



**UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CIENCIAS FISICAS Y MATEMATICAS
DEPARTAMENTO DE INGENIERIA INDUSTRIAL**

**OPCIONES Y ANALISIS DE CRECIMIENTO PARA ZOFRI S.A.
DURANTE EL PERIODO 2007 - 2015**

TESIS PARA OPTAR AL GRADO DE MAGISTER EN GESTION Y DIRECCION DE
EMPRESAS

CLAUDIO EDUARDO LILLO GONZALEZ

PROFESOR GUIA:
GASTÓN L'HULLIER TRONCOSO

MIEMBROS DE LA COMISION:
DANIEL ESPARZA CARRASCO
GUILLERMO GALLARDO OLCAY

SANTIAGO DE CHILE
ABRIL, 2008

RESUMEN

Este estudio tiene por objetivo principal el aportar un análisis y sugerencias de expansión que sirva de propuesta y guía de opciones de crecimiento a efectuar por la Gerencia de ZOFRI S.A, enfocada en el logro de su Visión y Misión, para así consolidarla en la principal plataforma de negocios de Latino América. Dentro de un marco teórico que indique la situación actual de ZOFRI S.A. y de las relaciones comerciales con los países involucrados en el presente estudio, China y Malasia.

Desde el análisis de las cifras comerciales de Zona Franca de Iquique S.A, como del Sistema Franco y sus transacciones, posteriormente se dan a conocer las principales cifras económicas, con el fin de permitir conocer y situarse en el actual escenario económico (magnitud e importancia regional e internacional). Para luego, analizar los principales mercados de la región y su participación (relevancia) en el sistema franco.

Posteriormente se presentan nuevas proyecciones de crecimiento y desarrollo inmobiliario, con lo cual es posible enfrentar las demandas actuales del sistema y las estimadas a mediano plazo. En forma conjunta se desarrollan propuestas de relaciones comerciales y formas de gestión comercial, con las cuales se prevé sostener y mejorar los indicadores comerciales de ZOFRI S.A.

Posteriormente se presentan los análisis realizados en los TLCs de Chile y China, como el actual estudio y avance que se realiza con Malasia. Estos países tienen relación directa con las gestiones comerciales realizadas en Zona Franca, China por su lado es el principal proveedor del sistema, como el usuario (holding) que más inversiones esta realizando. Por otro lado, Malasia tiene intereses de posicionarse en Chile para enfrentar desde aquí el escenario de Latino América dada la condición estabilidad segura del país.

Finalmente se presentan conclusiones enfocadas a realizar gestiones que hasta el día de hoy no se realizan, puesto que significa realizar un cambio en la forma de entender y gestionar el negocio, permitir liderar gestiones Comerciales que involucren a los distintos participantes e interesados del sistema franco (Gobierno, Administración, Usuarios y Clientes).

No sólo enfocar el crecimiento de Zona Franca como desarrollo Inmobiliario, sino que invertir en gestiones que proporcionen nuevas herramientas y sistemas de transacción comercial (Polo tecnológicos, Centro de Convenciones y Centro de exportaciones).

AGRADECIMIENTOS

Sin duda estos agradecimientos están profundamente arraigados en mí y en lo que algunos llamamos corazón y alma. Es por ello que pueden que no los plasme como quisiera, pero están con un sello que nunca se borrará y nunca olvidaré.

En especial dejo mi confianza depositada en las manos de Dios, esta nueva vida que comienzo a vivir sólo en El puedo lograr el entendimiento y la tranquilidad de Vida.

A mis hijos quiero dejar por escrito que los amo y que los tengo en mi corazón en cada momento, les pido disculpa por mis ausencias, pero les agradezco por todo este tiempo que me aguantaron y vivimos grandes momentos. Mi compromiso es de nunca dejar de ser Padre.

A mi Señora, Paulina por este tiempo que tuvo que cumplir dobles funciones y principalmente agradecerle por el amor y cariño entregado a Mateo, por su maternidad y cariño entregado a través de esta historia a Diego, Tomás y a nuestro angelito Margarita.

A Virginia y Fernando, por el tiempo entregado dejando de lado a su familia, a los compañeros que permitieron concluir esta etapa y de ellos a Eliecer por su compañía y presencia, a Johnny Sepúlveda y a Leonardo Alarco (Pata), compañeros que marcaron diferencia.

GRACIAS PADRE DIOS POR ESTA ETAPA.

INDICE

1. OBJETIVO.....	6
2. ZONA FRANCA DE IQUIQUE.....	7
2.1 ¿QUE ES ZOFRI?.....	7
2.2 IDENTIFICACIÓN DE LA PROPIEDAD	7
2.3 PRINCIPALES DOCUMENTOS CONSTITUTIVOS	8
2.4 ESTRUCTURA DE PROPIEDAD.....	9
2.5 HISTORIA.....	10
3. ANALISIS DE MERCADOS.....	12
3.1 Entorno Macroregional.....	12
3.2 Principales Mercados.....	12
3.2.1 Ventas ZOFRI al Extranjero según Destino	14
3.2.2 Compras Totales.....	15
4. NUEVAS PROYECCIONES.....	18
4.1 PROYECCIONES	19
4.1.1 MODIFICACIÓN ADUANERA PARA EL RR.AA	19
4.1.2 DESARROLLO INMOBILIARIO	19
a.- RECINTO AMURALLADO (2007 – 2010).....	19
b.- ALTO HOSPICIO (2007 – 2010 y 2010 - 2015).....	22
c.- BARRIO INDUSTRIAL (2007 – 2010 y 2010-2015).....	25
d.- PARQUE INDUSTRIAL CHACALLUTA (ARICA)	25

5. ANALISIS DE TLC CHINA Y MALASIA	30
5.1 Antecedentes Generales de la RR.PP. China	30
5.2 Características de la negociación del TLC, el proceso negociador	33
5.3 Origen de las importaciones	34
5.4 Análisis de importaciones desde China	35
5.5 Antecedentes Generales de Malasia	38
5.6 Características de estudio de Prefactibilidad con Malasia	39
5.7 Análisis y comentarios de intercambio comercial	42
6. CONCLUSIONES Y COMENTARIOS	44
REFERENCIAS Y BIBLIOGRAFÍA	46
ANEXO A: Principales leyes y regulaciones comerciales.....	48
ANEXO B: Descripción de los TLCs individuales.....	51

1. OBJETIVO

Entregar un análisis que sirva de propuesta y guía de opciones de crecimiento a efectuar por ZOFRI S.A con el fin de consolidarla en la principal plataforma de negocios del cono sur. Dentro de un marco teórico que indique la situación actual de ZOFRI S.A. y de las relaciones comerciales con los países involucrados en el presente estudio, China y Malasia.

Aclaración y alcance: En esta tesis no se darán a conocer cifras ni montos relacionados a los proyectos o posibilidades de crecimiento dado que por las características del negocio y los distintos estamentos involucrados estos valores causan diversas reacciones (sensibles a comentarios) que abarcan más allá de las características comerciales. Luego serán definidos y analizados con la Administración de Zona Franca.

2. ZONA FRANCA DE IQUIQUE

2.1 ¿QUE ES ZOFRI?

La Zona Franca de Iquique ZOFRI, es un centro de negocios con más de 200 hectáreas en las que se realiza una fuerte actividad comercial e industrial al por mayor. Además cuenta con un Mall para ventas al detalle.

En este centro de negocios operan más de 1.650 empresas, las que efectúan operaciones de compra y venta del orden de 4.700 millones de dólares al año.

Una de las ventajas de la Zona Franca es su régimen de exenciones tributarias y aduaneras. Esto significa que las mercancías depositadas en la Zona Franca no pagan impuestos ni aranceles aduaneros durante su permanencia en dicho régimen.

2.2 IDENTIFICACIÓN DE LA PROPIEDAD

NOMBRE:	Zona Franca de Iquique S.A. (ZOFRI S.A.)
TIPO DE ENTIDAD:	Anónima Abierta. Inscripción Registro de Valores N° 0378, de fecha 16.10.90.
ROL ÚNICO TRIBUTARIO	70.285.500-4
DOMICILIO LEGAL:	Edificio de Convenciones ZOFRI s/n, Iquique
OFICINA:	Casa Matriz Iquique Edificio de Convenciones ZOFRI s/n, Iquique Casilla 1517 - Iquique

2.3 PRINCIPALES DOCUMENTOS CONSTITUTIVOS

Se constituyó por escritura pública de fecha 26 de febrero de 1990, otorgada en la Notaría de Santiago de don Raúl Undurraga Laso.

Su extracto se publicó en el Diario Oficial de fecha 1 de marzo de 1990, inscribiéndose a fojas 111 N° 121 en el Registro de Comercio de Iquique.

Reinscripción en el Registro de Comercio de Arica, Fojas 59 N° 21, con fecha 27 de enero de 2004 e Inscrita en la Bolsa de Valores de Chile, con fecha 27 de noviembre de 1990.

Luego, inscrita en la Bolsa de Comercio de Santiago, Bolsa de Valores, con fecha 24 de julio de 1991. Para posteriormente ser inscrita en la Bolsa de Corredores, Bolsa de Valores de Valparaíso, con fecha 24 de octubre de 1991.

2.4 ESTRUCTURA DE PROPIEDAD

Mayores Accionistas:

Al 31 de diciembre de 2006, los doce principales accionistas de ZOFRI S.A. eran los siguientes:

R.U.T.	RAZON SOCIAL O NOMBRE DEL REPRESENTANTE	Nº DE ACCIONES	% PARTICIP.
60.706.000-2	CORPORACION DE FOMENTO DE LA PRODUCCIÓN	157.214.469	71,2767%
80.537.000-9	LARRAIN VIAL S.A. CORREDORA DE BOLSA	14.181.754	6,4296%
96.804.330-7	COMPASS EMERGENTE FONDO DE INVERSIÓN	6.563.878	2,9759%
96.571.220-8	BANCHILE CORREDORES DE BOLSA S.A.	3.126.544	1,4175%
60.805.000-0	TESORERÍA GENERAL DE LA REPÚBLICA	3.082.479	1,3975%
3.0740345-8	RUBIO KROGH SANTOS ROMUALDO	1.920.000	0,8705%
96.5130200-7	INVERSIONES UNIÓN ESPAÑOLA S A	1.800.000	0,8161%
96.524.180-9	SANTIAGO CORREDORES DE BOLSA LTDA.	1.768.047	0,8016%
84.177.300-4	CELFIN CAPITAL S.A. CORREDORES DE BOLSA	1.656.298	0,7509%
96.527.210-0	VALENZUELA LA FOURCADE S.A. CORREDORES DE BOLSA	1.442.867	0,6542%
96.611.120-8	INVERSIONES ORO LIMITADA	1.440.000	0,6529%
96.502.820-K	CHILE MARKET S.A. CORREDORES DE BOLSA	1.323.886	0,6002%
	TOTAL 12 ACCIONISTAS MAYORITARIOS	195.520.222	88,6435%
	OTROS 729 ACCIONISTAS MINORITARIOS	25.049.033	11,3565%
	TOTAL DE ACCIONES	220.569.255	100%

Controlador de la Sociedad: Corporación de Fomento de la Producción (Estado de Chile) 71,2767%

Clasificación Riesgos

EMPRESA CLASIFICADORA	FECHA CLASIFICACIÓN	CLASIFICACIÓN	PERSPECTIVAS
International Credit Rating	31 Mar - 2007	Primera Clase – Nivel 2	POSITIVA
HUMPHREYS LTDA.	30 Sep - 2006	Primera Clase – Nivel 2	ESTABLE

Definición Categoría de Riesgo: Títulos Accionarios con una muy buena combinación de solvencia, estabilidad de la rentabilidad del emisor y volatilidad de sus retornos.

