

UNIVERSIDAD DE VALPARAISO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

APOYO DE LA CORPORACION DE FOMENTO DE LA PRODUCCION  
A LOS CLUSTER

Autor  
MARIA IGNACIA SAAVEDRA GUZMAN

INFORME DE PRACTICA PROFESIONAL PRESENTADA A LA  
CARRERA DE ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES  
DE LA UNIVERSIDAD DE VALPARAISO PARA OPTAR AL  
GRADO DE LICENCIADO EN NEGOCIACIONES INTERNACIONALES  
TITULO PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES

PROFESOR GUIA: JOHN REYNOLDS

Santiago, Abril de 2011



UNIVERSIDAD DE VALPARAISO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

APOYO DE LA CORPORACION DE FOMENTO DE LA PRODUCCION  
A LOS CLUSTER

Autor  
MARIA IGNACIA SAAVEDRA GUZMAN

INFORME DE PRACTICA PROFESIONAL PRESENTADA A LA  
CARRERA DE ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES  
DE LA UNIVERSIDAD DE VALPARAISO PARA OPTAR AL  
GRADO DE LICENCIADO EN NEGOCIACIONES INTERNACIONALES  
TITULO PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES

PROFESOR GUIA: JOHN REYNOLDS

Santiago, Abril de 2011

## **AGRADECIMIENTOS**

A mi familia por el amor, apoyo y confianza que siempre tuvieron, tienen y tendrán en mí.

A mis Profesores Guías quienes desde el primer día, me aconsejaron y ayudaron en este trabajo.

A las personas de CORFO, por el cariño y colaboración entregada durante mi permanencia en la entidad y después de esta.

Y a todos los que de alguna forma u otra contribuyeron con sus aportes en el desarrollo de mi trabajo y me ayudaron avanzar en el camino emprendido.

## ÍNDICE

Introducción	Pág. 9
Capítulo I	CORPORACION DE FOMENTO DE LA PRODUCCIÓN
1.1 Historia de CORFO	Pág. 11
1.1.1 Economía de Chile antes de CORFO	Pág. 12
1.1.2 Fundación y Primeros aportes de la Corporación	Pág. 15
1.1.3 Periodos Difíciles	Pág. 19
1.1.4 CORFO Hoy	Pág. 21
1.2 Administración de la Corporación	Pág. 26
1.2.1 Organigrama	Pág. 26
1.2.1.1 Consejo	Pág. 26
1.2.2 Gerencias	Pág. 31
1.2.2.1 Gerencia de Fomento	Pág. 32
1.2.2.2 Gerencia Intermediación Financiera	Pág. 33
1.2.2.3 Gerencia Inversión y Desarrollo	Pág. 35
1.2.2.4 Gerencia Innova Chile	Pág. 37
1.2.3 Direcciones Regionales	Pág. 39
Capítulo II	PRÁCTICA ASISTENTE EJECUTIVA COMERCIAL
2.1 Organigrama	Pág. 44

2.1.1 Descripción del Organigrama	Pág. 44
2.1.1.1 Gerencia de Intermediación Financiera	Pág. 45
2.1.1.2 Subgerencia Comercial	Pág. 45
2.1.1.3 Subgerencia Legal	Pág. 46
2.1.1.4 Unidad de Control y Auditoría	Pág. 46
2.1.1.5 Unidad de Estudio y Diseño	Pág. 47
2.2 Productos de la Subgerencia Comercial	Pág. 47
2.3 Línea de Apoyo Préstamo Bancario Exportadores Pymes	Pág. 52
2.3.1. Condiciones para obtener la Cobertura	Pág. 53
2.4. Trabajo desempeñado	Pág. 55
2.4.1 Solicitud de la Cobertura al Banco	Pág. 56
2.4.2 Recepción y Tramitación en la Subgerencia	Pág. 57
2.4.3 Resolución de la Solicitud	Pág. 59
2.4.4 Entrada en vigencia de la Cobertura	Pág. 61
2.4.5 Solicitud de PAE con cargo a la Cobertura	Pág. 62
2.5 Sistema de trabajo utilizado	Pág. 63
Capítulo III	APOYO QUE OTORGA CORFO A LOS CLUSTER
3.1 Objetivo General	Pág. 66
3.1.1 Objetivo Especifico	Pág. 66

3.2 Término Clúster	Pág. 68
3.3 Teoría de los Clúster	Pág. 70
3.3.1 Teoría de la Localización y Geografía Económica	Pág. 71
3.3.1.1 Razones que explican la teoría	Pág. 71
3.3.2 Teoría de los Encadenamientos	Pág. 72
3.3.3 Teoría de la Interacción y Distritos Industriales	Pág. 73
3.3.4 El modelo de Michael Porter	Pág. 73
3.3.4.1 Diamante de Porter	Pág. 74
a. Condiciones de la Demanda Favorable	Pág. 74
b. Industrias relacionadas y de soportes	Pág. 75
c. Condiciones de los Factores	Pág. 75
d. Estrategia, Estructura y Rivalidad de las Empresas	Pág. 76
3.3.5 Teoría referida a los Recursos Naturales	Pág. 77
3.4 Ventajas y Beneficios de los Clúster	Pág. 78
3.5 Ciclo de Vida de los Clúster	Pág. 81
3.6 Clúster y los Distritos Industriales	Pág. 83
3.6.1 Diferencias	Pág. 83
3.6.2 Semejanzas	Pág. 84
3.7 Clúster a nivel Mundial	Pág. 84
3.7.1 Ejemplo Clúster en el Mundo	Pág. 85
3.8 Chile, CORFO y los Clúster	Pág. 87

3.8.1 Clúster que se apoyan	Pág. 89
3.8.1.1 Clúster Servicios Globales	Pág. 89
3.8.1.1.1 Ejemplo Servicios Globales	Pág. 94
3.8.1.1.2 Apoyo de CORFO	Pág. 95
3.8.1.2 Clúster Frutícola	Pág. 96
3.8.1.2.1 Objetivo de cada uno de los Sectores	Pág. 97
3.8.1.3 Clúster Acuícola	Pág. 102
3.8.1.3.1 Ventajas, Desventajas y Riesgos	Pág. 104
3.8.1.3.2 Apoyo de CORFO	Pág. 108
3.8.1.4 Clúster Turismo Intereses Especiales	Pág. 106
3.8.1.4.1 Apoyo de CORFO	Pág. 108
3.8.1.5 Clúster Minero	Pág. 110
3.8.1.5.1 Ventaja del Clúster Minero	Pág. 111
3.8.1.5.2 Apoyo de CORFO	Pág. 113
Capítulo IV            CONCLUSIONES	Pág. 114
Bibliografía	Pág. 118

## ANEXOS

Ley Constitución CORFO	Pág. 120
Ley Orgánica de CORFO	Pág. 127
Presupuesto de CORFO 2010	Pág. 133
Organigramas	Pág. 136
Solicitud Cobertura para Exportadores	Pág. 137
Solicitud Cobertura PAE	Pág. 138
Informe Económico Cámara de Comercio	Pág. 139

## INTRODUCCION

Los constantes avances que va presentado el mundo, afecta de manera directa en la economía de las naciones, quienes deben ir adecuándose y adaptándose a este universo cambiante y con ello comienzan a surgir nuevos términos que es necesario comenzar a utilizar para ir quedando acorde a los nuevos movimientos que se están llevando a cabo.

Uno de esos términos es emprender, pero que significa este concepto, no es más que realizar un negocio u llevar a cabo una idea de negocio, teniendo en cuenta todos las dificultades que este proyecto pueda presentar, pero asimismo las ventajas que puede traer, no tan solo a nivel personal, familiar, sino que a nivel Nacional. Es por ello que nuestro país cuenta con unan institución que se encarga de apoyar e informar a todas las personas que tengan la idea de llevar a cabo un negocio.

La Corporación de Fomento de la Producción, conocida por si sigla CORFO, tiene 70 años de existencia y desde sus inicios se ha preocupado de irse adaptando y desarrollando planes que aporten al crecimiento económico del país. Todo lo relacionado con esta institución, su historia, sus aportes, sus líneas de crédito, sus gerencias, entre otros temas quedaran explicados en el Primer Capítulo de este informe.

En el Segundo Capitulo, se explicara una de las aproximadamente 50 líneas de crédito que tiene la Corporación para apoyar a las micro, pequeños y medianos empresarios que cuentan o tienen un negocio y desean expandir sus horizontes de comercialización, para este tipo de emprendedor la entidad cuenta con una Cobertura para los Exportadores, que consiste en una garantía que CORFO entrega a las empresas que quieran exportar

sus productos, sin embargo para ser beneficiario de este apoyo se deben seguir una cantidad de pasos, todo lo relacionado con esta garantía quedara explicado detalladamente en el capitulo, correspondiente a la labor desempeñada durante la Práctica Profesional.

Otro de los términos que ha tomado fuerza durante estos últimos años es Clúster, un concepto inglés que se utiliza cada vez más en el lenguaje de los negocios y del cual Chile no ha quedado ajeno. Por ello, en el Tercer Capítulo de este documento se encontrara información del término, las teorías que rodean su desarrollo y las ventajas que este tiene, además de dar a conocer algunos Clúster que existen a nivel Mundial y el desarrollo o mejor dicho el Apoyo que está dando CORFO a esta nueva estrategia de negocio.

Para finalizar el informe encontraremos en el Cuarto Capítulo las conclusiones que se obtuvieron después de la investigación realizada a lo largo de este trabajo.

### **1.1 Historia de la CORFO**

La Corporación de Fomento de la Producción, CORFO, fue creada el 29 de abril de 1939. El objetivo de su puesta en marcha era impulsar la actividad productiva nacional y apoyar a la reconstrucción nacional, esto último debido a los estragos que dejó el terremoto que afectó a Chillan en 1939. Cabe señalar que antes de la creación de la entidad la economía del país era casi nula, esto se debía a las políticas que se tenían implantadas, sin embargo luego de la puesta en marcha, el paso de los años y la adaptación a los constantes cambios que van presentando, CORFO a realizado y llevado a cabo un desarrollo sostenido en el tiempo en el crecimiento del país, dando apoyo de acuerdo a las necesidades que van surgiendo y buscando la mejor forma de satisfacerlas con la finalidad de hacer crecer la Nación.

Hoy en día se puede decir que CORFO, es una entidad solida que se ha adaptando a los cambios y ha lidiado con diferentes instancias durante sus 70 años de existencia. Si bien en un inicio su principal objetivo era la industrialización y la reconstrucción de Chile, en este siglo su meta es fomentar el emprendimiento y la innovación para mejorar la productividad de Chile y alcanzar posiciones de liderazgo mundial en materia de competitividad<sup>1</sup> como queda reflejado en su misión

---

<sup>1</sup> Véase en Misión de CORFO, [http://www.corfo.cl/acerca\\_de\\_corfo/que\\_es\\_corfo](http://www.corfo.cl/acerca_de_corfo/que_es_corfo) del día jueves 12 de diciembre de 2010; cabe señalar que esta corresponde a la actual misión definida en el nuevo gobierno, puesto que durante el periodo de practica año 2007 la misión era “Lograr que en Chile emerjan y crezcan más empresas innovadoras, dinámicas, responsables e insertas en el mundo,

### **1.1.1 La Economía de Chile antes de CORFO**

La economía chilena de principios de siglo XX dependía de las exportaciones del salitre. En nuestro país, este mineral aportó en el desarrollo del país modernizando, de este modo la precaria infraestructura que este tenía; las oficinas salitreras pertenecían casi su mayoría a capitalistas ingleses y las propiedades que quedaban en manos de ciudadanos nacionales estaban en manos de un selecto grupo de personas, quienes tenían un tipo de vida más privilegiada gracias a los dineros recibidos del mineral, esto hizo que la brecha entre las clases sociales fuera más notoria. Esto último provocó problemas que terminaron en una guerra civil, por este motivo se instauró un régimen parlamentario<sup>2</sup> en el cual preocuparon de modificar los intereses de los salitreros.

Así se mantuvo el auge del oro blanco hasta que se generó la Primera Guerra Mundial, momento en que se comienza a crear el salitre sintético esto es el inicio del fin de este mineral natural, bajo el nuevo concepto los capitales ingleses dueños de propiedades nacionales fueron abandonando paulatinamente las zonas de donde se obtenía salitre, a esto se suma la disminución de las exportaciones que se provocaron a causa de la Crisis de 1929 (que más adelante pasaremos a explicar), trayendo repercusiones; en primer lugar un aumento considerable de la cesantía; muchos mineros quedaron sin trabajo obligándolos a trasladarse a otras zonas en busca de oportunidades laborales, siendo el principal lugar de emigración la capital. Esta gran cantidad de personas que llegaron

---

mediante el apoyo a proyectos de alto impacto, para contribuir a hacer realidad las aspiraciones de prosperidad y desarrollo de los chilenos”.

<sup>2</sup> Nota: El Parlamentarismo, también conocido como sistema parlamentario, es un mecanismo en el que la elección del gobierno (poder ejecutivo) emana del parlamento (poder legislativo) y es responsable políticamente ante éste. Definición obtenida en internet en la página web [es.wikipedia.org/wiki/Régimen\\_parlamentario](http://es.wikipedia.org/wiki/Régimen_parlamentario), visitada el día 26 de octubre de 2010 a las 15:30 hrs.

desde el norte a Santiago trajo consigo problemas de hacinamiento y aumento de necesidades de trabajo. Otro punto en el cual repercutió el cierre de las salitreras se desarrollo en la economía nacional, puesto que la nación dependía de la comercialización del mineral, obteniendo ganancias que permitían invertir en la modernización del país, además que con el aumento considerable en la cesantía las necesidades también fueron en ascenso, por lo que era imprescindible buscar de alguna manera la obtención de recursos para sacar a flote el problema que existía.

Chile, durante estos periodos no solo tuvo que lidiar con la Crisis del Salitre como se describe en los párrafos anteriores, sino que también fue partícipe de la Gran Depresión Mundial que se produjo el 29 de octubre de 1929, en la cual nuestra nación fue la más afectada según la Liga de las Naciones, esto debido a la cantidad de créditos externos que había solicitado el mandatario de ese entonces Carlos Ibáñez del Campo, al centro financiero de aquellos años Nueva York y a la disminución en exportaciones del principal sector que se explotaba, la minería. Si bien por una parte esto aportaba al crecimiento nacional, por otra parte la dependencia de de los mercados externos lo hacía vulnerable a los cambios que estos pudieran experimentar. Esto último se vio reflejado el 29 de octubre cuando comienza la caída de la Bolsa de Nueva York. La causa que se produjera esta crisis se dio por la depresión que sufrió el mercado de valores suscito una falta de liquidez (falta de dinero) que llevo a una caída de los precios internacionales.

Hasta este periodo Chile mantenía un modelo económico abierto<sup>3</sup>, dependiente de las importaciones y con escaso aprovechamiento de los recursos internos, refiriéndonos con esto a que solo se centraba en la explotación de los sector de la minería, dejando de lado y considerando muy poco las otras aéreas en donde podían obtener recursos. Fue entonces con la Gran Depresión Mundial de 1929 y las repercusiones que trajo en la minería, donde se provoca la Crisis del Salitre, que nuestra nación se vio en la obligación de cambiar el modelo que, a pesar de los éxitos logrados durante su utilización; Chile seguía estando altamente expuesto a las fluctuaciones de la economía mundial, lo que llevaba a entender que se debía efectuar reformas en la política económica y en la relación de la producción y el consumo para disminuir esta dependencia. De esta forma se da inicio a una nueva etapa donde la economía se volcó hacia adentro, en el marco de una política global de sustitución de importaciones<sup>4</sup>.

Bajo este nuevo concepto se da inicio a un nuevo periodo para el país, con la finalidad sacar a la nación de las repercusiones que había dejado la Gran Depresión, el estado determina la necesidad de colocar medidas restrictivas y de control relativos al sector

---

<sup>3</sup> Nota: Una economía abierta es aquella que posee relaciones con el resto del mundo, lo cual implica la existencia de una demanda por exportaciones y una demanda por importaciones. Los países son cada vez más interdependientes en materia de relaciones económicas, lo cual se refleja en las cifras del intercambio de bienes y servicios, y también de activos financieros entre las economías. El análisis de estas relaciones es dividido en dos áreas: el comercio internacional y las finanzas internacionales. En esta sección se tocarán en forma breve ambas. Primeramente se hablará del intercambio comercial (exportaciones e importaciones) y las razones que sustentan este intercambio, para luego analizar la parte financiera (balanza de pagos, tipos de cambio, etc.). Definición obtenida de la página <http://www.auladeeconomia.com/macro-material6.htm> visitada el día 25 octubre de 2010 a las 15:05

<sup>4</sup> Nota: La Industrialización por sustitución de importaciones (ISI) es una política económica basada en la premisa de que un país en vías de desarrollo debe intentar sustituir productos que importa, normalmente manufacturas, por sustitutos fabricados localmente. La teoría es similar a la que propugnaba el mercantilismo, en la que se promueven maximizar las exportaciones y reducir al mínimo posible las importaciones, todo ello con el fin de incrementar la riqueza nacional. Esta política se basa en tres pilares fundamentales: una política industrial activa que subsidie y dirija la producción de sustitutos, cree barreras al comercio (altos aranceles), y una política monetaria que mantenga sobrevaluada la moneda local. De aquí que los partidarios del neoliberalismo se manifiesten en contra. Definición obtenida de la pagina <http://es.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080303163054AAUewfD>, visitada el día 25 octubre de 2010 a las 15:52

externo. Junto a estas medidas también surge la idea de una entidad que se preocupara de fomentar el desarrollo interno la nación. En este contexto, la creación de una corporación nacional para el desarrollo, implicó un cambio institucional de gran trascendencia.

### **1.1.2 Fundación y Primeros años de CORFO**

La Corporación de Fomento de la Producción es fundada el 29 de abril de 1939, bajo la Ley N° 6334; en años posteriores a la formación de dicha ley se le introdujeron modificaciones por lo que fue necesaria la formulación de una nueva ordenanza la Ley 6640 del año 1941 y Decreto con Fuerza de Ley 211 del año 1960, las que constituyen la Ley Orgánica de la Institución hasta el día de hoy<sup>5</sup>.

A CORFO se le designaron dos importantes tareas, que debía poner en marcha a la brevedad posible, para que comenzara a funcionar:

- a. Organizar y dar estructura al organismo; esta tarea queda determinada en las leyes nombradas anteriormente donde se determinó el orden legal por el cual se regiría la Corporación, dentro de este punto se determina la representación legal. Además, dentro en la ordenanza quedo establecida las responsabilidades de los diferentes cargos, labores del personal y los procedimientos que se debían seguir en las cuestiones financieras.

---

<sup>5</sup> Ver anexos Ley 6640 página 121 de este Informe y Decreto con Fuerza de Ley 211 página 137 de este informe.

Una vez cumplida esta labor se dio paso a la segunda tarea y la más compleja.

- b. Iniciar la elaboración de estudios y planes que permitieran cumplir con la reconstrucción e industrialización.

