas territoriales patrimoniales y zonas económicas exclusivas por barcos de sus banderas o fletados o arrendados por empresas establecidas en el territorio de cualquier País Signatario, siempre que tales barcos estén registrados o matriculados de acuerdo con su legislación interna;

4. Las mercancías producidas a bordo de barcos fábrica a partir de peces, crustáceos y otras especies marinas, obtenidos del mar, por barcos de sus banderas o fletados o arrendados por empresas establecidas en el territorio de cualquier País Signatario, siempre que tales barcos estén registrados o matriculados de acuerdo con su legislación interna;

5. Bienes obtenidos por una persona natural o jurídica de uno de los Países Signatarios o por uno de los Países Signatarios, del lecho o del subsuelo marino fuera de las aguas territoriales, siempre que esa persona natural o jurídica o País Signatario tenga derecho a explotar dicho lecho o subsuelo marino.

6. Las mercancías elaboradas con materiales no originarios, siempre que resulten de un proceso de producción o transformación, realizado en los Países Signatarios que les confiera una nueva individualidad. Esta individualidad está presente en el hecho que la mercancía se clasifique en partida diferente a los materiales, según nomenclatura NALADISA.

No obstante, no serán consideradas originarias las mercancías que a pesar de estar clasificadas en partidas diferentes a los materiales, son resultado de las operaciones establecidas en el Artículo 4º efectuadas en los Países Signatarios, por los que adquieren la forma final en que serán comercializadas, cuando en tales operaciones se hayan utilizado materiales no originarios. Lo dispuesto en el presente párrafo no constituye un proceso de producción o transformación.

7. Las mercancías que no cumplan con el correspondiente cambio de clasificación arancelaria, porque el proceso de producción o transformación no implica cambio de partida en la nomenclatura NALADISA, siempre que el valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de los materiales no originarios no exceda del 50% del Valor FOB de exportación de las mercancías.

8. Las mercancías resultantes de operaciones de montaje o ensamblaje realizadas dentro del territorio de los Países Signatarios, utilizando materiales no originarios, habiendo o no cambio de partida, siempre que el valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de los materiales no originarios no exceda del 50% del Valor FOB de exportación de las mercancías.

9. Los juegos o surtidos de mercancías, siempre que cada una de las mercancías en ellos contenidos, cumplan con las normas establecidas en el presente anexo.

10. Las mercancías que cumplan con los requisitos específicos, de conformidad con el Artículo 6.

Artículo 4.- Las siguientes operaciones por si solas no confieren origen:

a) manipulaciones destinadas a asegurar la conservación de las mercancías tales como: aeración, ventilación, refrigeración, congelación, adición de sustancias, extracción de partes averiadas;

b) desempolvamiento, zarandeo, descascamiento, desgrane, maceración, secado, entesaque, clasificación, selección, fraccionamiento, lavado o limpieza, pintado y recortado;

c) la formación de juegos o surtidos de mercancías;

d) el embalaje, envase o reenvaso;

- e) la división o reunión de bultos o paquetes;
- f) la aplicación de marcas, etiquetas o signos distintivos similares a las mercancías o sus embalajes;
- g) mezclas de materiales, dilución en agua o en otras sustancias, dosificación, siempre que las características de las mercancías obtenidas no sean esencialmente diferentes de las características de los materiales que han sido mezclados;
- h) la reunión, ensamblaje o montaje de partes y piezas para constituir una mercancía completa;
- i) el simple sacrificio de animales; y
- j) la acumulación de dos o más de estas operaciones.

Artículo 5.- Los empaques, envases, estuches, embalajes, envoltorios y similares, presentados conteniendo las respectivas mercancías se considerarán originarios si la mercancía principal cumple con los criterios de origen del presente anexo. Esta disposición no será aplicable a los envases, empaques, estuches, embalajes, envoltorios y similares cuando estas se presenten por separado o le confieran al producto que contiene su carácter esencial.

Requisitos Específicos de Origen

Artículo 6.- Las Partes podrán acordar el establecimiento de Requisitos Específicos de Origen, en aquellos casos en que se estime que las normas generales no resulten adecuadas para calificar el origen de una mercancía o grupo de mercancías. Los Requisitos Específicos de Origen prevalecerán sobre los criterios generales.

Las mercancías con requisitos específicos se incluyen en el Apéndice N° 1.

Acumulación

Artículo 7.- Para la determinación del origen de las mercancías se considerarán como originarios de un País Signatario, los materiales originarios del otro País Signatario, incorporados en la producción o transformación de dichas mercancías. El presente criterio se aplicará tanto a las Normas Generales de Origen como a los Requisitos Específicos de Origen.

APENDICE N° 1

NORMAS ESPECÍFICAS DE ORIGEN

I. Reglas de Interpretación

1. La regla aplicable a un código arancelario tendrá prioridad sobre la regla aplicable a la subpartida o partida arancelaria que comprende a ese código. Asimismo, la regla aplicable a una subpartida tendrá prioridad sobre la regla aplicable a la partida que la comprende.
2. Un requisito de cambio de clasificación se aplica solamente a los insumos no originarios.

1.6.2.3.- Factibilidad de Transporte entre regiones.

El transporte vía terrestre entre regiones es muy factible, existe acceso por vías expedita a Perú; y hacia el sector boliviano la vía es expedita desde Arica a Tambo Quemado, los transportistas han manifestado que las vías en Bolivia han mejorado ostensiblemente, de igual manera hacia Brasil; existe sí un riesgo de asaltos en la carretera.

“Una carretera más amplia, con mejor estándar de calidad y seguridad entregó el gobierno a la comunidad de Arica, tras inaugurar la primera etapa del mejoramiento de la Ruta Arica-Tacna.”

Esta obra tuvo un costo de 870 millones de pesos, los que fueron financiados por la Dirección de Vialidad del Ministerio de Obras Públicas.

Esta es una de las obras Bicentenario, cuya primera etapa va desde el Puente Chacalluta hasta el ex complejo fronterizo, abarcando más de 4 kilómetros, y donde se contempló la construcción de una nueva rotonda, la ampliación a doble calzada de la ruta A-5 y la reconstrucción del puente del lecho del Río Seco.

Por su parte, el intendente regional se refirió a esta y otras importantes obras que ha llevado a cabo el gobierno del Presidente Ricardo Lagos con el fin de mejorar la calidad de vida de los habitantes de la Puerta Norte de Chile, tales como la licitación de las obras de mejoramiento del Aeropuerto Chacalluta, la concesión del Puerto de Arica, el mejoramiento de la Ruta Arica-Tambo Quemado. “Hoy le estamos dejando a la comunidad de Arica una estructura de gran nivel que genera una base para promover el desarrollo, mejorando las condiciones de inversión y progreso para nuestra ciudad”, indicó la primera autoridad regional.” (**Diarios Regionales Emol. Arica 18 Noviembre del 2005**)

Pasos fronterizos entre Chile y Bolivia habilitados en forma permanente:

Paso Visviri (Ferroviario y carretero)

I Región.

Ruta A-123, transitable todo el año y Ferrocarril Arica-La Paz.

Coordenadas geográficas: Latitud Sur 17° 35´ - Longitud Oeste 69° 28´ - Altura 4.095 m.

Asistencia policial más cercana: Tenencia Visviri (F), distante a 1 Km. del paso.

Servicios contralores: Aduana, Policía Investigaciones, SAG en Visviri.

HORARIO: 08:00 a 20:00 horas, todo el año.

OBSERVACIONES: Paso de personas y todo tipo de operaciones aduaneras.

Paso Chungará-Tambo Quemado

I Región.

Ruta pavimentada A-11, transitable todo el año.

Coordenadas geográficas: Latitud Sur 18° 17´ - Longitud Oeste 69° 04´ - Altura 4.680 m.

Asistencia policial más cercana: Tenencia Chungará (F), distante a 7 Km. del paso.

Servicios contralores: Aduana, Policía Investigaciones, SAG.

HORARIO: 08:00 a 20:00 horas, todo el año. Horario se ajusta en verano por cambio de hora oficial.

OBSERVACIONES: Paso de personas y todo tipo de operaciones aduaneras.

Paso Colchane-Pisiga

I Región.

Ruta asfalto y ripio A-55, transitable todo el año.

Coordenadas geográficas: Latitud Sur 19° 16´ - Longitud Oeste 68° 37´ - Altura 3.695 m.

Asistencia policial más cercana: Subcomisaría Colchane (F), distante a 2 Km. del paso.

Servicios contralores: Aduana, Policía Investigaciones, SAG.

HORARIO: 08:00 a 20:00 horas, todo el año. Horario se ajusta en verano por cambio de hora oficial.

OBSERVACIONES: Paso de personas y todo tipo de operaciones aduaneras.

Paso Apacheta de Irpa o Cancosa

I Región.

Camino de ripio y tierra, transitable todo el año

Coordenadas geográficas: Latitud Sur 19° 50´ - Longitud Oeste 68° 35´ - Altura 4.010 m.

Asistencia policial más cercana: Retén Cancosa (F), distante a 4 Km. del paso.

Servicios contralores: Carabineros (funciones aduaneras, migratorias y fitozoosanitarias).

HORARIO: 08:00 a 18:00 horas, todo el año.

OBSERVACIONES: Paso de personas. Para salir del país requiere de salvoconducto de Policía Internacional obtenible en Iquique.

Puertos de entrada a Bolivia.

Bolivia no cuenta con puertos marítimos propios, pero a través de los Acuerdos de Ilo suscritos con la República del Perú, tiene acceso a 1,6 km² por espacio de 40 años desde 1992. En virtud de tales acuerdos, Bolivia posee amplias facilidades para el uso del puerto en Ilo. Los puertos de Arica y Antofagasta, tienen la condición de Libre Tránsito para las mercancías bolivianas de importación y exportación, de acuerdo al Tratado de Paz y Amistad firmado por ambos países en 1904. Por otra parte, Bolivia cuenta con cuatro cuencas hidrográficas que de acuerdo a la orientación de sus aguas se divide en: Amazónica, Cuenca de la Plata, Titicaca y Altiplánica, implicando una extensión total cercana a los 890.000 km² del territorio. En esta superficie, se desarrollan casi 8.000 Km. de vías fluviales que han tenido poco aprovechamiento. Bolivia cuenta con tres complejos portuarios de diversa envergadura en la Cuenca Amazónica y de La Plata: Puerto Quijarro, Puerto Aguirre y Puerto Busch

1.6.3.- CLUSTER OLIVÍCOLA

1.6.3.1.- Encadenamiento Productivo.

El encadenamiento con productores de Tacna es muy viable, ya que empresas como Rila Chile S.A., Agroliva S.A. y Raúl Lombardi F., han comprado aceituna a productores peruanos para cumplir sus demandas con países como Estados Unidos, Grecia; se da el caso que la producción en Chile con aceitunas peruanas, tiene certificación originaria de Chile.

Otras alternativas factibles de ser evaluadas y que han sido propuestas por algunos sectores del rubro regional, corresponden a la posible asociación con productores peruanos en la búsqueda de mercados comunes (principalmente cebollas, tomates y aceitunas) – por una parte -, y la instauración de alianzas estratégicas con empresas nacionales exportadoras de la zona centro sur, por otra.

La primera alternativa, si bien puede justificarse desde el punto de vista de la integración estratégica de los países del cono Sur, debe contar necesariamente con un acabado estudio técnico-económico, con la finalidad de determinar los puntos críticos de riesgo sobre el patrimonio fitosanitario nacional, y con una evaluación del posicionamiento del agricultor nacional en este posible mercado conjunto, ya que los antecedentes que se manejan en la actualidad indican menores costos de operación para el agricultor peruano. De comprobarse esta situación, la ventaja de producir a un menor costo y utilizando la garantía de seguridad sanitaria del Chile, obviamente beneficiaría mayoritariamente al productor vecino.

Se debe recordar además los mercados compradores exigen aspectos confiables de trazabilidad y de buenas prácticas de manejo en el proceso productivo, situación que está ausente en Arica pero que deberá someterse a un profundo análisis también para el caso del rubro agropecuario peruano.

En otro ámbito, la opción de potenciar la experiencia de empresas nacionales exportadoras ha sido utilizada recurrentemente en la mayoría de las iniciativas regionales que pretenden instaurar productos de calidad en el exterior. A este respecto se puede mencionar que los resultados generalmente han sido beneficiosos para los agricultores de la Región, los cuales han obtenidos márgenes de rentabilidad superiores respecto a sus ventas tradicionales.

Sin embargo, debe existir un aprendizaje constante de los aspectos administrativos y protocolares del proceso exportador, en el que los agricultores deben participar activamente, con el objetivo de que sean ellos los que en el futuro lideren o supervisen estas acciones, situación que permitirá aumentar aún más el margen de rentabilidad de sus productos, conjuntamente con una mayor posibilidad de segmentación del mercado, a través de la venta de productos “exclusivos” (denominación de origen) y con trazabilidad garantizada (“del agricultor a la mesa”).

Reunión con Instituciones y empresarios de Tacna – Perú.

A partir de una primera reunión celebrada en Diciembre del 2.005 con participación de ProChile y este consultor, más empresarios agrícolas y dirigentes públicos de Zona Franca de Tacna y Centro de Investigación Tecnológica para el sector olivícola del Perú (Citeagroindustrial), se desarrolló la reunión que se describe durante el mes de Enero en Arica, los actores participantes fueron:

Participantes:

Carlos Guillen – Director Ejecutivo Citeagroindustrial – Tacna
Martha Gallegos – Consultor Citeagroindustrial – Tacna
Manuel Flores – Consultor Citeagroindustrial – Tacna
Pedro Velasco – Promoción Zofratacna – Tacna
Oscar Páez – Director ProChile I Región
Sylvia Lillo – ProChile Arica
Elías Muñoz – Profesional SEREMIA AGRICULTURA.
París Salgado – Consultor BID – DIRECON

Resultados de la reunión.

Se estableció el sgte. cronograma de trabajo:

- 1.- Reunión evaluación sectores olivícolas Arica – Tacna. (FODA, realizada el 26 de Enero 2006)
- 2.- Validación del FODA con empresarios Arica y Tacna. Detección de áreas de interés de trabajo conjunto (fecha: Febrero)
- 3.- Reunión ampliada entre sectores olivícolas Arica-Tacna. Desarrollo ruedas de trabajo según áreas de interés. (fecha:Abril)

Se identificaron las sptes. áreas de encadenamiento productivo:

Áreas de interés sugeridas.

- Producción:
 - Implementación buenas prácticas agrícolas (control de plagas, uso fertilizantes, manejo agrícola, producción orgánica, etc.)
- Tecnología, Innovación y Desarrollo de Productos:
 - Transferencia en procesos de elaboración productos granel y con valor agregado.
- Comercialización:
 - Alianzas estratégicas mejorando la oferta y condiciones de acceso al mercado.