Perspectivas de la clasificación: Clasificación de las acciones posee una alta probabilidad de no sufrir variaciones en el futuro.

2.5 HISTORIA

ZOFRI, fue creada en 1975, como el motor para reimpulsar la economía del puerto de Iquique. Desde sus primeros años dio luces de perfilarse como un real aporte al desarrollo de la región, sentencia que se fue consolidando con el correr de los años.

Con la emisión de la ley 18.846, publicada en el Diario Oficial del 8 de noviembre de 1989, se autoriza la actividad empresarial del Estado en materia de Administración y Explotación de la Zona Franca de Iquique; dicha norma legal ordenó al Fisco y la CORFO a constituir una sociedad anónima denominada "Zona Franca de Iquique S.A.", la que se debía regir por las normas de las sociedades anónimas abiertas, quedando sometida a la fiscalización de la Superintendencia de Valores y Seguros. De esta forma hasta febrero de 1990 la administración de la Zona Franca de Iquique se entendía como un servicio público denominado Junta de Administración y Vigilancia, situación que comenzó a cambiar a partir del 26 de febrero de ese año, cuando se constituyó legalmente la sociedad anónima, Zona Franca de Iquique S.A. (ZOFRI S.A.).

Posteriormente, en el Diario Oficial de fecha 29 de septiembre de 1990 se publicó el Decreto Supremo de Hacienda N° 672, con el que se daba aprobación al Contrato que entregó a la empresa Zona Franca de Iquique S.A. la concesión para administrar y explotar la Zona Franca de Iquique, por un plazo de cuarenta años a contar de la fecha de la total tramitación de dicho decreto.

Dicha normativa incluyó entre sus artículos el pago de un Costo de Concesión, el que ZOFRI S.A. debe entregar cada año a los municipios de la región, como pago por administrar la franquicia, es decir, el sistema franco de Iquique. Este pago se cumple a través de la entrega anual del 15% de los ingresos brutos de ZOFRI S.A. a todas las comunas de la región. Aporte que hasta antes de la emisión de la Ley Arica II, en el año 2000, se distribuía en un 70% entre los municipios de la provincia de Iquique y el restante porcentaje iba al Fondo Nacional de Desarrollo Regional (F.N.D.R.).

A partir de la Ley Arica II, el aporte entregado al FNDR se distribuyó entre los municipios de las provincias de Arica y Parinacota, lo que implicó que a partir de ese año, todos los municipios de la región comenzaron a recibir recursos directos de ZOFRI S.A. para financiar sus proyectos de inversión.

Más tarde, en el año 2004, nace la comuna de Alto Hospicio, lo que motivó una nueva modificación en los porcentajes de entrega del aporte, dividiéndose en partes iguales lo que le correspondía al municipio de Iquique, con la naciente comuna. De esta forma la Sociedad Administradora de la Zona Franca de Iquique, se ha consolidado como uno de los principales generadores de fondos para impulsar el desarrollo social de las comunas de la Región de Tarapacá.

3. ANALISIS DE MERCADOS

Si bien es cierto Zofri S.A. se desarrolla en la primera Región de la República de Chile se hace necesario detallar y describir el entorno Macroregional y Macroeconómico en el cual esta inserto, perteneciente a Sudamérica.

3.1 Entorno Macroregional

ZOFRI S.A. como Administradora de la zona franca de Iquique es la encargada de generar las condiciones para que las empresas usuarias del sistema puedan desarrollar sus operaciones comerciales de la manera más expedita posible.

En este marco, los principales mercados de destino de las empresas usuarias del sistema son los países de la macroregión, con los cuales se tienen relaciones constantes y directas (Bolivia, Argentina, otras regiones de Chile, Perú, Paraguay, Brasil, Ecuador, etc), los que producto de sus variaciones en sus respectivas situaciones políticas y económicas, sin duda son factores que afectan el desarrollo económico y crecimiento de ZOFRI S.A.

3.2 Principales Mercados

Los principales mercados a los cuales abastece o destinos comerciales son los países mencionados en el punto anterior, de los cuales se destaca Bolivia con un mercado directo del 60%, el cual surte en forma indirecta a Paraguay y Brasil.

Las ventas del sistema franco alcanzaron a US\$ 2.284,8 millones CIF en el año 2006, lo que representa un 21% de crecimiento respecto de los US\$ 1.888,9 millones CIF logrados en el año 2005.

Este crecimiento es producto del aumento de las ventas al extranjero, las que alcanzaron los US\$ 1.112,7 millones CIF, lo que representa un incremento de un 26,1% respecto de los US\$ 882,6 millones CIF vendidos en el año anterior.

Ventas de ZOFRI según Destino

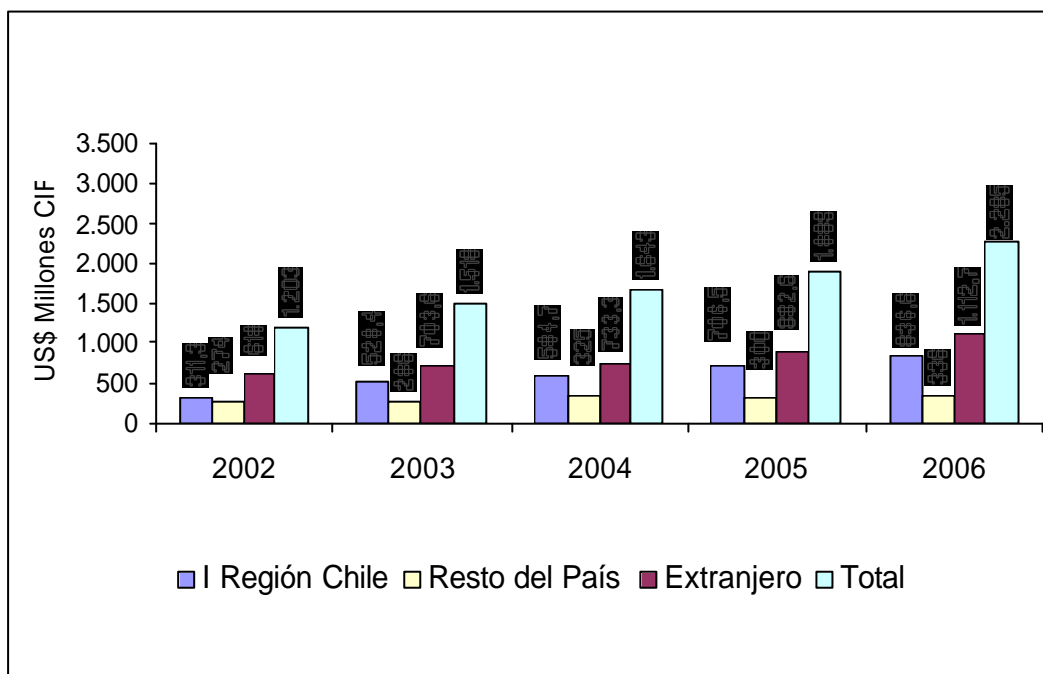


Gráfico Nº 1, Cifras en millones de US\$ CIF

En el año 2006 las ventas de la primera región registraron un aumento de un 18,4% con respecto al 2005 mientras que las ventas al resto del País un incremento de un 11,9%.

Hacia el extranjero las cifras del año 2006 son de US\$ 1.112,7 millones CIF, lo cual muestra un aumento del 26% para el periodo 2005-2006.

Bajo este prisma es necesario observar el comportamiento del resto de los mercados de la región para poder así entender como se explica el aumento del último periodo.

3.2.1 Ventas ZOFRI al Extranjero según Destino

En el año 2006, Bolivia, Perú y Paraguay continuaron siendo los mercados extranjeros de mayor importancia para el sistema franco, representando un 87% de éstos y el 42,5% de las ventas totales del sistema. Destaca el aumento experimentado por las ventas a Bolivia, las que crecieron un 45,7% respecto al 2005, manteniéndose como el principal destino de ventas al extranjero.

Ventas de ZOFRI al extranjero según destino

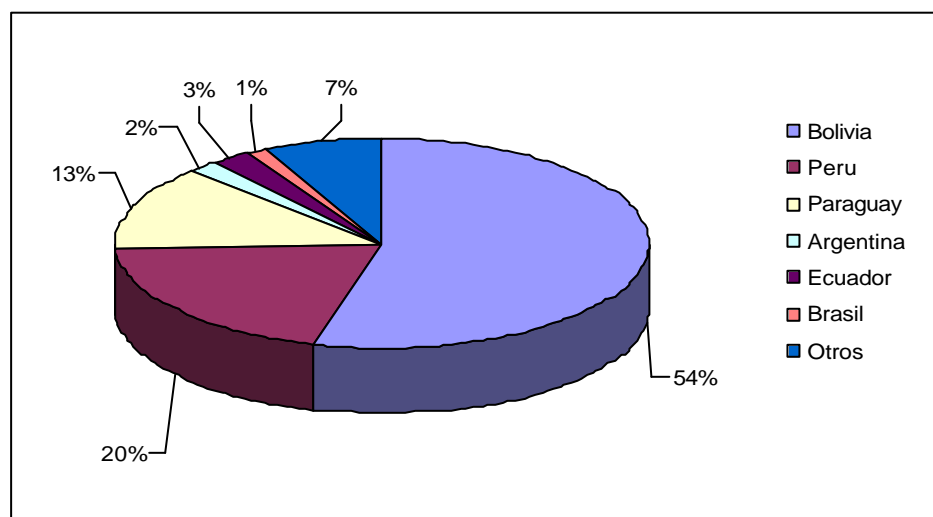


Gráfico Nº 2, fuente Departamento de Estudio ZOFRI S.A. (sistema Aduana UVD)

TABLA 1
Ventas al Extranjero según destino (US\$ Millones CIF)

Destino	2002	2003	2004	2005	2006
Bolivia	248	277	283	414	602
Peru	181	164	172	208	222
Paraguay	88	105	135	120	147
Argentina	9	32	25	27	23
Ecuador	19	32	18	20	28
Brasil	18	20	39	13	10
Otros	56	75	61	81	81
Total	618	704	733	883	1.113

3.2.2 Compras Totales

Las compras efectuadas durante el año 2006 por las empresas usuarias de la zona franca alcanzaron los US\$ 2.435,6 millones, representando un aumento de un 21,9% en comparación con el año anterior.