Para cumplir con este punto, se determinaron cuatro comisiones cuya misión era desarrollar planes y estudios que permitirán comenzar la industrialización y reconstrucción, estas comisiones se dividieron en cuatro sectores que era necesario explorar: Agricultura, Comercio y Transporte, Energía y Combustibles, Industria y Minería. Además se creó una Oficina en Nueva York que tenía como misión atender las negociaciones, gestionar la aceptación de los planes de inversión y solicitudes de crédito. También efectuaba operaciones bancarias y comerciales con bancos privados estadounidenses, en las cuales el vicepresidente ejecutivo estaba autorizado para abrir cuentas corrientes y contratar anticipos. El encargado tenía que supervisar y efectuar las pruebas necesarias de los equipos y maquinarias que se adquiriesen en ese país, ya fuese por la CORFO o por empresarios privados, supervisaba la contratación de fletes, seguros y embarques de las mercancías adquiridas<sup>6</sup>

Durante los primeros diez años de existencia la Corporación se centro en la industrialización y se formularon los Planes de Acción Inmediata, que consistían en una planificación de actividades que debía desarrollar la Corporación mientras se ponía en

---

<sup>6</sup> Véase en [http://www.corfo.cl/opensite\\_det\\_20071112102712.aspx?id=2](http://www.corfo.cl/opensite_det_20071112102712.aspx?id=2), página visitada el día martes 30 de noviembre de 2010 a las 19:04 hrs

marcha el Plan General de Fomento, dichos que planes tenían como objetivo enfrentar los problemas económicos con medidas de corto plazo, así como la explotación de los recursos en las distintas ramas, esto queda formulado en el mensaje entregado por Pedro Aguirre Cerda “Los planes tenían como objeto lograr un aumento de la producción en sus distintas ramas, de modo que éstas en un plazo relativamente breve... (Llegaran) a satisfacer las necesidades de consumo interno y enviaran al exterior el excedente que resulte...(Así, se debía)...reemplazar hasta donde fuese posible la importación de materias primas, especies o productos elaborados, que podían obtenerse con los elementos disponibles en el país...”<sup>7</sup>

Como quedo expresado en el discurso los planes iban destinado a diferentes áreas, ya que era necesario explotar todos los mercados en su conjunto, de esta manera se mantendría un desarrollo parejo en los sectores, quedando los distribuidos de la siguiente manera:

- Plan de Fomento de la Producción de la Energía Eléctrica
- El Plan de Acción Inmediata para la Agricultura y Explotaciones afines
- El Plan de Fomento Industrial
- El Plan de Acción Inmediata de Comercio y Transporte

La principal finalidad que tenían los planes anteriormente nombrado consistía en aumentar la producción en las distintas ramas en un periodo breve esto según lo que se estipulo desde un principio, de tal manera que se pudiera satisfacer el consumo interno

---

<sup>7</sup> Véase en [http://www.corfo.cl/opensite\\_det\\_20071112102712.aspx?id=2](http://www.corfo.cl/opensite_det_20071112102712.aspx?id=2), página visitada el día martes 30 de noviembre de 2010 a las 16:05 hrs.

y poder enviar al exterior el excedente. Así se comienza a crear empresas bajo el alero de CORFO. Estas empresas que nacieron bajo el apoyo de la Institución y permanecieron junto a ellas hasta la época de 1970, cuando un nuevo gobierno asume el cargo y modifica algunos objetivos dentro de la administración de CORFO, estas empresas pasan a ser privatizadas hasta 1973 cuando nuevamente por un cambio de mandatarios las empresas pasan a manos de CORFO, esta situación será descrita en párrafos posteriores. En la actualidad alguna de las Instituciones pasaron a manos de privados, en otros la Corporación aun se mantiene como accionistas. Entre las empresas conformadas están:

Empresa Nacional de Electricidad	Servicio de Cooperación Técnica
Empresa Nacional del Petróleo	Instituto Nacional de Capacitación
Compañía de Acero del Pacifico	Instituto de Fomento Pesquero
Industria Azucarera Nacional	Instituto de Recursos Naturales
Manufactura de Cobre	Empresa Nacional de Telecomunicaciones
Pesquera Arauco	Televisión Nacional de Chile
Laboratorio Chile	Chile Films

Durante el paso de los años el crecimiento económico se dio lento, pero con cambios en el desarrollo de la nación; las políticas que se habían implantado daban resultados, sin embargo no se encontraban ajenos a los problemas, dentro de los que se pueden nombrar los continuos cambios y modificaciones que cada gobierno implantaba a la administración de CORFO, esta situación está presente hasta la actualidad, que si bien

por un lado se desarrollan objetivos siguiendo una base previa, las formas de llevar este plan al fin es modificado. Otro punto eran las situaciones externas que imposibilitaban el avance que se esperaba en las mejoras del país, esto también afectaba a la Corporación, que si bien aún mantenía su objetivo principal que era el fomento productivo nacional se le iban agregando nuevas tareas.

### **1.1.3 Periodos Dificiles**

El Gobierno desde 1970 a 1973 estuvo en manos de Salvador Allende quien tenía como enfoque crear un programa económico y social que permitieran hacer de Chile un estado socialista "Ello implicaba llevar a cabo cambios revolucionarios en la estructura económica, política y social, que posibilitaran superar la explotación y la miseria impuesta sobre el país por el capitalismo monopolista, la explotación imperialista y los privilegios de clases"<sup>8</sup>. Así se da que durante esta época se decide estatizar a las empresas con la finalidad de controlar las producciones y hacer que el país surgiera, de esta manera muchas empresas y entidades bancarias pasaran a mano del Estado, donde la Corporación asume un rol importante la dirección de dichas entidades. Si bien se mostro un incremento durante un periodo, esta estrategia empezó a presentar problemas por lo que fue necesario recurrir a devolver las empresas a los privados, esto se dio durante el gobierno militar que empezó a regir desde septiembre de 1973, este nueva

---

<sup>8</sup> Véase en [http://www.corfo.cl/opensite\\_det\\_20071112103315.aspx?id=5](http://www.corfo.cl/opensite_det_20071112103315.aspx?id=5), visitada el día martes 30 de noviembre de 2010 a las 18:35 hrs

administración tenía como misión privatizar las instituciones adquiridas en el periodo anterior y hacer un que el modelo de economía en abierta comenzara a rendir frutos, por lo que era importante estabilizar los fondos internos.

Con complicaciones durante este periodo se llega a los años noventa comenzando de esta forma a vivir una etapa distinta que acompañada de un gobierno con otras expectativas se inicia un periodo de búsqueda estrategias que permitieran a la nación preparase para afrontar los cambios que se estaban presentando. CORFO que hasta los años anteriores había sufrido diferentes cambios, se tenía que nuevamente centrar en su objetivo, por lo que el gobierno se vio en la necesidad de recuperar la Corporación como instrumento de política económica que estuviera al servicio del desarrollo productivo nacional.

Para lograr este nuevo objetivo, fue necesario reestructurar nuevamente la organización con la creación de nuevos departamentos que tenían como fin contribuir con las nuevas políticas que implantarían y aportar al saneamiento financiero, para ello se iba a licitar la cartera de préstamos de fomento y la venta de bienes predecibles – los bienes eran empresas que se consideraba no era necesario mantener bajo el alero de la entidad por lo que sus acciones serian vendidas a privados o tener solo una pequeña participación en ellas- y de esta forma obtener ingresos para solventar los déficit que existían.

De esta forma el fomento productivo, objetivo central de la Corporación sufrió una reorientación hacia el desarrollo de actividades que permitieran la competitividad de las

empresas nacionales, dándole mayor importancia a las que tenía un menor tamaño. Así como el planteamiento de las siguientes tareas a desarrollar:

- Fortificar las investigaciones y adelantos tecnológicos que tengan una importancia en el área económica y que tengan trascendencia en los diferentes sectores productivos.
- Organizar la unión de empresas, centrándose principalmente en las pequeñas y medianas, lo que otorgue las herramientas para una mejor competencia
- Impulsar el acceso de las nuevas empresas, exportadoras y de pequeña escala a créditos financieros
- Establecer programas que ayuden al desarrollo equilibrado de las diferentes regiones de Chile, basándose en las características de cada zona.

Así es como los últimos años del siglo XX CORFO buscaba aumentar las inversiones de extranjeros en el país, para que participaran destinaran recursos en empresas que tenían algún negocio rentable para ellos, de esta forma hacer que la nación se estabilizara económicamente. Se buscaba que dichos ingresos extranjeros fueran distribuidos a lo largo del país, así se mantendría un desarrollo equilibrado de las zonas.

#### **1.1.4 CORFO Hoy**

El cambio de siglo, también trae cambios en la política que CORFO pretende seguir para que el país se mantenga en un crecimiento, si bien durante el siglo XX el fomento

productivo era el eje central, hoy en día Innovar, Invertir y Emprender son puntos claves utilizados por la organización para que las empresas que se creen puedan competir en los mercados tanto a nivel nacional como internacional, logrando así diferenciarse de la competencia y permitiendo el evolución económica tanto para ellos mismos como para el surgimiento del país. Esto queda reflejado en su misión que es “Lograr que en Chile emerjan y crezcan más empresas innovadoras, dinámicas, responsables e insertas en el mundo, mediante el apoyo a proyectos de alto impacto, para contribuir a hacer realidad las aspiraciones de prosperidad y desarrollo de los chilenos”<sup>9</sup>. Esta misión estuvo presente hasta el actual año cuando se realiza el cambio de gobierno y con ello una nueva misión surge para la Corporación que es “Fomentar el emprendimiento y la innovación para mejorar la productividad de Chile y alcanzar posiciones de liderazgo mundial en materia de competitividad”<sup>10</sup>.

El eje que guiaba a la Corporación, en este nuevo milenio es el acrecentamiento de estrategias competitivas que incluyen:

- Desarrollo emprendedor de PYMES, referido a crear técnicas que aporten al acrecentamiento de los proyectos que sean presentados por emprendedores, potenciando principalmente a las microempresas, pequeñas y medianas.

---

<sup>9</sup> Véase en [http://www.corfo.cl/acerca\\_de\\_corfo/que\\_es\\_corfo](http://www.corfo.cl/acerca_de_corfo/que_es_corfo), visitada el día martes 15 abril 2008 a las 18:24

<sup>10</sup> Véase en [http://www.corfo.cl/acerca\\_de\\_corfo/que\\_es\\_corfo](http://www.corfo.cl/acerca_de_corfo/que_es_corfo), visitada el día martes 30 noviembre de 2010 a las 17:45

- Promover la producción nacional, puesto que cada región cuenta con características y productos propios, por lo tanto al impulsar los negocios en las distintas zonas se obtendrá un crecimiento equilibrado del estado.
- Atracción de Inversiones extranjeras y fortalecimiento de clúster, se refiere a la necesidad de adquirir ingreso por parte de diferentes personas que opten por alguno de los negocios, así este dinero facultaría la adquisición de materiales y herramientas, lo que con el tiempo se transformara en una aumento de la producción, mas ventas y ganancias. Por su parte fortalecer los clúster – que son agrupaciones de empresas que pueden pertenecer a distintos rubros y que se ubican en determina área geográfica- lo que permitiría aumentar la productividad de los negocios, impulsar la innovación y crear nuevas empresas haciendo crecer las ganancias de las empresas que lo integra.

En la actualidad, las estrategias son otras todo con la finalidad de irnos adaptando a los cambios que vive el mundo constantemente, hoy en día CORFO tiene los siguientes objetivos:

- Fomentar el emprendimiento y la innovación
- Contribuir al fortalecimiento del capital humano
- Elevar la calidad de la gestión de las micro, pequeñas y medianas empresas
- Mejorar el acceso y condiciones de financiamiento de las empresas de menor tamaño

- Atraer y facilitar la realización de nuevos proyectos de inversión en el país<sup>11</sup>

Para satisfacer los requerimientos de su mercado e ir cumpliendo con sus objetivos CORFO a establecido 50 Líneas de Apoyo, que son créditos o subsidios concursables; estos créditos están distribuidos en 12 grupos de necesidades que fueron detectadas a través de estudios desarrollados con la finalidad de abarcar las distintas áreas que mas requerían de ayuda en el desarrollo de las empresas<sup>12</sup>.

Para optar a una de estas Líneas<sup>13</sup>, el interesado debe postular al que se ajuste mas a sus necesidades, en este punto se disponen de ejecutivos capacitados que le entregaran la información y orientación para el emprendedor tome la mejor opción. El interesado puede obtener la información necesaria en una de las 15 oficinas que se encuentran a lo largo del país.

Para cumplir con sus objetivos y satisfacer la inversión que se realiza en cada sector a través de las líneas de créditos la Corporación se rige por su ley orgánica, en la cual quedan estipulados los ingresos que percibirá y que tendrá que cancelar por concepto de impuestos y transferencias. Para llevar a cabo su labor a esta institución al igual que

---

<sup>11</sup> Véase en [http://www.corfo.cl/acerca\\_de\\_corfo/que\\_es\\_corfo](http://www.corfo.cl/acerca_de_corfo/que_es_corfo) , visitada día martes 30 noviembre de 2010 a las 16:52

<sup>12</sup> Nota: La cantidad de necesidades fueron reducidas a 10 y las líneas suman más de 50, sin embargo toda la información entregada en este párrafo corresponde al periodo de Práctica Profesional que se dio en el año 2007

<sup>13</sup> Nota: Toda la información con respecto a las líneas así como las personas que pueden postular a los distintos créditos se pueden encontrar en el link [http://www.corfo.cl/lineas\\_de\\_apoyo](http://www.corfo.cl/lineas_de_apoyo) donde están las líneas de crédito actualizadas

otras entidades de gobierno cuentan con un presupuesto<sup>14</sup> que es aprobado cada año, para ello existen etapas<sup>15</sup> y trámites que quedan estipuladas a continuación:



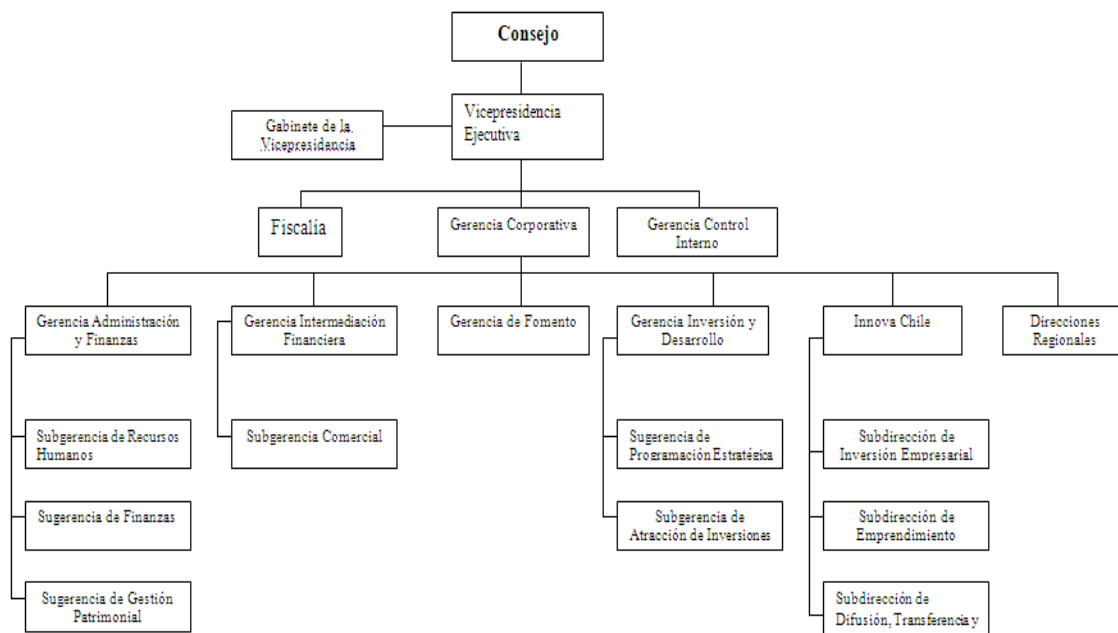
Para el año 2009 se designó un presupuesto inicial de \$1.009.865.851 millones de pesos, los cuales fueron aumentando por diversos reajustes y leyes que se tramitaban todo esto debido a los préstamos que eran adquiridos por la entidad, logrando de esta manera que el presupuesto inicial aumentara.

<sup>14</sup> Nota: Todo lo que hace referencia al presupuesto con que cuenta la corporación queda establecida en su reglamento. Sin embargo, se adjunta lo presupuesto correspondiente al 2010, que se encuentra en la página 133 de este informe. Los estados financieros de la Corporación se encuentran en su página web [www.corfo.cl](http://www.corfo.cl)

<sup>15</sup> Véase en esquema de la dirección de presupuestos, [www.dipres.cl](http://www.dipres.cl), obtenido el día jueves 15 de octubre de 2009 a las 16.30 hrs

## 1.2 ADMINISTRACION DE CORFO

### 1.2.1 Organigrama<sup>16</sup>



#### 1.2.1.1 Consejo

El Consejo lo integraban las siguientes personas hasta el año 2010 cuando se efectuó cambio de gobierno.

- Presidente

Hugo Lavados Montes

*Ministro de Economía, Fomento y Reconstrucción*

---

<sup>16</sup> Nota, Elaboración Propia, basada en el organigrama vigente durante el periodo de práctica hasta mediados de 2009 y la actual estructura corporativa; Véase anexos con los organigramas originales tanto actual como antiguo.

- Vicepresidente Ejecutivo

Carlos Álvarez Voullième

- Integrantes del Consejo

Mariano Fernández Amunátegui

*Ministro de Relaciones Exteriores*

Andrés Brañes

*Ministro de Hacienda*

Paula Quintana Meléndez

*Ministra de Planificación*

Marigen Hornkohl Venegas

*Ministra de Agricultura*

- Consejero designado por el Presidenta de la República

Carlos Mladinic Alonso

Actual Directiva<sup>17</sup>

Presidente

Juan Andrés Fontaine Talavera

Ministro de Economía, Fomento y Turismo

Vicepresidente Ejecutivo

Hernán Cheyre Valenzuela

Integrante de Consejo

Alfredo Moreno Charme

*Ministro de Relaciones Exteriores*

Felipe Larraín Bascuñán

*Ministro de Hacienda*

Felipe Kast Sommerhoff

*Ministro de Planificación*

José Antonio Galilea Vidaurre

*Ministro de Agricultura*

---

<sup>17</sup> Nota: Esta nómina corresponde a los integrantes que conforman el nuevo Consejo de CORFO, todo esto debido al nuevo gobierno que está al mando del país en la actualidad.

La Corporación debía preocuparse de la formulación de la Normativa que la regiría, todo esto se tendría que ser llevado a cabo como primer objetivo una vez que fuera aceptado el proyecto de ley. En este reglamento quedan estipuladas las responsabilidades de cada cargo, en especial los que respecta al Vicepresidente y el Consejo. Además de las metas que tiene que desarrollar la Corporación, labores a desempeñar por los departamentos, entre otras especificaciones que quedan estipuladas en la Ley 6640.

En los primeros artículos de esta Ley queda concertado que el Presidente de la Republica designará a los miembros del Consejo y las obligaciones que deben cumplir; por ejemplo, el Vicepresidente tendrá como función la representación legal y atribuciones que tengan relación con el Consejo, entre algunas de las labores que tiene este último están las siguientes

- Formular un plan que permita el aprovechamiento de las condiciones naturales que tiene el país, como son las actividades de minería, agricultura, industria y comercio. Esto considerando cada una de las regiones del país, lo que tendrá como fin elevar el nivel de vida de la población nacional.
- Realizar estudios que den a conocer medios acordes para desarrollar las nuevas producciones, además de aumentar las que ya se encuentran, puesto que esto permitiría mejorar las condiciones en relación a la calidad, rendimientos y costos, también lo que tiene que ver con el transporte, almacenamiento y ventas, puesto

que dichos estudios otorgarían información para aprovechar de manera en su estado como en precios más conveniente de dichos bienes.

- Efectuar ensayos de producción o comercio a escala de acuerdo a los resultados que se obtengan con los datos recabados en el inciso anterior.
- Colaborar en la fabricación o importación de maquinaria y los elementos necesarios para aumentar las producciones; además fomentar la participación de la población en actividades ya sean industriales o comerciales y el consumo de productos nacionales
- Estudiar las maneras de financiamiento y conceder los prestamos
- Recibir erogaciones o contribuciones voluntarias; En el caso que se efectúe algún tipo de donación a la Corporación, esta se encontrara exenta de impuestos y no será necesario efectuar tramites de
- Proponer al Presidente de la República el reglamento y sus respectivas modificaciones, así como también dictar el reglamento interno de la Corporación.