- * Zona Franca:
 - Incorporación del sector al sistema de preferencia aduanero de zona franca. Experiencia CITE Agroindustrial.

Se estableció la sgte. propuesta de cooperación preliminar.

Interés de Tacna:

- Inteligencia de mercado y desarrollo de negocios conjuntos para atender nuevos mercados de exportación.

Interés de Arica:

- Acreditación y transferencia de tecnología.
- Captación de volumen de productos debidamente estandarizados.

Interés Común:

- Desarrollo de nuevos productos con mayor valor agregado.
- Potenciar las características únicas de la oferta olivícola de Tacna y Arica.
- Desarrollo de eventos que apoyen la integración de ambos sectores (Salón Olivícola, Muestra gastronómica y cata, etc.)

1.6.3.2.- Análisis detallado de las Normas de Origen.

Normas de Origen:

Extracto T.L.C. con Estados Unidos de Norteamérica:

Capítulo Cuatro

Reglas de origen y procedimientos de origen

Sección A - Reglas de origen

Artículo 4.1: Mercancías originarias

1. Salvo que en este Capítulo se disponga otra cosa, una mercancía es originaria cuando:

- (a) la mercancía se obtiene en su totalidad o es producida enteramente en el territorio de una o de ambas Partes;
- (b) la mercancía es producida enteramente en el territorio de una o de ambas partes y
 - (i) cada uno de los materiales no originarios utilizados en la producción de la mercancía sea objeto del correspondiente cambio de clasificación arancelaria especificado en el Anexo 4.1, o
 - (ii) la mercancía por otra parte cumpla con el correspondiente valor de contenido regional u otro requisito especificado en el Anexo 4.1, y la mercancía satisfaga todos los demás requisitos aplicables de este capítulo; o
- (c) la mercancía es producida enteramente en el territorio de una o de ambas partes exclusivamente a partir de materiales originarios.

2. Una mercancía no se considerará mercancía originaria y un material no se considerará material originario por el hecho de haber sido sometido a:

- (a) operaciones simples de combinación o empaque, o
- (b) una simple dilución con agua u otra sustancia que no altere materialmente las características de la mercancía o material.

Artículo 4.2: Valor de contenido regional

1. Cuando el Anexo 4.1 especifique un criterio de valor de contenido regional para determinar si una mercancía es originaria, cada Parte dispondrá que la persona que solicita tratamiento arancelario preferencial para la mercancía pueda calcular el valor de contenido regional sobre la base del Método de reducción o aumento.

4-10

Mercancías obtenidas en su totalidad o producidas enteramente en el territorio de una o de ambas Partes significa:

- (a) mercancías minerales extraídas en el territorio de una o de ambas Partes;
- (b) mercancías vegetales, según su definición en el Sistema Armonizado, cosechadas en el territorio de una o de ambas Partes.

EXTRACTO MERCOSUR TITULO III

RÉGIMEN DE ORIGEN

Artículo 13.

Las Partes aplicarán a las importaciones realizadas al amparo del Programa de Liberación Comercial, el régimen de origen contenido en el Anexo 13 del presente Acuerdo.

La Comisión Administradora del Acuerdo establecida en el Artículo 46 podrá:

Modificar las normas contenidas en el citado Anexo;

Modificar los elementos o criterios dispuestos en el referido Anexo, con el objeto de calificar las mercancías como originarias;

Establecer, modificar, suspender o eliminar requisitos específicos.

ANEXO 13

RÉGIMEN DE ORIGEN

Artículo 1

El presente Anexo establece las normas de origen aplicables al intercambio de mercancías Entre las Partes Contratantes, a los efectos de:

1. Calificación y determinación de la mercancía originaria;
2. Emisión de los certificados de origen; y
3. Procesos de Verificación, Control y Sanciones.

Ámbito de aplicación

Artículo 2

Las Partes Contratantes aplicarán a las mercancías sujetas al Programa de Liberación Comercial del Acuerdo el presente Régimen de Origen, sin perjuicio que el mismo pueda ser modificado mediante Resolución de la Comisión Administradora del Acuerdo.

Para acceder al Programa de Liberación, las mercancías deberán acreditar el cumplimiento de los requisitos de origen de conformidad a lo dispuesto en el presente Anexo.

Durante el período en que las mercancías registradas en los Anexos 3, 6, 8 y 9 del Acuerdo no reciban tratamiento preferencial, lo dispuesto en este Anexo se aplicará sólo a las Partes Signatarias involucradas en los tratos preferenciales bilaterales previstos en los Anexos 5 o 7 del Acuerdo.

Calificación de Origen

Artículo 3

Serán consideradas originarias:

1. Las mercancías que sean elaboradas íntegramente en territorio de una o más de las Partes Signatarias, cuando en su elaboración fueran utilizadas única y exclusivamente, materiales originarios de las Partes Signatarias;
2. Las mercancías de los reinos mineral, vegetal y animal, incluyendo los de caza y pesca, extraídos, cosechados o recolectados, nacidos y criados en los territorios de las Partes Signatarias o dentro o fuera de sus aguas territoriales patrimoniales y zonas económicas exclusivas, por barcos de sus banderas o arrendados por empresas establecidas en sus territorios, y procesados en sus zonas económicas, aún cuando hayan sido sometidos a procesos primarios de embalaje y conservación, necesarios

Acuerdo Unión Europea CE/CL/Anexo III/es 4

**TÍTULO II
DEFINICIÓN DEL CONCEPTO DE "PRODUCTOS ORIGINARIOS"**

ARTÍCULO 2

Requisitos generales

1. A efectos de la aplicación del Título II de la Parte IV del presente Acuerdo, se considerarán originarios de la Comunidad:

- a) los productos enteramente obtenidos en la Comunidad de conformidad con el artículo 4;
- b) los productos obtenidos en la Comunidad que incorporen materiales que no hayan sido enteramente obtenidos en ella, siempre que tales materiales hayan sido objeto de elaboración o transformación suficiente en la Comunidad de conformidad con el artículo 5;

2. A efectos de la aplicación del Título II de la Parte IV del presente Acuerdo, se considerarán originarios de Chile:

CE/CL/Anexo III/es 5

- a) los productos enteramente obtenidos en Chile de conformidad con el artículo 4;
- b) los productos obtenidos en Chile que incorporen materiales que no hayan sido enteramente obtenidos en ese país, siempre que tales materiales hayan sido objeto de elaboración o transformación suficiente en Chile de conformidad con el artículo 5.

ARTÍCULO 3

Acumulación bilateral del origen

1. Los materiales originarios de la Comunidad se considerarán como materiales originarios de Chile cuando se incorporen a un producto obtenido en este país. No será necesario que estos materiales hayan sido objeto de elaboraciones o transformaciones suficientes, a condición de que hayan sido objeto de elaboraciones o transformaciones que vayan más allá de las estipuladas en el artículo 6.

2. Los materiales originarios de Chile se considerarán como materiales originarios de la Comunidad cuando se incorporen a un producto obtenido en ella. No será necesario que estos materiales hayan sido objeto de elaboraciones o transformaciones suficientes, a condición de que hayan sido objeto de elaboraciones o transformaciones que vayan más allá de las estipuladas en el artículo 6.

CE/CL/Anexo III/es 6

ARTÍCULO 4

Productos enteramente obtenidos

1. Se considerarán enteramente obtenidos en la Comunidad o en Chile:

- a) los productos minerales extraídos de su suelo o fondos marinos,
- b) los productos vegetales cosechados en la Comunidad o en Chile,
- c) los animales vivos nacidos y criados en la Comunidad o en Chile,
- d) los productos procedentes de animales vivos criados en la Comunidad o en Chile,
- e) los productos de la caza practicada en la Comunidad o en Chile,
- f) los productos de la pesca y caza marítima y otros productos extraídos del mar por sus buques

g) los productos elaborados en sus buques factoría a partir, exclusivamente, de los productos mencionados en la letra f),

Acuerdo de Complementación Económica Chile - Perú

CAPITULO IV

Origen

Artículo 14.- Los Países Signatarios aplicarán a las importaciones realizadas al amparo del Programa de Liberación del presente Acuerdo, el Régimen de Origen contenido en el **Anexo N° 3** del presente Acuerdo.

ANEXO N° 3

RÉGIMEN DE ORIGEN

Ámbito de Aplicación

Artículo 1.- El presente régimen establece las normas de origen aplicables al intercambio de mercancías entre los Países Signatarios, a los efectos de:

1. calificación y determinación de la mercancía originaria;
2. emisión de los certificados de origen; y
3. procesos de Verificación, Control y Sanciones.

Artículo 2.- Los Países Signatarios aplicarán a las mercancías sujetas al Programa de Liberación Comercial del Acuerdo el presente Régimen de Origen, sin perjuicio que el mismo pueda ser modificado mediante Resolución de la Comisión Administradora.

Para acceder al Programa de Liberación, las mercancías deberán acreditar el cumplimiento de los requisitos de origen de conformidad con lo dispuesto en el presente Régimen. Esta exigencia procederá sólo para las mercancías que requieran trato preferencial.

Calificación de Origen

Artículo 3.- Salvo que se disponga otra cosa en este anexo serán considerados originarios:

1. Las mercancías elaboradas íntegramente en el territorio de los Países Signatarios cuando en su elaboración fueran utilizados, única y exclusivamente, materiales originarios de los Países Signatarios;
2. Los productos de los reinos mineral, vegetal y animal incluyendo los de caza y pesca extraídos, cosechados o recolectados, nacidos y criados, o capturados, en su territorio o en sus aguas territoriales patrimoniales y zonas económicas exclusivas, por barcos de sus banderas o fletados o arrendados por empresas establecidas en el territorio de cualquier País Signatario, siempre que tales barcos estén registrados o matriculados de acuerdo con su legislación interna;
3. Los productos del mar extraídos fuera de sus aguas territoriales patrimoniales y zonas económicas exclusivas por barcos de sus banderas o fletados o arrendados por empresas

establecidas en el territorio de cualquier País Signatario, siempre que tales barcos estén registrados o matriculados de acuerdo con su legislación interna;

4. Las mercancías producidas a bordo de barcos fábrica a partir de peces, crustáceos y otras especies marinas, obtenidos del mar, por barcos de sus banderas o fletados o arrendados por empresas establecidas en el territorio de cualquier País Signatario, siempre que tales barcos estén registrados o matriculados de acuerdo con su legislación interna;

5. Bienes obtenidos por una persona natural o jurídica de uno de los Países Signatarios o por uno de los Países Signatarios, del lecho o del subsuelo marino fuera de las aguas territoriales, siempre que esa persona natural o jurídica o País Signatario tenga derecho a explotar dicho lecho o subsuelo marino.

6. Las mercancías elaboradas con materiales no originarios, siempre que resulten de un proceso de producción o transformación, realizado en los Países Signatarios que les confiera una nueva individualidad. Esta individualidad está presente en el hecho que la mercancía se clasifique en partida diferente a los materiales, según nomenclatura NALADISA.

No obstante, no serán consideradas originarias las mercancías que a pesar de estar clasificadas en partidas diferentes a los materiales, son resultado de las operaciones establecidas en el Artículo 4° efectuadas en los Países Signatarios, por los que adquieren la forma final en que serán comercializadas, cuando en tales operaciones se hayan utilizado materiales no originarios. Lo dispuesto en el presente párrafo no constituye un proceso de producción o transformación.

7. Las mercancías que no cumplan con el correspondiente cambio de clasificación arancelaria, porque el proceso de producción o transformación no implica cambio de partida en la nomenclatura NALADISA, siempre que el valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de los materiales no originarios no exceda del 50% del Valor FOB de exportación de las mercancías.

8. Las mercancías resultantes de operaciones de montaje o ensamblaje realizadas dentro del territorio de los Países Signatarios, utilizando materiales no originarios, habiendo o no cambio de partida, siempre que el valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de los materiales no originarios no exceda del 50% del Valor FOB de exportación de las mercancías.

9. Los juegos o surtidos de mercancías, siempre que cada una de las mercancías en ellos contenidos, cumplan con las normas establecidas en el presente anexo.

10. Las mercancías que cumplan con los requisitos específicos, de conformidad con el Artículo 6.

Artículo 4.- Las siguientes operaciones por si solas no confieren origen:

a) manipulaciones destinadas a asegurar la conservación de las mercancías tales como: aeración, ventilación, refrigeración, congelación, adición de sustancias, extracción de partes averiadas;

- b) desempolvamiento, zarandeo, descascaramiento, desgrane, maceración, secado, entresaque, clasificación, selección, fraccionamiento, lavado o limpieza, pintado y recortado;
- c) la formación de juegos o surtidos de mercancías;
- d) el embalaje, envase o reenvase;
- e) la división o reunión de bultos o paquetes;
- f) la aplicación de marcas, etiquetas o signos distintivos similares a las mercancías o sus embalajes;
- g) mezclas de materiales, dilución en agua o en otras sustancias, dosificación, siempre que las características de las mercancías obtenidas no sean esencialmente diferentes de las características de los materiales que han sido mezclados;
- h) la reunión, ensamblaje o montaje de partes y piezas para constituir una mercancía completa;
- i) el simple sacrificio de animales; y
- j) la acumulación de dos o más de estas operaciones.

Artículo 5.- Los empaques, envases, estuches, embalajes, envoltorios y similares, presentados conteniendo las respectivas mercancías se considerarán originarios si la mercancía principal cumple con los criterios de origen del presente anexo. Esta disposición no será aplicable a los envases, empaques, estuches, embalajes, envoltorios y similares cuando estas se presenten por separado o le confieran al producto que contiene su carácter esencial.

Requisitos Específicos de Origen

Artículo 6.- Las Partes podrán acordar el establecimiento de Requisitos Específicos de Origen, en aquellos casos en que se estime que las normas generales no resulten adecuadas para calificar el origen de una mercancía o grupo de mercancías. Los Requisitos Específicos de Origen prevalecerán sobre los criterios generales.

Las mercancías con requisitos específicos se incluyen en el Apéndice N° 1.

Acumulación

Artículo 7.- Para la determinación del origen de las mercancías se considerarán como originarios de un País Signatario, los materiales originarios del otro País Signatario, incorporados en la producción o transformación de dichas mercancías. El presente criterio se aplicará tanto a las Normas Generales de Origen como a los Requisitos Específicos de Origen.

APENDICE N° 1

NORMAS ESPECÍFICAS DE ORIGEN

I. Reglas de Interpretación

1. La regla aplicable a un código arancelario tendrá prioridad sobre la regla aplicable a la subpartida o partida arancelaria que comprende a ese código. Asimismo, la regla aplicable a una subpartida tendrá prioridad sobre la regla aplicable a la partida que la comprende.
2. Un requisito de cambio de clasificación se aplica solamente a los insumos no originarios.