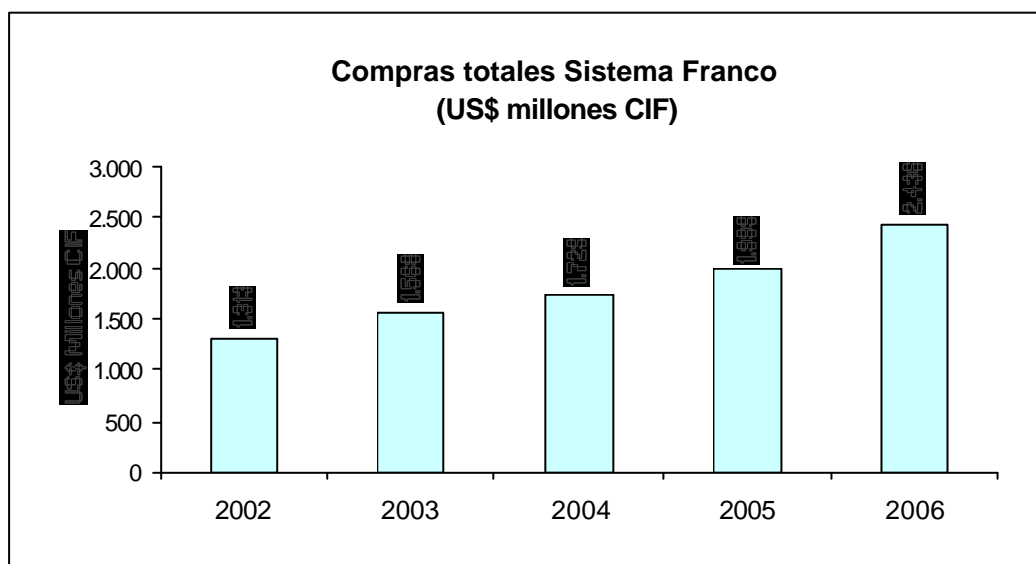


Gráfico Nº 3, , fuente Departamento de Estudio ZOFRI S.A. (sistema Aduana UVD)

Al analizar el detalle de estas compras para el año 2006 es posible decir que Asia continúa liderando los mercados de los cuales se abastece la zona franca. En

efecto, durante el 2006 representó el 58,1% del total de las compras realizadas por los usuarios del sistema, es decir de este mercado se explican US\$ 1.415 millones CIF.

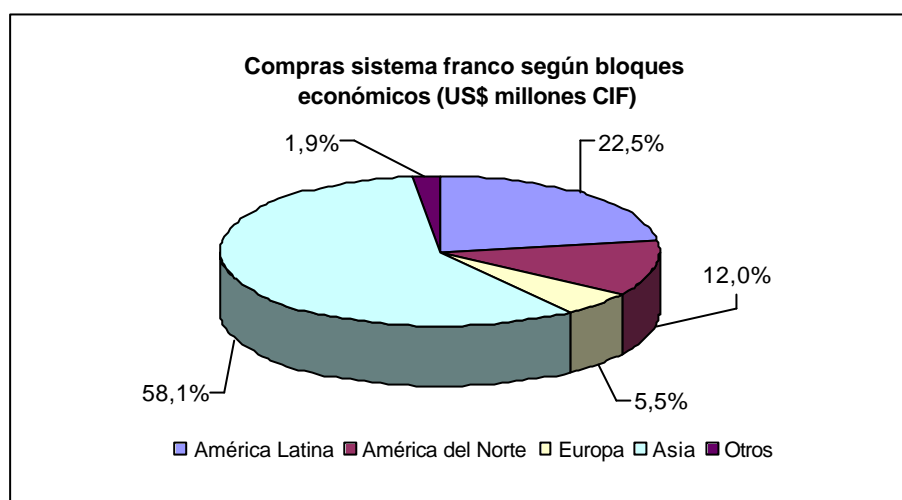


Gráfico N° 4, fuente Departamento de Estudio ZOFRI S.A. (sistema Aduana UVD)

TABLA 2
Compras según lugar de origen (US\$ millones CIF)

Origen	2002	2003	2004	2005	2006
China (*)	485	558	676	770	963
Chile	123	125	159	238	335
Japón	94	110	168	226	279
U.S.A.	222	263	221	248	269
Corea del Sur	52	76	117	74	105
Brasil	31	48	51	42	39
México	21	23	32	43	38
Argentina	15	15	21	33	34
Panamá	18	37	22	27	33
Alemania	34	60	26	24	31
Perú	16	25	18	24	30
Canada	17	33	13	22	23
España	19	24	19	16	21
India	10	12	23	21	19
Suecia	12	9	10	18	19
Indonesia	14	12	12	14	16
Francia	7	12	6	11	12
Uruguay	3	2	5	3	11
Malasia	5	6	9	10	9
Gran Bretaña	7	7	7	12	9
Singapur	2	1	1	4	5
Otros	107	111	115	121	137
Total	1.313	1.568	1.729	1.999	2.436

(*): Hong Kong y Taiwan se suman a República Popular China

El Sistema Franco tiene actualmente a tres grandes proveedores o mercados de origen, concentrándose especialmente en China, Japón, Corea y EE.UU. Con perspectivas de aumentar mercados principalmente asiáticos, como lo que hoy ocurre con empresas Chinas.

De lo anterior es posible ver el gran impacto que tiene el mercado de China sobre las compras realizadas en Asia. Por sí explican el 68% de las compras realizadas para el periodo 2006.

Luego al analizar las importaciones del País con los datos entregados anteriormente es posible determinar el porcentaje de impacto en la zona:

TABLA 3

PORCENTAJE DE LAS IMPORTACIONES DESDE CHINA EN LA ZONA CON RESPECTO A TOTAL DEL PAIS

	2002	2003	2004	2005	2006
Importaciones realizadas por Chile	1.102	1.290	1.847	2.540	3.570
Compras de Zona Franca a China	485	558	676	770	963
% de compras Zofri sobre Importaciones país	44%	43%	37%	30%	27%

Cifras en millones de US\$ CIF

4. NUEVAS PROYECCIONES

Zofri S.A. tiene a cargo la administración de Zona Franca de Iquique hasta el año 2030 y en la actualidad ha cumplido con las expectativas de ventas y logros comerciales, incluso alcanzando el record histórico de los años 1997 1998, pero actualmente se encuentra con un gran desafío y variables a analizar, siendo el principal desafío el de la ocupación al máximo de los terrenos en el Recinto Amurallado I, II y Barrio Industrial, por lo cual se abren las posibilidades de uso de terrenos en Alto Hospicio y Parque Chacalluta de Arica. Lo anterior implica analizar factores como cambio de uso de suelos, propuestas de crecimiento en cuanto a las diversidades de negocios y formas de ejecución de estos, complejidad de normativas de construcción y tipos de comercios.

Si vemos el desafío planteado en la visión y en la misión, se puede desprender la necesidad de realizar gestiones que permitan asegurar la consolidación de las relaciones comerciales y consolidar un espacio preferencial para las nuevas gestiones comerciales y nuevos mercados.

Todo lo anterior también se ve afecto a las modificaciones del comercio internacional como es el TLC firmado con China y el que se encuentra en análisis con Malasia. Son importantes de análisis ya que China es el principal proveedor de las mercaderías que importan los usuarios del sistema franco, lo cual será explicado y desarrollado en el capítulo 5.

4.1 PROYECCIONES

4.1.1 MODIFICACIÓN ADUANERA PARA EL RR.AA

Uno de los principales problemas que manifiestan los usuarios del sistema franco en el RR.AA. son las grandes trabas que se realizan por la aplicación de las restricciones como consecuencia de las normativas aduaneras a diferencia de lo que es posible de realizar en el Barrio Industrial.

Si bien es cierto las mejoras que el Recinto Amurallado posee con respecto al Barrio Industrial son mayores (seguridad de entorno, cercanía de gestión comercial, exhibición de productos, etc) posee una falencia que no permite generar valor en las transacciones comerciales. Si fuera posible incorporar las facilidades documentales que tiene el propio BB. II. al RR.AA, y a su vez las fortalezas del RR.AA. al BB.II se puede elevar esta plataforma de negocios a la plataforma de negocios de mayor envergadura de América Latina. Ver junto con lo propuesto en el punto 4.1.2 Desarrollo Inmobiliario).

Las gestiones de ZOFRI S.A. en este campo son netamente legales, que implican realizar modificaciones de leyes Aduaneras con el fin de permitir realizar gestión documental en el RR.AA., alcances de forma en los contratos de ZOFRI S.A. que realiza con los Usuarios referente a prohibición de traspasos o aumento de mercado automotriz en el BB.II., como la adecuada plataforma TIC que permita implementar, gestionar y controlar las transacciones comerciales nacionales e internacionales.

4.1.2 DESARROLLO INMOBILIARIO

a.- RECINTO AMURALLADO (2007 – 2010)

Cabe señalar que las proyecciones planteadas en la gestión inmobiliaria son los más desafiantes en lo que corresponde a Mejoras y Desarrollos de Infraestructura. Zofri S.A debe desarrollar un proyecto que recoja la experiencia de los desarrollos

urbanísticos generados en los dos últimos años con el fin de proveer un plan integral completo que contemple entre otros:

- Modificaciones al plan Regulador de Iquique en la Zona Norte.
- Plan Estratégico de expansión Inmobiliaria que recoja RR.AA, BB.II y Alto Hospicio.
- Recuperación de terrenos en los faldeos del cerro de CLZ (corrección de los límites de predio).
- Creación de Portafolio Inmobiliario (Anteproyectos, Proyectos y evaluación de soluciones urbanísticas).
- Ordenanza interna de construcción.
- Alianzas estratégicas con empresas de Servicios.
- Acreditación y certificación de empresas contratistas.

Sin duda el desarrollo de las llamadas Etapas III y IV deberán replantearse, a partir de los datos consolidados en las Etapas I y II, estos proyectos si bien es cierto consideran las urbanizaciones en las condiciones de nuevos estándares, no consideran la generación de soluciones constructivas e integradoras de proyectos. Deben ser planteadas como una solución integral, que permita, entorno a la flexibilidad y plan e expansión, dar soluciones diversas a los distintos tipos de galpones que puedan desarrollarse o requerir los futuros usuarios.

Estos proyectos desde ya deben considerar en el aspecto de Alianzas Estratégicas la incorporación de privados en la administración de las redes de servicios, tanto eléctricas como de desarrollo de telecomunicaciones y datos. Uno de los errores cometidos en los proyectos anteriores, es asumir por completo la Administración de Zona Franca, estas inversiones, con el posterior desafío de administrar y mantener las redes; para lo cual, ni la infraestructura (dotación y formación de personal) ni la dinámica propia de la empresa lo permite.

Son necesarias las Gestiones Gerenciales con el fin de permitir generar con las empresas zonales, soluciones integradoras e innovadoras, por ejemplo, en lo que

respecta al desarrollo de telecomunicaciones (de rápidos cambios tecnológicos y de pronta obsolescencia) se propone generar una concesión a un tercero, pero en un marco regulado (desarrollo de contratos o normativas reguladoras), que permita el desarrollo y uso de todas las empresas que den estos servicios, ya que los usuarios finales del sistema deben tener libre accesos a las empresas que requieran y evitando con ello una suerte de monopolio. Esta innovación, que a nivel nacional aún esta en proceso de estudio, se conoce como servicio regulado de paso a terceros o segregación de redes, puede ser una forma de solución, permitiendo con ello la disminución del capital de inversión junto con la disminución del riesgo de obsolescencia a corto plazo.