- Condonar toda clase de intereses y sancionar los créditos que sean incobrables<sup>18</sup>

### **1.2.2 Gerencias<sup>19</sup>**

El organigrama de la institución se encuentra distribuido aproximadamente en nueve gerencias, las que a su vez agrupan a subgerencias de acuerdo a la labor que estas lleven a cabo. Las actividades que cada departamento realiza es determinado por su Gerencia quienes plantean los objetivos a seguir durante el año y en base a ello desarrollan su trabajo. En este caso se consideraran cuatro gerencias y las direcciones regionales que participan directamente en la labor de fomentar el desarrollo del país, sin dejar de considerar las actividades que realizan las otras cinco que son parte de la base de la institución y que permiten que las tareas se lleven a cabo, como es la Gerencia de Administración y Finanzas que tienen en sus divisiones las subgerencias de Recursos Humanos, departamento importante por tener relación con los trabajadores que son fundamentales para que la Corporación vaya cumpliendo los quehaceres planteados.

Las Direcciones Regionales, por su parte hacen su aporte en cada una de las provincias en donde se encuentran ubicadas, colocando énfasis en las características de las zonas en donde se encuentran e impulsando esos sectores. A continuación se darán a conocer las cuatro gerencias que contribuyen en las tareas de CORFO.

---

<sup>18</sup> Véase en la “Legislación Orgánica de CORFO Ley 6640, actualizada al 1 de junio 1990”, ubicada en la Biblioteca de la Corporación de Fomento de la Producción

<sup>19</sup> Nota: Las gerencias descritas en este punto corresponden a la distribución que tenía la administración de la Corporación hasta 2009, cualquier cambio efectuado posterior a esta fecha no será revisado por no estar presente durante el periodo de práctica

### **1.2.2.1 Gerencia de Fomento**

#### Objetivo

Contribuir a aumentar el valor de los negocios de las empresas para lograr hacerla competitivas mediante el mejoramiento de su gestión y fortaleciendo sus redes y alianzas.

Para lograr este objetivo Fomento va incorporando diferentes métodos de apoyo algunos por ejemplo son:

- Fortalece a los emprendedores en el desarrollo de capacidades y competencias, además de guiarlos en el cofinanciamiento que les permite acceder a nuevas oportunidades de trabajo que se le presenten
- Articula y coordina los proyectos que tengan alguna relación con el desarrollo empresarial de alguna zona o territorio, otorgando de esta forma el aumento de la competitividad y proyección.
- Promueve el surgimiento, integración de empresas, además de preparar y desarrollar proyectos para que dichas instituciones obtengan información sobre los mercados relacionados con su rubro y de esta manera, adquirir el tamaño más acorde para aprovechar las economías de escala.

### Líneas de Apoyo

Fomento de Calidad (FOCAL)	Programa de Emprendimiento Locales (PEL)
Programa de desarrollo de Proveedores (PDP)	Proyectos Asociativos de Fomento (PROFO)
Programa de Preinversión en Medio Ambiente	Programa de Preinversión en Eficiencia Energética
Programa de Preinversión en Áreas de Manejo de Pesca Artesanal	Programa de Preinversión en Riesgo
Programa de Fomento al Cine y a la Industria Audiovisual	Certificación para Servicios Turísticos de Calidad

#### **1.2.2.2 Gerencia De Intermediación Financiera**

##### Objetivo

Esta gerencia tiene como objetivo el ser la banca de segundo piso de CORFO a través de la provisión de recursos a los bancos y a otras entidades intermediarias para el financiamiento de las actividades productivas de las empresas privadas y las personas<sup>20</sup>

Para poder llevar a cabo este objetivo va desarrollando y operando programas que concedan participar en actividades de carácter productivas, para ello es necesario contar con iniciativas que sean innovadoras que sean un aporte a dar soluciones a las diferentes imperfecciones que pueda tener el mercado financiero. Además de ir gestionando

---

<sup>20</sup> Véase en [http://www.corfo.cl/acerca\\_de\\_corfo/intermediacion\\_financiera/mision](http://www.corfo.cl/acerca_de_corfo/intermediacion_financiera/mision) pagina visitada el día 03de abril de 2009 a las 16:14

condiciones para crear empresas y que dichas instituciones vayan evolucionando con el tiempo.

Líneas de Apoyo

Capital de Riesgo CORFO Inversión	Capital de Riesgo para PYMES Innovadora
Capital de Riesgo CORFO para Empresas Emergentes	Reprogramación de Créditos PYME
Subsidio a Estudios de Preinversión Alta Tecnología	Subvención a la Prima de Seguro Agrícola
Leasing CORFO PYME	Financiamiento de Capital de Trabajo vía Factoring
Crédito CORFO Eficiencia Energética	Crédito CORFO Energía Renovable no Convencional (CCERNC)
Crédito de Pregrado	Crédito de Postgrado
Crédito CORFO Microempresa	Crédito CORFO Exportación: Financiamiento al Exportador Chileno
Crédito CORFO Inversión	Cobertura CORFO de Préstamos Bancarios a Exportadores COBEX

Crédito CORFO Multisectorial	Crédito CORFO Medioambiental
Crédito CORFO Exportación: Financiamiento al Comprador Extranjero	Crédito CORFO Regional

### 1.2.2.3 Gerencia Inversión y Desarrollo

#### Objetivo

Contribuir a localizar en Chile proyectos de inversión privada, de origen nacional y extranjero, en sectores de alto potencial e impacto<sup>21</sup>

Esta gerencia al igual que las anteriores se rige por un plan que es formulado a principios de cada año. En este caso el objetivo actual se llevara a cabo utilizando promociones de inversión de activos y focalizados. Las asesorías son importantes al momento de querer cumplir con las promociones, además de incluir servicios de información e incentivos de carácter económicos, pero que solo serán dados a aquellos inversionistas que estén en la etapa de evaluación y ejecución de sus ideas de negocios.

---

<sup>21</sup> Véase en [http://www.corfo.cl/acerca\\_de\\_corfo/inversion\\_y\\_desarrollo/mision](http://www.corfo.cl/acerca_de_corfo/inversion_y_desarrollo/mision) página visitada el día 03 de abril de 2009 a las 16:35

Líneas de Apoyo

Programa de Preinversión en Energías Renovables No Convencionales	Subsidio a Estudios de Preinversión en la etapa avanzada para proyectos de ERNC (Energía Renovable No Convencional)
Servicio de Apoyo al Inversionista	Consortios Tecnológicos Estudios de Preinversión
Subsidio a Estudios y/o Asesorías Especializadas en la Etapa de Preinversión Regional	Subsidio a Estudios de Preinversión en Zonas Extremas y de Rezago Productivo
Subsidio a la Facilitación de la Puesta en Marcha en Zonas Extremas y de Regazo Productivo	Subsidio a la Inversión en Activos Fijos en Zonas Extremas y de Regazo Productivo
Subsidio a Programas de Capacitación de Alta Especialización Alta Tecnología	Subsidio a la Formación de Recursos Humanos Alta Tecnología
Subsidio a la Facilitación de la Puesta en Marcha Alta Tecnología	Subsidio a la Inversión en Activos Fijos Inmovilizados Alta Tecnología
Subsidio al Arrendamiento a Largo Plazo de Inmuebles de Propiedad de Terceros Alta Tecnología	Subsidio al uso y arrendamiento de Inmuebles de Propiedad de CORFO Alta Tecnología
Subsidio a la inversión en Inmuebles de Interés Turístico o Patrimonial en Lota y Valparaíso	

#### **1.2.2.4 Gerencia Innova Chile**

##### *Objetivo*

CORFO, a través de Innova Chile, es la principal agencia pública a cargo de impulsar la innovación en todo tipo de empresas, tanto consolidadas como nuevas (emprendimientos). También cuenta con importantes líneas de apoyo dirigidas a centros de investigación<sup>22</sup>

Esta gerencia a diferencia de las otras, está muy centrada en ir fomentando la innovación, esto incluye que se le otorguen herramientas para que las entidades que postulen puedan efectuar, no tan solo que su negocio surja, sino que también tenga características distintas a las de su competencia y por el solo hecho de que estas empresas adquieran una manera diferentes de llevar a cabo sus negocios, logran que sean la expansión, lo que será beneficioso no tan solo para el nuevo negocio, sino que también para el país. Por esta razón, dentro de los objetivos que la actual Presidenta de la Republica Michelle Bachelet Jeria, planteo desarrollaría su mandato fue el impulso a la innovación y es por ello que se están creando instituciones que junto al apoyo y respaldo de CORFO, vayan haciendo que mas empresas se dediquen a planear nuevos proyectos.

---

<sup>22</sup> Véase en [http://www.corfo.cl/acerca\\_de\\_corfo/innova\\_chile/que\\_es\\_innovachile](http://www.corfo.cl/acerca_de_corfo/innova_chile/que_es_innovachile) página visitada el día 03de abril de 2005 a las 16:55

Líneas de Apoyo

Incentivo Tributario a la Inversión en Investigación y Desarrollo	Prospección e investigación de mercados externos
Plataforma de Negocios para la Innovación	Apoyo a la Protección de la Propiedad Industrial
Innovación Precompetitiva	Bienes Públicos para la Innovación
Consortios Tecnológicos Estudios de Preinversión	Consortios Tecnológicos: Desarrollo
Misiones Tecnológicas	Pasantías Tecnológicas
Consultoría Especializada	Programa de Difusión Tecnológica
Centro de Difusión y Transferencia Tecnológica	Capital Semilla Estudios de Preinversión
Capital Semilla: Apoyo a la Puesta en Marcha	Incubadoras de Negocios: Creación
Operación de Incubadoras de Negocios	Redes de Inversionistas Ángeles

### 1.2.3 Direcciones Regionales

La Corporación desde sus inicios a buscado la manera de ir incluyendo en su labor las regiones del país, sin centrarse en solo una, puesto que cada una de ellas tiene en su zona algún recurso que es necesario ir explotando y de este modo hacer surgir al país de manera equilibrada aprovechando cada uno de sus rincones. En la actualidad esta entidad pública cuenta con una Dirección Regional a lo largo de Chile, sumando 15 en total, incluida la Casa Central que se encuentra en la Región Metropolitana.

Chile es una nación privilegiada, puesto que cuenta con diferentes tipos de climas, suelos, otorgando la oportunidad de utilizar los productos de todas las regiones y contar con una gama de bienes para comercializarlos tanto a nivel nacional como internacional. En la actualidad gracias a los aportes en tecnología (maquinarias), capacitación y aporte financieros las zonas pueden participar en el mercado con muchos productos y de esta forma alcanzar la exportación de los mismos.

A continuación se presentan las 15 regiones y sus apoyos principales para cada zona.

Región	Capital	Oportunidad detectada en la Zona
XV Arica y Parinacota	Arica	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Cultivo de Frutas y Hortalizas Frescas</li><li>▪ Producción y Comercialización Acuícola</li></ul>

I Tarapacá	Iquique	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Minería y Servicios Asociados</li> <li>▪ Industria Agrícola Tradicional y No Tradicional</li> <li>▪ Acuicultura de Agua Dulce y Salada</li> </ul>
II Antofagasta	Antofagasta	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Minería</li> <li>▪ Turismo</li> </ul>
III Atacama	Copiapó	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Minería</li> <li>▪ Pesca y Acuicultura</li> <li>▪ Agroindustria</li> </ul>
IV Coquimbo	La Serena	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Industria Olivícola</li> <li>▪ Industria Turismo</li> <li>▪ Industria Vino</li> </ul>
V Valparaíso	Valparaíso	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Turismo</li> <li>▪ Agricultura</li> <li>▪ Tecnología y Servicios</li> </ul>
Región Metropolitana	Santiago	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Desarrollo Sectores Estratégicos</li> <li>▪ Clúster Exportadores</li> </ul>
VI Libertador Bernardo O'Higgins	Rancagua	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Industria Olivícola</li> <li>▪ Industria Turismo</li> <li>▪ Industria Vino</li> </ul>
VII Maule	Talca	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ganadería</li> <li>▪ Silvicultura</li> <li>▪ Turismo</li> </ul>

VIII Bío Bío	Concepción	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Biotecnología</li> <li>▪ Industria de la Carne</li> <li>▪ Logística y Servicios</li> </ul>
IX La Araucanía	Temuco	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Agroindustria Alimentaria</li> <li>▪ Turismo de Intereses Especiales</li> <li>▪ Acuicultura</li> </ul>
XIV de los Ríos	Valdivia	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Industria Agropecuaria</li> <li>▪ Turismo</li> </ul>
X de los Lagos	Puerto Montt	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Industria Agropecuaria</li> <li>▪ Industria Acuícola</li> </ul>
XI Aysén	Coyhaique	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Industria Agropecuaria</li> <li>▪ Turismo</li> </ul>
XII Magallanes y Antártica Chilena	Punta Arenas	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Industria Acuícola pesquera</li> <li>▪ Industria Pecuaria</li> </ul>

Capítulo II            LA            PRÁCTICA            ASISTENTE            EJECUTIVA  
COMERCIAL

La Gerencia de Intermediación Financiera, hoy llamada Gerencia de Inversión y Financiamiento fue creada en 1990 junto a otros departamentos. Dicha reestructuración obedece a la nueva administración que dirige hoy a la entidad, producto del cambio de gobierno.

En sus inicios la Gerencia tenía como finalidad desarrollar fuentes de financiamiento de largo plazo que contribuyeran al proceso de formación de capital por el sector privado nacional<sup>23</sup>. En cambio, hoy en día su objetivo es ser la banca de segundo piso de CORFO a través de la provisión de recursos a los bancos y a otras entidades intermediarias para el financiamiento de las actividades productivas de las empresas privadas y personas<sup>24</sup>.

Para lograr este objetivo, esta Gerencia formula y pone en marcha programas destinados al financiamiento de mediano y largo plazo de proyectos de inversión desarrollados por personas y privados. Los programas que se llevan a cabo, están basados en estudios e investigaciones de mercado, por lo tanto, se priorizan los estudios que arrojen resultados que permitan la formulación de programas que entreguen un aporte al crecimiento de nacional. Estos instrumentos operan a través de instituciones financieras que actúan como intermediarios, los cuales están orientados a facilitar la inversión y financiamiento

---

<sup>23</sup> Véase en Memoria 1991 CORFO

<sup>24</sup> Véase en [http://www.corfo.cl/acerca\\_de\\_corfo/intermediacion\\_financiera/mision](http://www.corfo.cl/acerca_de_corfo/intermediacion_financiera/mision) página visitada el día 03 de noviembre de 2009 a las 16:14

de la actividad productiva de empresas privadas, dándole mayor importancia a las micro, pequeñas y medianas empresas que requieran algún tipo de financiamiento.

Según el presupuesto 2009 se otorgarán los siguientes recursos para los programas que se presentan en el cuadro<sup>25</sup>

### PRESUPUESTO 2009

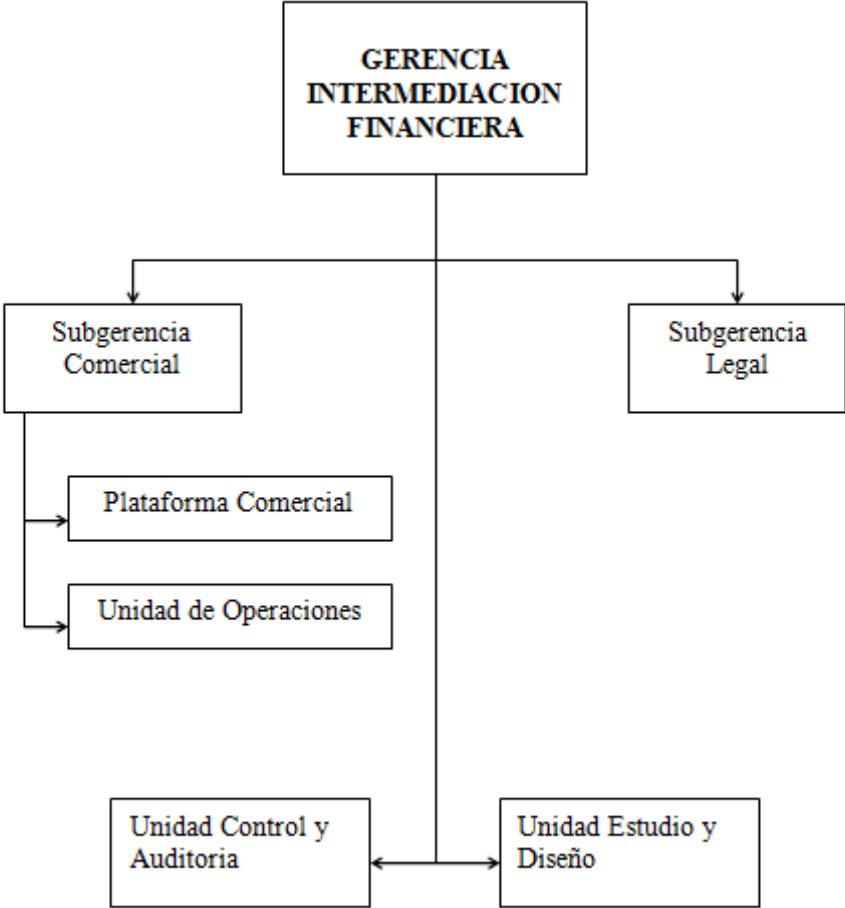
( expresado en Miles de Pesos)

ITEM PRESUPUESTARIO	PRESUPUESTO 2008	COMPROMISOS JUNIO 2008	EJECUCION JUNIO 2008	EJECUCION PROYECTADA 2008	PRESUPUESTO 2009
Estudio Pre y Postgrado	41.680.000	4.264.574	1.051.123	41.689.106	46.046.000
Financiamiento Créditos Pymes	244.822.068	71.387.860	36.031.587	143.618.105	214.715.228 (*)
Fondos de Inversión	23.141.830	17.100.726	7.726.989	24.465.318	23.142.000
<b>TOTALES</b>	<b>309.643.898</b>	<b>92.753.160</b>	<b>44.809.699</b>	<b>209.772.529</b>	<b>283.903.228</b>

(\*) Este Subítem incluye fondos asociados a la Línea de Financiamiento de Largo Plazo cuya Glosa Presupuestaria se relaciona con la nueva licitación de coberturas de FOGAIN por un monto de US\$300 millones (paridad de US\$470.00).

<sup>25</sup> Nota: Información obtenida en presentación efectuada por la Gerencia en octubre 2008.

**2.1 Organigrama de la Gerencia de Intermediación Financiera (GIF)<sup>26</sup>**



---

<sup>26</sup> Nota: Este organigrama es de elaboración propia basándose en la estructura organizacional existente hasta 2009 y de acuerdo al periodo en que se efectuó la práctica profesional en la Gerencia.

## **2.1.1 Descripción del Organigrama<sup>27</sup>**

### ***2.1.1.1 Gerencia de Intermediación Financiera***

La gerencia tiene como objetivo la creación y puesta en marcha de programas que faculten a las PYMES - sector principal al cual van dirigidos - acceder a financiamiento que les proporcione los recursos que ayuden a la elaboración de nuevos proyectos internos, los cuales permitirán a las empresas aumentar la competitividad e ingresar a nuevos mercados que colaboren al crecimiento de la organización.

Para el cumplir con esta meta, la Gerencia se encuentra subdividida en departamentos, cuyas labores quedan determinadas y controladas por sus respectivos Subgerentes y Jefes de áreas, quienes tienen la responsabilidad de desarrollar su actividad de la mejor manera posible, todo esto bajo la custodia de la Gerencia, sin embargo, a esto se debe sumar la participación que tienen los bancos y entidades intermediarias que colaboran con el financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas que se acogen a alguno de los programas que tiene a cargo la Subgerencia Comercial.

### ***2.1.1.2 Subgerencia Comercial***

Esta Subgerencia tiene como labor promover y promocionar los productos que tiene a cargo la Gerencia, siendo estas las líneas de Crédito y Coberturas. Para ello, se coordina

---

<sup>27</sup> Nota: todos estos datos son recabados con personal de la Gerencia hasta el año 2009.

a través de las dos subdivisiones que tiene a su cargo. Una de ellas es la Plataforma Comercial, que tiene como misión promover los productos de la Gerencia. Por otro lado, tenemos a la Unidad de Operaciones cuya labor es encargarse de gestionar los pagos de las comisiones por concepto de Coberturas Cobex, Fogain, Fondo de Garantía de Inversiones, y la confección de los pagarés que respaldan los distintos créditos, entre otras labores.