1.6.3.3.- Factibilidad de Transporte entre regiones.

El transporte vía terrestre entre regiones es factible, existe acceso por vías expedita a Perú; y hacia el sector boliviano la vía es expedita desde Arica a Tambo Quemado, los transportistas han manifestado que las vías en Bolivia han mejorado ostensiblemente, de igual manera hacia Brasil; existe sí un riesgo de asaltos en la carretera.

1.7.- GRADO DE GOBERNABILIDAD Y DE ASOCIATIVIDAD DEL CLUSTERS.

1.7.1.- CLUSTER MADERA TROPICAL BOLIVIANA

1.7.1.1.- En la red de empresas interdependientes.

El Núcleo productivo de empresas en Arica recién se está conformando, no obstante, las empresas de capitales bolivianos están asociadas a la Cámara Forestal de Bolivia y Fathi Abdalla también está asociado a la Asociación de Industriales de Arica.

1.7.1.2.- En la vinculación con redes institucionales y tecnológicas, y a los gobiernos locales, regionales y nacionales.

La Cámara Forestal de Bolivia ha percibido la oportunidad de trabajar en conjunto con la Corporación de Fomento de la Producción de Chile y es por ello que está delineando y apoyando la concreción de estos modelos de negocios, aportando su “know-how” sectorial (productivo-mercado) y el acceso a las empresas que actualmente forman parte de la cadena productiva. De esta forma podrán avanzar en desarrollar el cluster de madera tropical regional.

En entrevista con CORFO Arica el 7 de Diciembre del 2005, se informó que el Plan de atracción de inversiones del sector maderero Boliviano y Chileno, ha sido aprobado en el marco del programa TODO CHILE el que en los próximos meses licitará la ejecución de dicho plan.

1.7.2.- CLUSTER MINERO

1.7.2.1.- En la red de empresas interdependientes.

Convenios actuales de las empresas asociadas a la A.I.I.A.G.:

- Acuerdo de cooperación internacional, Cámara de Industria y Comercio de Santa Cruz Bolivia con Asociación de Industriales de Iquique.
- Convenio de cooperación Asociación de Industriales de Iquique e Instituto Nacional de Capacitación Profesional Inacap - sede Iquique.
- Convenio de cooperación entre la Asociación de Industriales de Antofagasta y la Asociación de Industriales de Iquique.
- Convenio entre la Asociación de Industriales de Iquique e Iquique English Collage.

Proyectos en Ejecución:

Profo Integrado de Calidad y Medio Ambiente (PROINCAMIQ 1)
Profo de Calidad del Norte (PROCANOR)
Profo Integrado de Medio Ambiente, Salud y Seguridad Ocupacional (PIMASEG)
Profo Integrado de Calidad y Medio Ambiente (PROINCAMIQ 2)
Programa Fomento a la Calidad Tarapacá 1 Asociativo 2
Programa Fomento a la Calidad Tarapacá 1 Asociativo 3
Programa Fomento a la Calidad Tarapacá 2 Asociativo Iquique

1.7.2.2.- En la vinculación con redes institucionales y tecnológicas, y a los gobiernos locales, regionales y nacionales.

Asociatividad con empresarios del sector y convenio con Doña. Inés de Collahuasi

Definición

El CRC es un sitio en Internet que la Asociación de Industriales de Iquique pone a disposición de la comunidad empresarial, para facilitar el conocimiento de las oportunidades de negocio existentes en la Primera Región de Tarapacá, representadas por la demanda de las principales industrias instaladas en la zona.

Objetivo

El objetivo del CRC es promover el desarrollo de la economía regional, mediante la difusión de la demanda de bienes y servicios requeridos por las grandes empresas que operan en la Primera Región; de diversos sectores productivos, tales como la minería, pesca, servicios portuarios, servicios de utilidad pública y otros.

Uso para empresas

Cada una de las empresas presentes en el CRC muestran a través de este sitio sus principales procesos y subprocesos, e informan acerca de los materiales, equipos y servicios que requieren para su operación; indicando el uso que se da a éstos, las cantidades consumidas sobre una base anual, y las principales especificaciones aplicables. Asimismo, en relación a cada insumo, se identifican las áreas y personas responsables de la adquisición del mismo, tanto en el área comercial como técnica.

Uso para usuarios

El CRC puede ser consultado libremente y sin costo por cualquier usuario de Internet. El sitio se puede recorrer de manera estructurada visitando cada empresa y cada proceso de éstas, accediendo de esa manera a la información de los insumos requeridos. También es posible consultar por la demanda de materiales, equipos, servicios específicos o familias de éstos, en una o más empresas o sectores productivos.

De esta forma, la comunidad empresarial cuenta con un medio para conocer los requerimientos de las grandes industriales regionales, lo que da la posibilidad de adecuar su oferta a dichas necesidades, contactar a los demandantes a través de las personas apropiadas y, en definitiva, multiplicar las oportunidades de negocio.

Por su parte, las industrias presentes en el CRC muestran su voluntad de informar con la máxima transparencia acerca de los bienes que demandan, y facilitar de esa forma su integración con proveedores y contratistas, especialmente con aquellos establecidos en la Primera Región.

Patrocinio

El CRC ha sido desarrollado con el patrocinio y auspicio de Compañía Minera Doña Inés de Collahuasi SCM.

1.7.3.- CLUSTER OLIVÍCOLA

1.7.3.1.- En la red de empresas interdependientes.

Instancias de expresión

Agrícola del Norte S.A., es la asociación más importante en este sentido, para canalizar las necesidades desde los pequeños agricultores a las instancias públicas y privadas; para el caso de los grandes agricultores, éstos actúan individualmente.

Otras asociaciones del Valle de Azapa, como la Asociación de Agricultores de la provincia de Arica, el Comité de Riego del Valle de Azapa, se manifiestan respecto de problemas que afectan al valle en general, como el tema del agua y la competencia de la aceituna peruana.

El sector cuenta con esfuerzos de empresas individuales en inversiones tecnológicas para todo el proceso de elaboración del producto, desarrollo de nuevos productos y búsqueda de mercados, por otro lado, cuenta con esfuerzos de empresas asociadas, como Agrícola del Norte S.A. y Agroliva S.A.

1.7.3.2.- En la vinculación con redes institucionales y tecnológicas, y a los gobiernos locales, regionales y nacionales.

Colaboración externa

En el contexto regional, los distintos ámbitos del quehacer productivo de la aceituna son analizados y discutidos a través del “Comité Público -Privado del Sector Olivícola

La Corporación de Desarrollo de Arica y Parinacota, a través de su Comisión Agropecuaria está interesada en fomentar el desarrollo del sector olivícola del Valle de Azapa.

Programa de alumnos en práctica de la Facultad de Agronomía de la Universidad de Tarapacá a modo de transferencia tecnológica al manejo de los predios e investigación.

CONCLUSIÓN PRELIMINAR PARTE I.

CLUSTER MADERA

La situación geográfica de Arica, su clima, la estabilidad política y económica de Chile, la tranquilidad de la ciudad y las exigencias de los mercados internacionales de madera boliviana, están favoreciendo la instalación en Arica de empresas bolivianas manufactureras de madera tropical.

Sin embargo, la venta que se hace de la ciudad como enclave fabril y comercial, ha generado mayores expectativas en las empresas bolivianas instaladas, por lo que será necesario corregir situaciones que efectivamente generen para las empresas, una estructura de costos favorable respecto de su situación en Bolivia.

Corregido esto, posteriormente se podrán potenciar otros sectores en la cadena de valor, como por ejemplo la instalación de empresas manufactureras de madera desde el sur de Chile a objeto de ir levantando o entregando las condiciones para que este sector se levante como un potencial cluster.

El intercambio y cooperación de Chile y Bolivia en relación a la madera boliviana en Arica abre importantes oportunidades, que requieren para ser materializadas, no sólo de trabajo diplomático, sino también deberán abordarse problemas concretos que representan trabas para el desarrollo del sector, tales como: Infraestructura aduanera Chile - Bolivia, Capacitación de la mano de obra, Costos reales que enfrentarán los empresarios bolivianos en Chile y que son vistos como abusivos, el valor del terreno, en Arica es altísimo y el más alto a nivel país y por estudios realizados por las empresas, resulta ser un costo alto a nivel mundial, los costos y reglamentos eléctricos, los costos y reglamentos de alcantarillado y agua potable, nivel de contribuciones y patentes debieran ser revisados por el Estado.

La reciente elección de Evo Morales como presidente de Bolivia, aunque en un principio era mirada con recelos por los empresarios del sector; posteriormente, entrevistados los mismos, manifiestan que dado un discurso mas conciliador, están muy tranquilos, en parte porque la gran empresa forestal concentra un gran número de empleos en Bolivia, situación que coincide con el plan de aumento de empleo en Bolivia.

Al investigar el sector mencionado, se habla de cluster incipiente en el sentido de la reciente (dos años) instalación de empresas de capitales bolivianos en la ciudad de Arica, no existiendo en términos concretos, los encadenamientos de apoyo como Instituciones de Capacitación, Instituciones financieras en Chile (Los bancos no abren cuentas corrientes a empresas de directorios 100% extranjeros.). Por otro lado en términos prácticos, sólo se está en presencia de una Planificación Estratégica de CORFO para atracción de inversiones.

CLUSTER MINERO

En el sector se han observado los elementos constituyentes de un Potencial Cluster, con un agente articulador muy relevante, que es la Asociación de Industriales de Iquique y por otro lado, la CORFO como otro actor importante, que también está orientando sus esfuerzos hacia el levantamiento de un Cluster, ya que ha dispuesto fondos importantes para estudiar las oportunidades para la región de Tarapacá que ofrecería el sector minero de Bolivia y Perú , junto con ello se está apoyando en este sentido, de la experiencia de la región de Antofagasta a través de la Intendencia de dicha región

La Asociación de Industriales de Iquique se observa como la institución que mejor está articulando la formación de un cluster de empresas proveedoras de servicios e insumos para la minería, en este contexto junto con la cámara de comercio han logrado certificar en ISO 9000 a aproximadamente 100 empresas del sector, situación que se ha venido dando sistemáticamente a partir del año 2000 con la ayuda del instrumento Profo de CORFO.

Por otro lado esta asociación es la que mas ventajas tiene para fortalecer el proceso de asociatividad del núcleo productivo de las empresas regionales del sector, primero porque mantiene un convenio con las empresas mineras de la región en cuánto a generar información interactiva de demanda y oferta, para ello la empresa Doña Inés de Collahuasi está financiando el sitio web *industriales.cl /crc*; segundo mantiene un convenio con la Asociación de Industriales de Antofagasta, tercero ha enviado en febrero del 2005 a CORFO un proyecto de fomento que inicialmente sería una semilla de un potencial cluster de empresas del sector minero.

CLUSTER OLIVÍCOLA

Estamos en presencia de un Cluster potencial, que aunque no está desarrollado completamente, presenta una mayor dinámica cluster que los otros CER ya identificados, no obstante, el bajo nivel de asociatividad al interior del conjunto de empresas, impide la implementación de una serie de soluciones elaboradas a partir de un conjunto de estudios y proyectos concretos, elaborados para el desarrollo del sector olivícola. Se puede especular con esto, que falta una atención específica a los productores del sector, en términos de análisis de clima organizacional o más bien de desarrollo organizacional que debe atender en los grandes y pequeños productores, la sensación que mantienen de que la asociación no les trae buenas experiencias.

Una vez atendido este aspecto, sería posible aprovechar los actuales instrumentos y proyectos para el desarrollo del sector; bajo este marco, se le presenta a los olivicultores como gran oportunidad el hecho de solicitar y obtener la denominación de origen “Aceituna de Azapa” salvaguardando con ello la mala utilización de esta denominación que hagan empresas internacionales para colocar sus productos; si bien es cierto, con ello se resguarda el mal uso de la denominación, por un lado, catalizaría al corto plazo procesos judiciales demandando el buen uso de la denominación, descuidando por otro lado, la actual, potencial y necesaria

integración con productores peruanos para mejorar la calidad de la oferta de la macrozona Arica-Tacna, fundamentalmente en términos de volumen exportable.

Si bien es cierto, que los olivicultores junto a las instituciones de apoyo de la ciudad de Arica, principalmente Corfo y la Universidad de Tarapacá, enfrentaron problemas de asociatividad y colaboración durante el desarrollo del proyecto, pudieron sacar adelante un estudio que servirá de base para solicitar al Ministerio de Economía la denominación de origen “ Aceituna del Valle de Azapa”, sin embargo para ello, aún se deben dar importantes pasos en dirección a la asociatividad de productores, es por ello, que frente a un nuevo escenario internacional plasmado en una economía globalizada y en presencia de acuerdos y tratados comerciales bilaterales firmados por nuestro país, debe evaluarse certeramente los costos y beneficios de la denominación de origen. En este sentido, ProChile ha conseguido recursos con la empresa minera Doña Inés de Collahuasi para contratar a un profesional dedicado íntegramente al seguimiento de la implementación de la Ley de Denominación de Origen de la aceituna de Azapa.

Los esfuerzos gubernamentales hacia el sector no están siempre canalizados por una sola institución, de modo que se produce una desarticulación y dobles esfuerzos. De ser posible esta organización debería ser multidisciplinaria y con visión de trabajo multisectorial e interdisciplinaria, por los varios aspectos que debe enfocar su labor.

PARTE II

1.8.- INSTRUMENTOS DE FOMENTO PRODUCTIVO Y EXPORTADOR DISPONIBLES EN LA REGIÓN QUE SEAN SUSCEPTIBLES DE SER APLICADOS A LOS CER.

La región de Tarapacá, en el plano económico, se caracteriza por poseer una estructura económica intensiva en recursos naturales y por el carácter inducido al amparo de leyes de excepción que tuvo y tiene su devenir económico. (Fuente: Estrategia Regional de Desarrollo Región de Tarapacá 2.001-2.006).

Las Instituciones del Estado cuentan con una amplia gama de instrumentos de fomento productivo para potenciar los CER identificados, la primera región de Tarapacá tienen aún más instrumentos de apoyo productivo, generados a partir de las leyes de excepción, en este contexto, los servicios públicos que tienen una gama de instrumentos mas cercanos a los CER identificados son:

La Fundación para la Innovación Agraria (FIA) tiene la función de impulsar la innovación en las distintas actividades de la agricultura nacional, para contribuir a su modernización y fortalecimiento. Para ello, impulsa, coordina y entrega financiamiento para el desarrollo de líneas de acción, programas y proyectos orientados a incorporar innovación en los procesos productivos, de transformación industrial o de comercialización en las áreas agrícola, pecuaria, forestal y dulceacuícola, favoreciendo al mismo tiempo la articulación sectorial y la difusión de información en materia de innovación.

El Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP) está destinado a promover condiciones, generar capacidades y apoyar con acciones de fomento el desarrollo productivo y sustentable de la agricultura familiar campesina y sus organizaciones. Para ello, INDAP ordena su accionar en los siguientes cuatro servicios: servicios para el desarrollo de capacidades productivas y empresariales; servicios de financiamiento; servicios para el mejoramiento de los recursos productivos; servicios de fomento productivo para sectores pobres.

La Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) promueve el desarrollo económico de Chile, a través del fomento de la competitividad y la inversión, contribuyendo a generar más y mejores empleos e igualdad de oportunidades para la modernización productiva. CORFO pone a disposición de las empresas diversos instrumentos que incluyen créditos de largo plazo y cofinanciamientos.

La Dirección de Promoción de Exportaciones -PROCHILE- tiene como misión apoyar el desarrollo del proceso exportador y la internacionalización de las empresas chilenas. Su objetivo es contribuir a diversificar y estimular las exportaciones de productos y servicios, especialmente los no tradicionales; proveer de información al sector exportador y apoyar los contactos con potenciales compradores extranjeros.

El Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE) tiene como misión contribuir al incremento de la productividad nacional, impulsando la capacitación ocupacional, tanto en las empresas como también en las personas de menores ingresos del país. Esta tarea la realiza a través de la administración de un incentivo tributario que el Estado ofrece a las empresas para capacitar a su personal, y de una acción subsidiaria, por medio de un programa de becas de capacitación financiadas con recursos públicos.

La Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo del Ministerio del Interior (SUBDERE) tiene como misión elaborar, fortalecer y evaluar políticas de descentralización, con el propósito de modernizar la gestión pública, impulsar el desarrollo armónico de los territorios y profundizar la democracia. En este contexto, las municipalidades u otras instituciones públicas, son las llamadas a presentar iniciativas de apoyo al interior de sus comunas.

1.8.1.- BENEFICIOS DE LAS LEYES DE EXCEPCIÓN:

Las leyes de excepción para la región de Tarapacá tienen como objetivo fomentar la inversión y el empleo en la región, para ello existe la Ley Arica I y II (Ley de Arica y Parinacota N° 19.669) y Ley de Zonas Francas comerciales e industriales

1.8.1.1.- Crédito tributario a la inversión

Crédito tributario sobre las inversiones realizadas en las Provincias de Arica y Parinacota, destinadas a la producción de bienes o prestación de servicios en estas provincias, deducible del pago del Impuesto de de Primera Categoría.

Beneficios

Corresponde a un Crédito equivalente al 30% del valor de los bienes físicos del activo inmovilizado, adquiridos nuevos o terminados de construir en el ejercicio:

- Construcciones
- Maquinarias
- Equipos
- Inmuebles para la explotación comercial con fines turísticos
- Construcción de edificaciones destinadas a oficinas o uso habitacional (no inferior a 1.000 m², de más de 5 unidades)

1.8.1.2.- Arancel cero

Es un beneficio para aquellas industrias manufactureras que utilicen materias primas, partes y piezas extranjeras.

Beneficios

- Recuperación de los derechos, tasas y demás gravámenes aduaneros pagados por la importación de materias primas, partes y piezas extranjeras, utilizados en el proceso productivo de un bien final, cuya venta es fuera de la Primera Región al resto de Chile.

- . Derechos de Aduana que pueden ser objeto del reintegro:
- . Derechos Ad-Valorem
- . Derechos específicos
- . Tasa de Despacho
- . Recargos sobre Arancel Aduanero

1.8.1.3.- Ley de Zona Franca Industrial (ZFI)

. Régimen preferencial para las industrias manufactureras instaladas o que se instalen en Arica y Alto Hospicio (Iquique).

Beneficios

- . Exención de los derechos aduaneros e IVA a las materias primas, partes y piezas importadas e incorporados a procesos productivos.
- . Exención del pago del Impuesto de Primera Categoría de la Ley de Impuesto a la Renta por las utilidades devengadas en sus ejercicios financieros.
- . Recuperación de IVA por servicios o suministros utilizados en la elaboración de productos exportados.

1.8.1.4.- Bonificación directa a la inversión (DFL 15)

Es una bonificación estatal que se realiza a las inversiones de pequeños o medianos productores de bienes y/o servicios. Es un fondo anual y no excedible, que debe estar contemplado en el presupuesto, no es exigible y está sujeto a las disponibilidades de recursos del Gobierno Regional.

Beneficios

El porcentaje de bonificación es de 20% del valor de la inversión. Se bonifican las construcciones, las maquinarias y equipos, los animales finos reproductores y la pesca artesanal, directamente vinculados a los procesos productivos e incorporables al activo de acuerdo con el giro o actividad que desarrolle el interesado.

1.8.1.5.- Incentivo de contratación de mano de obra (DL 889)

Otorga incentivos especiales a la contratación de mano de obra a las regiones extremas de Chile.

Beneficios

. Bonifica el equivalente al 17 % de la parte de las remuneraciones imponibles que no exceda de 8 UF, cantidad que se reajusta de acuerdo a la variación del IPC del año presente.

1.8.2.- DEBILIDADES DE LOS CER IDENTIFICADOS, QUE SON POSIBLES DE APOYAR CON INSTRUMENTOS DE FOMENTO:

Cluster de Madera tropical boliviana.

Recursos Humanos.
Recursos tecnológicos

Cluster Minero

Red de apoyo a capacitación
Recursos productivos
Oferta
Asociatividad en la cadena productiva.

Cluster Olivícola

Recursos productivos.
Oferta
Enfoque mercado
Asociatividad.

1.8.3.- INSTRUMENTOS DE FOMENTO NACIONALES DE APOYO IDENTIFICADOS:

CLUSTER DE MADERA TROPICAL BOLIVIANA.

Dado que la debilidad en este sentido no tan sólo es la baja capacitación del recurso humano sino también la ausencia de instituciones de apoyo para la capacitación y formación de capital social, se identifican dos instrumentos de apoyo:

A.- Recursos Humanos.

A1.-Franquicia tributaria de capacitación, Fondo nacional de capacitación o Bonificación para el aprendizaje.

Estos son instrumentos de fomento Sence, que permiten formar capital social y elevar los niveles de la capacitación, en general es administrado por una organización de educación, ya sea Universidad, Instituto, etc., registrada ante Sence como Organismo Técnico de Capacitación (OTEC), no obstante, si la OTEC no tiene las capacidades para entregar lo que la pyme requiere, el impacto del instrumento es muy débil. En este sentido si se hace un paralelo entre las debilidades entregadas por el FODA en esta área, notamos que las OTECs regionales no satisfacen dichas necesidades.

B.- Recursos tecnológicos.

B.1.- Leyes de excepción.

Las Leyes de excepción administradas por las instituciones públicas, CORFO específicamente, apoyan a instituciones tecnológicas ya sean instituciones educativas o

empresas nacionales del sector madera que quisieran instalarse en la zona de Arica. Un instrumento de CORFO para la región Arica Parinacota es el cofinanciamiento de estudios de pre-inversión el que financia hasta en un 60% el costo total de dicho estudio.

CLUSTER MINERO

A.- Red de apoyo a capacitación.

A.1.- Las Franquicias Sence debieran ser utilizadas por las empresas.

B.- Recursos productivos.

B.1.- Programas Territoriales Integrados (PTI)

Este es un instrumento de fomento CORFO Regiones que en realidad es un programa, orientado a la formación de clusters, son aplicados directamente por la institución y focalizados hacia un sector económico, orientado a generar desarrollo y mejorar la realidad productiva de un territorio, área o zona geográfica determinada, así como el desarrollo de un sector productivo determinado y sus relaciones. Este programa es de discreción de CORFO Nacional y Regional. (Actualmente existe un PTI en el Cluster Minero de Antofagasta y Un PTI en el Sector Olivícola del Valle del Huasco) Fuente: CORFO Regional.

B.2.- Proyecto de Fomento (Profo)

Este es un instrumento de fomento Corfo, que puede resolver el tema de territorialidad y dar pasos concretos para el proyecto “Patio de acopio de residuos industriales de la A.I.I.”, fomentando la gobernabilidad y asociatividad del Cluster, en la medida que en su formulación se establezca un objetivo claro de negocio para el conjunto de las empresas que lo conforman. Este instrumento, alinea a las empresas tras dicho objetivo, y para lograrlo se ejecutan actividades que favorecen al conjunto de las empresas tales como: viajes tecnológicos, comerciales, contratación de estudios específicos, que de otra manera actuando individualmente y a través de la utilización de otros instrumentos de fomento, les resultaría más complicado y costoso lograrlo. Otro elemento del profo que aporta a la coordinación del proyecto es la contratación de un Gerente dedicado exclusivamente a la gestión y coordinación de las actividades del mismo y que desempeña sus funciones en una oficina implementada para ello. Finalmente este proyecto es administrado por CORFO.

C.- Oferta

C.1.- Fomento a la Calidad. (Focal)

Este es un instrumento de fomento CORFO, que puede permitir elevar la Calidad del Sistema de Gestión de la Pyme, logrando que la Pyme pueda certificarse en la serie de normas ISOS, OSHAS, Ambientales 140000, de seguridad 18.0000, etc. Una pyme certificada aumenta su competitividad en el contexto internacional.

C.2.- Proyectos Innova – Chile.

Corresponden a formulaciones de proyectos presentadas a CORFO, cuyo objetivo es desarrollar una innovación tecnológica con fines comerciales.

C.3.- Respecto al Royalty minero.

Actualmente CORFO no administra instrumentos de fomento con fondos provenientes del royalty., no obstante las expectativas de los empresarios para utilizar fondos para investigación, desarrollo tecnológico e innovación en la producción, son altas, dado la necesidad de financiar a través de esta línea un sustancial mejoramiento de su oferta con objetivos de exportación.

Otro objetivo proyectado es el tema de la ciencia y tecnología, considerando que habrá recursos a través de royalty y la pronta institucionalidad del manejo de estos fondos. Fuente: CORFO regional.

CLUSTER OLIVÍCOLA

A.- Recursos productivos.

A.1.- FNDR.

Las empresas apoyadas por una institución pública pueden presentar a través de ésta un proyecto factible de ser desarrollado completamente por el Estado. (Actualmente se ha aprobado un embalse para el valle de Azapa para resolver el problema hídrico general. (Fuente: CORFO Regional.)

A.2.- Las Franquicias tributarias deben ser utilizadas por las empresas.

B.- Oferta Productiva.

B.1.- Buenas Prácticas Agrícolas apoya significativamente la productividad e Innova Chile, puede apoyar el desarrollo de nuevos productos.

B.2.- Financiamiento A proyectos de Innovación Agraria

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.

C.- Enfoque mercado, Sence

C.1.- Franquicias Sence en el área comercialización.

C.2.- Instrumentos de fomento a las exportaciones, PIAC y PYMEXPORTA de ProChile.

Frente a la realidad de la agricultura campesina a nivel nacional, el Programa de Internacionalización para la Agricultura Campesina PIAC, es un programa que promueve la asociatividad y la conformación de alianzas estratégicas sustentables entre el sector exportador y el sector productivo campesino, a objeto de enfrentar los procesos de globalización comercial.

El Programa PYMEXPORTA, es una nueva herramienta de desarrollo para las Pymes exportadoras 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.

D.- Asociatividad.

D.1.- PROFO – PDP (Programa Desarrollo Proveedores)

Los pequeños agricultores podrían formar varios profos para resolver problemas comunes.

El PDP es un programa que desarrolla las capacidades de un conjunto de empresas proveedoras de insumos hacia una mayor empresa que es la Demandante, en este caso, podría funcionar para los pequeños agricultores, desde la perspectiva de tener a un gran demandante de sus productos, que eventualmente podría ser Agrícola del Norte S.A.

Sin duda la aplicación de estos instrumentos mejorará la potencialidad de los CER identificados para la región de Tarapacá, aunque un mayor análisis respecto a cuáles instrumentos serían más pertinentes de aplicar y en qué orden a cada CER se verá mas adelante en este Estudio, se puede estructurar el sgte. cuadro:

Cuadro N° 41: Instrumentos de Fomento.

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
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: Etapa de Diagnóstico: Se determinan las áreas de negocio que la empresa demandante desea desarrollar con un conjunto de proveedores nuevos o existentes y	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

CLUSTER: MADERA- MINERO- OLIVÍCOLA

			<p>se diseña una propuesta de desarrollo consensuada.</p> <p>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.</p>		
CORFO	Programas Territoriales Integrados (PTI)	<p>Instrumento orientado a crear desarrollo y mejorar la realidad productiva de un territorio área o zona geográfica determinada.</p>	<p>Las actividades de un PTI se dividen en dos etapas:</p> <p>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 estructura organizacional y la definición de las líneas de acción del proyecto. Máx. 1 año</p> <p>Etapas 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>	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
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
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>Dependerá del desarrollo de la consultoría especializada en riego, de acuerdo a las necesidades del solicitante.</p>	Pueden acceder empresas productivas o de servicios con ventas anuales netas de hasta 1.000.000 UF y Organizaciones de Usuarios de Aguas,	Se accede a través de los Agentes Operadores de CORFO

Estudio de Clusters Regionales: Consultor Paris Salgado Henríquez- Región de Tarapacá
CLUSTER: MADERA- MINERO- OLIVÍCOLA

		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.		constituidas al amparo del Código de Aguas.	
CORFO	Programa de Preinversión Medio Ambiente	Es un aporte CORFO que cubre parte del costo de la contratación de una consultoría especializada por parte de la empresa. El aporte CORFO cubre hasta 50% del costo total de la consultoría, con un máximo de 200 UF.	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 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.	Programa administrado por SERCOTEC. Se accede a través de los Agentes Operadores de CORFO
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 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:	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 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	Pueden postular todos los productores agrícolas (personas naturales o jurídicas) que no sean usuarios del Programa a través de INDAP. Sólo 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	Postulación en el Servicio Agrícola y Ganadero, a través de concursos públicos regionales.