Si bien es cierto estas etapas de desarrollo Inmobiliario son factibles de realizar no se entienden si no se implementan y construyen Multicentros de Servicios que permitan realizar mejoras de gestión a los usuarios del sistema franco. Servicios tales como:

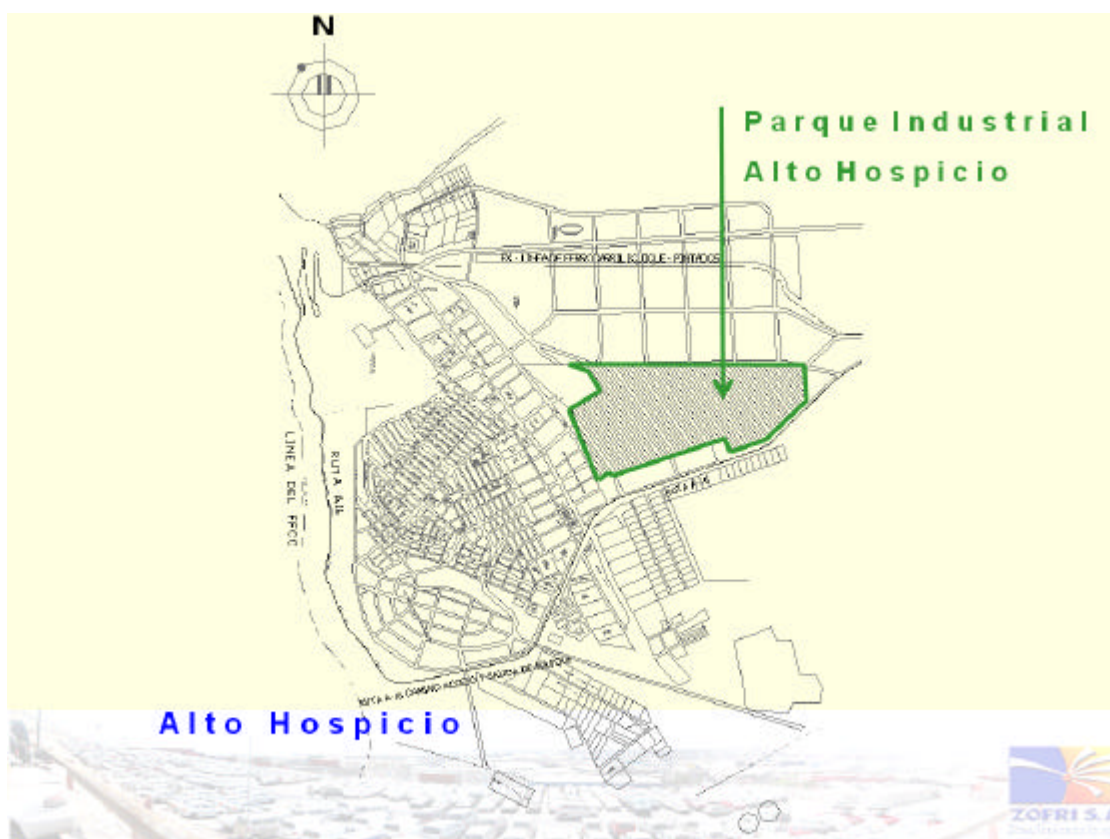
- Servicios de Recaudación de dinero
- Cajeros Automáticos
- Dependencias de conexión
- Servicios de Alimentación
- Servicios Higiénicos
- Servicios de atención automotriz
- Áreas de recreación y descanso
- Áreas verdes
- Central de seguridad

Dentro de las propuestas de corto plazo (2008 – 2010) que presenta el actual desafío del RR.AA II debe considerarse el análisis de la recuperación del Barrio Industrial, que a continuación será explicado junto con el desarrollo de Alto Hospicio.

b.- ALTO HOSPICIO (2007 – 2010 y 2010 - 2015)

Los terrenos que actualmente ZOFRI S.A. tienen en esta comuna tienen un uso Industrial, no gozando de Franquicia tributaria más que las de zona industrial de 1º Región. La extensión de estos terrenos es cercana a 300.000 m², sin ninguna dotación de servicios ni urbanizaciones.

La generación de valor a estos terrenos se logra realizando gestiones del tipo normativo y legal, gestiones que se deben ejecutar hoy para obtener beneficios a mediano plazo. Esta solicitud debe considerar calidad de suelo reconocido dentro de los límites de ejecución y alcance como Zona Franca de Iquique, lo cual permite la generación de transacciones comerciales que gocen de Beneficio Tributario; estas gestiones deben ser realizadas por la Administración ante el Ministerio de Hacienda, cuyas gestiones pueden lograrse en un plazo de un año.



Simultáneamente se tiene que considerar a nivel municipal las gestiones necesarias que permitan generar el cambio de uso de suelo. Actualmente estos terrenos tienen inscrito uso Industrial y deben ser considerados con Uso Mixto, permitiendo así la generación de polo comercial.

ZOFRI S.A. cumple hoy un papel prioritario dentro de la comunidad la región de Tarapacá por lo que si sumamos los beneficios de instalarse en la nueva Comuna de Alto Hospicio (terrenos sin urbanizar, lo que permite crear desde cero un plan de crecimiento) existe la posibilidad de definir en forma conjunta el plan regulador de esta zona. Al implementar un plan integral, permite no solo alcanzar desafíos comerciales, sino que implementar un sistema de responsabilidad Social sentando un precedente a las empresas de la Región y Norte Grande.

Dentro de las gestiones integrales dentro del período de 2007 -2010 a considerar se pueden mencionar:

- ✓ Municipalidad de Alto Hospicio, con el fin de obtener cambio de uso de suelo, planificación y generación de un plan regulador.
- ✓ MOP - SERVIU, con el fin de programar condiciones y mejoras a los sistemas viales que conectan a esta zona, asegurando un óptimo desplazamiento de las personas y mercancías.
- ✓ Ministerio de Relaciones Exteriores y Hacienda, con el fin de incentivar, a través de beneficios tributarios, la inversión extranjera en ámbitos industriales y tecnológicos.
- ✓ Empresas de Servicios, como ya ha sido mencionado en lo que respecta a inversiones en forma conjunta, progresiva y participativa en las urbanizaciones a desarrollar.
- ✓ Ministerio de Educación, es posible realizar un acercamiento y desarrollo zonal al generar junto con las empresas a instalarse (empresas de desarrollo tecnológico) un programa educacional a un Colegio del sector, formando y perfeccionando a jóvenes para luego ser insertados en las futuras necesidades del sector industrial.

Hoy el interés manifestado por las empresas de Malasia y Asia de potenciarse en Zona Franca hacia el resto de América Latina es una oportunidad real y concreta, el instalar y desarrollar empresas tecnológicas altamente competitivas es un desafío que no es posible dejar pasar.

Para el primer periodo se hace necesario considerar dentro de las actividades Inmobiliaria más relevantes, las siguientes:

- ✓ Definición y plan de desarrollo Inmobiliario por Etapas y su respectiva política tarifaria.
 - Traslado de mercado automotriz (Primera Etapa).
 - Centro Aduanero.
 - Edificio integral de servicios (bancario, administración de Zona Franca, centro de conferencias, casas de cambio, sistemas de seguridad).
 - Generación de Centro de servicios para transportistas y zonas de estacionamiento.
- ✓ Programa de captación y oferta a nuevos Usuarios del sistema, incentivando las empresas que requieran implementar en la zona Industrias tecnológicas (Segunda Etapa). Sin duda esto requiere cambiar el concepto que hoy se tiene de captación de nuevos Usuarios, esto requiere generar un plan estratégico de Marketing donde se promueva la Zona Franca no solo en el País, sino que en el resto del mundo, donde se observa tendencias de mercado hacia América Latina.

Dentro de las gestiones a realizar, es destacable las gestiones necesarias con Gerencia de Puerto, quienes dentro del desarrollo de corto y mediano plazo, tienen interés de desarrollar una Zona en Alto Hospicio que permita generar un Puerto seco, el cual sólo se entenderá con el aumento de demanda de uso y traslado de mercancías por esta Región.

En lo que respecta al segundo periodo (Tercera Etapa) es necesario evaluar las etapas anteriores con el fin de determinar si el crecimiento se mantendrá por desarrollo de un polo tecnológico y/o empresas distribuidoras – comerciales.

Cabe señalar que para cada implementación de negocios se deben generar indicadores puntuales y particulares, enfocados en la generación puntual del negocio. Es imposible medir el impacto de las empresas Industriales de la misma forma que las empresas distribuidoras – comerciales, no así si se evalúa los índices de penetración y consolidación de los sectores (niveles de ocupación de terrenos). Cada negocio debe ser evaluado bajo su propio prisma.

c.- BARRIO INDUSTRIAL (2007 – 2010 y 2010-2015)

Hoy en el Barrio Industrial es posible detectar muchos y variados puntos de mejoras que van desde orden y aseo hasta reconstrucción y transformación de lotes por completo.

Resulta abismante las diferencias que son detectable entre los terrenos del RR.AA y el BB.II, a modo de ejemplo, en Infraestructura (calles, aseo, sistemas de movilización, mantenimiento, etc) como en seguridad (redes de monitoreo, CCTV, redes de incendio, sistema de plan cuadrante, etc). La inversión extranjera hoy prefiere a Chile dentro de otras características por la seguridad que es capaz de mostrar, pero aquí es uno de los principales puntos de mejora a realizar.

d.- PARQUE INDUSTRIAL CHACALLUTA (Arica)

En Arica es posible potenciar el actual parque industrial desarrollando gestiones en inversionistas Peruanos y Bolivianos (en primera instancia) que quieran exportar sus productos, a través, de productos nacionalizados (55% de la producción en Chile). Principalmente productos de alto nivel de mano de obra,

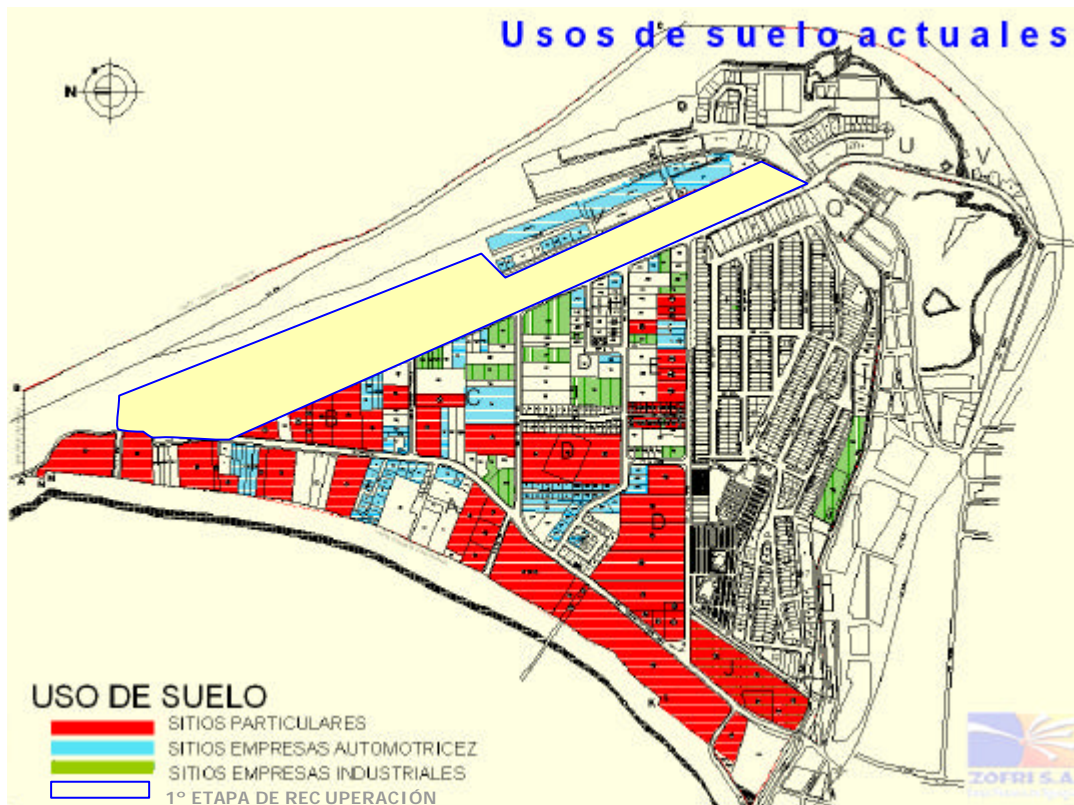
Esta propuesta se plantea bajo los conceptos de:

1.- Abandono de administración municipal, lo cual representa una condición de vulnerabilidad al sistema franco y por ello es factible realizar una condición de fortaleza.