#### ***2.1.1.3 Subgerencia Legal***

Este Departamento que tiene como función gestionar la firma de los contratos que se deben firmar entre los Intermediarios Financieros y CORFO para su incorporación como intermediarios de CORFO, ya sea en la operación de Líneas de Crédito o Coberturas, es decir, se preocupa de formalizar los acuerdos que se hacen entre bancas y Corporación cuando se decide ingresar al programa que se ha solicitado.

#### ***2.1.1.4 Unidad de Control y Auditoria***

Esta sección se encarga de hacer auditorías internas y externas, con la finalidad de ir revisando constantemente las operaciones que se lleven a cabo dentro de la Gerencia, tanto en la actividad administrativa como financieras y con ello asesorar y recomendar la solución de algún problema que se encuentre y de esta manera fortalecer la gestión que tenga la Gerencia e intermediarios financieros.

#### ***2.1.1.5 Unidad de Estudio y Diseño***

Esta unidad tiene como labor la creación o modificaciones que tengan que ejecutarse a las diferentes Líneas de Crédito o Coberturas que existen, estudiar la factibilidad que tengan los productos nuevos que se quieran crear dentro de la Gerencia y además se encargan de diseñar nuevos sistemas que permitan efectuar la labor de los Ejecutivos más eficientemente.

### **2.2 Productos de la Subgerencia Comercial**

La Subgerencia cuenta con aproximadamente 23 programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas, los cuales se encuentran destinados a colaborar al surgimiento y ampliación de la participación en el mercado tanto a nivel nacional como internacional de estas organizaciones, para ello es necesaria la activa participación de intermediarios financieros quienes administran los recursos de CORFO para apoyar a las PYMES.

A continuación, se efectuará una pequeña descripción de algunos de los programas<sup>28</sup> que tiene la Gerencia de Intermediación Financiera, sin embargo es importante considerar que cada día y en base a estudios respectivos, se generan nuevas necesidades que presentan los distintos negocios, por lo tanto se van creando y sumando nuevas líneas de apoyo.

---

<sup>28</sup> Nota: Para obtener más información de todos los programas que tiene la Gerencia se puede recurrir a la Oficina de información, reclamos y sugerencia que tiene la entidad donde se entregan revistas y folletos, así como su página web [www.corfo.cl](http://www.corfo.cl)

Nombre del Programa	Objetivo <sup>29</sup>
Capital de Riesgo CORFO Inversión Directa en Fondos de Inversión	Inducir al acrecentamiento de industrias que apoyen proyectos cuyas actividades son de carácter riesgoso, así como el aumento de la participación de inversores privados en los Fondos de Inversión, de esta forma permitir la estimulación de la inversión privadas a las PYMES.
Capital de Riesgo para PYMES Innovadoras	Medio de Financiamiento que se entrega a los proyectos innovadores para permitir ponerlos en marcha o extender las posibilidades de crecimientos de las ideas ya existentes, sin embargo es necesarios que estos planes tengan altas posibilidades de surgimiento en el tiempo y que no tengan una vida útil a corto plazo.

---

<sup>29</sup> Nota: Las definiciones corresponden a las entregadas en la página web de CORFO, [www.corfo.cl](http://www.corfo.cl), el 20 abril 2009 las 16:40 hrs

<p>Capital de Riesgo CORFO para Empresas Emergentes</p>	<p>Aportar con subvención para aquellas organizaciones que estén surgiendo inicialmente como entidad económica y que puedan demostrar que se tienen proyectos revolucionarios y nuevos que permitan a la empresa una perduración en el tiempo.</p>
<p>Leasing CORFO PYME</p>	<p>Aporte económico que entrega la corporación por medio de leasing que consiste en un arrendamiento de herramientas que aporten al desarrollo de lo empresa como maquinarias, equipos, materiales, entre otros y que pasado un tiempo se pueden adquirir, es decir comprar dicho bien.</p>
<p>Crédito de Pregrado y Postgrado</p>	<p>Préstamo de largo plazo que se entrega a los solicitantes para pagar la realización de estudios de pregrado que se lleven a cabo dentro del territorio nacional y de postgrado que se quieran llevar a cabo en alguna entidad educacional extranjera. Estos dineros se entregan por medio de entidades financieras con recursos de la Corporación.</p>

<p>Crédito CORFO Exportación: Financiamiento al Exportador Chileno</p>	<p>Préstamos de mediano y largo plazo que proporciona a las empresas nacionales dedicadas a las exportaciones cubrir los gastos que se incurran en las reposiciones permanentes que se efectúen en la compra de materias primas e insumos que se utilizan en la producción de bienes y servicios que se venden al exterior, así como también cubrir los procesos de certificación.</p>
<p>Crédito CORFO Exportación: Financiamiento al Comprador Extranjero</p>	<p>Crédito que otorga a las empresas exportadoras nacionales proponer al comprador extranjero con el que tenga algún negocio el financiamiento de largo plazo para la compra de los bienes o servicios que han sido exportados</p>
<p>Crédito CORFO Inversión</p>	<p>Otorga recursos económicos de largo plazo a las pequeñas y medianas empresas, con la finalidad que estas puedan desarrollar aquellos proyectos de inversión que les permitan el surgimiento de sus negocios.</p>

Subsidio a Estudios de Preinversión Alta Tecnología

Cofinanciamiento – unión de dos o más líneas de crédito que son otorgadas a un organismo para llevar a cabo la ejecución de un proyecto – que se destina con la finalidad de cubrir un porcentaje de los estudios que se efectúan antes de desarrollar un proyecto de inversión en el área de la tecnología.

### **2.3 Línea de Apoyo Cobertura de Préstamos Bancarios a Exportadores Medianos y Pequeños**

Cobertura de Préstamo Bancario a Exportadores, es una garantía de CORFO que otorga a las pequeñas y medianas empresas con la finalidad de proporcionar un apoyo a las ventas al exterior que tengan las empresas nacionales, posibilitando de este modo el financiamiento bancario a los exportadores.

La cobertura se entrega mediante un programa que cuentan los bancos denominado Préstamo para Exportadores –cuya sigla es PAE- consistente en una subvención que se entrega a los clientes exportadores mediante créditos que pueden ser en moneda extranjera, pesos y/o unidad de fomento con el objeto de cubrir los gastos que se generan por las exportaciones que se deseen efectuar.

Las entidades que se acogen a este programa tiene como aval a la Corporación que cubre un 50% del monto total solicitado en el PAE al banco correspondiente, de esta forma la entidad financiera tiene un respaldo en caso de que el exportador no pueda cumplir con sus compromisos económicos adquiridos. Sin embargo, la cobertura se hace efectiva solo cuando el banco informe del hecho y se produzca la notificación que corresponde a la demanda judicial que haya efectuado el intermediario financiero por el no pago de la deuda<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup> Nota: Los datos fueron obtenidos por medio del reglamento e información entregada por ejecutiva encargada del crédito hasta el 2009.

Los Bancos o Intermediarios Financieros que operan y tienen convenio con la Corporación para cubrir estos Préstamos son los siguientes:

- Banco de Créditos e Inversiones
- Banco Santander Chile
- BCI
- Banco De Chile
- Banco Security
- Banco Itaú
- Rabobank Chile
- Banco Monex
- Banco Bice
- *Banco Internacional*
- *Banco Estado*
- *Corpbanca*

Cabe señalar que durante el año 2008 los tres últimos bancos nombrados en la lista se incorporaron como nuevos intermediarios, sin embargo el Banco del Desarrollo y Banco BBVA, dejaron de pertenecer a esta agrupación, manteniendo la intermediación de las líneas de crédito con las cuales tenía compromiso financiero<sup>31</sup>

### **2.3.1 Condiciones para obtener la Cobertura<sup>32</sup>**

El empresario que desee acceder a este programa debe cumplir los siguientes requisitos:

- Empresa privada exportadora, ya sea de una persona jurídica o natural con giro

---

<sup>31</sup>Nota: Información entregada por Ejecutiva encargada de Cobex hasta mediados de 2009

<sup>32</sup> Nota: Todos los datos entregados en este punto, fueron obtenidos del Reglamento de Cobex presente hasta mediados de 2008 y las modificaciones fueron efectuadas en base a lo informado por Ejecutiva encargada del crédito hasta mediados de 2009.

- Empresa cuyas ventas anuales no sean superiores a \$20.000.000, excluyendo IVA, esto según el balance del último año o las 12 últimas declaraciones mensuales determinados por el formulario 29 del Servicio de Impuestos Internos.
- El Solicitante deberá estar en la categoría de riesgo C1 o superior, todo esto de acuerdo a las normas de clasificación que entrega la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras según la ley 18.045 en el Título 14, Artículo 88
- Las empresas que deseen efectuar exportaciones por primera vez, podrá acceder demostrándole al banco por medio de ordenes de pedidos recibidos por compradores extranjeros.

Así como el Solicitante del crédito debe cumplir con requisitos para postular al beneficio, este debe tener en claro las condiciones que tiene la cobertura, estas son:

- Hasta mediados del 2008 el monto máximo otorgado a los exportadores de PYMES era de US\$ 2.000.000, sin embargo por motivos de la actual crisis económica que se está viviendo y del nuevo sistema, este monto a ascendido a US\$ 5.000.000. Sin embargo, cabe señalar que esta cantidad corresponde al total que tenga el solicitante, es decir se sumaran todas las líneas con cobertura que tenga en otros bancos. Las empresas que se acogen a este préstamo tiene la facilidad de adquirir compromisos financiero con más de un banco, el cual será responsable de evaluar su acceso al préstamo

- Las líneas tienen una vigencia de hasta dos años y son renovables
- CORFO tiene la responsabilidad de cubrir hasta un 50% del monto total de la deuda contraída en el PAE con cobertura, por ejemplo si una empresa solicita US\$ 800.000.- la corporación se hace cargo de pagarle al banco US\$400.000.-

## **2.4 Trabajo Desempeñado**

Durante la Práctica Profesional, se desempeño una labor en la Subgerencia Comercial trabajando directamente como asistente de la Ejecutiva Comercial encargada de la Cobertura para Exportadores, entre otros instrumentos que tenía a su cargo, sin embargo el trabajo se aboco en su mayoría al Cobex.

Dentro de las tareas estaba la tramitación de documentos interna y externa, utilización de los sistemas operativos que tiene la subgerencia.

Como queda explicado en el punto anterior la cobertura para exportadores está ligada a los préstamos a exportadores que los bancos tienen dentro de los diferentes medios de financiamiento que están en el área de comercio exterior.

A continuación se presenta un esquema del trabajo efectuado y luego la explicación de cada uno de los puntos:



#### **2.4.1 Solicitud de la Cobertura al Banco**

La empresa que tiene el Préstamo a Exportadores puede solicitar al banco que se acoja a la cobertura para exportadores que tiene CORFO y de esta manera en caso de que la empresa sufra algún contratiempo que le impida cumplir con sus obligaciones con el banco, éste último no se vea perjudicado y pueda recibir un porcentaje del monto prestado al exportador.

Cuando el Solicitante pide la línea debe ser evaluado por el banco, quien le solicitará documentación comercial y financiera, entre los cuales se encuentra balances, estados de resultados, IVAS, escrituras, garantías, entre otros. Una vez que estos documento son requisados y revisados por el Ejecutivo del banco al cual se está solicitando el crédito,

éste envía a CORFO la solicitud<sup>33</sup> adjuntando una declaración jurada, que tiene como finalidad el compromiso de la empresa exportadora de utilizar los recursos solicitados al banco para a fines de exportación

#### 2.4.2 Recepción y Tramitación en la Subgerencia

Una vez recepcionado en la Subgerencia Comercial por parte de la Ejecutiva, procederá a revisar la elegibilidad de los datos y requisitos para el otorgamiento de la cobertura, además se verifica el envío y datos de la declaración jurada. Entre los principales datos a revisar se encuentran el monto solicitud, los plazos, las ventas y la clasificación de riesgo, entre otros. Si el documento se encuentra en orden se genera una planilla con las nuevas solicitudes de líneas que hayan llegado a la subgerencia durante la semana. La planilla es muy similar a la que se muestra más abajo

#### Planilla para solicitar Línea a Comité

BANCO	EMPRESA	RUT	CLASIFICACIÓN DE RIESGO	VENTAS ANUALES US\$	EXPORTACIONES TOTALES AÑO ANTERIOR US\$	MONEDA LINEA	MONTO LINEA	COBERTURA LINEA US\$	INICIO VIGENCIA LINEA	TERMINO VIGENCIA LINEA
De Chile	Viña Márquez S.A.	96.925.710-6	B	518.812	118.539	US\$	800.000	400.000	31/03/2008	14/02/2009

Esta planilla se presentaba siempre que las líneas eran solicitadas por primera vez, sin embargo muchas veces las empresas necesitan prorrogar la fecha de término de vigencia

---

<sup>33</sup> Ver anexo adjunto en la página 137 de este informe, formato de solicitud

o bien aumentar o disminuir el monto solicitado originalmente. En estos casos el banco indicaba en la solicitud los nuevos requerimientos. En esos casos era necesario hacer una planilla parecida a la anterior, suprimiendo algunos datos y agregando otros como muestra el siguiente esquema:

**Planilla de para solicitar modificaciones de Líneas vigentes**

BANCO	EMPRESA	RUT	VENTAS ANUALES US\$	MONEDA LINEA	MONTO LINEA	COBERTURA LINEA US\$	INICIO VIGENCIA LINEA	TERMINO VIGENCIA LINEA	Nº ACUERDO	Nº CERTIFICADO COBERTURA
De Chile	Viña Márquez S.A.	96.925.710-6	518.812	US\$	800.000	400.000	31/03/2008	14/02/2009	20.253	35

Cuando ocurrían las modificaciones se debía adjuntar fotocopia del acuerdo original y sus modificaciones si las hubiere

Cabe señalar, que todos los Ejecutivos debían preparar presentaciones en base a las solicitudes que se les hacían llegar los bancos, ya sea por coberturas o créditos. Dichas presentaciones eran presentadas al Comité Ejecutivo de CORFO para su evaluación y resolución de aprobación o rechazo de la petición.

El Comité Ejecutivo estaba compuesto por todos los Gerentes, Fiscal y Secretario General de CORFO, la reunión se efectuaba todos los días martes y se estudiaba cada uno de los casos que se presentaban, correspondientes a cada uno de los programas que tenían los Ejecutivos. Una vez aceptada la propuesta se comenzaba con la tramitación del Acuerdo, documento que tiene por finalidad formalizar la aprobación de la solicitud de cobertura por parte del Comité.

Hasta mediados del año 2009 para agilizar la tramitación de las coberturas se creó un sistema informático que permite hoy en día la aprobación en línea de las coberturas por parte del Gerente de Intermediación Financiera, facultado por Comité Ejecutivo para tal tarea, llevando a acotar los tiempos de respuesta a los bancos desde dos semanas en el sistema antiguo a dos días con el nuevo sistema.

### **2.4.3 Resolución de la Solicitud**

Cuando se obtenía la resolución de la solicitud se formulaba el acuerdo por parte de la Secretaria General. Una vez llegado el acuerdo a la Ejecutiva se ingresaba el número de acuerdo a la planilla.

En esta planilla se calculaba la comisión que consistía en un porcentaje del 0.3%<sup>34</sup> anual sobre el monto de la línea aprobada, por concepto de garantía de dicho proceso y que el banco intermediario debía cancelar en un plazo no superior a 15 días hábiles, desde la fecha en que era comunicada la aprobación al programa por parte de la Corporación; en el caso de que el intermediario no hiciera el pago dentro del rango estipulado, se dejaría sin efecto dicha entrada a la cobertura.

El cálculo de la comisión tenía la siguiente fórmula:

---

**Comisión= Monto de la Línea\*0.3%/365\*Nº días que indica el Bco.**

Elaboración Propia

Monto de la Línea: Es la cantidad de dinero por el cual es extendido el PAE, dicha cantidad puede ser en dólares, pesos o unidad de fomento.

0.3: porcentaje anual que debe pagar el beneficiario sobre el monto de la línea aprobada y que es pagada por el banco intermediario, como una manera de que la Corporación acepte la solicitud. Es de suma importancia, dejar en claro que dicho porcentaje fue válido hasta mediados del año 2008, en la actualidad asciende al 0.75%<sup>35</sup>

365: Base para el cálculo de la comisión, corresponde a los días del año

Número de días que indica el Banco: se refiere al periodo de vigencia por el cual se solicito la línea, se da de la resta de fecha de inicio y término.

Una vez efectuado el cálculo anterior, se envía al banco intermediario una carta en donde se comunica la aprobación de la línea, el monto de la comisión y se adjunta una copia del acuerdo.

---

<sup>35</sup>Hasta el 2009 dicho porcentaje había aumentado a un 0.75%, de acuerdo a las modificaciones que se han efectuado al reglamento de la cobertura.

#### **2.4.4 Entrada en vigencia de la Cobertura.**

Cuando al Banco le llega la carta en donde se informa de la cantidad de dinero que debe pagar para que comience a utilizar la cobertura, este envía un vale vista a la Subgerencia con el monto solicitado. Cuando es recepcionado en la Gerencia y derivado a la Subgerencia se redacta un memorándum y se adjunta el vale vista, esto es llevado a la Caja de la Corporación, que es la encargada de su ingreso al Fondo de Cobertura.

Al mismo tiempo, se comienzan la redacción del certificado de cobertura, el cual indica que todos los PAE acogidos a la línea aprobada y enviados con posterioridad a la aprobación, tienen la cobertura de CORFO.

Los certificados de cobertura eran redactados y enviados a la firma del Gerente de Intermediación Financiera, de estos documentos se obtenían tres copias las cuales eran despachadas a: Secretaria General, Banco Intermediario y Archivo, en este último se componía de la solicitud del banco, acuerdo aprobatorio, copia certificado cobertura, PAE y cartas con aprobación de dichos préstamos en base al número que se le designaba.

La Secretaría General se encargaba de la generación de las actas, por lo que era necesario adjuntar al certificado, la resolución en donde se dejaba en claro la fecha en que se llegó a la aprobación y el acuerdo original y sus respectivas modificaciones que se le hayan efectuado a la línea.

## 2.4.5 Solicitud de Pae con cargo a la Cobertura

Cuando ya se hace todo el trámite anterior, el banco comienza a enviar solicitudes de PAES<sup>36</sup>, en donde va requiriendo montos con cargo al monto solicitado en la línea aprobada. El documento tiene que venir con una copia del pagaré, cuya función es respaldar el crédito otorgado; este Pae se revisa con la propósito de que cumpla con los requisitos en cuanto a monto, es decir que esté dentro del plazo de la línea que la fecha de inicio y término estén dentro de los plazos de la línea. Dicha información se registra en la planilla anteriormente señalada donde están registrados los datos de la operación, pero separados por bancos y operación, como se muestra en la siguiente figura:

### Planilla Registro Operaciones de Paes

OPERACIÓN N° 39						
Banco	De Chile					
Nombre	Viña Márquez S.A.					
RUT	96.925.710-6					
Acuerdo N°	20.253; 20.569; 20.990; 22.309					
Monto Línea	600.000					
Monto Cobertura	300.000					
Inicio Vigencia	13-11-2006					
Término Vigencia	31-03-2008					
Monto PAE	Fecha Inicio	Fecha Término	Prórroga	Estado	Abono	Fecha recepción
0	05-04-2006	04-07-2006		Pagado	95.000	01-08-2006
0	02-06-2006	29-11-2006	14-08-2007	Pagado	187.970	06-06-2007
0	31-07-2006	29-10-2006	26-07-2007	Pagado	92.694	06-06-2007
0	31-07-2006	29-10-2006		Pagado	93.000	02-02-2007
0	04-12-2006	01-10-2007		Pagado	200.000	06-06-2007
200.000	26-02-2007	01-10-2007		Pagado	0	02-03-2007
80.000	14-03-2007	05-11-2007		Vigente	0	16-05-2007
140.000	09-05-2007	05-12-2007		Vigente	0	16-05-2007
150.000	05-06-2007	03-12-2007		Vigente	0	06-06-2007
<b>570.000</b>						

<sup>36</sup> Ver anexo adjunto en la página 138 de este informe con formato de Pae

Si cumplía el PAE con los requerimientos se procedía a registrar los datos en la planilla anterior, posteriormente se le enviaba una carta al banco informando que dicho PAE se encontraba con cobertura CORFO. En el caso, de no cumplir con algunas de las condiciones se devolvía el documento con una carta en la cual se indicaba el motivo de la no aceptación.