CLUSTER: MADERA- MINERO- OLIVÍCOLA

		<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>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> <ul style="list-style-type: none"> - 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 aceptación del beneficiario y su obligación de cumplir con la ejecución del plan de manejo seleccionado. - 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. 	<p>cumplimiento de su plan de manejo.</p>	
<p>INDAP</p>	<p>Programa para la recuperación de suelos degradados (INDAP/SAG)</p>	<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 (subsídío de hasta 80%); ii. Enmiendas Calcáreas 	<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</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 superen las 3.500 	<p>Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP</p>

CLUSTER: MADERA- MINERO- OLIVÍCOLA

		<p>(subsidio de hasta 80%);</p> <p>iii. Establecimiento o Regeneración de Praderas (subsidio de hasta 50%);</p> <p>iv. Conservación de Suelos (subsidio de hasta 80%);</p> <p>v. Rehabilitación de Suelos (subsidio de hasta 50%).</p>	<p>cumplan con las siguientes condiciones:</p> <p>a. ser usuarios de INDAP cuyos predios tengan superficies iguales o inferiores a 3 hectáreas de riego básico y/o</p> <p>b. ser indígenas, cualquiera sea su superficie no excediendo de las 12 H.R.B.</p>	<p>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 Asesoría Técnica Predial (SAT Predial)	<p>El Servicio de Asesoría Técnica, 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. 	<ul style="list-style-type: none"> - Solicitar formalmente el incentivo que financia el Servicio. - 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>Pueden participar los 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. 	<p>Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP</p>

CLUSTER: MADERA- MINERO- OLIVÍCOLA

<p>INDAP</p>	<p>Centros de gestión empresarial (CEGE)</p>	<p>Los Centros de Gestión Empresarial (CEGE) son unidades de servicios, constituidas y dirigidas por 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>Pueden solicitar un Centro de Gestión aquellas empresas asociativas campesinas que posean las siguientes 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>Las empresas asociativas campesinas interesadas en demandar este instrumento deben 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>	<p>Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP</p>
<p>INDAP</p>	<p>Programa nacional de integración de empresas a las redes de empresas por rubro (PRORUBRO)</p>	<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) 	<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 	<p>Empresas Asociativas Campesinas que estén desarrollando un rubro determinado.</p>	<p>Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP</p>

CLUSTER: MADERA- MINERO- OLIVÍCOLA

		<p>7. Leche (fluida y queso) 8. Hortalizas 9. Carne (bovina, caprina y ovina) 10. Hortalizas 11. Apicultura</p>	<p>el extranjero. - Intercambio de información y experiencia para perfeccionar la incorporación de conocimiento en todas las redes. - Análisis de coyuntura de carácter estratégico, respecto a la marcha de los mercados y al nivel de inserción de las EAC en ellos. - Diseño, organización e implementación de programas de formación y capacitación. - 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 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>	<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>
SERCOTEC	Proyectos Asociativos	<p>Es un conjunto de actividades coordinadas y desarrolladas por un</p>	<p>El programa financia como máximo 1.500 UF, con un tope de 200 UF por</p>	<p>Pueden participar empresas que vendan anualmente hasta 2.400 UF y</p>	<p>En las direcciones regionales de SERCOTEC</p>

CLUSTER: MADERA- MINERO- OLIVÍCOLA

		<p>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.</p>	<p>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.</p>	<p>que pertenezcan preferentemente a los siguientes sectores económicos: industria manufacturera, servicios asociados a la industria, turismo, pesca artesanal, artesanía y agroindustria.</p>	
--	--	---	---	--	--

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 tecnológicos específicos de beneficio directo y aplicación inmediata para quienes postulan el proyecto.</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 un 50% del costo total del proyecto, con un aporte máximo de M\$30.000.</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>
CORFO (Innova Chile)	Centros de Difusión Tecnológica	<p>Apoyo a la creación y fortalecimiento de los Centros de Difusión Tecnológica Privados</p>	<p>Se financian tres etapas:</p> <p>Etapa 1: Diagnóstico Tecnológico y Factibilidad del CDT. Subvención de hasta un 60% del costo, con un máximo de UF 1.800.</p> <p>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.</p> <p>Etapa 3: Fortalecimiento de CDTs existentes. Innova Chile otorga una</p>	<p>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.</p>	<p>A través de oficina de Innova Chile en Santiago o Direcciones Regionales de CORFO</p>

CLUSTER: MADERA- MINERO- OLIVÍCOLA

			subvención por un plazo de 2 años que asciende al 40% del costo total, con un máximo de UF 10.000.		
CORFO (Innova Chile)	Pasantías Tecnológicas	Es un aporte que cofinancia los gastos asociados a la plantía 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 meses.	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. Máximo \$16.000.000.- Viáticos y gastos asociados hasta \$3.500.000.-	Pueden acceder: Empresas beneficiaria: Productiva nacional de bienes y/o servicios, dos años de antigüedad en giro productivo. Pasante: Profesional o técnico, contratado en la empresa, con cotizaciones, mínimo seis meses de antigüedad con contrato, idioma de destino o inglés.	A través de oficina de Innova Chile en Santiago o Direcciones Regionales de CORFO
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 entidades postulantes deben acreditar el aporte de cofinanciamiento en, al menos, un 30% del total del costo del proyecto,	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 proyectos de desarrollo e innovación tecnológica, en calidad de beneficiarias, con fondos tecnológicos nacionales de carácter público. Empresas privadas nacionales.	A través de oficina de Innova Chile en Santiago o Direcciones Regionales de CORFO
CORFO (Innova Chile)	Innova Chile Estudios de preinversión de consorcios	Esta línea de financiamiento del Area 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	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	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

CLUSTER: MADERA- MINERO- OLIVÍCOLA

		iniciativas de alto riesgo y alto potencial e impacto económico.	solicitar a Innova Chile de 30 millones de pesos. Las entidades postulantes deben acreditar el aporte de cofinanciamiento en, al menos, el 20% restante.		
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 el país. 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.	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 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.	Consortios bajo las siguientes modalidad de asociación: - Dos empresas nacionales. - Una empresa nacional con: Instituto, entidad o centro tecnológico nacional o extranjero; Universidad nacional o extranjera; Empresa Extranjera. - Instituto, entidad o centro tecnológico con: Empresa extranjera.	A través de oficina de Innova Chile en Santiago o Direcciones Regionales de CORFO
CORFO (Innova Chile)	Programa de Difusión Tecnológica	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.	Las entidades postulantes deben concurrir asociadas con empresas representativas de un sector o asociaciones gremiales o empresariales, relevantes para los fines del proyecto. El proceso se divide en dos etapas: - Presentación de perfiles. - Presentación de proyectos.	- 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.	A través de oficina de Innova Chile en Santiago o Direcciones Regionales de CORFO
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	Esta es una línea de financiamiento del Area de Innovación Precompetitiva e	Los aportes de CORFO son variables en función de la materia propia de	Institutos tecnológicos nacionales, públicos o privados, universidades o	A través de oficina de Innova Chile en Santiago o Direcciones Regionales de

CLUSTER: MADERA- MINERO- OLIVÍCOLA

Chile)	Precompetitiva	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.	cada convocatoria.	servicios públicos, representantes de sectores productivos o asociaciones empresariales.	CORFO
FIA, Fundación para la Innovación Agraria	Financiamiento a Proyectos de Innovación Agraria	<p>Impulsar la ejecución de proyectos que contribuyen a incorporar innovaciones tecnológicas en los procesos productivos, de transformación 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>	Las iniciativas presentadas deben tener una orientación productiva comercial, de carácter exploratorio y que generen información que pueda 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.	Pueden presentar propuestas agentes chilenos privados o públicos, empresas o agrupaciones, 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>Postulación a concurso nacional de periodicidad anual. Para 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/acart/</p>
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	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	Sistema de postulación por ventanilla abierta, a partir del 16 de enero y hasta el 7 de diciembre de 2006

CLUSTER: MADERA- MINERO- OLIVÍCOLA

		<p>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 <u>realización de 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.</p>		<p>universidades y entidades del sector agrario.</p>	<p>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/acart/</p>
--	--	---	--	--	---

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 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. 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. 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, Aysen 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 empresas tengan aporte o representación superior al 30%.</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 Provinciales de las Regiones de Tarapacá, Aysen y Magallanes</p>

FOMENTO AL FINANCIAMIENTO					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
CORFO	Crédito CORFO Inversión	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. 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	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.	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 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
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	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: 1. Banco BBVA 2. Banco de Chile 3. Banco del Desarrollo 4. Banco Santander Santiago 5. Banco Security

			Wiederaufbau (KfW) de Alemania.		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 bancarias.	A través de la compañía proveedora de servicios "Leasing Progreso S.A. www.leasingprogreso.cl/
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. Eurocapital2. Factoring Security3. Factorline4. Profactoring5. 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 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. El monto de cobertura de CORFO 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.	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 financiamiento de inversiones nuevas.	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" y que realicen la inversión en una región distinta a la Metropolitana. También pueden acceder empresas nuevas.	A través de la banca privada con convenio con corfo <ol style="list-style-type: none">1. Banco BBVA2. Banco de Chile3. Banco Santander Santiago4. Banco Security5. Banco del Desarrollo
CORFO	Crédito CORFO	Permite a las empresas chilenas	Financia adquisición de insumos de	Pueden acceder empresas con	A través de la banca privada con

CLUSTER: MADERA- MINERO- OLIVÍCOLA

	Exportación	<p>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>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 reconocidos como exportación por el Servicio Nacional de Aduanas.</p>	<p>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>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 Santander Santiago 8. Corpbanca 9. Banco BICE 10. Banco Monex 11. ABN Amro Bank
CORFO	Cobertura de Préstamos Bancarios a Exportadores (Cobex)	<p>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.</p> <p>La cobertura alcanza al 50% del saldo de capital impago de los préstamos a exportadores.</p>	<p>A solicitud del banco CORFO aprueba una línea para cada exportado, que podrá estar expresada en dólares, UF, o pesos.</p>	<p>Empresas exportadoras privadas con ventas anuales (suma de ventas internas y exportaciones) de hasta US\$ 20 millones, excluido el IVA.</p>	<p>A través de la banca privada con convenio con CORFO</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 Expansión	<p>Programa destinado a financiar la expansión de pequeñas y 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</p>	<p>Por lo general se trata de negocios que ofrecen 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>Con el financiamiento otorgado por CORFO, los 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</p>	<p>Directamente a través de 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>

Estudio de Clusters Regionales: Consultor Paris Salgado Henríquez- Región de Tarapacá
CLUSTER: MADERA- MINERO- OLIVÍCOLA

		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.		a la fecha de la inversión del Fondo.	Fondo Expertus Administradora: Independencia S.A., Administradora 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 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.	- Cumplir con los requisitos para ser beneficiario de INDAP. - No tener dudas morosas con INDAP. - 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.	- Empresa individual. - Grupos de Empresas Individuales. - Empresa Asociativa Campesina. - Grupos de Empresa Asociativas Campesinas. Podrá postular un productor o empresario individual, aunque además forme parte de un proyecto de una empresa asociativa.	Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP
INDAP	Crédito de corto plazo individual para Capital de Trabajo	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. - Monto: hasta 300 UF. - Costos del préstamo: reajustes e intereses del crédito, acumulados a la fecha de pago.	- 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.	Agricultores que reúnan los requisitos exigidos para ser usuario de INDAP.	Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP

CLUSTER: MADERA- MINERO- OLIVÍCOLA

		<p>- Costos para el usuario:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Impuesto de la Ley de Timbres y Estampillas. 2. Seguro de desgravamen. 3. Gastos notariales. <p>- Garantías: Dependiendo de los 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.</p>	<p>- Acreditar régimen de tenencia de la tierra (presentar documentos legales).</p> <p>- Documentación requerida:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Presentar solicitud de crédito 2. Presentar cédula de identidad. 		
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 determine.</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
INDAP	Crédito de largo plazo individual	<p>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</p>	<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 	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

CLUSTER: MADERA- MINERO- OLIVÍCOLA

		entre otras necesidades de la explotación. Monto: hasta 600 UF.	corresponda. - Seguro de desgravamen. - Documentación requerida.		
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 Exenta N° 112, del 04-02-2002).	- 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 todos los socios que participan en el proyecto, para solicitar un crédito. - 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 enlace para forestación	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. 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. - Monto: el monto del crédito que se entrega permite financiar hasta el 90% de la primera bonificación forestal, es decir, aquella que cancela el 75% de los	- Reunir los requisitos exigidos para ser usuario de INDAP. - No tener deudas morosas con INDAP. - Ser calificado por CONAF como pequeño propietario forestal. - Documentación requerida:	Agricultores que cumplan con los requisitos para ser usuarios de INDAP.	Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP

		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	<p>El Programa de Riego Asociativo, en adelante Programa, es un instrumento de fomento que facilita el acceso de los(as) 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>Beneficiarios de INDAP que integren un grupo, organización o comunidad que cumplan los siguientes 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>Podrán participar las siguientes agrupaciones usuarios de aguas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Grupos de usuarios de aguas. - Organizaciones de usuarios de aguas. - Comunidades de agua no organizadas. 	Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP
SERCOTEC	Programa de Acceso al Crédito para la	El Programa de acceso al crédito SERCOTEC busca incentivar a los	- El monto del crédito no podrá ser inferior a 138 mil pesos ni superiores	- Todos lo trabajadores independientes y microempresarios	Los microempresarios deben dirigirse a

CLUSTER: MADERA- MINERO- OLIVÍCOLA

	Microempresa	bancos, cooperativas y otras instituciones para que otorguen créditos con sus propios recursos a microempresarios sin historial bancario. El incentivo consiste en el pago de un subsidio a las instituciones financieras por cada crédito otorgado y desembolsado.	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. - El crédito debe ser utilizado para financiar inversiones y/o capital de trabajo.	formales e informales con actividad, que no hayan sido sujeto de crédito. - Los microempresarios de cualquier actividad económica cuyo nivel de ventas no sea superior a 3 millones 500 mil pesos mensuales. - Los microempresarios cuyos activos fijos de producción no excedan a los 9 millones 300 mil pesos.	las instituciones bancarias y financieras adscritas al Programa de Acceso al Crédito de SERCOTEC, cuya lista se 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 precedente haya experimentado el índice de precios promedio relevante para el comercio exterior de Chile, según lo certifique el Banco Central de Chile. • 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. 	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 CHILE • 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 • 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 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>	Depende de las 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 realiza 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 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/acart/</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 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:	<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 tributario en que se ejecutaron las actividades de capacitación. - Tener una base de cálculo para la determinación del 1% de las remuneraciones. - - Haber comunicado y contar con la 	Los beneficiarios de la franquicia tributaria son todas las empresas clasificadas por el Servicio de Impuestos Internos como 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	Se debe comunicar y liquidar los cursos de capacitación, lo cual se puede 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