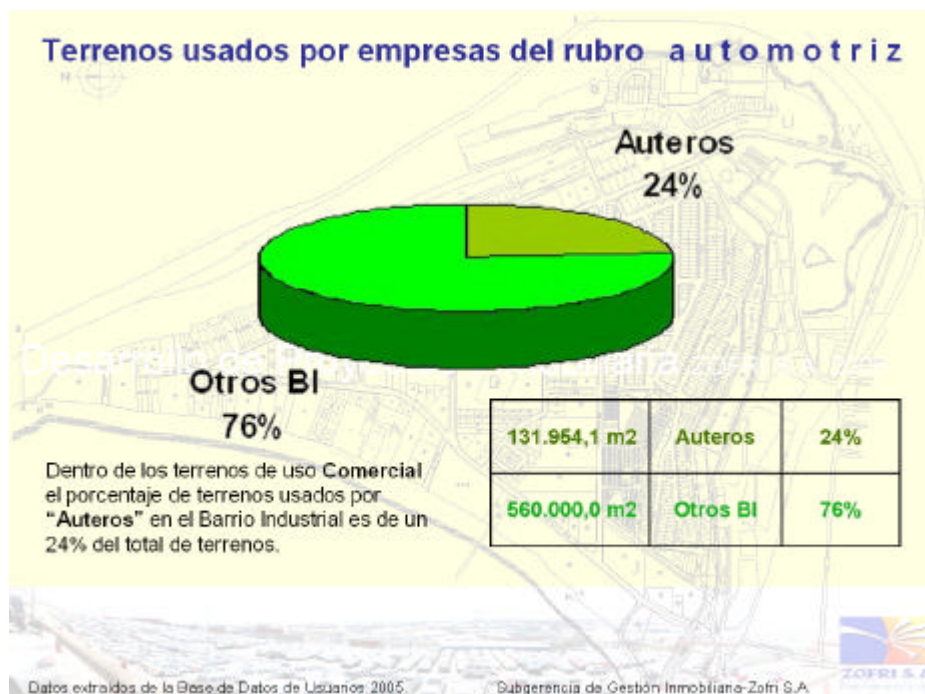
2.- **Desarrollo de Comité estratégico de nuevos polos de inversión**, este comité deberá estar integrado y LIDERADO por gestión comercial de ZOFRI S.A , pero en el se requiere las gestiones asociadas de Seremis de Economía, Prochile, Puerto Iquique y Asociaciones de Usuarios de Zona Franca. Este comité permitirá enfocarse en la ampliación de mercados de Latino América con el fin de preparar terreno a inversionistas extranjeros, principalmente asiáticos que requieran de plataforma el Sistema Franco. (Ver comentarios en conclusiones).

3.- Dentro del BB.II. a corto plazo se propone la recuperación del sector que colinda con el Loteo IV, el cual hoy concentra principalmente el negocio automotriz. La recuperación de este sector implica el traslado de este centro de negocios a la Comuna de Alto Hospicio indicado en el punto anterior. Para luego comenzar con la ampliación del Recinto Amurallado a todo el Barrio Industrial.



El mercado Automotero (talleres mecánicos y cambio de volante) y Automotriz deben ser informados estratégicamente, mediante incentivos y fuentes atractivas, para poder realizar el cambio a la zona de Alto Hospicio. Desde ya se debe considerar para las futuras instalaciones una mejoría notable en calles e infraestructura (edificación comercial), lo cual lleva a desarrollar una normativa de

construcción o sistema de arriendo de un centro automotor capaz de soportar y entregar a los distintos usuarios y clientes instalaciones propias del negocio.



En una segunda etapa de mediano plazo (2010 -2015) se propone la recuperación de las manzanas B, C, D y E. generando en ellas la ampliación del nuevo Recinto Amurallado que permita la generación de empresas Distribuidoras - Comercial y prohíba el uso e instalación de empresas Industriales y Automotoras. Al igual que en lo proyectado en el desarrollo de Alto Hospicio se hace necesario establecer un plan de Marketing y plan Estratégico que permitan a ZOFRI S.A. definir y tener visualizado desde el origen los crecimientos en forma orgánica de esta zona comercial para los nuevos desafíos.

Programa resumen de actividades a desarrollar:

SECTOR	2007-2010	2010 -2015
RECINTO AMURALLADO	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Consolidación Etapa II. ➤ Creación Etapa III –IV. ➤ Plan de Marketing. ➤ Recuperación sector Automotero – Automotriz. ➤ Comité estratégico de nuevos polos de inversión. ➤ Modificación Plan regulador. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Nuevo Recinto Amurallado Manzana BCDE
ALTO HOSPICIO	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Plan Estratégico. ➤ Plan de Marketing. ➤ Decreto Supremo Ministerio de Hacienda. ➤ Modificación Plan Regulador, comunal. ➤ Cambio uso suelo. ➤ Etapa I, traslado y construcción de Centro Automotero. ➤ Plan Inmobiliario de ZOFRI. ➤ Etapa II, Desarrollo de polo industrial tecnológico. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Consolidación de Polo Tecnológico. ➤ Evaluación del negocio. ➤ Etapa III, Desarrollo Inmobiliario.
BARRIO INDUSTRIAL	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Recuperación sector Automotero – Automotriz. ➤ Plan de Marketing. ➤ Modificación Plan regulador comunal. ➤ Normativa de Construcción. ➤ Ampliación límites RR.AA. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Recuperación de terrenos privados. ➤ Transformación y recuperación de manzana B C D E.

5. ANALISIS DE TLC CHINA Y MALASIA

5.1 Antecedentes Generales de la RR.PP. China

Con 1.300 millones de habitantes y un crecimiento económico sostenido de entre 8 y 10 por ciento en la última década, China es hoy un actor cada vez más gravitante en la política y economía global. Para muchos, el fenómeno liderado por este país es considerado como una segunda revolución industrial.

Gobernada por dinastías diferentes a lo largo de su historia, sufrió las invasiones de naciones europeas y de Japón durante el siglo XIX. El modelo imperial se derrumbó con Sun Yatsen y la fundación de la República en 1912.

Posteriormente, cayó el gobierno de Sun Yatsen al que sucedió un período de cierta anarquía en que el país estuvo bajo el dominio de los “señores de la guerra”. Después de largos años de violencia, el 1 de octubre de 1949, el Ejército Rojo, comandado por Mao Zedong, fundó la República Popular China. En 1976, Mao es sucedido por Deng Xiaoping bajo cuya autoridad comenzó el proceso de apertura e integración de China en la economía global.

Los actuales niveles de crecimiento chino tienen su origen remoto en el programa de reformas y apertura económica efectuado en China a fines de la década de 1970 y principios de la de 1980 por Deng Xiaoping. Sin embargo, el despegue definitivo se consolida recién en 2001 con su incorporación a la Organización Mundial del Comercio (OMC). El ingreso de China a la OMC ha sido determinante en su actual situación y enorme proyección, abriendo los mercados del mundo a los productos chinos e integrando a sus consumidores a la oferta global.

El explosivo crecimiento en el PIB chino en los últimos años le ha significado, a su vez, transformarse en un gran demandante de energía y materias primas, debiendo salir a buscar estos recursos o los insumos para su obtención a otras zonas que se los provean.

Como consecuencia de su fuerte desarrollo económico, la influencia de China en la política y mercados globales es creciente, lo que es particularmente destacado en Asia. Prueba de ello son las cifras de intercambio comercial y la negociación o estudio de Tratados de Libre Comercio (TLC) con la naciones de sudeste asiático agrupadas en ASEAN (Brunei Darussalam, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia, Vietnam). China es, además, miembro fundador y activo del Foro APEC.

La influencia de China en Latinoamérica va también en aumento, profundizándose entre ambas regiones las relaciones económicas, mediante la negociación de distintos TLCs y la inversión de grandes sumas de capital en infraestructura y abastecimiento de materias primas:

- Su economía hoy se sustenta en parte muy importante en el comercio exterior. Al año 2004 la suma de las importaciones y exportaciones de bienes y servicios sumaron alrededor de un 75% del PIB de China.
- En los últimos 10 años el PIB de China se ha triplicado.

Fuente: Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales

Departamento Asia y Oceanía

Chile, por su parte, es considerado un fuerte aliado por China, lo que se sustenta, principalmente, en los siguientes antecedentes históricos: Chile apoya la política de una China unificada; fuimos el primer país sudamericano en establecer relaciones diplomáticas con China después de la Revolución de 1949, y de los primeros en reconocer el carácter de economía de mercado; apoyando, además, su ingreso a la OMC.

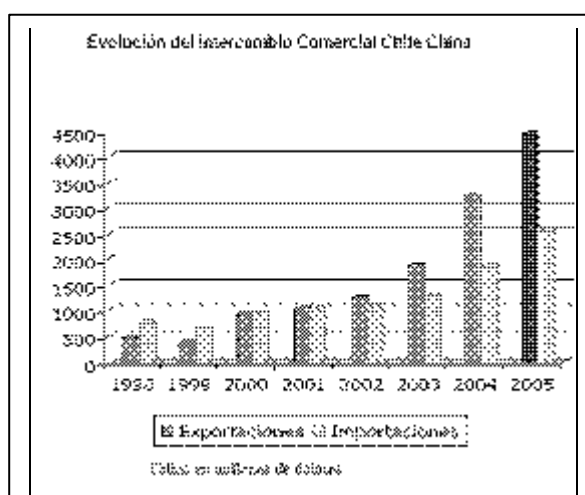
Los siguientes son algunos datos relevantes de China:

Capital	Beijing
Superficie	9,6 millones km ²
Idioma oficial	Chino mandarín
Religiones principales	Budismo, Cristianismo, Islam, Taoísmo
Moneda	Renminbi (Yuan)
	8,07 Yuan = 1USD
Expectativa de vida	Mujeres:73
	hombres: 69 años

Principales exportaciones

Manufacturas (incluyendo textiles), electrónicos, armamentos.