Los bancos tenían la obligación de ir informando los pagos que se realizaban de cada PAE por parte del exportador, esto con la finalidad de ir amortiguando la deuda y liberando cupo para ingreso de más PAE. Dichos pagos los bancos los informaban por medio de una carta en donde se comunicaba dicho movimiento, en otros caso se informaban el pago vía correo electrónico.

Las empresas que recurrían a la cobertura podían solicitarla en más de un banco, siempre y cuando el total de líneas no superara los US\$ 2.000.000 en todo el sistema financiero.

## **2.5 Sistema Utilizado**

Es importante señalar que durante el periodo de práctica el sistema utilizado era el Consolidado<sup>37</sup> como queda explicado en un punto anterior, el cual consistía en una planilla Excel donde se registraban los datos de la operación que ingresaba a la cobertura, entre los datos estaban:

---

<sup>37</sup> Nota: El Consolidado contenía los datos que se presentaron en las planillas anteriores, donde se explicaba cada uno de los pasos que se llevaban a cabo para obtener un cobertura Cobex

- Identificación de la Empresa, Rut, sector económico, clasificación de riesgo, ventas anuales, exportaciones totales del año anterior, nombre del banco que actuaba de intermediario.
- Datos de la Línea, se registraba el monto solicitado, la cobertura que se otorgaba, fecha de inicio y término de la vigencia, el tipo de moneda empleada ya sea dólar, peso o unidad de fomento, el número de acuerdo y certificado con las respectivas modificaciones que se llevaran a cabo, el monto de la comisión.
- PAE por banco, se ingresaban cada una de las operaciones y movimientos que se hicieran en ellas, cada vez que era solicitado un PAE.
- Número de Registro, el cual permitía ubicarlo en las operaciones y archivos.

No obstante, en la actualidad este sistema manual ha sido reemplazado por un sistema computacional que entró en vigencia durante el segundo semestre del año 2008 y que tiene como principal función hacer más expedita y rápida la aprobación de las solicitudes.

La metodología empleada anteriormente a la puesta en marcha del nuevo sistema, tenía como principal dificultad la lentitud en la tramitación de las solicitudes, sin dejar de mencionar la cantidad de documentos que había tras cada petición, por lo que la necesidad de crear una nueva forma de trabajo era indispensable para acortar los tiempos que existían entre la petición y respuesta de los préstamos que se le entregaba a los bancos.

Estudiando estas dificultades y sumado a los avances tecnológicos que se están empleando en este nuevo siglo, se creó un sistema computacional que evitaría todo el trámite que hasta el primer semestre de 2008 se llevaba en forma manual. Esta nueva manera de trabajo, mantiene un contacto en línea entre el intermediario financiero y la Corporación, en este caso con la Ejecutiva encargada de esta Cobertura.

La forma que tiene este programa computacional es muy parecido al antiguo Consolidado, sin embargo presenta como diferencia que todo se hace de manera más rápida sin la necesidad de hacer los antiguos envíos de documentos por medio de cartas, puesto que ahora se suben como archivo adjunto al sistema, así como se suprimieron las reuniones del Comité Ejecutivo, ya que ahora el Gerente de Intermediación Financiera tiene la facultad de aprobar la cobertura; además el cálculo por concepto de comisión que deben pagar los beneficiarios es de manera automática, al igual que el pago del mismo.

A la ventaja que otorga este plan de trabajo haciéndolo más expedito, se suma una desventaja que es el colapso que se produce cuando se trabajan en forma simultánea con más de un programa, puesto que este sistema es utilizado por dos líneas, la Cobertura para Exportadores COBEX y Fondo Garantía de Inversión FOGAIN

## CAPITULO III APOYO QUE OTORGA CORFO A LOS CLUSTER

### 3.1 OBJETIVOS GENERALES

- Dar a conocer las líneas de crédito que CORFO tiene designadas en los distintos sectores para apoyar el desarrollo de los Clúster a nivel nacional

#### 3.1.1 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Describir que son los Clúster y los beneficios que tienen estos conglomerados
- Dar a conocer la importancia de los Clúster
- Señalar los Clúster que existen a nivel nacional e internacional

En la actualidad las empresas deben buscar e ir creando nuevas ventajas competitivas<sup>38</sup> que les ayuden a sobrevivir a los acelerados cambios que se van presentando en los diferentes mercados. Esto debido a las nuevas tecnologías que implementan los organismos, globalización de los mercados, intensificación de la competencia y la soberanía de los consumidores.

Sin embargo, las pymes son las principales entidades que viven de manera más cercanas dichos cambios, ya que no cuentan con las capacidades ni recursos suficientes que les permitan crear estrategias que le ayuden a insertarse en un nuevo escenario productivo, tecnológico, comercial y de negocios

De esta forma, las instituciones pueden optar a la idea de asociarse, si esto se llega a concretar entre un gran número de instituciones se logra tejer un entramado de relaciones que se enlazan hasta crear redes compactas, a estas agrupaciones de organizaciones que se ubican en un sector geográfico concreto se conocen hoy en día como Clúster.

---

<sup>38</sup> Para el término Ventaja Competitiva no existe una definición explícita, sin embargo se puede entender como aquella ventaja que obtienen las empresas cuando la rentabilidad que estas reciben es mayor a los costos de oportunidad de los recursos empleados para la generación de los bienes o servicios. Obtenido de artículo encontrado en [www.google.cl](http://www.google.cl), sin autor, pero basado en "Competitive Strategy" de Michael Porter, el día 28 de agosto de 2010

### 3.2 Término clúster

Este término surgió hace muchos años cuando en 1920 Marshall documentó la concentración de empresas en zonas geográficas delimitadas y los beneficios que estas obtenían de la interacción que se llevaba a cabo entre ellas<sup>39</sup>; Cabe señalar que a partir de esta primera aparición de esta palabra varios autores fueron formulando distintas definiciones para Clúster que traducido al español significa ramo, racimo o conglomerado; en general es un conjunto de cosas iguales que se agrupan en torno a un punto en común. A continuación los diferentes significados<sup>40</sup>:

“Un clúster es un grupo de empresas interconectadas e instituciones relacionadas en un determinado campo, que se encuentran próximas geográficamente, y que están vinculadas a través de elementos comunes y complementariedades.” Porter 1998

“El concepto más general de clúster sugiere menos estricto: una tendencia de las empresas dedicadas a actividades similares a colocalizarse, aunque sin tener una presencia particularmente importante en una área geográfica” Crouch y Farell 2001

“Un clúster es utilizado de forma muy sencilla para representar concentraciones de empresas que son capaces de producir sinergias debido a su proximidad geográfica a la

---

<sup>39</sup> Nota: este párrafo es obtenido de tesis “Clústeres: Teoría y Desarrollo”, autor Hugo Espinoza Benedetti, artículo encontrado en [www.universia.cl](http://www.universia.cl) página visitada el día 2 diciembre de 2010 a las 19:15

<sup>40</sup> Encontradas en artículo de internet <http://www.ipyme.org/Publicaciones/lopezbazo.pdf> el día 2 diciembre de 2010 a las 19:46 hrs

existencia de interdependencias entre ellas, a pesar de que su peso en el empleo total no sea preponderante ni incluso relevante” Rosenfeld 1997

“Los clúster económicos no solo tiene que ver con sectores me instituciones de apoyo, sino que tienen que ver con ellos tanto en cuanto sean mas competitivos debido a las relaciones que establecen entre ellos” Feser 1998

“Los Clúster son definidos aquí como un grupo de empresas pertenecientes a un sector localizadas en un mismo área geográfica” Swann y Prevezer

“Un Clúster es un amplio grupo de empresas de sectores similares en una localización determinada” Swan et al 1998

“Definimos un Clúster innovador como un amplio número de empresas industriales o de servicios que tienen un alto nivel de colaboración, habitualmente a través de un supply Caín<sup>41</sup> y operando bajo similares condiciones de mercado” Simmie y Sennett 1999

“Los Clúster pueden ser caracterizados como redes de empresas muy independientes (que incluyen proveedores especializados) relacionadas entres si a través de una cadena de producción de valor” Roelandt y Den Hertag 1999

“El popular término Clúster esta fundamentalmente ligado a esta dimensión local o regional de las redes... La mayoría de las definiciones comparten el concepto de Clúster como una red localizada de organizaciones especializadas, cuyos procesos productivos

---

<sup>41</sup> Cadena de Suministro o Cadena de Abasto (en inglés, *Supply Chain*) se entiende la compleja serie de procesos de intercambio o flujo de materiales y de información que se establece tanto dentro de cada organización o empresa como fuera de ella, con sus respectivos proveedores y clientes. explicación obtenida en [http://es.wikipedia.org/wiki/Supply\\_chain](http://es.wikipedia.org/wiki/Supply_chain), pagina visitada día 15 octubre de 2010, 12:50 hrs.

están estrechamente vinculados a través del intercambio de bienes, servicios y/o conocimiento” Van der Berg et al 2001

En base a las expresiones anteriormente nombradas se puede resumir que el Clúster es una aglomeración de empresas, proveedores y organizaciones asociadas, que se interconectan en un espacio geográfico, incrementando su productividad a través del desarrollo conjunto de conocimientos y prácticas.

En otras palabras, un clúster permite la unión de empresas dedicadas al mismo rubro, similares o relacionadas entre sí, ubicándose en un determinado sector con la finalidad de aprovechar las ventajas competitivas que la unión les otorgue. Las empresas que tienen se relacionan en torno a un mismo propósito estratégico e interactúan de manera horizontal, vertical, lateral y diagonal, además de desarrollar una visión de competencia y colaboración en un campo de mercado específico esto se conoce como “Clúster Ideales o Clúster Virtuosos”.

### **3.3 Teoría de los Clúster**

Existen distintas teorías que rodean los motivos por los cuales los clúster son creados y utilizados en distintos países, a continuación se explicaran cada una de estas teorías

### 3.3.1 Teoría de la localización y de geografía económica

Esta teoría tiene como fin aclarar la razón por el cual las empresas se concentran en una zona determinada y no de manera aleatoria o alejada de su competencia

#### 3.3.1.1 Razones que explican la teoría

a. La cercanía al mercado comprador entregará una ventaja comparativa frente a otros productores, por ejemplo los agricultores cultivan sus productos en zonas alejadas a los mercados donde se distribuyen sus productos, ese costo de transporte desde su terreno hasta el mercado central afecta al precio final, por lo que si esta distancia fuera menor, los costos también serían menores y con ello se obtendrían ventajas. Esto explicaría la razón de localizarse cerca unos de otros

b. Mejorar las economías de escala<sup>42</sup> especialmente en los procesos que son complejos, tenderán a instalarse en un país si este tiene un mercado nacional amplio o si está próximo a importantes mercados regionales.

c. Otro aspecto es la transparencia y tradición de la legislación sobre derechos de propiedad, así como la estabilidad y competitividad de la legislación tributaria<sup>43</sup>, refiriéndonos con este punto a los factores que motivan algunos países o zonas que aprovechan las ventajas tributarias que les otorgan por estar

---

<sup>42</sup> Nota: Se llama economía de escala al proceso mediante el cual los costos unitarios de producción disminuyen al aumentar la cantidad de unidades producidas o, dicho de otra forma, aumentos de la productividad o disminuciones del costo medio de producción, derivados del aumento del tamaño o escala de la planta.

<sup>43</sup> Esto basado en lo que plantea Ramos en un artículo de autor desconocido, encontrado en buscador [www.google.cl](http://www.google.cl) el día 15 de noviembre de 2010 a las 20:15 hrs

unidas. Esto demuestra las oportunidades que entregan algunos gobiernos para atraer las industrias a una determinada zona, otorgándole un sistema de tributación que atraiga las industria con reducción de impuestos, beneficios tributarios de las inversiones, eliminación de royalties, mejoras en la protección de la propiedad privada, todo esto con la finalidad de compensar riesgos asumidos por las empresas<sup>44</sup>.

### **3.3.2 Teoría de los encadenamientos hacia atrás y hacia adelante**

Esta teoría intenta demostrar cómo y cuando la producción de un sector es la suficiente como para satisfacer la escala mínima para hacer atractiva la inversión en otro sector que éste abastece (encadenamiento hacia atrás) o procesa (hacia adelante). Esto quiere decir que se intenta buscar el momento apropiado en que la empresa puede cubrir las necesidades en otro sector con el que tenga algún vínculo e invertir en dicho sector, no importando la relación que exista entre ellos, ya sea abastecedor o procesador u otro.

Como la unión puede ser riesgosa y la inversión salir perjudicada, se buscan incentivos que motiven a las empresas a acceder a la unión, con la finalidad de aceptar el riesgo. Las empresas dudan mucho en realizar encadenamientos por estar en constante riesgo, no ocurre lo mismo cuando están solas, puesto que les es más fácil adaptarse a los

---

<sup>44</sup> Basado en Tesis “Clusters: Teoría y Desarrollo” de Hugo Espinoza Benedetti, Universidad de Chile, artículo obtenido en [www.universia.cl](http://www.universia.cl)

cambios que pueda presentar el mercado. A pesar de esto, es necesario que las empresas se unan, puesto que esto permitirá mantener la empresa por mucho más tiempo.

### **3.3.3 Teoría de la Interacción y Distritos Industriales**

Como dice el nombre de la teoría corresponde a la interacción que existe entre las empresas que se unen, la relación que se genera entre los proveedores, compradores, servicios, entre otros, esto crea confianza entre ellos lo que al corto plazo se puede traducir en acuerdos para obtener reducción de costes. Además es importante considerar que este enfoque permite el aprendizaje entre las partes que interactúan, acelerando la difusión del conocimiento y la innovación.

Como sucede con los distritos industriales<sup>45</sup> quienes han tenido éxito en las zonas donde se localizan, como por ejemplo Alemania, América Latina, entre otros.

### **3.2.4 El modelo de Michael Porter**

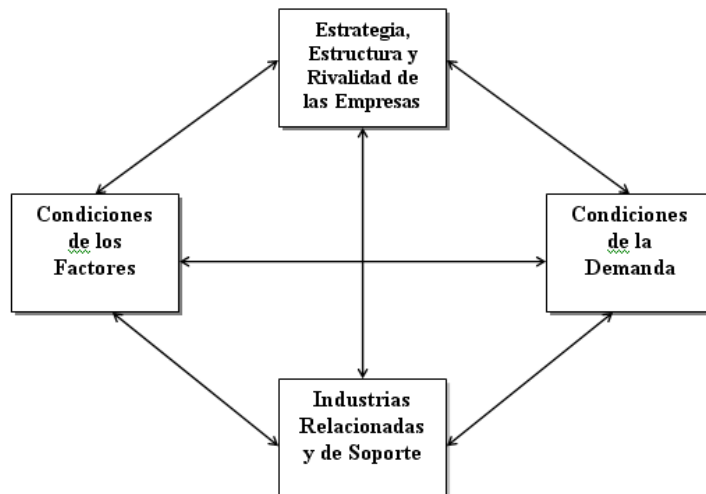
#### *3.3.4.1 Diamante de Porter*

La teoría de las agrupaciones de empresas se ha dado desde tiempos antiguos, siendo Marshall quien otorga las primeras ideas y de las cuales autores como Krugman se basan para explicar las uniones de empresas. Sin embargo, Michael Porter en 1990 expone la idea de los clúster y saca a relucir las ventajas que obtienen las empresas trabajar unidas en un mismo sector geográfico. Este autor sostiene que la diversidad y la intensidad de

---

<sup>45</sup> Nota: la definición y la diferencia que existe entre los distritos industriales y los clúster se darán a conocer en otro punto posterior a este.

las relaciones entre las empresas explican la formación de un complejo productivo y su grado de madurez, los que se refleja en los cuatro puntos del diamante, considerando estos últimos como los cuatro aspectos que determinan las ventajas competitivas de las empresas. Al operar de forma simultánea en el tiempo y en el espacio estos aspectos crean condiciones para la formación y desarrollo de los Clúster en determinados lugares. A continuación se explican los cuatro puntos del diamante:



- a. **Condición de Demanda Favorable**, la cual preferentemente deberá ser sofisticada y especializada. Esta exigencia obligara a las empresas mejorar y ofrecer productos para cubrir la demanda existente. Adicionalmente, una demanda que se anticipe a las necesidades internacionales hará que las empresas de la región tengan una mejor posición con respecto a la competencia, pues al propagarse esta nueva demanda en otras regiones, las empresas de la región que ya han podido satisfacer tendrán mayor capacidad de cubrirla en las nuevas zonas.

Los atributos principales que componen la demanda se describen a continuación:

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

*Perfil del consumidor:* la empresa debe percibir, interpretar y dar respuesta a las necesidades de los clientes. Estas últimas son reflejo de las preferencias, nuevas tendencias, gustos, edad, frecuencia de consumo, status social y cultural.

*Participación en el mercado:* que porcentaje del mercado es ocupado por la empresa y cual por la competencia. El tamaño del mercado interno y externo es una pauta importante para considerar el volumen de producción.

*Distribución:* corresponde a cubrir los puntos de ventas que tenga la empresa, sean estos supermercados, locales comerciales, otros.

*Promoción y Publicidad:* son estrategias para informar al público de los productos o servicios que tiene una empresa. Esta información se entrega a través de los medios de comunicación con el fin de aumentar sus ventas y/o atraer la preferencia de los clientes por la marca.

- b. ***Industrias Relacionadas y de soportes***, tiene relación con las empresas que conforman la cadena de producción de la industria en cuestión. Los proveedores de insumos y servicios, así como la estrecha relación que se pueda establecer con estas industrias relacionadas, son un elemento clave para mejorar la posición de la empresa. Además, si estas empresas de soporte también son competitivas a nivel internacional, ayudaran a la posición de las empresas de la región.
- c. ***Condición de los Factores***, en la región debe existir una presencia fuerte de insumos especializados que permitan el correcto funcionamiento de la empresa y

estimulen el crecimiento. La facilidad con que la empresa pueda allegarse de estos recursos será determinada en su competitividad.

Los factores de producción pueden agruparse de la siguiente manera:

Recursos Humanos: basado principalmente en la cantidad, calificación y coste del personal, incluye además de aspectos como desarrollo de destrezas, trabajo en equipo y cursos de capacitación.

Recursos Físicos: agua, tierra, yacimientos minerales, reservas madereras, zonas pesqueras y fuentes de energía hidroeléctrica constituyen los recursos materiales de mayor importancia. La accesibilidad, calidad, abundancia y coste de las mismas son factores fundamentales a considerar.

Recursos de Capital: capital disponible para la inversión y financiamiento de la empresa. Dicho capital se ve afectado por factores como la tasa nacional de ahorro y la estructura de los mercados nacionales de capital.

Infraestructura: incluye tipo, calidad y costo para los usuarios de la infraestructura disponible, considerando sistemas de transporte, modalidad de pago, asistencia técnica, etc. De gran importancia se considera también el aporte a la calidad de vida de las personas y al atractivo de un país como lugar para vivir y trabajar.