		<ul style="list-style-type: none"> - Capacitación de los trabajadores de la empresa. - Capacitación pre contrato. - Capacitación poscontrato. 	<p>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>	13 UTM.	
<p>SENCE Servicio Nacional de Capacitación y Empleo</p>	<p>Fondo nacional de capacitación FONCAP</p>	<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>Este incentivo financia el 80% de las actividades de capacitación, y el 20% restante es de cargo del empresario.</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 tributar bajo cualquiera de las siguientes modalidades:</p> <p>1.- Renta efectiva 2.- Renta presunta</p> <ul style="list-style-type: none"> - Las empresas postulantes no pueden haber sido sancionadas por infracciones laborales o tributarias en los últimos 18 meses. - En caso de ser persona jurídica, todos sus socios sean personas naturales. 	<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 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>	<p>Acceso a través de Oficinas de FONCAP y/o a través del Organismo técnico de Capacitación (OTEC) que dicte el curso que te interesa.</p> <p>Mas información en http://foncap.sence.cl</p>
<p>SENCE Servicio Nacional de Capacitación y Empleo</p>	<p>Bonificación para el aprendizaje. Programa PROEMPLO</p>	<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</p>	<p>Los eventuales trabajadores aprendices beneficiarios deberán cumplir con los siguientes requisitos al momento de la postulación.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tener la calidad de cesante, al monto de postular al programa. - Tener la calidad de jefe o jefa de hogar. - Acreditar que es el único ingreso familiar. - Estar inscrito en la Oficina 	<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 aquellas 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</p>	<p>Postulación a través de las oficinas SENCE en todo el país. Mas información en http://proempleo.sence.cl</p>

CLUSTER: MADERA- MINERO- OLIVÍCOLA

		<p>contratación del trabajador aprendiz por un plazo igual o superior a 4 meses.</p> <p>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.</p>	<p>Municipal de Información Laboral (OMIL), o en aquella otra dependencia municipal que cumpla con este fin.</p>	<p>acompañar y 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.</p>	
--	--	---	--	---	--

FOMENTO A LAS EXPORTACIONES					
Organismo	Instrumento	Descripción	Requisitos y actividades	Beneficiarios	Acceso
ProChile	Concurso Nacional de Promoción de Exportaciones Agropecuarias	<p>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.</p> <p>Las estrategias pueden tanto a la prospección como a la penetración de un mercado</p>	<p>El concurso consta de 2 tipo de estrategias de apoyo a la exportación del sector agropecuario:</p> <p>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 genérica de un sector</p> <p>Estrategias Empresariales: Iniciativas que deben reflejar una estrategia de promoción de exportaciones de productos agropecuarios de una empresa o un grupo de ellas.</p>	Esta dirigido a todas las empresas o asociaciones gremiales o agrupaciones del sector agropecuario.	<p>Se accede mediante un concurso nacional de periodicidad anual.</p> <p>Para participar del concurso se deben comprar las bases y de acuerdo a estas se deben presentar proyectos de promoción de exportaciones.</p>
ProChile	Concurso Nacional para la Agricultura Familiar Campesina	<p>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.</p> <p>Las estrategias pueden tanto a la prospección como a la penetración de un mercado</p>	<p>El concurso consta de 2 tipo de estrategias de apoyo a la exportación del sector agropecuario:</p> <p>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 genérica de un sector</p> <p>Estrategias Empresariales: Iniciativas que deben reflejar una</p>	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 propia y sus familias, no importando el tipo de tendencia y que cuenten con activos no superiores a 3.500 UF"	<p>Se accede mediante un concurso nacional de periodicidad anual.</p> <p>Para participar del concurso se deben comprar las bases y de acuerdo a estas se deben presentar proyectos de promoción de exportaciones.</p>

			estrategia de promoción de exportaciones de productos agropecuarios de una empresa o un grupo de ellas.		
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 un público netamente profesional.	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. Las empresas participantes deberán pagar una cuota de inscripción de acuerdo a su tamaño.	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. También podrán postular los representantes de empresas chilenas con el debido consentimiento por escrito de éstas.	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. Mas información en www.prochile.cl/servicios/ferias/ferias.php
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.	El programa tiene tres etapas. 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: 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: • Etapas 0	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. 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".	Los empresarios pueden postular durante todo el año, con cierre de postulaciones; 30 de Abril, 30 de Agosto y 30 de Diciembre. Inscripción a través del portal www.prochile.cl/agricultura_campesina/contacto.php o de las oficinas de INDAP en todo el país

CLUSTER: MADERA- MINERO- OLIVÍCOLA

			<p>i. Creación de empresas de Segundo Piso</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etapas i. Asesoría Legal ii. Asesoría y capacitación Financiera de Exportación iii. Asesoría y capacitación en Fortalecimiento Organizacional iv. Asesoría en barreras para-arancelarias para la exportación. <ul style="list-style-type: none"> • Etapas i. Asesoría Legal a nivel de contratos internacionales ii. Asesoría en diseño de plan de negocios de exportación iii. Apoyo para la gestión del proceso exportador 		
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 empresa y productos • Potenciar la imagen país 	<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>
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</p>	<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</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>

CLUSTER: MADERA- MINERO- OLIVÍCOLA

		<p>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>que se abordan con sentido genérico algún tópico específico (una determinada cepa, un valle vitivinícola chileno</p>		
ProChile	Programa PYMEXPORTA	<p>El Programa PYMEXPORTA, es una herramienta de desarrollo 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</p>	<p>El programa considera 4 etapas sucesivas que deben ir superando las empresas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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. 	<p>Pueden acceder las Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras (PYMEX) que cumplan los siguientes requisitos:</p> <p>Ventas totales anuales mayores a US\$ 50.000 e inferiores a US\$7.5 millones</p> <p>Al menos 40% de capital chileno.</p> <p>Experiencia exportadora previa, es decir, que haya exportado al menos una vez en los últimos tres años.</p> <p>Que pretendan acceder a un nuevo mercado objetivo o a un mismo mercado con un nuevo producto.</p> <p>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.</p>	<p>Se accede al programa a través del portal www.pymexporta.cl</p>
ProChile	ChileInfo – Marketplace	<p>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.</p>		<p>Destinados a los exportadores registrados en el directorio exportador de ProChile.</p>	<p>Registro a través de la pagina Web www.chileinfo.com</p>

CLUSTER: MADERA- MINERO- OLIVÍCOLA

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, 2º 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
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.	Para que el producto se pueda acoger a este beneficio debe cumplir con las siguientes condiciones: <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 experimentar una transformación tal que les otorgue una nueva posición arancelaria, diferente a la del o los componentes importados 	La solicitud de reintegro debe presentarse ante la Tesorería General de la República correspondiente a la dirección legal del exportador.
Servicio nacional de ADUANA	Sistema de reintegro de derechos y demás	El objetivo de esta franquicia es lograr un acceso competitivo de los	Los derechos pagados en la importación de los insumos que son	Este beneficio permite a los exportadores de bienes y servicios	Se debe presentar la solicitud de reintegro ante el Servicio Nacional de

CLUSTER: MADERA- MINERO- OLIVÍCOLA

	gravámenes aduaneros (LEY 18.708)	exportadores chilenos a los mercados internacionales, permitiéndoles a estos recuperar los derechos aduaneros y demás gravámenes pagados por ciertos productos y servicios.	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 	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. 	Aduanas en el formulario que para ese efecto dispone esta institución.
Servicio de Impuestos Internos	Recuperación de impuesto al valor agregado	La recuperación del Impuesto al Valor Agregado es otro mecanismo de fomento o incentivo a las exportaciones. 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. También corresponderá recuperar este impuesto al importar bienes para estos efectos.	Los exportadores de servicios, sólo podrán acceder a este 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.	Todas las empresas exportadoras	Los exportadores de bienes deberán solicitar la recuperación de los créditos fiscales en el Servicio de Impuestos Internos con jurisdicción en la comuna correspondiente al domicilio comercial. Tramite 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.

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>	<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>	<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>	<p>Postulación mediante concursos públicos. Mas información en www.riegocnr.gob.cl/</p>												
Servicio Agrícola y Ganadero SAG	Fondo de Mejoramiento del Patrimonio Sanitario	<p>Este instrumento es un fondo concursable que opera por la vía del cofinanciamiento de iniciativas que procuren mejorar la condición de los recursos 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. 	<p>El Director Nacional del SAG junto con el Consejo Asesor del Fondo decide el programa de concursos a que se llamará durante el año calendario y la 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>Podrán concursar al Fondo las personas naturales o jurídicas de derecho privado interesadas en postular, 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>A través de concurso publico anual que es convocado por las autoridades del SAG.</p> <p>Los proyectos presentados son evaluados de acuerdo ala 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 %																

Estudio de Clusters Regionales: Consultor Paris Salgado Henríquez- Región de Tarapacá
CLUSTER: MADERA- MINERO- OLIVÍCOLA

		<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo de denominaciones de origen e indicaciones geográficas. - Protección y mejoramiento del recurso genético, su adecuación ecosistémica y biodiversidad. - Inocuidad de alimentos. 			
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 auditorías:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Auditoría de verificación • Auditoría regional: • Auditoría central <p>Mas información en www.sag.gob.cl/</p>
Servicio Agrícola y Ganadero SAG	Planteles Animales Bajo Control Oficial (PABCO)	<p>En el programa de Planteles Animales Bajo Control Oficial, que es de incorporación voluntaria, los productores adscritos se comprometen a 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,</p>	<p>En primer lugar, el productor debe presentar una carta de solicitud de incorporación al programa PABCO, en la Oficina SAG correspondiente a la 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</p>	<p>Productores pecuarios que deseen comprometerse con la calidad de producción.</p>	<p>Atraves de las oficinas locales del SAG. Mas información en:</p> <p>www2.sag.gob.cl/pecuaria/pabco/index.htm</p> <p>o en www.sag.gob.cl</p>

CLUSTER: MADERA- MINERO- OLIVÍCOLA

		<p>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 identificación predial e individual que permitan una trazabilidad de los productos pecuarios originados en los animales que llegan al matadero y, en último término. - Respalda el proceso oficial de certificación de productos pecuarios para el comercio nacional e internacional. 	<p>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>Servicio Agrícola y Ganadero SAG</p>	<p>Control de Residuos</p>	<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 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.</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. Mayores informaciones en www.sag.gob.cl</p>

<p>Corporación Nacional Forestal CONAF</p>	<p>Bonificación a la forestación y trabajos de recuperación de suelos degradados</p>	<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 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>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. - 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. 	<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> <ol style="list-style-type: none"> 1. Modalidad crédito de enlace INDAP: Pequeños Propietarios definido por INDAP (poseer un terreno no mayor a 12 ha. de riego básico o su 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. 2. Modalidad en Mediería: Pequeños Propietarios con título saneado, poseedores de menos de 12 ha. de riego básico, menos de 3.500 UF de capital y que vivan fundamentalmente de su tierra. 3. Modalidad crédito de enlace BancoEstado: Todo propietario con título saneado que califiquen como Pequeño empresario por el Banco 4. Modalidad gestión Subsidiaria participativa: Pequeños propietarios poseedores de menos de 5 ha. de riego básico o comunidades indígenas y otras, en condiciones de pobreza y que vivan de su tierra o simples tenedores.
<p>INDAP</p>	<p>Estudios para proyectos Ley de Riego</p>	<p>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.</p>		<p>Agricultores y organizaciones usuarios de INDAP.</p>	<p>A través de Oficinas locales de INDAP</p>

1.9.- LAS NECESIDADES DE CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPITAL HUMANO (TÉCNICO Y PROFESIONAL) OBSERVADAS EN LAS REGIONES, A PARTIR DE LOS CER IDENTIFICADOS Y SUS POTENCIALIDADES DE DESARROLLO FUTURO.

1.9.1.- CLUSTER MADERA TROPICAL

1.9.1.1.- Necesidades de Capacitación

En el sector se observa claramente la necesidad de capacitación de la mano de obra chilena para:

- Trabajar la madera tropical boliviana a objeto de elaborar productos con alto contenido artístico.
- El diseño de productos, muebles de hogar, oficina, casas, etc.

Necesidades Área Productiva

Formación de maestros carpinteros.

Capacitar en conocimiento de elementos de carpintería:

La madera, sus propiedades y estructura, el dibujo de la madera. Las molduras simples y compuestas. Distintos tipos de ensamblaje.

- Rotulación y práctica del dibujo.
Reglas para el trazado, uso de la plantilla, y diferentes tipos de letra.
- Útiles y herramientas de carpintería.
- Diferentes estilos de decoración.
- Vocabulario técnico.

Formación de Talladores

Formación de barnizadores

Mueblistas torneros

Capacitaciones en mediciones de características físicas químicas de la madera (grados de humedad)

Capacitación en conocimiento de la madera (reacción, nobleza)

Capacitación en conocimiento y aplicación de Pinturas y barnices y su relación con cada madera.

Aplicación de tratamientos anti-termitas

Conocimiento de la Calidad de los productos químicos y su relación con cada madera (Colas, pegamentos).

1.9.1.2.- Formación de Capital Humano

- Existe gran necesidad de formación de capital humano a partir de la creación de un Instituto de la Madera, que desarrolle actividades de formación de profesores, maestros, etc., y por otro lado, que se dedique a la investigación de la madera y el desarrollo de productos, situación que es una fuerte debilidad en Bolivia (Fuente: Estudio CORFO.). El desarrollo de capital social en Arica - Chile producto de la política de atracción de inversiones para potenciar el CER de Madera, irá por el fortalecimiento del conocimiento en:

Tecnología de la madera:

Se ocupa de la problemática de la estructura macro, micro y submicroscópica de la madera, las propiedades físicas, químicas y mecánicas, en sus relaciones con el desarrollo tecnológico y la creación de nuevos productos a base de madera.

Productos de la Madera y reciclaje.

Desarrolla actividades relacionadas con productos a base de madera, en cuanto a sus propiedades, aptitudes de fabricación, modificaciones y desarrollo de nuevas concepciones.

Tratamientos de la Madera.

En esta área se desarrollan actividades relacionadas con secado de la madera, preservación, recubrimientos superficiales, mejoramientos químicos y adhesivos.

Gestión Industrial

Encargado de la optimización de procesos y control de producción, administración industrial y control de calidad.

1.9.1.3.- Potencialidades de desarrollo futuro

- Desarrollar capital humano en Arica tiene gran potencial, dado que el sector empresarial boliviano necesita apoyo en actividades de investigación de la madera tropical, elementos tales como: reciclaje de material, innovación y desarrollo de productos prácticamente no existen, por ello un polo de investigación en Arica con apoyo tal vez de Universidades del Sur del país, vislumbran un buen potencial de desarrollo.

1.9.2.-CLUSTER MINERO

1.9.2.1.- Necesidades de Capacitación

- A nivel PYME se debe potenciar la capacidad emprendedora de los empresarios.
- Resulta beneficioso en esta economía globalizada realizar capacitación en: Gestión, Capacidad de Innovación e idiomas (inglés, portugués y eventualmente chino).

- Nivel técnico: Los trabajadores del sector necesitan algún tipo de certificación de competencias. En temas específicos: mecánica, soldadura, calderería, pintura industrial.