	2000	2001	2002	2003	2004
PIB*	1.080,70	1.175,70	1.270,70	1.445,40	1.600,80
Ingreso per cápita*	853	921	989	1.118	1.232
Crecimiento real del PGB (%)	8	7,5	8	9,3	9,5
Inflación (%)	0,3	0,7	-0,8	1,2	3,9
Tasa de desempleo (%)	8,2	9,3	9,7	10,1	9,8



5.2 Características de la negociación del TLC, el proceso negociador

- En junio del 2002, la R. P. China propuso a Chile iniciar negociaciones para un Tratado de Libre Comercio (TLC). En abril de 2004 se dio inicio formal al estudio de factibilidad, a cuya conclusión siguió la aprobación de la idea de negociar un TLC. El anuncio oficial fue dado a conocer el 23 de abril del 2004, de manera conjunta por los respectivos Cancilleres. El 18 de noviembre, en el marco de las actividades bilaterales de la Cumbre APEC 2004, el Presidente de Chile y el Presidente de la Republica Popular China anunciaron el inicio a las negociaciones tendientes a lograr un TLC.
- La I Ronda de Negociaciones se realizó en Beijing, los días 25, 26 y 27 de enero del presente año. En la reunión se estableció el Comité de Negociaciones Comerciales para las tratativas del TLC, así como sus Términos de Referencia (los cuales incluyen los principios que guiarán las negociaciones, el ámbito y cobertura de las mismas, áreas para la cooperación e intercambio de experiencias, entre otros).
- La II Ronda de Negociaciones para un TLC Chile China se realizó en Santiago los días 27, 28 y 29 de abril. En esta II Ronda se conformó el Grupo Técnico de Alto Nivel, integrado por altos representantes gubernamentales de ambos países. El objetivo de este grupo es facilitar las negociaciones comerciales, encargándose de resolver aquellas materias de orden político que pudieran entorpecer el avance del proceso negociador.
- La III Ronda de Negociaciones se llevó a cabo los días 28, 29 y 30 de junio en la ciudad de Wuxi, China. En esta oportunidad, se lograron avances particularmente en los capítulos de Cooperación, Acceso a Mercados, Reglas de Origen y Procedimientos Aduaneros, Barreras Técnicas al Comercio, y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

- La IV Ronda de Negociaciones se realizó en Santiago entre los días 12 y 16 de septiembre, ocasión en que se logró finalizar las negociaciones de los capítulos de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y el de Barreras Técnicas al Comercio. Además, se avanzó en las áreas de Cooperación, Solución de Controversias y Normas de Origen.

- La V y última Ronda de Negociaciones se efectuó entre el 24 y 28 de octubre, en Beijing, China. Se concluyó la cita con la presencia del Canciller Ignacio Walker y el Ministro de Comercio de China, Bo Xilai, quienes posteriormente, en el marco de la Cumbre APEC 2005, realizada en noviembre en Corea, firmaron el Acuerdo.

5.3 Origen de las importaciones

Del total de las compras realizadas por Chile en el período enero – marzo de 2007, el 87,3% provienen de países o bloques con acuerdos comerciales vigentes, 12,7% de países sin acuerdos y un 3,6% de países con acuerdos en proceso de ratificación. Nuevamente Mercosur es el principal origen de nuestras importaciones, bloque del cual provino el 25,5% del total de compras, seguido por Estados Unidos (16,4%) y Unión Europea (14,7%).

Del total de importaciones de Bienes de Consumo, que el primer trimestre del año en curso totalizó US\$ 1.534,9 millones, el principal proveedor fue la República Popular China con una participación del 39,2% del total de las compras, seguido por Mercosur y Unión Europea con un 14,5% y 11,4% respectivamente.

En el caso de los Bienes Intermedios, que durante el período de análisis, totalizaron US\$ 5.376,7 millones, el principal origen fue nuevamente Mercosur a quien se le compró el 32,2% del total de las importaciones nacionales en ese tipo

de bien, siendo el segundo proveedor más importante la Unión Europea con una participación de 22,5%.

Importaciones Chilenas según Origen					
<i>(Chiles, en millones de dólares CIF, por cada día)</i>					
	Enero - Marzo 2006		Enero - Marzo 2007		Variación % 2007/2006
	MM US\$	Participación	MM US\$	Participación	
Acuerdos Vigentes	6.817,6	83,4%	7.968,7	87,3%	16,9%
Canadá	117,0	1,6%	204,3	2,2%	60,9%
Corea del Sur	349,8	4,3%	428,9	4,7%	22,6%
Estados Unidos	1.703,0	14,7%	1.489,9	16,1%	-14,7%
México	712,5	7,6%	280,7	3,1%	-37,1%
R.P. China	770,1	9,4%	1.123,3	12,3%	45,8%
India	16,1	0,2%	39,1	0,4%	2,4%
Centro América	3,8	0,0%	12,1	0,1%	218,4%
Colombia/Caribe Andino	502,8	6,2%	606,5	6,6%	20,6%
Eta	45,8	0,5%	62,6	0,7%	42,8%
México/Car	2.200,0	27,0%	2.325,8	25,3%	2,6%
Pa	13,1	0,2%	25,5	0,2%	14,8%
UE 15	1.235,7	15,1%	1.357,8	14,7%	6,3%
Nuevos UE	12,1	0,1%	32,5	0,4%	1,2%
En proceso de ratificación	255,6	3,1%	300,1	3,3%	17,3%
Cuba	0,9	0,0%	0,6	0,0%	-11,3%
Japón	155,9	1,9%	290,8	3,3%	17,9%
Sin Acuerdos Vigentes	1.354,6	16,6%	1.154,2	12,7%	-14,8%
Total Importaciones de Chile	8.172,4	100,0%	9.113,0	100,0%	11,0%

(*) Incluye a los acuerdos en proceso de ratificación.

5.4 Análisis de importaciones desde China

La economía china presentó durante el primer trimestre del 2007 un crecimiento de 11,1% comparado con igual periodo del año anterior, lo que se sitúa por sobre las expectativas para el año.

El mercado financiero reaccionó negativamente a esto, por temor a eventuales medidas restrictivas. La Bolsa bajó casi 5%, lo que repercutió en las bolsas asiáticas. Esto recordó la caída de 8,8% en el mercado de valores de China el 27 de febrero (igualmente por temores financieros), baja que repercutió en los precios de las acciones, los que cayeron en casi todas las bolsas del mundo. El

reconocimiento de la propiedad privada, las negociaciones comerciales con Japón y Corea, incluyendo la exitosa visita del primer ministro, así como el mayor despliegue de los bancos internacionales derivado del levantamiento de restricciones (en diciembre) y la entrada en vigencia (desde el 1º de enero) de la primera ley contra el lavado de dinero, dan cuenta de la apertura y de la mayor relevancia que va adquiriendo el sector financiero. Éstos y otros aspectos serán tratados por los delegados que están siendo elegidos para el XVII Congreso Nacional del Partido Comunista, principal instancia de decisión para los próximos 5 años, que se realizará en octubre.

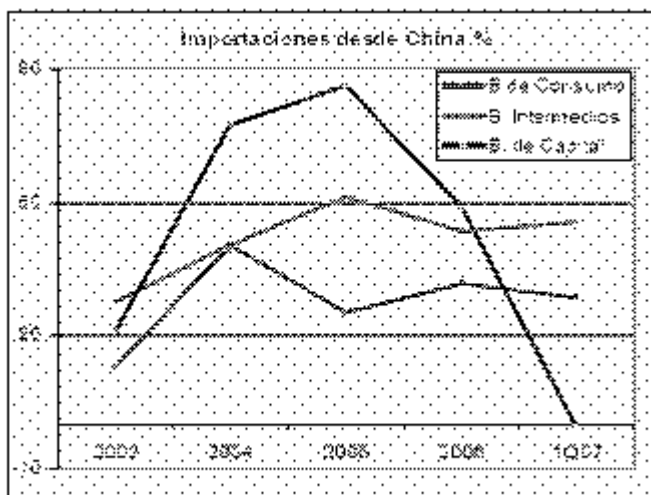
La fuerte expansión china, depende mucho del sector externo. El monto total del intercambio comercial aumentó 23,3% el primer trimestre. Las exportaciones aumentaron 27,8%, y las importaciones 18,2%. El hecho que el 58,4% de las mercaderías exportadas corresponda a productos mecánicos y eléctricos refleja el proceso de industrialización del país.

Las adquisiciones internacionales son la principal forma de inversión en el extranjero, de hecho el año 2006, representaron el 36,7% de la inversión directa realizada por empresas chinas. El Yuan se ha apreciado 7,2% (nominal) desde que se permitió que flotara (con banda de 0,3% en julio 2005), pero continúan las presiones para equilibrar el sector externo. En abril tuvo un nuevo récord al situarse en 7,7 yuanes por dólar. El dilema de China es cómo y cuánto revaluar (estiman un 4% para el año 2007) sin afectar a los exportadores y la estabilidad financiera del área³⁰.

Tal como se esperaba, con la entrada en vigencia el 1 de octubre de 2006 del TLC entre Chile y China (desgravación inmediata en el 92% de las exportaciones hacia China y en el 50% de las importaciones desde China), el intercambio comercial se incrementó fuertemente. Además, existe un proceso de profundización de la relación hacia servicios e inversiones y la interrelación política.

En el primer trimestre, se exportaron a China 2.369,6 millones de dólares y se importaron 1.123,3 millones de dólares, por lo que la balanza comercial, tuvo un superávit de 1.246,3 millones de dólares. Esto implica que las exportaciones hacia China crecieron fuertemente, 146,7%. El destino chino concentró 15,3% de los envíos, superando a EEUU, por lo que China fue el principal destino exportador.

Durante la cuarta semana de abril para profundizar el TLC se desarrollo con éxito la II Ronda de Negociaciones en materia de comercio de servicios e inversiones, y una delegación de parlamentarios participó en un diálogo político en Beijing.



Fuente: Depto. de Estudios. DIRECON. en base a datos Banco Central.

Es relevante señalar que, la importación de bienes de consumo mantuvo su nivel de crecimiento. Con lo cual se ratifica las cuentas entregadas por las compras realizadas a través del sistema Franco.

Hoy es posible determinar, con lo explicitado en el TLC Chile – China en cuanto a no considerar como materia de este convenio las zonas francas, que no se ha favorecido por este tema las importaciones, pero como consecuencia general de conocimiento y posicionamiento del mercado las compras a China han aumentado como es posible verlo en la tabla siguiente.

Compras según lugar de origen (US\$ millones CIF)					
Origen	2002	2003	2004	2005	2006
China (*)	485	558	676	770	963
Chile	123	125	159	238	335
Japón	94	110	168	226	279
U.S.A.	222	263	221	248	269
Corea del Sur	52	76	117	74	105
Brasil	31	48	51	42	39
México	21	23	32	43	38
Argentina	15	15	21	33	34
Panamá	18	37	22	27	33
Alemania	34	60	26	24	31
Perú	16	25	18	24	30
Canadá	17	33	13	22	23
España	19	24	19	16	21
India	10	12	23	21	19
Suecia	12	9	10	18	19
Indonesia	14	12	12	14	16
Francia	7	12	6	11	12
Uruguay	3	2	5	3	11
Malasia	5	6	9	10	9
Gran Bretaña	7	7	7	12	9
Singapur	2	1	1	4	5
Otros	107	111	115	121	137
Total	1.313	1.568	1.729	1.999	2.436

(*): Hong Kong y Taiwan se suman a República Popular China

5.5 Antecedentes Generales de Malasia

Por parte de Chile, la delegación fue encabezada por el Director de Asuntos Económicos Bilaterales de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon), Andrés Rebolledo, quien indicó que se trató de una primera sesión de acercamiento para dialogar acerca del cronograma y definir los alcances de la futura negociación, entre otros temas. Fruto de esto, se acordó que la primera ronda de tratativas se realizará a principios de junio, en Kuala Lumpur, la capital malaya.

Chile y Malasia realizaron el año pasado un Estudio Conjunto para evaluar la factibilidad de negociar un Tratado de Libre Comercio (TLC). El informe final recomendó que un instrumento de este tipo, estimulara el intercambio comercial entre los dos países.