- d. ***Estrategia, Estructura y Rivalidad de las Empresas***, se refiere al contexto que promueve una inversión sostenida en el mejoramiento de la empresa, además de promover una intensa competencia entre los rivales locales. Solo las empresas que inviertan constantemente en su mejoramiento y en innovación podrán mantenerse competitivas ante la gran competencia entre los rivales locales, esta última juega un papel importante debido a que la cercanía permite la existencia

de flujos de información más ágiles que revelan el estado del arte de los competidores. En contraste, si existen condiciones que mitiguen la competencia entre empresas, las competitividades generales tenderán a decrecer.

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

Los cuatro puntos explicados anteriormente se encuentran relacionados entre sí, mientras más fuerte sea esa relación, mayor será el grado de competitividad que tendrán las empresas. Los clúster forman parte de una de las aristas de este modelo, el *Industrias Relacionadas y de soportes*, aunque cabe señalar que los clúster son producto de interrelación de las fuerzas, es por ello que la unión que hacen las empresas en una zona específica magnifica dichas fuerza.<sup>46</sup>

### **3.3.5 Teoría referida a los recursos naturales**

Intenta explicar el desarrollo económico que tienen las empresas unidas a través de aprovechar las exportaciones de los distintos recursos naturales que pueden tener en la zona donde se localizan, estos recursos pueden ser minerales, madera, frutas, verduras, entre otros.

Si se aprovechan bien los recursos con que se cuentan se pueden obtener como ventajas

- Mayores posibilidades de exportación de los productos
- Creación de plataformas logísticas para favorecer el traslado de los recursos
- Plataformas que soporten los elevados flujos de exportaciones
- Aumento en la demanda y variedad de recursos que se pueden ofrecer

---

<sup>46</sup> Información y Esquema obtenido, con autor desconocido Teoría de los Clúster Industriales en artículo publicado en [www.google.cl](http://www.google.cl), el día 20 de febrero de 2010 , a las 12:08; Información complementada con artículo cuyo título es Clúster, autor desconocido publicado en [www.google.cl](http://www.google.cl) el día 20 de febrero de 2010, a las 12:30

### 3.4 Ventajas y Beneficios de los Clústers

Hoy en día la importancia que están adquiriendo los clúster es fundamental para el desarrollo de las empresas, ya que la interacción entre ellas puede lograr mayores beneficios no tan solo para una empresa sino que para el conjunto por las siguientes razones:

1. La concentración en una zona específica atrae más clientes y al ampliarse una empresa el mercado de oferta y demanda se amplía para todas.
2. La fuerte competencia a que da lugar esta concentración de empresa induce a una mayor especialización, división de trabajo y por ende, mayor productividad
3. La fuerte interacción entre productores, proveedores y usuarios facilita e induce un mayor aprendizaje productivo, tecnológico y de comercialización.
4. Las repetidas transacciones en proximidad con los mismos agentes económicos genera mayor confianza y reputación, lo que redundará en menores costos de transacción.
5. La existencia del complejo, con conciencia de sí, facilita la acción colectiva del conjunto en pos de metas comunes<sup>47</sup>.

Estas ventajas pueden ser agrupadas en tres grandes beneficios que logran las instituciones asociadas

---

<sup>47</sup> Información obtenida en libro "Encadenamientos Productivos Clúster y Desarrollo", Gino Buzzetti, pp. 21

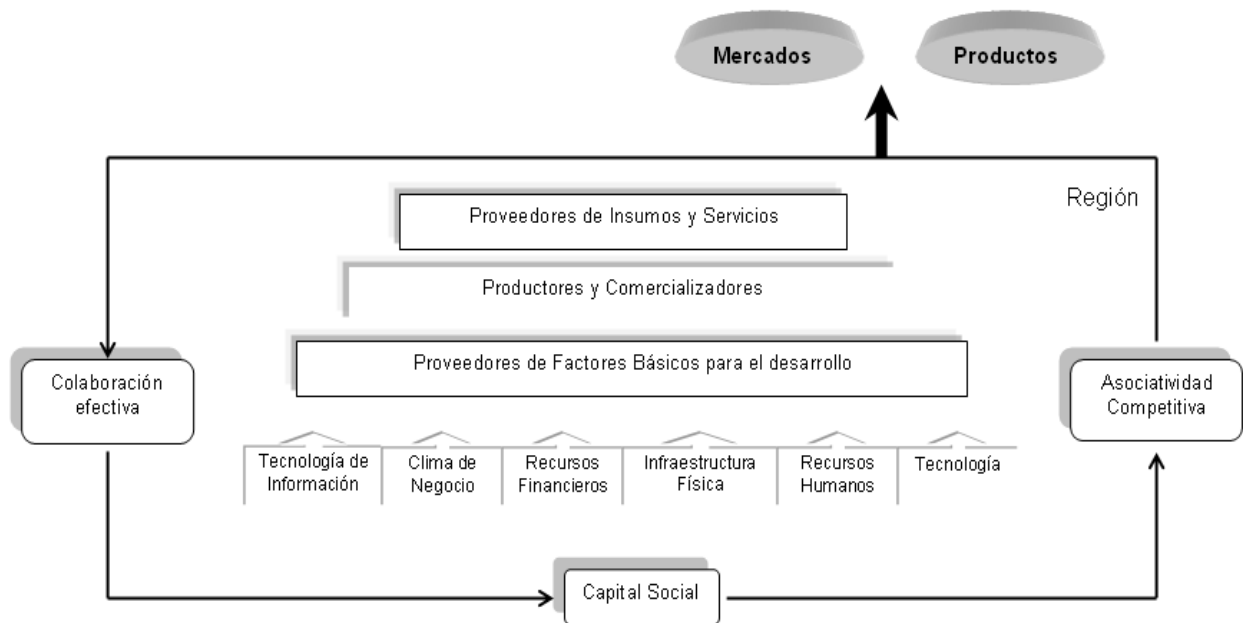
- Productividad: al agruparse los productores logran especializarse con mayor facilidad en diferentes etapas complementarias del proceso productivo, consiguiendo de esta manera atraer más proveedores de insumos especializados, además de mas mano de obra. A esto se puede sumar la que dada la concentración existente es más probable la ocurrencia colectiva que permita ejercer mayor presión en la defensa de los intereses del sector
- Innovación: las empresas son sensibles a las necesidades de innovación y dinamismo en un marco de competencia internacional. El intercambio de información y las relaciones entre las empresas miembros de un clúster ayudan a redefinir los temas esenciales e identifican soluciones nuevas para los problemas vigentes
- Multiplicación de Negocios: las empresas tienden a crecer más adentro de un clúster que forma individual. El clustering moviliza recursos humanos, financieros, por tanto, el clustering es importante especialmente en los estados iniciales de la industrialización porque requiere poca inversión y riesgo.<sup>48</sup>

Como queda demostrado en a continuación en el esquema, que corresponde a los componentes de los clúster.

---

<sup>48</sup> Nota: Información obtenida de artículo publicado en Internet 02 febrero 2010, autor desconocido

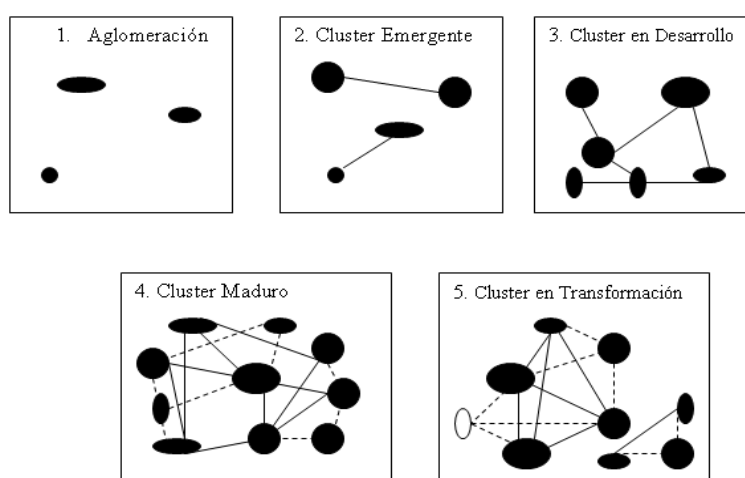
En general los elementos característicos de los clúster son los siguientes:



- El conjunto de vínculos que tienen tanto hacia adelante como hacia atrás, basados en relaciones de mercado, para el intercambio de bienes, información y recursos humanos
- El entorno cultural y social que vincula a los agentes económicos y permite la creación de códigos de comportamientos comunes, tanto explícitos como implícitos
- Una red de instituciones públicas y privadas locales de apoyo a los agentes económicos, como son las familias, estado, empresas

### 3.5 Ciclo de Vida del Clusters

Un clusters al igual que otras articulaciones productivas tienen etapas por las cuales van pasando durante su tiempo, es por ello que algunos autores han identificado las que muestra el siguiente esquema<sup>49</sup> obtenido de una publicación de IKED<sup>50</sup>



1. Agglomeración es cuando en una determinada zona existen un número indeterminado de empresas que tienen actividades económicas parecidas o que de algún modo se relacionan entre ellas.
2. Clúster Emergente consiste en la relación que comienzan a tener las empresas en torno a alguna actividad en común que tengan las empresas, visualizando de esta manera nuevas oportunidades a través de esta unión.
3. Clúster en Desarrollo se refiere a la unión que se genera entre más empresas en torno a una actividad que los relacione entre sí, permitiendo

---

<sup>49</sup> Elaboración basada en esquema presentado en libro "Encadenamientos Productivos Clusters y Desarrollo", Gino Buzzetti, pp. 22

<sup>50</sup> IKED, International Organisation of Knowledge Economy and Enterprise Development 2004; The Cluster Policy Whitebook

de esta manera formar vínculos, encadenamientos productivos y colaboración entre todas las organizaciones que participaran.

4. Clúster Maduro es cuando un clúster ya consolidado, se comienza a relacionar con otros clusters, empresas o actividades. En este caso existe una idea de crear nuevas empresas Join ventures<sup>51</sup> y empresas que se terciarizan (spin-offs<sup>52</sup>)
5. Clúster en Transformación debido a los cambios que se van generando en el tiempo los clusters deben adecuarse evitando de este modo el estancamiento, para ello puede optar transformarse en uno o varios clusters que se enfoquen a otras actividades o haciendo de diferente manera los productos y servicios.<sup>53</sup>

---

<sup>51</sup> Joint Venture o Empresa Conjunta: es un tipo de alianza estratégica, y supone un acuerdo comercial de inversión conjunta a largo plazo entre dos o más personas. Una *joint venture* no tiene por qué constituir una compañía o entidad legal separada. En español, *joint venture* significa, literalmente, "aventura conjunta" o "aventura en conjunto". Sin embargo, en el ámbito de lo jurídico no se utiliza ese significado: se utilizan, por ejemplo, términos como alianza estratégica o alianza comercial. Definición obtenida en Enciclopedia libre Wikipedia, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) el día 05 febrero 2010 a las 20:35 hrs

<sup>52</sup> Spin-off o deriva de (también llamada salpicadura) es un término anglosajón que se refiere a un proyecto nacido como extensión de otro anterior, o más aún de una empresa nacida a partir de otra mediante la separación de una división subsidiaria o departamento de la empresa para convertirse en una empresa por sí misma Definición obtenida en Enciclopedia libre Wikipedia, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) 05 febrero 2010 a las 20:50

<sup>53</sup> Información obtenida del libro Buzzetti, Gino "Encadenamientos Productivos Clusters y Desarrollo", pp. 22-23

### 3.6 Clúster y los Distritos Industriales

Existen tanto semejanzas como diferencias entre ambos términos, que pasaremos a describir en el cuadro comparativo que se desarrollara a continuación:

#### 3.4.1 Diferencias

Clúster	Distrito Industrial
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Definición:</u> concentración de empresas, instituciones y otros agentes que se encuentran relacionados entre ellos, por una mercado o producto. Se ubican en una determinada zona geográfica, esto con el fin de crear una estrategia de trabajo en conjunto a todos los factores que intervengan en sus proyectos.</li> <li>• Las zonas donde están establecidos los clúster da cabida solo al desarrollo empresaria</li> <li>• Los clúster se preocupan de buscar estrategias que desarrollen la ventaja competitivas de las empresas y organizaciones que están unidos</li> <li>• Si bien en los clúster también se analizan las relaciones entre las empresas, instituciones y comunidad, se centra en el análisis de estrategias competitivas.</li> <li>• Para los clúster la rivalidad ayuda a la competitividad lo que aumenta el desarrollo de estrategias, la innovación y el crecimiento global del conglomerado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Definición:</u> sistema productivo localizado en una zona determinada, en los cuales se desarrollan procesos de la producción y distribución, existiendo relaciones entre las empresas, comunidad local, tanto la que este en el entorno como la que se encuentra lejana.</li> <li>• Las zonas donde se establecen los Distritos son percibidos como lugares de vida, donde se da espacios a la comunidad.</li> <li>• Por su parte, los distritos se preocupan de desarrollar estrategias que aporten a la producción y a la comunidad</li> <li>• En los distritos industriales se estudia y analiza las relaciones entre las empresas, instituciones y comunidad</li> <li>• Para los distritos, equilibra las reglas de la competencia y la de la colaboración, poniendo énfasis en el desarrollo entre empresas y comunidad, que en los argumentos económico. Sin embargo, no se descarta la competencia internas</li> </ul>

### 3.6.2 Semejanzas

Clúster	Distritos Industriales
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Si bien los Distritos Industriales presentan más estrategias para aportar a la comunidad. Los Clusters por su parte, también buscan métodos para ir aportando a la sociedad. Ambos tienen una relación entre economía y sociedad.</li><li>▪ Ambos crean estrategias de colaboración en cadena a las empresas que participan en la misma zona. A pesar de la confianza y del trabajo en conjunto, igual las empresas agrupadas se preocupan del rendimiento económico de las otras instituciones.</li><li>▪ En ambos casos, la localización o ubicación que tengan dentro de un territorio es fundamental para el desarrollo y crecimiento de las empresas.</li></ul>	

### 3.7 Clúster a Nivel Mundial

Muchas empresas a nivel mundial en los últimos años han implementado la estrategia de unirse formando los clusters. Los hechos han comprobado que el crear una concentración de capacidades locales en tecnología, infraestructura y proveedores en campos específicos, constituye la clave para el éxito competitivo.

- Una herramienta eficaz que permite mejorar la competitividad
- Esta mejora en la competitividad, se da por la visión estratégica que combinada con una estrategia de cooperación hace que las empresas tengan un crecimiento al trabajar unidas

- Los sectores públicos son uno de los beneficiarios, quienes la existencia de los clúster les permite crear estrategias de innovación, tecnología, internacionalización, entre otros.
- Existen distintos Clúster, ya sea por tamaño, grandes, medianos, pequeños; conglomerados de servicios o de productos; liderados por privados, el Estado, Universidades, entre otros.
- Se pueden encontrar conglomerados de diferentes industrias como la automotriz, tecnologías de la información, turismo, servicios de negocios, minería, petróleo y gas, productos agrícolas, transporte y logística, entre otros

### 3.7.1 Ejemplos de Clúster en el Mundo

#### Estados Unidos

Silicon Valley, se ubica en California en Estados Unidos. Esta zona se caracteriza por ser un clásico ejemplo de clúster. En esta región se concentran un gran número de empresas tecnológicas. Algunas empresas como Philips, Hp, Sony, Hitachi, entre otros como muestra el dibujo.



Pero en Estados Unidos no es solo Silicon Valley un lugar donde se concentran los conglomerados también están:

- ✓ El Napa Valley, la región vinícola de California
- ✓ EE.UU. en la producción de películas en Hollywood
- ✓ EE.UU. La concentración de plantas de producción de automóviles en Detroit

### México

En centro América algunos conglomerados, en esta ciudad se destacan los conglomerados relacionados con la manufactura.

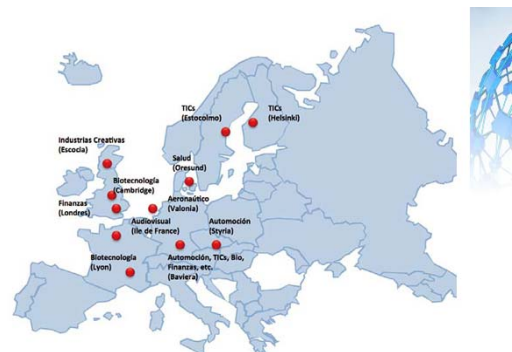
- ✓ Clúster automotriz, Coahuila Sureste, México
- ✓ Clúster de la informática, Guadalajara, Jalisco, México.
- ✓ Clúster de Carne, Lácteos y productos derivados de Jalisco



### Europa

Algunos Clúster que existen en este continente

- ✓ Grenoble, en Francia, para la Micro Tecnologías Nano con Minatec.
- ✓ París, en Francia, Alta Costura.



- ✓ Toulouse, en Francia, sector aeroespacial.
- ✓ Oeiras, Portugal, de sus corporaciones de Tecnología de la Información, que se halla en Taguspark
- ✓ Madrid Network Red Clúster y parques tecnológicos de la Comunidad de Madrid
- ✓ INTECO en León, España. Seguridad y accesibilidad informática

### **3.8 Chile, CORFO y los Clusters**

Chile no está ajeno a los cambios que van ocurriendo en el mundo, esta es una tónica que nos ha guiado día a día para la implementación de nuevas estrategias de crecimiento. Si bien antiguamente las empresas trabajaban por separado, creando sus propios objetivos y cumpliendo con sus metas de crecimiento de manera individual, hoy esta visión está cambiando; agruparse o unirse es una estrategia de crecimiento, es una nueva visión que tienen las compañías y las cuales involucran no tan solo a las empresas, sino que también, al gobierno, la educación, entre otros; una cadena que cada tiempo va creciendo y adaptándose a las nuevas maneras que están existiendo para hacer que los negocios crezcan y se mantengan en el tiempo.

La Corporación de Fomento de la Producción, tomando en cuenta estas tácticas para trabajar ha formulado nuevos programas de apoyo a estas agrupaciones de empresas denominadas Clúster. Para ello, en el año 2005 se le solicitó a una consultora internacional Boston Consulting Group, una investigación de los sectores que tuvieran

una elevada competitividad y demanda. Para ello, el estudio se centro en analizar los sectores de la economía más rentables y a su vez se elaboro una serie de recomendaciones para apoyar al crecimiento.

El "Estudio de Competitividad en Clústers de la Economía Chilena", nombre que recibió esta investigación arrojo como sectores con más probabilidades de obtención de beneficios y por ende, desarrollar clúster los que siguen:

- Alimentario
- Minero
- Turismo de Intereses Especiales
- Acuícola
- Servicios Generales

Cabe señalar que durante el gobierno de Michelle Bachelet se puso en marcha el Programa Nacional de Clúster que busca generar las condiciones de entorno, infraestructura, capital humano y regulación para el fortalecimiento de la competitividad de las empresas que participan en los distintos eslabones de las cadenas de valor<sup>54</sup>, todo esto se da después de obtener los resultados del estudio anteriormente nombrado.

---

<sup>54</sup> Información obtenida de la página web <http://www.diariopyme.com/2009/06/chile-nacion-de-cluster/>, el día 22 enero de 2011 a las 12:45 hrs

La Corporación de Fomento de la Producción, está a cargo de idear estrategias para poner en marcha los Clúster en nuestro país, para ello trabaja en base a dos políticas, por un lado está el Programa Nacional de Clúster, que tal como su nombre lo señala crea tácticas que se puedan desarrollar a nivel nacional y por otra parte está el Programa de las Agencias Regionales de Desarrollo, quienes tienen como objetivo la creación de clúster a nivel regional.

Los programas desarrollados por la Corporación si bien prioriza a las pequeñas y medianas empresas, también considera a las empresas de todos los tamaños que participen en la cadena de valor como son proveedores, distribuidores, servicios u otro.

### **3.8.1 Clúster que se apoyan**

#### **3.8.1.1 Clúster Servicios Globales**

Dentro de los cinco sectores que se detectaron luego del estudio realizado por la consultora internacional Boston Consulting Group, los Servicios Globales se puede considerar como una nueva industria que tiene gran potencial de desarrollo.