Del trabajo de campo realizado y de encuestas realizadas al sector por la Otec de la A.I.I., se ha podido determinar la existencia de una clara necesidad de capacitación del recurso humano en la Pyme manufacturera proveedora de servicios e insumos a la minería en la provincia de Iquique, lo que denota aún un sector inmaduro respecto de la pyme de Antofagasta (comparación que a menudo se hacen los empresarios). Por otro lado se observa que las necesidades de capacitación y calificación de la pyme de la región, están siendo satisfechas y mejor atendidas por empresas de la región de Antofagasta.

Necesidades de Capacitación observadas.

Certificación de competencias.

El término “maestro” ya sea de primera o segunda, es un término utilizado en el sector para aquel recurso humano sin calificación certificada por alguna institución de educación superior y reconocida por el Estado, en este ámbito se reconoce la necesidad de Certificar legalmente las competencias de los maestros.

Área Mecánica e Hidráulica

Técnicos Mecánicos de máquinas y herramientas

Actualmente las empresas proveedoras de máquinas y herramientas capacitan al recurso humano, pero el proceso está enganchado con un plan de venta del proveedor, esta necesidad no es satisfecha por las universidades locales, en tanto que el Liceo Industrial de Iquique y Arica sólo capacita en los niveles básicos.

Técnicos de operación de máquinas y herramientas con control numérico

Técnicos especializados en equipamiento moderno, es una gran falencia en el sector y de alguna forma se alza como barrera para inversiones con mayor tecnología que pudieran realizar las Pymes.

Soldadores profesionales.

Esta área también es bastante débil, actualmente los soldadores deben Calificarse en Antofagasta y por otro lado se requiere que el recurso humano se capacite en sistemas de soldaduras Mix dejando atrás el sistema de arco manual.

Inglés hablado y escrito.

Se hace muy necesario capacitar en idioma inglés, hablado y escrito, lo que colaboraría a la comprensión de catálogos de máquinas y un aprovechamiento de oportunidades ligadas a trabajos con empresas contratistas internacionales.

Producción de Partes y Piezas.

Formación de profesionales en el área mecánica para desarrollar piezas y partes de equipos que pudieran sustituir importaciones o compras desde proveedores de Antofagasta y Santiago.

Área mantención vehículos y maquinaria.

Ingenieros en neumáticos, Técnicos en neumáticos y Profesionales del recauchaje Químicos, para revestimientos, mezclas, e investigación.

Área gestión:

Liderazgo, supervisión y administración de obras.

Exportaciones

Técnico Comercio Exterior

Logística Carga descarga despachos.

Manejo de sistemas informáticos para control de proyectos, avances de obras

Se percibe después de las entrevistas, que el recurso humano tiene una preferencia por trabajos mejor remunerados y de menor complejidad relativa, Ej. Chofer de camión en la minería v/s Mecánico de Pyme., esto hace por un lado que la mano de obra prefiera ocuparse en empleos directamente ofrecidos por las Cías. Mineras que además otorgan días libres a su personal, dado el sistema de turnos laborales, bajo este panorama, la pyme no pudiendo igualar el nivel de sueldos de las empresas mineras o grandes contratistas, no le queda más que optar por la oferta laboral existente a partir de los liceos industriales de la región, personal que necesariamente aprende haciendo mediante el entrenamiento en cada pyme.

Las Universidades locales no están formando especialistas en las áreas técnicas, por lo que se ha encontrado Pymes con convenios de capacitación con la Universidad Federico Santa María, caso Bailac Thor. Esta empresa ha firmado convenio con la Universidad Federico Sta. María para formación de técnicos del área neumática).

Un esfuerzo importante para financiar capacitación de mayor calificación ha sido logrado por la A.I.I. con la Cía. Minera Cerro Colorado a través de un convenio de utilización de fondos provenientes de la franquicia legal de capacitación.

1.9.2.2.- Formación de Capital Humano

- El capital humano del sector debiera desarrollarse en general, en el área de emprendimiento y calidad, pero necesariamente las universidades regionales debieran tener una política de acercamiento a la pyme.
- Ahora bien, las pasantías de RRHH con alto potencial realizadas en empresas relacionadas al sector en lo que se denominan países referentes (Canadá, Australia y Sudáfrica) y en las pocas empresas con experiencias chilenas exitosas, revisten buenas oportunidades de formación.

1.9.2.3.- Potencialidades de desarrollo futuro

- Existiendo una adecuada infraestructura (Centro Tecnológico, Universidades) y red de apoyo pública (CORFO, Sence) para formar Capital Social, queda establecido que las potencialidades de desarrollo futuro del recurso humano, son muy altas, no obstante , las instituciones y las empresas deben coincidir en el desarrollo de capacidades dirigidas hacia la sustentabilidad del Cluster, como: Emprendimiento, innovación, desarrollo, calidad e investigación.

1.9.3.- CLUSTER OLIVÍCOLA

1.9.3.1.- Necesidades de Capacitación

- Se observan necesidades de capacitación a los agricultores del valle, pero por sectores, es decir: del kilómetro 0 al 7,5; desde 7.6 al 14; y desde el 14,1 hasta el Km. 45 del valle. (en módulos diferentes), el objetivo es identificar las necesidades tanto de: la gran empresa, mediana empresa y pequeños agricultores.

El resultado de estas identificaciones apunta a las siguientes necesidades:

Cuadro N° 42: Necesidades capacitación Cluster Olivícola.

Gran empresa:	Formación para la Agroindustria
Mediana Empresa:	Comercialización, Trámites de exportación
Pequeños agricultores	Capacitación en agricultura. Buenas prácticas agrícolas, labores culturales del olivar, labores culturales del cultivo.

Fuente: Elaboración propia.

Capacitación en agricultura

Capacitación a los agricultores para que incorporen las buenas prácticas agrícolas las labores culturales del cultivo y del olivar.

Capacitación en conocimiento de:

- Análisis de suelo
- Análisis de agua
- Análisis foliar
- Análisis nematológico

Control de plagas, índice de cosecha, propagación.

Labores culturales del olivar: fertilización, riego, poda y desinfección.

Curso de riego tecnificado

Curso de fertilidad

Cosecha momento oportuno y selección del fruto

Manejo de poscosecha de productos hortícolas y frutícolas

Cursos de preparación de elaboración de aceitunas:

- infraestructura necesaria
- materiales e insumos necesarios.
- metodologías (procedimientos y mediciones)
- conocimiento de calidades y parámetros agronómico (calibre /unidades por kilo, relación pulpa hueso, índice de madurez, etc.
- conocimiento de envases
- técnicas de conservación

Capacitación en Agroindustria

- Conceptos generales
- Elaboración de mermeladas, papas y rellenos
- Valor agregado
- Conservación
- Control de calidad
- Capacitación para ingresar al desarrollo de los subproductos olivícolas. (Aceituna rellena, pasta de aceituna, etc.)

Área Comercial

Capacitación para ingresar al mundo de la comercialización local, nacional e internacional.

1.9.3.2.- Formación de Capital Humano

- Necesidades de formación de profesionales para intervenir en el sector, de modo de lograr resultados concretos en la capacitación y desarrollo de agricultores.

1.9.3.3.- Potencialidades de desarrollo futuro

- La presencia de la Facultad de Agronomía de la Universidad de Tarapacá instalada en el valle de Azapa, núcleo de los productores, vislumbra grandes posibilidades de desarrollo del recurso humano en toda la cadena productiva o para todo el Cluster Olivícola, sumado a esto la potencial transferencia tecnológica con el Centro de Innovación Tecnológica de Tacna se convierten en grandes palancas para el desarrollo de capital social del sector, dado que el potencial productivo y de exportación del sector es muy positivo.

1.10.- ANÁLISIS DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL GENERADOS POR LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA DE LOS CER, A PARTIR DE ESTUDIOS EXISTENTES.

1.10.1.- CLUSTER MADERA TROPICAL BOLIVIANA

1.10.1.1.- Impacto Ambiental

Un potencial cluster de la elaboración de productos a partir de la madera tropical boliviana, tendría un nivel bajo de impacto ambiental. Los procesos productivos cuentan con certificaciones de producción limpia. En general el modelo de fábrica maderera produce impacto a nivel acústico, no obstante, la industria de este tipo no es contaminante.

1.10.1.2.- Impacto Social

No existiendo estudios al respecto, (CORFO los está realizando), claramente el aumento de empleo o disminución de la cesantía en Arica será importante, dado la instalación de al menos cinco empresas del sector y la participación de la Universidad del Bío Bío en el apoyo tecnológico.

Externalidades positivas se producirán en el Puerto de Arica por donde transita el 80% de las exportaciones de madera boliviana, se verá beneficiado con un mayor flujo de productos manufacturados. El PIB. regional se verá incrementado debido a una mayor producción y a un mayor valor agregado de la producción.

1.10.2.- CLUSTER MINERO

1.10.2.1.- Impacto Ambiental

Las empresas que prestan servicios y/o fabrican productos para la minería son contaminantes si hacen un mal manejo de los residuos industriales peligrosos según Decreto N° 148 del Ministerio de Salud Pública. Por otro lado, el nivel de aporte a la contaminación

atmósferica de las pymes de la Provincia de Iquique y Arica son mínimas, por lo que no se considera un impacto ambiental por esta vía.

Actualmente los desechos industriales y residuos industriales peligrosos de la Pyme, están generando un daño al medio ambiente de Iquique, sobre todo en la Zona de Alto Hospicio, donde existe un vertedero ilegal que recibe estos residuos, más aún, la inexistencia de un vertedero autorizado por la Autoridad Sanitaria, se alza como barrera de entrada para la instalación de empresas mayores que deben respetar normas ambientales derivadas de la ley 19.300. Atendiendo a esta situación, CORFO ha aprobado un Profo a la A.I.I. cuyo objetivo es estudiar la oferta y demanda de residuos a objeto de evaluar la prefactibilidad de instalar un Parque de Residuos Industriales.

Las Pymes que actualmente siguen un proceso de certificación en normas ambientales 14.000, deberán cumplir normas que las obligan a realizar su “Gestión de residuos” enviando éstos a empresas autorizadas para su reciclaje o procesamiento en Santiago, lo que naturalmente es costo adicional para la Pyme, considerando que las Cías Mineras exigen a la pymes solamente certificación en normas de aseguramiento de la calidad y no exigen directamente certificación en normas ambientales, no obstante, la pyme que postula a ser proveedora de la gran minería, es mejor evaluada para atribuirse dicha calidad.

Respecto a los residuos o desechos producidos por la pyme que se tiran en el botadero de Alto Hospicio, están:

- Aceites
- Viruta metálica
- Discos de corte
- Colillas de soldadura
- Resinas, polímeros
- Pilas (níquel, plomo, cadmio)
- Residuos de HDP.
- Caucho
- Neumáticos
- Recipientes químicos
- Guantes plásticos
- Pinturas
- Polipropileno
- Envases Plásticos contenedores de químicos.

La Pyme productora de residuos industriales superiores a 12 Ton. Anuales, debe confeccionar un Plan de Manejo de residuos peligrosos y no peligrosos, según. Decreto Supremo N° 148 del 12 de Junio del 2003 y publicado el 16 de Junio del 2004 por el Ministerio de Salud. De acuerdo a lo expuesto, en general la Pyme regional está por debajo de esos rangos de desechos, y por otro lado, la pyme que debe dar cumplimiento a dicha norma, proyecta un encarecimiento de sus costos dado el cumplimiento de requisitos derivados de la misma, el requisito que más impacta en los costos es la exigencia de enviar a Santiago o Antofagasta a través de una empresa de transporte autorizada por la Autoridad Sanitaria, los residuos peligrosos, en general aceites usados, baterías, filtros de aceite, huaipes, tierra

contaminada, por otro lado, a las empresas autorizadas no le es conveniente hacer estos viajes dado el bajo nivel de residuos. Esta situación genera un mercado de venta para el aceite usado, ya que son vendidos y utilizados por las panaderías impactando el ambiente con metales pesados, de ahí que el manejo de residuos peligrosos y no peligrosos es mal manejado en la región, provocando con ello un impacto ambiental negativo, en el sentido de aportar negativamente a variables ambientales, lamentablemente dada la inexistencia de un estudio a nivel sectorial no se puede emitir mayores juicios.

Fuente: Autoridad Sanitaria I Región- Dpto. Acción Sanitaria Iquique.

La región debe plantearse desafíos tales como:

- a.- Armonizar las metas nacionales de crecimiento económico y protección del ambiente. (Minería sustentable).
- b.- Constituir una nueva cultura empresarial que tome en cuenta la materia medioambiental como elemento integral de su planificación estratégica.

1.10.2.2.- Impacto Social

No se conoce aún el Impacto Ambiental y Social de manera desagregada por región. Evidentemente se tiene la percepción de que el cluster minero de la Macrozona Norte es una gran oportunidad de desarrollo.

El Clúster Mínero pretende consolidar a las Pequeñas y Medianas empresas de la Región, proveedoras de la minería, a niveles de calidad mundial mediante el mejoramiento de su gestión, la productividad, la eficiencia, la calidad y la asociatividad. En este contexto se desarrollarán programas de certificación de calidad ISO 9000 e ISO 14000; programas de negocio electrónico e incorporación de tecnologías de la información y comunicación; programas de emprendimientos y programas de internacionalización.

Asimismo el desarrollo del Cluster aportaría al conocimiento en áreas de los procesos minero metalúrgicos y en áreas de bienes y servicios utilizados por la industria minera, complementarí también la base empresarial actual con una nueva generación de empresas que generen productos de alto valor agregado, mediante el aporte de capital semilla para nuevos emprendimientos.

El Cluster impactará atrayendo inversiones tanto nacionales como extranjeras especialmente en la producción de bienes de capital utilizados por la industria minera y de alto contenido tecnológico, lo que permitirá capturar regionalmente en mayor cantidad la demanda proveniente de la minería y por otro lado, exportar sus producciones.

En la región de Tarapacá, entre las empresas mineras, Dña. Inés de Collahuasi y Cerro Colorado suman aproximadamente 1.950 trabajadores directos. Los contratistas directos alcanzan aproximadamente a las 4.000 empresas que trabajan en diferentes turnos. Adicionalmente, debe dar empleo eventual e indirecto a otros 2.000 en toda la cadena productiva (contratistas de construcción, transporte, suministros, servicios varios, etc.), de forma que el Cluster impactaría positivamente sobre el nivel del empleo.

Muchos otros beneficios adicionales a la comunidad se generan a partir de la actividad de un potencial cluster, mayor tributación para el Estado, una indudable mejoría en el nivel tecnológico y en el desarrollo profesional, en la construcción, las carreteras, instituciones de educación y capacitación, etc.

1.10.3.- CLUSTER OLIVÍCOLA

1.10.3.1.- Impacto Ambiental

Un impacto notorio sería la degradación de suelo fértil por escurrimientos de residuos salobres y químicos y contaminación de napas. En el valle actualmente para preparar aceitunas negras naturales en salmuera, se vierte el agua con sal a pozos, con ello se contaminan las napas subterráneas.