Malasia tiene poco más de 24 millones de habitantes; es una economía de similar tamaño respecto de Chile, con un PIB de alrededor de US\$ 130.000 millones y un ingreso per cápita que bordea los U\$ 5.000.

5.6 Características de estudio de Prefactibilidad con Malasia

Chile ha concertado junto con Malasia la primera reunión oficial que permite el desarrollo y análisis de las intenciones de desarrollo del TLC. Entre ambos países. Para el cual se ha presentado un informe de presentación completa de nuestro país y sus principales características Económica – Financiera – Política, que permiten dar a conocer las potencialidades y evolución durante la última década.

Este Reporte contiene la descripción de las condiciones macroeconómicas generales de la economía chilena, las principales instituciones que conciernen el comercio y la economía, comercio extranjero y comercio bilateral Chile-Malasia, comercio en servicios y cooperación económica bilateral y evaluaciones de los beneficios que Chile podría obtener con el TLC con Malasia.

Este informe considera entre otro los siguientes puntos:

DESCRIPCIÓN

- a. Objetivo del estudio
- b. Características principales de la economía chilena.
- c. Situación macroeconómica general, incluyendo el sector financiero.

CONDICIONES MACROECONÓMICAS GENERALES

- a. Producto Interno Bruto.
- b. Inflación
- c. Sector Exportador
- d. Inversión Extranjera
- e. Inversiones y Ahorros
- f. Empleo y Salarios

RASGOS Y ESTRUCTURAS DEL MERCADO NACIONAL

1.- Sistema Bancario y Políticas Crediticias

- a. Descripción General del Sistema Bancario
- b. Regulación Bancaria
- c. Sistema de Seguro Chileno
- d. Fondos Mutuos
- e. Fondos de Inversión
- f. Fondos de Inversión Capital Extranjero y Fondos Capital Empresa Inversión Extranjera
- g. El Sistema Chileno de Pensiones
- h. Servicios Financieros en los TLC de Chile

2- Dirección del comercio servicios e inversión.

ORIGEN Y DESTINO DEL COMERCIO DE MERCANCIAS

- a. Exportaciones
- b. Importaciones

COMPOSICION DEL COMERCIO EN MERCANCIAS

- a. Exportaciones
- b. Importaciones

INVERSION EXTRANJERA EN CHILE

Mecanismo de Inversión

- a. Inversión por Sector
- b. Lazos económicos de Chile con otros países incluyendo los Tratados de Libre Comercio

RÉGIMEN DE POLÍTICA COMERCIAL

1. Marco Legal e Institucional
2. Objetivos y Formulaciones de la Política Comercial
3. Principales leyes y regulaciones comerciales
4. Descripción de los TLCs individuales :
 - a. Asia del Pacífico
 - b. Las Américas
 - c. Europa
5. Reducción de Tarifas en los TLCs

5.7 Análisis y comentarios de intercambio comercial

Una parte esencial de la estrategia ha sido la apertura y el aumento del comercio por parte de Chile. Chile ha seguido 3 acciones al respecto:

- a) reducción unilateral de tarifas a un nivel plano de 6% en 2003 para la mayoría de los productos,
- b) una política activa multilateral en las negociaciones internacionales, APEC y en el WTO para realizar más rápido la liberalización y apertura de la economía internacional al comercio, servicios e inversiones,
- c) negociaciones bilaterales de TLCs y PTAs, dado el progreso limitado de las instancias multilaterales.

En el 2004, el 65% de las exportaciones chilenas fueron con países con los cuales Chile tiene TLCs u otros acuerdos comerciales (México, MERCOSUR, Canadá, Unión Europea, América Central, Comunidad Andina, Korea, Estados Unidos, EFTA). En el 2005, se han acordado tratados adicionales con Nueva Zelanda, Singapur y Brunei Darussalam (el llamado acuerdo de los P-4), China (Acuerdo Libre Comercio firmado en Noviembre 2005) e India (Acuerdo Comercio Parcial [PTA], negociado en Noviembre 2005).

El TLC entre Chile y Malasia podría tener un impacto positivo en el comercio bilateral y el bienestar económico. Los efectos dinámicos, debido a una mejor fuente de asignación en Chile y Malasia, podría crear impactos adicionales positivos en ambos países. Un TLC comprensivo entre Chile y Malasia introduciría una reducción en los costos de transacción de comercio entre los dos países, debido a la inclusión debido a las medidas de facilitación comercial,

procedimientos aduaneros, medidas de origen, reglas fitosanitarias y administración.

La experiencia de Chile en otros TLCs indica que la suscripción de un acuerdo abarcando estos aspectos, comprueba la imagen del país entre los nuevos inversionistas, más aún si la contraparte es una economía dinámica y emergente, como lo es el caso de Malasia.

El intercambio comercial entre Chile y Malasia en el año 2006 fue de US\$ 311 millones, cifra que representó un crecimiento del 35,3% respecto al 2005. Las exportaciones chilenas a Malasia en el año 2006 fueron de US\$ 122,6 millones, monto superior en un 29%, en comparación al año anterior. Las importaciones alcanzaron los US\$ 188,5 millones. Desde la década del noventa se ha mantenido una situación de déficit comercial para Chile, don el año 2005 alcanzó a US\$ 65,9 millones.

6. CONCLUSIONES Y COMENTARIOS

Es importante que ZOFRI S.A desarrolle un plan estratégico, donde los enfoques de desarrollo y consolidación del negocio estén planteados en las etapas de crecimiento, no es sólo el desarrollo Inmobiliario el que interesa desarrollar, sino que el desarrollo de las estrategias comerciales que perdurarán en el tiempo. Tal como ya fue mencionado, ZOFRI S.A. debe plantearse el crecimiento a los próximos años considerando llegar a ser la principal plataforma de negocios de Latino América, para lo cual se propone el calendario de actividades enunciadas.

1.- Cabe señalar que el propuesto **Comité estratégico de nuevos polos de inversión** debe ser capaz de enfrentar los principales desafíos:

- Análisis actual, llegada de Holding de empresas Chinas, ofertas de terrenos, necesidad de terrenos por parte de usuarios, nuevos usuarios.
- Capacidad de creación de nuevos negocios.
- Detectar y gestar vínculos de valor con usuarios, organizaciones y agentes que permitan promover el Sistema Franco, como centro de Convenciones Comerciales.
- Visión futura con empresas extranjeras con el fin de incentivar nuevos negocios.
- Captación de nuevos importadores.

Esto implica realizar un “golpe de timón” en ZOFRI S.A. dado que significa un cambio de filosofía de ver los negocios, esto conlleva a dejar años de disputas y desencuentros entre las partes del sistema Franco. Hoy ya se ha logrado posicionar el valor de la marca de ZOFRI a nivel internacional, pero el esfuerzo ha sido en forma inorgánica, no ha sido potenciando las capacidades de polo de distribución y comercio.

2.- Sin duda, más allá de los propios intereses de las organizaciones que están insertas en el Sistema Franco, es necesario que alguien tome la dirección con un sello de avanzada y pensando en la penetración de nuevos mercados latinoamericanos, como son Ecuador, Colombia y Brasil. Es claro que la gestión comercial de los usuarios no ha sido gestada por la Administración, pero para permanecer en el tiempo es una gran posibilidad de negocio que verá sus frutos en un mediano plazo.

3.- Dentro de las **amenazas externas** que afectan al sistema son posibles de mencionar las siguientes:

- Las empresas de China están actuando probando con la venta directa con los clientes finales en los nuevos mercados, con lo cual la generación de valor al sistema Franco como sede o centro de negocios se pierde. Por lo cual se recomienda activar las mediaciones o ruedas de negocios a través del actual centro de convenciones, pero lideradas por Zona Franca, incluso cautivando o capturando nuevas zonas de exportación en países como Bolivia o Brasil.
- Al instalarse fuertemente las empresas Chinas en el mercado de Zona Franca sumado a la falta de gestión de liderazgo de los negocios por la Administración, es posible que el valor de la marca de ZOFRI se cambie por el que den estas empresas, puesto que los intereses y forma de negocios son distintas. Con ello mercados como el Malayo no estaría interesado en posicionarse y claramente buscaría socios que le den mayor confianza.

4.- La historia de los TLC ha afectado a ZOFRI en cuanto a su competitividad arancelaria, en nivelar las condiciones internas del país, generando en cierta forma desventaja o igualdad con el resto del país (caso de ventas en forma directa a Zona Centro de productos de China). Esto no quiere decir que este mal, por el contrario, pero se plantea el desafío de mejorar las condiciones de Zona Franca en estos tratados por vías que permitan atraer nuevos negocios o formas. Por

ejemplo, en el tratado con Malasia existe una posibilidad única de contactar empresas interesadas en ser pioneros en los terrenos industriales de Alto Hospicio, para ello se debe estar presente en las negociaciones y en la instancia de acuerdos y mejoras con Hacienda, planteando el desafío de incorporar las mejoras en el TLC y plasmando condiciones atractivas (incentivos en beneficios tributarios o impuestos, sistemas de rebajas fiscales de producción, sistemas de incentivo en la producción y fuerzas de venta, por los primeros años claro que se debe tener en consideración los errores de la Ley Arica) que permitan desarrollar el polo tecnológico. Cabe señalar que hasta la fecha de término de esta tesis, no se había contactado por parte de la Administración a la Direcon, es probable que nuevamente no se participe en esta importante actividad y el mercado Malayo quede situado solo a comercio y distribución de partes, perdiendo la oportunidad de conseguir iniciar el cambio de concepto de negocios.

El realizar estas actividades no es tarea fácil, puesto que implican desarrollar políticas y modificaciones a las actuales Leyes, pero que deben ser abordadas hoy por quienes tienen las competencias del caso, es decir, ZOFRI S.A. No realizar cambios hoy a la legislación significa que una vez alcanzadas las utilidades máximas de los terrenos, no quedará posibilidades de ser líder dentro de la zona, ya que el negocio inmobiliario (concesión de terrenos) llegará a niveles bajos de ingresos.

En general es necesario desmitificar que Zona Franca morirá pronto, por el contrario queda mucho tiempo aún para seguir con este desarrollo, claramente puede ser mejor y proyectarse a nivel internacional como la mejor plataforma de negocios del Cono Sur.

REFERENCIAS

1. DIRECON, “Resumen antecedentes de negociación China”, Santiago, Chile, Junio 2006.
2. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, “Tratado de Libre Comercio CHILE-CHINA”, Santiago, Chile, Mayo 2006.
3. DIRECON, “Estudio de factibilidad entre Malasia y Chile”, Santiago, Chile, Diciembre 2006.
4. DIRECON, Página Web Institucional, www.direcon.cl
5. ZOFRI S.A; Memoria Anual 2007, Iquique, Chile, Marzo 2007.