Los Servicios Globales conocidos bajo el término Offshoring se refieren a las subcontrataciones de procesos de negocios de un país a otro, usualmente en busca de costos más bajos o mano de obra. Incluye procesos como producción, manufactura,

servicios, e incluso innovación o investigación y desarrollo (I+D)<sup>55</sup>. Existen cuatro factores que están relacionados con los Servicios Globales, los cuales son:

- Recursos Humanos: la mano de obra es necesaria que en el país que se desea imprimir el negocio sea calificada, que este a la altura de lo que le empresa necesita y que sea mejor que la que se ofrece en el país de origen
- Costos: las empresas que deciden instalarse en otro país consideran los costos que tendrán en la apertura de una empresa en el extranjero de su empresa en el extranjero, infraestructura, recursos humanos, terrenos, transporte y todos aquellos ítems necesarios para colocar una empresa. Al tener bajos costos logran tener un ventaja entre su competencia
- Ambiente de Negocio: cuando se habla de este términos, se considera al ambiente que rodeara a la futura empresa, es decir se debe buscar que el lugar donde se instale tenga una estabilidad económica, política y social, además de tener una apertura internacional, en este punto se debe chequear que al país que se determine para instalarse tenga seguridad para no salir perjudicados como organismo económico.
- Infraestructura: este punto también juega un papel importante al momento de elegir un país para instalar la empresa, contar con facilidades logísticas para el traslado de productos, carreteras, aeropuerto, puertos

---

<sup>55</sup> Nota: información obtenida de la página web <http://es.wikipedia.org/wiki/Offshoring>, el día 20 de enero de 2011 a las 15:30 hrs

Según Thomas L. Friedman, en su libro *The world is flat* , es una industria que está moviendo al mundo, con un mercado global de más de 100.000 millones de dólares y Chile tiene las capacidades para captar el 2% de dicho mercado, estamos hablando de 2.000 millones de dólares y 40.000 puestos de trabajo de alto valor agregado<sup>56</sup>En base a esto y a un estudio solicitado por Invest Chile de CORFO encargó a la Consultora A.T. Kearney para que evaluara el actual posicionamiento de Chile como plataforma de offshoring internacional en tecnologías y servicios los resultados arrojados fueron favorables para la nación, dicho de otro modo nuestro país está apto para implantarse como plataforma para la externalización de servicios y negocios.

Cada uno de los factores que son necesarios para implementar empresas en Chile, se encuentran en nuestro territorio, dando como ejemplo la estabilidad política y económica que se ha construido durante los años, el apoyo que da el gobierno a la inversión, el nivel que tiene la ciudadanía en cuanto a alfabetización y estudios, leyes laborales favorables para el sector empresarial, infraestructura desarrollada, buenas relaciones internacionales, entre otros factores que hacen de Chile un país atractivo para instaurar sus empresas. Junto a lo anteriormente descrito se suma una opinión vertida por un autor estadounidense Thomas L. Friedman, en su libro *The world is flat* , es una industria que está moviendo al mundo, con un mercado global de más de 100.000 millones de dólares y Chile tiene las capacidades para captar el 2% de dicho mercado, estamos hablando de 2.000 millones de dólares y 40.000 puestos de trabajo de alto valor

---

<sup>56</sup> Nota: Información obtenida de la página web <http://www.alejandrobarrros.com/content/view/876409/Chile-3-0-Servicios-Globales.html>, el día 20 de enero de 2011, a las 15:48 hrs

agregado<sup>57</sup>, si nos damos cuenta esta es una industria que se encuentra en desarrollo y la que en los próximos años, puede superar a nuestra industria vitivinícola<sup>58</sup>

En base a lo anteriormente nombrado la Corporación de Fomento de la Producción, está desarrollando estrategias que apoyen el desarrollo de esta industria, bajo los siguientes ejes:

### Capital Humano

- Contar con personas con un nivel de inglés adecuado a las actuales necesidades, para ello CORFO entrega Becas para estudiar este
- Implementación del Programa de Formación en Inglés para Profesionales y Técnicos de carreras del área de las Tecnologías de la Información (TI). Más de 3000 becas entregadas en período 2008-2009 y cobertura en todas las capitales regionales
- Plan de difusión de carreras tecnológicas y oportunidades laborales que ofrece el sector, focalizado en jóvenes de enseñanza media
- Línea de crédito para carreras TI con aval CORFO, con disponibilidad para más de 1500 créditos para carreras técnicas.
- Realización de dos Ferias de Trabajo para profesionales del área de Tecnologías de la Información.

---

<sup>57</sup> Nota: Información obtenida de la página web <http://www.alejandrobarrros.com/content/view/876409/Chile-3-0-Servicios-Globales.html>, el día 20 de enero de 2011, a las 16:05 hrs

<sup>58</sup> Nota: se adjunta en la página 139 de este informe un documento que comunica el crecimiento de la cámara de comercio de Santiago que demuestra el crecimiento que han detenido los servicios no tradicionales en los últimos años

### Promoción Internacional

- Desarrollar campañas de promoción, establecer incentivos competitivos para la instalación de empresas.
- Campaña de promoción País de Servicios Globales en los mercados de EEUU, Europa e India
- Búsqueda de proyectos: consultoría experta para mercados en EEUU e India
- Reuniones 1 a 1: visitas a las 70 principales compañías de servicios globales en EEUU, Europa e India, durante los últimos 2 años
- Presencia en los mercados: Nueva York, Los Ángeles, Madrid y Delhi

### Desarrollo de la Industria Local

- Prospeccionar y desarrollar programas de internacionalización de empresas nacionales de servicios tecnológicos
- Internacionalización de las empresas chilenas a través de la Plataforma de Servicios Globales en EEUU (ChileIT)
- Implementación de los 3 proyectos de Imagen País en las siguientes áreas: Tecnologías de Información en EEUU, Arquitectura Chilena Contemporánea en Beijing (China) e Industria Audiovisual en EEUU y Europa <sup>59</sup>

---

<sup>59</sup> Nota: este párrafo fue obtenido de la página web [http://www.corfo.cl/clusters/cluster\\_servicios\\_globales](http://www.corfo.cl/clusters/cluster_servicios_globales) el día 25 enero 2011 a las 22:30 hrs

### *3.8.1.1.1 Ejemplos Servicios Globales en Chile*

- Yahoo, es una empresa global de medios con sede en Estados Unidos, cuya misión es "ser el servicio global de Internet más esencial para consumidores y negocios". Posee un portal de internet, un directorio web - es un tipo de sitio web que contiene un directorio organizado de enlaces a otros sitios web, con una estructura de categorías y subcategorías - y una serie de servicios, incluido el popular correo electrónico. En el año 2006, Yahoo! Inc. inaugura en Santiago de Chile un Yahoo Research Center junto con los laboratorios del Centro de Investigación de la Web (CIW) de la Universidad de Chile. Básicamente se estudiará el comportamiento de búsqueda y la optimización y manejo de grandes volúmenes de información. Este centro de investigación fue el primero en Latinoamérica y el único fuera de EE. UU<sup>60</sup>.
- Evalueserve es líder en KPO Knowledge Process Outsourcing Externalización de Procesos de Conocimiento como los servicios profesionales de alto valor agregado en una base o marco de trabajo remoto de Offshoring, donde el cliente y el proveedor están en diferentes zonas geográficas. su casa central en Nueva Delhi, ofrece sus servicios al mundo en distintos idiomas, a la vez que instaló otros dos centros de operaciones, uno en China y el otro precisamente en nuestro país <sup>61</sup>

---

<sup>60</sup> Información obtenida de la enciclopedia [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) el día 26 de enero de 2011 a las 15:35 hrs

<sup>61</sup> Información obtenida en el buscador [www.google.cl](http://www.google.cl) el día 26 de enero de 2011 a las 15:56 hrs

Oracle y Tata Consultancy Services son otra empresas que en la actualidad tienen sus centros en este lugar. Por otro parte, Equifax, General Electric, JPMorgan y Polaris son organizaciones que tienen intenciones de inaugurar centros en nuestro país.

### **3.8.1.1.2 Apoyo de CORFO**

- \* Escalar la promoción internacional
- \* Consolidar la marca Chile como localización nearshore.<sup>62</sup>
- \* Adaptar la oferta de Chile a empresas de alto potencial.

### **Salto en Capital Humano**

- \* Duplicar número de graduados para offshoring a 2015.
- \* Mejorar competencias para duplicar empleabilidad de graduados

### **Nuevos segmentos de alto valor agregado**

- \* Servicios de ingeniería y arquitectura
- \* Servicios financieros Industria audiovisual

---

<sup>62</sup> Definición: El término nearshore se refiere a la práctica de las empresas de ofrecer servicios en otros países en lugar de hacerlo desde el país de origen. Muchas compañías están realizando nearshore para abaratar costes de mano de obra sobre todo. Obtenida de <http://definanzas.com/2007/02/26/que-es-el-nearshore/> el día 28 enero de 2011 a las 10:35 hrs

\* Centros de I+D<sup>63</sup>

### **3.8.1.2 Clúster Frutícola**

Este clúster reúne a todas aquellas empresas que tengan actividades relacionadas a los sectores alimentarios de nuestro país, cuando se habla de juntar a todas las empresas no solo va dirigido a las que tienen relación directa con el sector, sino que también todas aquellas que trabajan ligada de alguna manera a la cadena de valor.

El clúster frutícola está conformado por cinco subsectores o subcluster: Carnes Rojas, Aves y Cerdo, Frutícola Vitivinícola, Carne Bovina y Ovina, Alimentos Procesados, el eje central de este clúster se maneja en base a las estrategia nacional, en donde se trabaja de manera conjunta con todos los sectores, esto es un objetivo ambicioso, puesto que hasta hace muy poco tiempo se trabajaba de manera separada con cada uno de los componentes de la cadena productiva, hoy en día esta situación a cambiado. Sin embargo, cada uno de los subcluster trabaja para cumplir las metas de cada uno de sus sectores. Más allá de la meta individual que se utilizó para cumplir con la meta principal todos los sectores deben aumentar la productividad y el nivel de exportaciones; para llevar a cabo se implementaron proyectos en base a:

- Mejoramiento de la Competitividad
- Mejoramiento Genética, Sanidad e Inocuidad Alimentaria
- Sustentabilidad Ambiental

---

<sup>63</sup> Nota: Información obtenida de la pagina web [www.corfo.cl](http://www.corfo.cl) el día 28 enero 2011 a las 12:03 hrs

- Fortalecimiento del Capital Humano
- Entre Otros

Este Clúster se encuentra bajo el alero del Ministerio de Agricultura, esta institución preside el Consejo Estratégico, sin embargo al mismo tiempo es sustentado por CORFO, esta entidad como se ha descrito en párrafos anteriores se encarga del diseño e implementación de los conglomerados

Según información del Banco Central, Sociedad Fomento Febril y Chile alimentos, esta industria se encuentra presente a lo largo de todo el país, con un promedio de 4000 empresas las cuales entregan un 20% del empleo y un 18% de las exportaciones que realiza el país.

### **3.8.1.2.1 Objetivo de cada uno de los subsectores**

#### ***Frutícola***

La fruticultura nacional posee grandes ventajas comparativas: condiciones óptimas de clima y suelo, producción fuera de estación respecto de los principales mercados del Hemisferio Norte y excelentes condiciones fitosanitarias. Esta industria genera empleos directos que representan cerca del 4,4% de la fuerza laboral del país (450.000 personas).

La meta del sector es incrementar las exportaciones para alcanzar US\$3.150 millones al año 2014. Para cumplirla, se desarrolló una Agenda Estratégica, que considera seis Programas Estratégicos Priorizados:

- Programa de Mejoramiento Genético de Especies y Variedades de Fruta Fresca.
- Programa de Transferencia Tecnológica y Difusión.
- Programa de Mejoramiento de la Productividad Laboral de los Trabajadores.
- Programa de Sanidad de la Fruta Fresca..
- Programa de Inocuidad de la Fruta Fresca.
- Programa de Inteligencia Competitiva.

### **Vitivinícola**

Chile posee una superficie aproximada de 117.000 hectáreas de vides para vinificación, distribuidas entre las regiones de Coquimbo y de Los Lagos. Las excepcionales condiciones para el cultivo de la vid confieren a la bebida nacional una alta calidad y singular personalidad: gran frutalidad, intensos colores y aromas delicados. Además cuenta con una gran variedad de cepas de excepcional selección prefiloxéricas.

Chile, que se encuentra entre los diez mayores productores mundiales de vino, genera anualmente más de 820 millones de litros, de los cuales exporta más del 60%, con ingresos totales superiores a US\$1.200 millones en 2007.

La meta del sector es alcanzar un nivel de exportación de US\$1.800 millones FOB para

el año 2014 e incrementar las ventas a partir del segmento sobre los US\$12 por botella en retail para el año 2012.

Para lograr los objetivos, se consideraron cinco Programas Estratégicos Priorizados:

- Programa de Inteligencia de Mercado.
- Identificación y Desarrollo de Terroirs.
- Programa de Sustentabilidad Ambiental de la Industria.
- Programa de Mejoramiento Genético de Variedades de Vid Vinífera.
- Conocimiento y entendimiento de los mercados y consumidores.

### **Aves y Cerdos**

En los últimos cinco años, las exportaciones de carne de cerdo han tenido un incremento sostenido, con aumentos promedios de 38% al año. Actualmente, se exporta carne de cerdo por US\$400 millones y las proyecciones apuntan a llegar a US\$654 millones en 2010.

La producción avícola se concentra en el Valle Central, que cuenta con un clima templado y un entorno saludable para la crianza de estos animales. En la actualidad sus exportaciones alcanzan a los US\$170 millones, estimándose en US\$240 millones al 2010.

Aunque gran parte de la producción cubre el ámbito consumo interno, esta industria se ha propuesto aumentar su participación en las exportaciones, las que han crecido un 24%

anual en los últimos cinco años.

Para cumplir con las metas el sector de aves y cerdos desarrolló una Agenda Estratégica, que considera cuatro Programas Estratégicos Priorizados:

-Programa de Inocuidad Alimentaria.

-Programa de Fortalecimiento del Capital Humano a Nivel de las Empresas Productivas.

-Programa de Investigación, Desarrollo e Innovación.

-Programa de Mejoramiento de la Competitividad.

### **Carnes Rojas**

La ganadería bovina, concentrada entre las regiones del Maule y Aysén, cuenta con más de 3,5 millones de cabezas, con cerca de un 80% de ejemplares de raza lechera y el resto de razas cárnicas y/o cruzas de doble propósito.

Igualmente, Chile posee una importante población ovina, cercana a las 3,9 millones de cabezas, de la cual, prácticamente la totalidad de la carne ovina comercializada en el exterior proviene de la Región de Magallanes.

La meta del sector en el caso de bovinos es alcanzar al año 2014 una producción de 340.000 toneladas aproximadas de carne en vara, para destinar a la exportación cerca de

60.000 toneladas, por un valor total de US\$150 millones. Para el caso de ovinos, la meta es alcanzar al mismo año un volumen de exportaciones de 9.000 toneladas de carne en vara, correspondiente a un valor aproximado de US\$33 millones. Para cumplir este desafío, el sector desarrolló una Agenda Estratégica que considera cinco Programas Estratégicos Priorizados:

- Observatorio Estratégico de Carnes Rojas (Inteligencia Competitiva).
- Programa de Inocuidad Alimentaria y Valorización de los Productos.
- Plataforma Tecnológica.
- Programa de Praderas.
- Programa de Mejoramiento de la Productividad.

### *Alimentos*

### *Procesados*

Este sector productivo abarca desde la región de Arica y Parinacota hasta la Región de Magallanes y se desarrolla en plantas de alta tecnología con procesos continuos, control automático y sistemas de aseguramiento de la calidad.

Las plantas procesadoras a nivel nacional suman 201 (57 conserveras, 67 deshidratadoras, 58 congeladoras y 19 de jugos). Este sector tiene 439 empresas exportadoras (2007) y da empleos directos a 24 mil personas e indirectos a 225.000.

La meta del sector para el año 2017 es aumentar las exportaciones de frutas y hortalizas procesadas en un 10% promedio anual, partiendo desde los US\$1.500 millones al 2008.

Para cumplirla el sector desarrolló una Agenda Estratégica, que considera tres Proyectos Estratégicos Priorizados:

- Centro de Inteligencia Competitiva de la Industria de Alimentos Procesados.
- Programa de Introducción y Evaluación de Variedades Hortícolas de Uso Industrial.
- Proyecto Manejo Sustentable y Valorización de Bio-sólidos Agroindustriales<sup>64</sup>.

### **3.8.1.3 Clúster Acuícola**

Este clúster busca agrupar a todas las entidades que de una u otra forma esté relacionada con el sector, dentro de este grupo están las empresas relacionadas directamente con el cultivo y producción de productos marinos, así como todos aquellos que participan en la cadena de valor.

En la actualidad nuestro país es un importante productor de especies acuícolas con interés comercial, siendo las especies de salmón, ostión, mitilidos y abalon. Sin embargo, se están buscando especies no tradicionales, para ello se realizan trabajos con investigadores, quienes deben completar los ciclos de cultivo, disminuir los riesgos,

---

<sup>64</sup> Nota: Esta información es obtenida tal cual como se presenta en la página web de la Corporación de Fomento de la Producción, por motivos de claridad con respecto a las cifras que se presentan.

captar nuevos mercados, buscar espacios en las costas chilenas aptas para cada uno de los cultivos, dentro de estas especies no tradicionales podemos encontrar moluscos, crustáceos, algas y equinodermos<sup>65</sup>. Estas nuevas especies buscan diversificar las especies actualmente comercializadas, lo que a su vez permite obtener más variedad en la oferta y con ello permita generar una industria sólida y diversa

De acuerdo a las oportunidades que tiene Chile para convertirse en un líder mundial tenemos:

- Oferta mundial se muestra actualmente con baja flexibilidad por saturación del borde costero noruego y bajo atractivo de expansión de producción en demás competidores
- Riesgo de nuevos entrantes parece acotado

Por otra parte, también están los principales desafíos que se tienen para el mercado acuícola están concentrados en:

- Desarrollo de alimentos para salmones que sean costo-eficientes y de calidad
- Gestión de sanidad animal para controlar mortalidad
- Desarrollo de nuevas especies
- Resolución de potenciales problemas medioambientales y comunitarios
- Optimización en manejo de concesiones para aumento de producción

---

<sup>65</sup> Definición de Equinodermos: son un tipo de animales metazoos marinos, de simetría radiada, que tienen la piel cubierta de tubérculos, puntas o espinas, como los erizos, las estrellas de mar y las holoturias. Se caracterizan principalmente por el endoesqueleto espinado; esto fue obtenido del buscador [www.google.cl](http://www.google.cl) el día 02 febrero de 2011 a las 15:46 hrs

### 3.8.1.3.1 Ventajas, Desventajas y Riesgos

Las ventajas que tienen nuestro país para el desarrollo de exportaciones acuícolas

- Características Oceanográficas, las costas nacionales cuentan con distintas características que pueden servir para el cultivo de alguno de las especies que se desean
- Costos relativos inferiores a competidores directos
- Conocimiento acumulado por economías de escala<sup>66</sup> y especialización para determinar cada una de las especies

La desventaja que presenta este sector económico, es la distancia que existe entre nosotros que somos el país exportador de los productos con los mercados consumidores a los cuales va dirigido las especies, esta distancia provoca que no se pueda vender productos cien por ciento frescos. Nuestro mercado representa un 60% de las exportaciones totales. Los principales consumidores que tenemos son Estados Unidos y Japón.