Por otro lado el aumento en el uso de plaguicidas y venenos para las plagas en el olivar, contaminarán claramente el ambiente, considerando a los propios seres humanos relacionados directamente a los procesos agrícolas.

Un impacto ambiental positivo, debiera darse a través de un reciclaje de las hojas y otros materiales del olivo que hoy se desechan y que eventualmente se les puede dar usos alternativos.

1.10.3.2.- Impacto Social

Al desarrollarse un potencial Cluster en el sector, se espera al mediano plazo un aumento sustancial de las exportaciones desde un 10% de la producción total a un 30%, con un impacto muy positivo en el empleo de mano de obra calificada. El sentimiento de este impacto en Arica sería muy alentador para la ciudad cuyo índice de desocupación alcanzó al 11.5 % el trimestre Sep.- Oct.- Nov. 2005 (Fuente INE:).

Se espera un aumento hasta de un 40% de aumento de mano de obra en el sector, considerando empleos directos e indirectos, por ejemplo en las empresas productoras de la cadena ubicadas en el valle de Azapa, hay mas de 95.000 árboles de olivo, si se considera una producción de olivas del orden de 11.000 toneladas, debieran contratarse 31.429 jornales.

Otros impactos corresponderán al desarrollo y mejoramiento de las instituciones de capacitación e investigación referidas solamente al campo olivícola y el desarrollo agroindustrial a partir de recurso humano mayormente calificado como: técnicos agrícolas, ingenieros agrónomos e ingenieros en alimentos.

1.11.- HORIZONTE DE TIEMPO EN EL CUAL EL CLUSTER PODRÍA ACCEDER DE MANERA EXITOSA A LOS MERCADOS CON ACUERDOS COMERCIALES.

1.11.1.- Cluster Madera

Oportunidades al Largo Plazo: Entre 3 a 5 años.

El potencial Cluster de la Madera Tropical Boliviana en Arica, debería tener un desarrollo de 3 a 5 años; se espera que el programa de atracción de inversiones de CORFO instale al menos 5 empresas del sector, este grupo estaría formado por dos empresas más bolivianas y al menos tres empresas chilenas del sector. Como apoyo al encadenamiento productivo, se instalaría al menos con sus servicios, la Universidad del Bío Bío. Se espera que el Cluster así constituido, aumente su volumen de exportaciones al tercer año, ya que actualmente existen operaciones de comercio exterior desde Arica operadas por uno de los consorcios mas grandes de Bolivia “Cimal S.A.”, finalmente para el quinto año se espera la instalación de mayor encadenamiento de apoyo.

Los tiempos estimados se determinaron en base a entrevistas con el Director CORFO Regional y Ejecutivo a cargo del estudio identificado en Cuadro N° 5 Sr. Leonel Claros C.

Cuadro N° 43: Tiempo mín. de solución de los cuellos de botellas más relevantes.

Cuellos de botellas relevantes.	Principal Fortaleza de apoyo.	Tiempo para obtener resultados.
Falta de calificación del recurso humano Inexistencia de recursos tecnológicos	CORFO es la institución que está liderando el proceso de atracción e instalación en Arica de Organismos de capacitación e investigación, como por ej. La Universidad del Bío Bio.	3 años
Inexistencia de recursos tecnológicos	De la misma forma, CORFO está realizando un estudio tendiente a detectar y atraer empresas del sector maderero desde el centro y sur del país.	5 años

Fuente: Dirección CORFO Regional. Arica.

Las oportunidades que abren los acuerdos comerciales para la región de Tarapacá, se darían inicialmente para los sgtes. Productos – mercados en los plazos que se indica.

Cuadro N° 44: Oportunidades comerciales cluster madera tropical boliviana.

Producto	Mercado	Plazo
Muebles sus partes y piezas	España	LP
Muebles sus partes y piezas	Francia	CP
Muebles sus partes y piezas	Italia	LP

Fuente: Acuerdo Comerciales, oportunidades para las regiones Direcon – “Chile Piensa”.

1.11.2.- Cluster Minero.

Oportunidades al Largo Plazo: Entre 2 a 10 años.

Se consideraron en la identificación de un horizonte de tiempo:

La existencia de una oferta exportable, que para el sector es proporcionalmente muy baja respecto del universo de las pymes, ya que el estudio identificó sólo a cinco empresas con un proceso de exportación sostenido, de las cuales destaca Conymet Ltda., Recauchajes Bailac Thor Ltda., Neptuno Industrial Comercial S.A. e Industrias Polytex Ltda. Esto es relevante porque comparativamente estas empresas suman un fuerte espíritu emprendedor y estilos pro-activos en su gerencia junto con la inversión en tecnología, innovación y capacitación.

La oportunidad de que las empresas de la región orienten su proceso teniendo como norte el potencial Cluster Minero de Antofagasta y El decidido apoyo del Estado a través de CORFO para promover el Cluster en la región de Tarapacá.

Los tiempos estimados, se determinaron en base a entrevistas con el Director CORFO Provincial, Rector UNAP, Presidente, Vice-Presidente y Gerente de la A.I.I. y empresarios identificados como líderes tecnológicos en este estudio.

Cuadro N° 45: Tiempo mín. de solución de los cuellos de botellas más relevantes

Cuellos	Principal Fortaleza de apoyo.	Tiempo estimado
Capacitación de Recursos Humanos. Formación capital profesional en áreas útiles a la pyme.	Capacidad de las universidades, liceos industriales y convenios de asociaciones de empresarios con universidades extraregionales o empresas mineras para administrar capacitación técnica de mayor nivel, de acuerdo a las necesidades de la pyme.	2- 3 años
Calidad de la Oferta Capacidad financiera para innovación y desarrollo	Programa de apoyo CORFO Cluster. Presentación Proyectos desde la A.I.I. para financiamientos CORFO.	2 – 6 años
Asociatividad pymes productivas	Presentación proyectos asociativos desde la A.I.I.	8-10 años

Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas: CORFO-UNAP- A.I.I._Gerente,_Presidente-Empresarios.

Como dato importante mencionamos que CORFO basa sus pronósticos en los tiempos que lleva el Cluster del Salmón y el Cluster minero de Antofagasta al que aún se le cataloga de inmaduro en consecuencia que lleva 8 años.

Empresarios consultados con exitosos emprendimientos individuales y que actualmente exportan, como Bailac Thor, entregan plazos de 20 años y más, afirmando su análisis en la “falta” de capacidad emprendedora del sector.

Por otro lado las oportunidades que abren los acuerdos comerciales para la región de Tarapacá, se darían inicialmente para los sgtes. Productos – mercados en los plazos que se indica.

Cuadro N° 46: Oportunidades comerciales cluster minero.

Mercado	Producto	Plazo
Colombia	Proveedores para la minería	CP
Venezuela	Proveedores para la minería	CP
Sudáfrica	Proveedores para la minería	MP
Argentina	Proveedores para la minería	MP
Estados Unidos de Norteamérica	Proveedores para la minería	LP
México	Proveedores para la minería	CP
Australia	Proveedores para la minería	MP
Perú	Proveedores para la minería	CP
Bolivia	Proveedores para la minería	CP
Brasil	Proveedores para la minería	CP

Fuente: Acuerdo Comerciales ProChile “Chile Piensa”

1.11.3.- Cluster Olivícola

Oportunidades al Mediano Plazo: Entre 1 a 2 años.

Los procesos en este sector económico relativamente serían más cortos. Se consideraron en la identificación de un horizonte de tiempo: La existencia de una oferta exportable con potencialidades de mejorar a través de encadenamiento productivo al corto plazo con Tacna – Perú, la experiencia de los empresarios del sector y el apoyo de ProChile en inteligencia de mercado.

Los tiempos estimados, se determinaron en base a entrevistas con el Director CORFO Regional, Ejecutivo CORFO a cargo del área agronómica Sr. Germán Lafuente B., Dr. Eugenio Sotomayor facultativo Facultad Agronomía UTA, Directorio Agrícola del Norte S.A., Empresas Lombardi y profesionales del Sector.

Cuadro N° 47: Tiempo mín. de solución de los cuellos de botellas más relevantes

Cuellos	Principal Fortaleza de apoyo.	Tiempo mín.
Capacitación recursos humanos.	La fortaleza para mejorar esta situación, es la presencia de Agrícola del Norte S.A., y CORFO para formular proyectos de capacitación en los que se pueda contar con una extensión de la Universidad de Tarapacá.	1 – 1,5 años
Oferta productiva Enfoque de mercado	La fortaleza para mejorar esta situación, es la presencia de Agrícola del Norte S.A., CORFO y Sec. Agricultura para formular proyectos de capacitación en los que se pueda contar con una extensión de la Universidad de Tarapacá	2años
Asociatividad Consultores de Apoyo.	El comité olivícola, las empresas líderes del sector y Agrícola del norte, pueden gestionar un PTI o varios profos, tendiente a iniciar asociatividades, por otro lado CORFO debe apoyar la formación de consultores que intervengan en el sector.	2 años

Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas con CORFO – Empresarios.

Las oportunidades que abren los acuerdos comerciales para la región de Tarapacá, se darían inicialmente para los sgtes. Productos – mercados en los plazos que se indica.

Cuadro N° 48: Oportunidades comerciales cluster olivícola.

SACH	Producto	Mercado	Plazo
0711201000	Aceitunas en Salmuera	Brasil	CP
0711201000	Aceitunas en Salmuera	Estados Unidos de Norteamérica	CP
0711201000	Aceitunas en Salmuera	Estados Unidos de Norteamérica	MP
0711201000	Aceitunas en Salmuera	Italia	LP
0711201000	Aceitunas en Salmuera	Venezuela	CP
0711201000	Aceitunas en Salmuera	Bolivia	MP
2005700000	Aceitunas en Conserva	Colombia	CP
2005700000	Aceitunas en Conserva	Inglaterra	LP
2005700000	Aceitunas en Conserva	Italia	LP
2005700000	Aceitunas en Conserva	Estados Unidos de Norteamérica	CP
2005700000	Aceitunas en Conserva	Estados Unidos de Norteamérica	MP
2005700000	Aceitunas en Conserva	Brasil	CP
2005700000	Aceitunas en Conserva	Venezuela	CP
2005700000	Aceitunas en Conserva	Francia	LP
2005700000	Aceitunas en Conserva	Bolivia	MP
2005700000	Aceitunas en Conserva	Australia	CP

Fuente: Direcon “Chile Piensa”

1.12.- CONCLUSIÓN PRELIMINAR PARTE II.

1.12.1.- Conclusión

En general se observa que existe un excelente conjunto de instrumentos de fomento estatales que sirven para apoyar el crecimiento y desarrollo de los Clusters Exportadores Regionales, sin embargo éstos deben potenciarse con Planes Especiales de Fomento Territorial dado que disminuirían el tiempo estimado para el desarrollo de cada cluster.

Fueron observadas claras necesidades de capacitación y formación de capital humano; en el caso del Cluster de la madera tropical boliviana, deberán generarse condiciones de inversión en infraestructura de apoyo, básicamente instituciones de educación, además de capacitación e investigación para fortalecer la competitividad del cluster.

Para el caso del Cluster Minero, en cuyo caso las empresas requieren invertir en calidad, innovación y desarrollo tecnológico, se debería generar un programa de asistencia público – privado para revertir esta falencia desde la infraestructura de apoyo que actualmente tienen las universidades regionales, no obstante, las instituciones de educación locales deben focalizar su que hacer hacia las necesidades de capacitación técnica del CER.

En el caso del Cluster Olivícola, las instituciones de apoyo están mejor focalizadas con las ayudas pertinentes al sector.

Respecto al impacto ambiental y social que generaría el desarrollo de los CER, lamentablemente no existen datos duros al respecto y sobre todo a nivel provincial; sin embargo, en entrevistas con actores relevantes, tanto entre los empresarios como en instituciones públicas y connotados académicos, se reconoce primero un impacto muy positivo a nivel social, sobre todo en la zona de Arica y por otro lado, se reconoce el daño medioambiental que ocurriría si se dieran las condiciones de desarrollo. Un mayor conocimiento tecnológico y científico respecto del tema, más el apoyo financiero de los instrumentos de fomento, dan un marco de optimismo para indicar que se puede manejar la situación ambiental a los niveles que requieren los tratados internacionales firmados por nuestro país.

Se establecieron horizontes de tiempo para cada CER en relación al plazo necesario para que éstos accedan de manera exitosa a los mercados con acuerdos comerciales; de esta forma el CER Madera Boliviana es de Largo Plazo, el CER Minero es de largo plazo y el CER Olivícola es de mediano plazo.

1.13.- RECOMENDACIONES FINALES.

Este Estudio presenta en documento anexo, un Resumen Ejecutivo del mismo y un Plan de Acción, con la finalidad de facilitar el trabajo conjunto que esperamos sea realizado por los empresarios y las instituciones de apoyo, tanto privadas como del sector público, a objeto que puedan desarrollar paso a paso un conjunto de actividades tendientes a lograr en el mediano y largo plazo, el desarrollo del Potencial Exportador de los sectores abordados en este estudio.

El Plan de Acción que se presenta, propone un conjunto de actividades, hitos e instituciones responsables, y como apoyo para cada actividad, identifica en detalle los instrumentos de fomento productivo y exportador necesarios y pertinentes de aplicar a cada potencial cluster, así mismo, desarrolla una propuesta que entrega lineamientos estratégicos muy valiosos para la formulación de Planes de Negocios de Exportaciones.

Dicho Plan de Acción, debiera ser liderado por una institución o gerente ejecutivo con habilidades para estimular encuentros, gestionar conflictos etc., a objeto de lograr un trabajo en equipo, articulando para ello a todas las organizaciones y empresarios comprometidos con el desarrollo de sus sectores.

En este contexto, resulta relevante la reciente creación de las Agencias de Desarrollo Regional como herramienta para expandir el desarrollo de las regiones de todo el país, medida creada por el Gobierno de la Presidenta Michelle Bachelet J. Estas Agencias, contarán con recursos suficientes para su operación y ejecución de labores propias, su gran aporte diferenciador, es lograr que los fondos de fomento disponibles se encaucen preferentemente hacia las prioridades que los actores públicos y privados de cada región, determinen para si mismos.

Confiamos que la ejecución de estos Planes de Acción, sean prioridad para los empresarios y el sector público de la región, de forma que nos encontremos en el mediano a largo plazo, con sectores económicos regionales, compitiendo en una economía globalizada como verdaderos **CLUSTERS EXPORTADORES REGIONALES**, sean clusters olivícolas, mineros, de maderas tropicales u otros que puedan levantarse al amparo de esta nueva forma de trabajar y competir.

XXX