ANEXOS

ANEXO A

Principales leyes y regulaciones comerciales

Principales Leyes y Regulaciones Domésticas relacionadas al Comercio Exterior, Junio 2004

Nombre o Descripción	Estatuto Doméstico	Fecha de Publicación
Legislación general		
Constitución de Chile	No aplicable	08.08.80
Incorporación a los Acuerdos de la OMC dentro de la ley doméstica	D.S Nº 16 del Minis. de RR.EE.	05.01.95
Ley de la Importación de Mercancías	Ley Nº 18.525	30.06.86
Reducción de tarifas MFN	Ley Nº 19.589	14.11.98
Acuerdos comerciales preferenciales		
TLC entre el Gobierno de Canadá y el de la República de Chile		
TLC entre Chile y América Central		
Apéndice al TLC entre Chile y A. Central (Chile-Costa Rica)		
Apéndice al TLC entre Chile y A. Central (Chile-El Salvador)		
Acuerdo estableciendo una Asociación entre la Comunidad Europea y la República de Chile		
TLC Chile – México		
TLC Chile – Estados Unidos de América		
TLC entre la República de Corea y la de Chile		
TLC entre los Estados del AELC y Chile		
Acuerdos tarifarios bajo ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración)		
ACE 22 Chile-Bolivia		30.06.93
ACE 23 Chile-Venezuela		30.06.93
ACE 24 Chile-Colombia		27.04.94
ACE 32 Chile-Ecuador		18.05.95
ACE 35 Chile-Mercosur		04.10.96
ACE 38 Chile-Perú		21.07.98

Nombre o Descripción	Estatuto Doméstico	Fecha de Publicación
Procedimientos de Aduanas		
Ley de aduanas	DFL N° 2/97 del Ministerio de Finanzas	12.11.97
Regulaciones en Aplicación del GATT Art. VII	Dcto. N° 1134	20.06.02
Impuesto y concesiones tarifarias		
Sistema de desventaja impuesto simplificado	Ley N° 18.480	19.12.85
Modificación de los programas promocionales de exportación	Ley N° 19.589	14.11.98
Medidas de contingencia		
Ley en la Importación de Mercancías	Ley N° 18.525	30.06.86
Propiedad Intelectual		
Ley de Propiedad Intelectual	Ley N° 17.336	02.10.70
Ley estableciendo Reglas Aplicables a los Privilegios de la Industria y Protección de los Derechos de Propiedad Industrial	Ley N° 19.039	25.01.91

La Ley N° 18.525 del 19 de Junio de 1986, establece Reglas en la Importación de Mercancías, es la principal ley comercial de Chile. La ley ha sido enmendada y modificada un número de veces desde 1997 y contiene regulaciones en la evaluación aduanera, derechos aduaneros, medidas de contingencia y un sistema de banda de precio para un número limitado de productos agrícolas. La Ley de Aduanas (D.L. N° 2/97 del Ministerio de Finanzas), del 12 de Noviembre de 1997, que consolida un número de instrumentos legales, contiene provisiones en los procedimientos de exportación e importación. La Ley N° 19.589 del 14 de Noviembre de 1998 entrega una reducción de las tarifas MFN de Chile y revisó algunos programas promocionales de exportación con vista de traerlos a los comités de las OMC de Chile.

La ley en materias misceláneas relacionadas a la OMC (Ley 19.912) tomó fuerza el 4 de Noviembre del 2003, con el objetivo de traer varias provisiones individuales de la legislación chilena en línea con los Acuerdos de la OMC. Contiene provisiones en la valorización aduanera, regulaciones técnicas, impuestos y

propiedad intelectual. La ley entrega procedimientos de notificación para regulaciones técnicas y evaluaciones de conformidad. También elimina el Impuesto de envío en artículos importados duty-free, y algunas medidas de inversión del comercio-relacionado en el sector automotriz. Enmienda la legislación de propiedad intelectual de Chile especificando protección para los programas computacionales, compilaciones de datos y diseños textiles.

ANEXO B

Descripción de los TLCs individuales

Modalidades

a. Asia del Pacífico

Por años, Chile ha estado expandiendo su comercio con la región de Asia del Pacífico. Por ejemplo, Japón es el segundo negociador comercial de Chile, mientras que China y Corea están entre los cinco más importantes destinos de mercado. El TLC concluye con Corea del Sur en Febrero 2003 y entró en vigencia en Abril 2004, es el primer acuerdo trans-Pacífico de su tipo, y ubica a Chile en una posición privilegiada para fortalecer sus lazos económicos con Asia del Pacífico y actúa como un puente entre Asia y América del Sur.

Chile intenta continuar expandiendo su presencia comercial en Asia Pacífico. Finalizó negociaciones el 2005 de un Acuerdo Transpacífico de Sociedad Estratégica Económica con Nueva Zelanda, Singapur y Brunei Darusalam; ha firmado un TLC con China; un Acuerdo de Comercio Preferencial con India, y terminado un Estudio de Factibilidad de Unión para TLC con Japón (en un proceso que involucra a los sectores académicos, privados y gubernamentales. Está en negociaciones para un TLC con Japón desde Febrero 2006.

b. Las Américas

Durante la primera mitad de 1990, Chile desarrolló una red de acuerdo para la complementación económica con todos los países de América del Sur (Argentina, Brasil, Bolivia, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela), siguiendo la Asociación Latinoamericana de Integración. Estos son acuerdos negociados bajo Permiso de Cláusula, la cual regula solamente el negocio en

mercancías y contiene disciplinas limitadas. Más tarde Chile negoció acuerdos de libre comercio (TLC) con Canadá, Méjico y con dos países centroamericanos: Costa Rica y El Salvador. Estos acuerdos tienen disciplinas comunes, pero el acceso de mercado fue negociado bilateralmente.

El tratado de comercio más ambicioso de Chile en las Américas en el TLC con Estados Unidos, el cual fue concluido a fines del 2002 y entró en vigencia en Enero 2004. Estados Unidos es el socio comercial principal de Chile y el inversionista extranjero directo más grande. El TLC ha facilitado el aumento del contenido de valor agregado de las exportaciones chilenas, establece claras y transparentes reglas para las disputas comerciales, y se espera que incentive las inversiones, logrando alcanzar un acuerdo mutuamente satisfactorio y comprensivo con un país desarrollado; un acuerdo que no se enfoque exclusivamente en el acceso del mercado, sino incluya también materias institucionales que realcen la transparencia y competencia, la cual, en el tiempo beneficiará a todos los países que negocien con Chile.

c. Europa

Chile ha consolidado sus relaciones con Europa. Así el 1 de Febrero 2003 vio la entrada en vigencia del TLC entre Chile y la Unión Europea, un acuerdo que cubre no solamente los aspectos comerciales, sino de la misma manera áreas políticas y de cooperación. En el área política, el acuerdo busca promocionar, diseminar y defender los valores democráticos, mientras que en el área de la cooperación, busca contribuir a la aplicación de los objetivos y principios del Acuerdo, incluyendo en particular, las siguientes áreas: ciencia, tecnología y sociedad de información; cultura, educación y audiovisual; y cooperación social. En el área económica y comercial, el Acuerdo busca una liberalización recíproca y progresiva del acceso al mercado de mercancías, consecución del gobierno y servicios. Al mismo tiempo, establece disciplinas en áreas tales como propiedad intelectual,

estándares técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias, política competitiva y procedimientos aduaneros para realzar el desarrollo del comercio. También introduce un mecanismo de ajuste de disputa.

Junto a esta profundización de sus relaciones con la UE, en Marzo 2003 Chile firmó un TLC con la Asociación de Libre Comercio Europea y entró en vigencia en Diciembre 2004. El Acuerdo con ALCE se comprende como un acuerdo con la UE. Regula el comercio en mercancías y servicios, consecución de gobierno, y varias disciplinas comerciales, incluyendo la eliminación recíproca de impuestos antidumping y un mecanismo de establecimiento de discusión para resolver cualquier desacuerdo entre las partes.

Reducción de Tarifas en los TLCs

Desde que inició su política de regionalismo abierto a principios de los 90, ha firmado acuerdos comerciales con 15 socios, lo cual representa alrededor del 80% de todo el comercio extranjero de Chile.

En todas sus negociaciones Chile ha buscado tener la parte más grande del comercio bilateral en la categoría de inmediata eliminación de tarifa, algunos productos en categorías de corto plazo (5 o menos años), un grupo reducido de bienes sensibles en las categorías de largo plazo (entre 5 y 10 años) y si es posible, no tener ninguna exclusión.

Reflejando lo anterior están los resultados de los 4 últimos acuerdo que Chile ha firmado. En estos acuerdos con USA, la UE, ALCE y China, Chile ha eliminado inmediatamente sus tarifas para un 91%, 89%, 82% y 50% de las importaciones originales de estos socios respectivamente. Chile no tiene exclusiones en sus

acuerdos con USA, mientras ellos representan el 1%, cerca del 0% y 3% de las importaciones de origen de la UE, ALCE y China respectivamente.

Comparado con la tasa plana del 6%, las tarifas promedio cargada en las importaciones desde el MERCOSUR (0.7%), América Latina (0.7%), Europa (0.7%) y los países de América del Norte (0,8%) son substancialmente más bajas.

Por otro lado, reflejando el balance que todas las negociaciones deben tener, Chile ha obtenido acceso libre de impuestos inmediatamente para el 87%, 86%, 91% y 92% de sus exportaciones a USA, UE, ALCE y China, respectivamente.

Con respecto a las exclusiones que enfrentan los productos chilenos, en USA no hay productos excluidos, mientras en la UE, ALCE y China representan respectivamente, cerca del 0%, 1% y 1% de las exportaciones chilenas a esos mercados.

En este momento, Chile está manteniendo negociaciones para un TLC con Japón, y ya ha finalizado negociaciones para un TLC con China y un TCP con India. Una vez que estos acuerdos estén completos, alrededor del 84% del comercio internacional chileno estará sujeto a algún tratamiento preferencial.

Otros aspectos de los TLCs (Reglas de origen)

Chile tiene 15 acuerdos de libre comercio con diferentes regímenes de reglas de origen. Podemos agrupar los regímenes de reglas de origen negociados en tres tipos o familias: el primero corresponde al Acuerdo de Integración Latinoamericana.

Las reglas de origen de los acuerdos con Bolivia, Colombia, Venezuela y Ecuador están establecidas en la Resolución 252 de ALADI, la cual usa una regla general para todos los productos que consisten en un cambio en la clasificación de tarifa en el nivel que se dirige, o, un valor agregado regional de al mínimo 50% del valor exportador del producto final.

Los Acuerdos con MERCOSUR y Perú son una variación del modelo ALADI. En el caso de MERCOSUR, el valor agregado debe ser como mínimo 60% del valor exportador del producto final y hay un gran grupo de productos con la regla específica de origen.

Luego tenemos el modelo NAFTA que fue adoptado en los casos de acuerdos con Canadá, México y América Central, USA y Corea. En estos casos una regla de origen debe ser establecida (definida) para cada producto o grupo de productos, y son incorporadas nuevas provisiones generales: la regla *de minimis*, tratamiento de empaque, materiales fungibles, etc. Con el primer grupo de países el régimen original es lo que podemos llamar como el modelo tradicional NAFTA, ya que son muy similares al régimen original NAFTA.

El régimen original de los Acuerdos con USA y Corea, tienen la estructura NAFTA y provisiones generales, pero son simplificaciones importantes que hacen más amigable esta regla para los usuarios y autoridades aduaneras. La modificación más importante se refiere a la fórmula para calcular el porcentaje del contenido

del valor regional. El método del costo neto ya no se usa. En vez de eso, existen dos alternativas, fórmulas fáciles de calcular: el método de construir y de desarmar. Se hizo un intento importante para reducir los casos en los cuales la regla consiste en una prueba del contenido del valor regional, dando preferencia, cuando es posible, al cambio en el criterio de la clasificación tarifaria.

Finalmente, el sistema de la Unión Europea ha sido adoptado en los casos de los países de la UE y ALCE.