Los principales riesgos que Chile debe abordar para el sector tienen que ver con su sustentabilidad

- Crecientes costos de alimentos para salmónidos por restricciones de oferta
- Problemáticas sanitarias y medioambientales con efectos en productividad e imagen

---

<sup>66</sup> Definición de Economía a Escala: proceso mediante el cual los costos unitarios de producción disminuyen al aumentar la cantidad de unidades producidas o, dicho de otra forma, aumentos de la productividad o disminuciones del coste medio de producción, derivados del aumento del tamaño o escala de la planta. Información obtenida de [www.wikipedia.cl](http://www.wikipedia.cl) el día 04 de febrero de 2011 a las 21:51 hrs

### 3.8.1.3.2 Apoyo de CORFO<sup>67</sup>

- Principales Hitos de la Agenda Estratégica de corto plazo
- Diversificación de especies: Promoción de la diversificación mediante financiamiento de I+D a largo plazo, priorización de especies y modificación normativa (US\$ 1.850 mil CORFO) y desarrollo de programas de mejoramiento de condiciones sanitarias del salmón (US\$ 3.313 mil CORFO).
- Generación de propuesta consensuada de modernización institucional para marzo 2010.
- Programa de I+D para mejorar las condiciones sanitarias en la industria del Salmón (convocatoria Innova Chile de CORFO)
- Articulación en proceso de la modificación de la Ley General de Pesca y Acuicultura.

Dentro de los apoyos se encuentra la línea de crédito que es una Cobertura para el Clúster del Salmón, lo que se refiere a créditos de largo plazo, para inversiones que busquen mejorar las condiciones de manejo sanitario y ambiental de los cultivos del salmón en el país.<sup>68</sup>

---

<sup>67</sup> Información obtenida de la página [www.corfo.cl](http://www.corfo.cl) el día 11 de febrero de 2011 a las 19:50 hrs

<sup>68</sup> Para mayor información con respecto a esta cobertura se puede obtener a través de la página de la institución [www.corfo.cl](http://www.corfo.cl)

#### **3.8.1.4 Clúster de Turismo Intereses Especiales**

Este clúster TIE, sigla con que se conoce el Clúster de Turismo Intereses Especiales, reúne a todas aquellas organizaciones que participan en el turismo de intereses especiales que se tengan en el país, en este grupo se incluyen todos los organismos que participan en la cadena de valor del rubro

Nuestro país cuenta con distintos lugares turísticos y culturales que llaman la atención de muchas personas tanto nacionales como internacionales, los cuales en el último tiempo logran el desarrollo económico de las regiones que se caracterizan por desempeñar este trabajo

El Programa que desarrolla CORFO aborda de una manera sistemática y con apoyo Público y Privado los desafíos y oportunidades que se presenten en la cadena de valor, en base a

- Diversificación de Productos y Destinos
- Gestión sustentable de recursos y territorio
- Posicionamiento de mercado de nicho

Lugares a lo largo de Chile que conviene desarrollar los clúster

- Arica y Parinacota
- Desierto y Altiplano Chileno

- San Pedro de Atacama
- Isla de Pascua
- Araucanía Andina
- Carretera Austral escénica de la Patagonia
- Torres del Paine y Bernardo O'higgins
- Patagonia Antártica

Este Clúster no solo pretende aumentar los turistas que nos visitan en nuestro país, sino que también desarrollar ofertas más sofisticadas, que impliquen que nuestros turistas aumenten sus gastos en las zonas donde se encuentren y que esto a su vez no sea riesgoso para la sustentabilidad del ecosistema. Cabe señalar que este clúster tiene un impacto en la zona donde se desarrollen, no tan solo por la dispersión que pueda tener en los lugares de mayor valor natural, sino que también es un aporte a las zonas donde se lleven a cabo, puesto que aumenta las visitas de turistas tanto nacionales como extranjero, comenzando así la instalación de empresas de distintos tamaños y rubros como restaurantes, hospederías, artesanía, entre otros.

Es por esta razón que se están buscando distintas maneras de fomentar el turismo en cada una de las zonas anteriormente nombradas, para ello se trabaja en la capacitación de las personas que se dediquen a este rubro, mejorar los servicios que se tienen, mayor

preocupación por la sustentabilidad del ambiente, entre otros factores que influyan en hacer que este clúster obtenga crecimiento.

#### **3.8.1.4.1 Apoyo de CORFO<sup>69</sup>**

##### ***Capital Humano***

Caracterización del mercado laboral del Clúster: Estudio para la determinación de los 15 perfiles ocupacionales más críticos y sus correspondientes estándares de competencias y desarrollo de traducciones formativas modulares.

Programa de Inglés 2009: Destinado a mejorar las habilidades idiomáticas de trabajadores de la Industria del Turismo. Desarrollado en el segundo semestre de 2009, recibió 10.440 postulaciones y fueron seleccionados 1.693 personas, 60 % de las cuales son mujeres. Los cursos fueron dictados por 11 instituciones en 17 localidades del país.

##### ***Conectividad Digital***

Apoyo a iniciativas tendientes a incrementar el nivel de utilización de las tecnologías en la gestión y comercialización de las empresas. Más de 20 proyectos presentados en la convocatoria Conectividad Rural - Innova Chile -CORFO, abarcando iniciativas de

---

<sup>69</sup> Información obtenida de [www.corfo.cl](http://www.corfo.cl) el día 15 de febrero de 2011 a las 15:15 hrs

Programas de Difusión Tecnológica, Bienes Públicos para la Innovación e Innovación Empresarial Individual.

### ***Promoción Internacional***

Cinco campañas adjudicadas en el Concurso del Comité CORFO Imagen País, promocionando Chile como destino enoturístico y gastronómico; desarrollo de una estrategia de marketing de la Patagonia Austral en mercados internacionales y campañas comerciales de turismo en Chile para públicos finales en Brasil y Alemania.

### ***Gestión Sustentable***

Implementando mecanismos modernos de administración y gestión de concesiones y tarifas en el Sistema Nacional de Áreas Silvestres Protegidas del Estado, Snape. Recursos aprobados del orden de los \$50 millones para licitación del Proyecto Estratégico Modelo de Gestión Sustentable en el Snape para el fortalecimiento de la oferta TIE

### ***Turismo Interno***

Fortalecimiento de la demanda local para romper la estacionalidad y aumentar la demanda. Firma de convenio entre la gremial Asociación Chilena de Empresas de

Turismo y el Servicio Nacional de Turismo. Estudios de comportamiento del turismo interno en verano de 2009 y septiembre 2009 y exploratorios sobre segmentos, operadores turísticos y agencias de viaje. Campañas comunicacionales e implementación de plataforma en línea [www.mueveteporchile.cl](http://www.mueveteporchile.cl)

### ***Calidad***

Promoción de la adhesión de las empresas del sector a las 48 normas técnicas de calidad vigentes, que comprenden Alojamientos Turísticos, Agencias de Viajes & Tour Operadores, Guías de Turismo y Actividades de Turismo Aventura.

#### **3.8.1.5 Clúster Minero**

Este clúster actúa en cadena donde se vincula la extracción de materias primas minerales, con el desarrollo tecnológico, desarrollo científico, con las universidades, puesto que no solo basta con tener la materia prima para obtener ganancias para el país. El trabajo en conjunto donde participan todos los factores que aporten para que esta industria mantenga su crecimiento. Por esta razón la especialización y las ventajas de escala permite un avance en la competitividad y el ingreso a otros mercados mundiales

La minería siempre ha sido muy favorable para la economía nacional, nuestro país concentra grandes yacimientos que se encuentran especialmente concentrados al norte de nuestro país, los cuales tienen inversiones tanto nacionales como extranjeras.

La finalidad que presenta este clúster es permitir la unión o encadenamiento de las grandes, medianas y pequeñas mineras, de esta manera se generara mayores fuentes laborales y a su vez servicios, esto traerá consigo el crecimiento de la industria, aumento en la compra del mineral y adicionalmente aportar al desarrollo de subsectores dentro de un mismo sector, nos referimos con esto que al aumentar las fuentes laborales, se necesitaran de mas servicios para los trabajadores como pensiones, hospedajes, restoranes, locales nocturnos, entre otros. Además, existe otras maneras en que este clúster aporta al desarrollo nacional; existen zonas donde no existen minas, pero si existen centros educacionales donde se enseña este sector económico, un ejemplo es el que se da en la Octava Región donde no existen recursos mineros para explotar, pero ofrece infraestructura establecida dentro del mundo minero, como servicios profesionales, capacitación técnica, investigación, entre otros.

#### **3.8.1.5.1 Ventajas del Clúster Minero**

- El aumento de proveedores de bienes y servicios locales para las mineras, dichos organismos ofrecen productos competitivos en calidad y precio. Esto permite el ahorro en el flete que puede haber generado la adquisición del bien de otra manera, además el tener un proveedor cerca permite la obtención de insumos, asistencia técnica en cualquier momento y no correr el riesgo de no tener a que recurrir en caso de necesitarlo. Esta ventaja permite una disminución en los costos y rentabilidad

- Otra ventaja es la red de actividades que se pueden desarrollar en torno a la minería, aumento de la fuente laboral

La existencia de un Clúster permite:

La existencia de una acción conjunta de los agentes que lo conforman -empresas mineras, proveedores de bienes, insumos y servicios, instituciones, centros de investigación e información, etc.- para solucionar problemas comunes, innovar, o ingresar a nuevos mercados.

- La existencia de una demanda calificada y específica como catalizador para la continua innovación en el Clúster.
- La existencia de un vigoroso régimen competitivo.
- Los Clúster exitosos presentan un gran nivel de especialización entre sus agentes que permite la provisión de insumos y servicios especializados elevando así la eficiencia del Clúster.
- Otra característica de los Clúster exitosos, es su alto nivel de competitividad internacional<sup>70</sup>

---

<sup>70</sup> Información obtenida y basada en el artículo encontrado en la página web <http://clusterseconomico2008.wordpress.com/2008/12/09/ejemplo-de-cluster-en-chile-cluster-minero-una-perspectiva-futura-para-el-pais-y-su-mineria/> el día 20 marzo 2011 a las 15:20 hrs

### 3.8.1.5.2 Apoyo de CORFO<sup>71</sup>

Construida de manera participativa, funciona con 5 Mesas Técnicas de trabajo, una por cada Eje Estratégico:

\* *Innovación, para contribuir a aumentar la inversión en I+D*; a que se incorpore como una práctica sistemática dentro de las empresas del sector y se constituya en uno de los motores de la optimización y crecimiento de la industria.

\* *Capital Humano*, fortalecimiento del Capital Humano Minero contribuyendo a superar las brechas existentes que permitan mejorar la productividad del sector, optimizando las inversiones, disminuyendo los costos y potenciando el desempeño general de la cadena de valor.

\* *Desarrollo de Proveedores*, desarrollo de la capacidad de innovación, la asociatividad y el capital humano de la industria proveedora, como estrategia para su internacionalización.

\* *Clima de Negocios*, disminución de las barreras a la inversión y mejoramiento de las condiciones del entorno para el desarrollo de proyectos innovadores.

\* *Asociatividad*, fortalecimiento y promoción de acciones asociativas coordinadas de todos los actores de la cadena de valor minera con el fin de aumentar la productividad del Clúster.

---

<sup>71</sup> Información obtenida de la página web [www.corfo.cl](http://www.corfo.cl) el día 25 de marzo de 2011 a las 21:50 hrs

Una vez finalizado este informe podemos concluir la importancia que ha tenido la Corporación de Fomento de la Producción en el desarrollo de la economía durante sus 70 años de existencia. Dentro de estos periodos ha tenido que sortear los embates y cambios en la economía, diferentes gobiernos y con ellos distintos objetivos que cada uno ha ido planteando, pero a pesar de esto siempre siguiendo como base el crecimiento de la nación

Hoy en día esto no es diferentes, por una parte estos últimos años se ha centrado en el desarrollo internacional de nuestra nación, refiriéndonos con esto buscar maneras de ser reconocidos a nivel mundial y con ello lograr crecer como país, por esta razón incluir en nuestros objetivos lo que otros países están tomando como estrategias de negocio y que le permite crecer se ha vuelto una meta ambiciosa

Luego de desarrollar cada uno de los capítulos y aprender en el primero la evolución, la importancia y que es en si la CORFO, se puede definir como la entidad que es fundamental para lograr que de nuestro país emerjan empresas y que a su vayan creciendo y aportando a nuestra nación. El trabajo que se desempeña día a día no es fácil, cada uno de los integrantes desarrolla una labor fundamental para que los objetivos sean cumplidos.

En el segundo capítulo de este informe en el cual se participo en esta institución desde el interior, podemos darnos cuenta que cada una de las líneas de crédito que la entidad ofrece a los ciudadanos que quieran o necesiten un apoyo para poner una empresa,

exportar sus productos, capacitar a su personal, entre otras necesidades, están centradas en las necesidades que se estén presentando en el país. Dentro de esos apoyos que la entidad entrega se encuentran los Clúster, un nuevo término que durante el último periodo está alcanzando más relevancia

Los clúster son conglomerados de empresas que se reúnen para trabajar en base a una estrategia de negocio, cuando se habla de agrupamiento de empresas nos referimos a todos aquellos organismos que de una u otra forma están ligados de alguna manera con el negocio, por ejemplo están los proveedores quienes están a cargo de los insumos, materiales, herramientas u otro que se necesite, los distribuidores los cuales tal como su nombre lo dice distribuyen los productos, las universidades quienes enseñan a los futuros trabajadores de las empresas, el gobierno los cuales son los encargados de generar las pautas de trabajo, queriendo decir con esto que dejan establecido las normas por lo que se van a guiar y los aportes que este pueda hacer para lograr que emerjan clúster que aporten al crecimiento económico del país.

Durante los años se han surgido diferentes teorías entorno a estos conglomerados, cada una de dichas teorías se considera de acuerdo a la base con que trabajan los factores involucrados en esta unión, por una parte esta la teoría de localización geográfica, la de encadenamientos horizontal y vertical, el diamante de Porter, entre otras. Cualquiera sea la teoría empleada, los beneficios que se esperan lograr con estas uniones son el Aumento de la Productividad, Mejoras en la Capacidad de Innovar y la Atracción de nuevas empresas.

A nivel mundial existen diferentes países que aplican el desarrollo de estos conglomerados como son el caso de Italia, España, Estados Unidos, México, entre otros. Estos países han servido de ejemplo para que nuestra nación optara por comenzar su implementación en nuestros territorios. Cada clúster es diferente y su crecimiento se va dando de forma paulatina, como se explico en este informe existe un nacimiento, que se cuando recién comienzan a gestionarse los objetivos de la unión, un crecimiento donde las empresas comienzan a ver sus objetivos realizados, un estancamiento donde se trabaja en base a las metas propuestas y declive que es cuando se deben empezar a replantear puntos para desarrollar y no llevar el negocio a la quiebra.

En nuestro país se eligieron 5 sectores para desarrollar clúster, cada uno de ellos determinado por estudios que se han realizado, sin embargo esto no es lo único para poder comenzar a trabajar en base a esta estrategia, el apoyo que se debe hacer para que el crecimiento que se obtenga sea el suficiente, trae consigo una cadena de labores que las empresas y el gobierno se deben ir planteando.

El objetivo que se tiene es que los sectores elegidos alimentarios, acuícola, turismos intereses especiales, minería y servicios globales tengan un crecimiento del 5% hasta el 2015. Esta es una meta ambiciosa que se podrá lograr siempre y cuando se planteen de manera adecuada las estrategias. No solo basta con entregar los recursos o apoyar a los sectores, sino que es necesario arraigar esta nueva manera de hacer negocios en la mente de los ciudadanos, los cuales son uno de los factores importantes para las empresas.

No se obtendrán beneficios, sino se educa a las personas con respecto a lo que significa hacer un negocio, los clúster no solo van dirigidos a las grandes empresas sino que también las pequeñas y medianas juegan un papel fundamental en este proceso. Un ejemplo son el turismo, no solo basta con tener un lindo paisaje y mostrárselo a los visitantes, turismo va muy ligado a lo que es cultura y por ello enseñar a las personas que trabajen en este rubro es fundamental. Pero no solo basta con visitar un lugar si en este se pueden realizar artesanías para el recuerdo o alojamiento o alimentación. Son muchos los factores necesarios para que los clúster se desarrollen de la mejor manera.

Si bien el gobierno a través de CORFO y todas las entidades ligadas a los sectores están trabajando para lograr que de aquí al 2015 la meta del crecimiento del 5%, sino se comienza primero educando a la gente difícilmente se podrá llevar al mejor termino esta situación, no solo basta con obtener un crecimiento económico, es necesario hacer más conocido nuestros mercados, ya se cuenta con tratados comerciales con distintos países, con buenas relaciones internacionales, poco a poco un reconocimiento a nivel mundial, las condiciones geográficas favorables como son las costas donde se pueden criar distintas especies marinas, turismo con espectaculares paisajes que nos enseñan mas allá de lo simple que pueden ser, entre otros, con todos estos puntos nombrados anteriormente no queda otra que aprovecharlos y comenzar a marcar la diferencia, con la finalidad de asegurar nuestra posición en el mundo y lograr todos los reconocimientos que durante años pasados nos fue negado

## BIBLIOGRAFIA

Luis Ortega Martinez, CORFO 50 Años de Realizaciones 1939-1989, Facultad de Humanidades Universidad de Santiago, 1989

Memoria de CORFO 1987

Memoria de CORFO 1991

CORFO 2005 acercandose al Futuro, Santiago 2005

Oscar Muñoz, Desarrollo Productivo en Chile Experiencia de CORFO entre 1990 – 2009

Gino Buzzetti, Encadenamientos Productivos Clúster y Desarrollo, Santiago, Universidad de Chile, 2007

Corporación de Fomento de la Producción

[www.corfo.cl](http://www.corfo.cl)

Biblioteca del Congreso Nacional

[www.bcn.cl](http://www.bcn.cl)

Dirección de Presupuestos

[www.dipres.cl](http://www.dipres.cl)

Revista de Cluster

[www.cluster.cl](http://www.cluster.cl)

Comunidad Universitaria

[www.universia.cl](http://www.universia.cl)

Enciclopedia Libre

[www.wikipwdia.cl](http://www.wikipwdia.cl)

Artículos Varios

[www.google.cl](http://www.google.cl)

## ANEXOS

### LEY N° 6.640<sup>1</sup>

#### TITULO II

##### DE LA CORPORACION DE FOMENTO DE LA PRODUCCION

**ARTICULO 22°** Créase una persona jurídica con el nombre de Corporación de Fomento de la Producción, en adelante "La Corporación".<sup>2</sup>

La Corporación de Fomento de la Producción será dirigida y administrada por un Consejo, integrado en la siguiente forma:<sup>3</sup>

1. El Ministro de Economía, Fomento y Reconstrucción, que lo presidirá.
2. El Ministro de Hacienda;
3. El Ministro de Agricultura;
4. El Vicepresidente Ejecutivo de la Corporación quien en caso de ausencia del titular, lo presidirá;
5. El Ministro de Planificación y Cooperación;
6. El Ministro de Relaciones Exteriores y;
7. Dos consejeros designados por el Presidente de la República, uno de destacada trayectoria en el ámbito tecnológico y otro en el ámbito financiero. Al menos uno de ellos deberá tener además, reconocida experiencia en actividades productivas empresariales.

<sup>1</sup> Publicada en Diario Oficial de 10 de enero de 1941.

<sup>2</sup> La Ley N° 16.636 encomendó a ODEPLAN la elaboración de un plan general de fomento de la producción nacional.

<sup>3</sup> Nueva integración del Consejo fijada por Ley N° 19.630, de 1997.

**ARTICULO 23º** El Consejo tendrá un Vicepresidente Ejecutivo que será nombrado por el Presidente de la República. Tendrá la representación legal de la Corporación y las atribuciones que le confiera el Consejo.<sup>4</sup>

El Vicepresidente reemplazará al Presidente en su ausencia. Los Consejeros gozarán de una remuneración equivalente a un sueldo vital del Departamento de Santiago.

**ARTICULO 24º** A falta de Presidente y Vicepresidente presidirá las sesiones el miembro del Consejo que designen los asistentes a la reunión.

El quórum para las sesiones del Consejo será de cinco miembros. Cuando las leyes o reglamentos exijan un quórum equivalente a los dos tercios de sus miembros se requerirá la presencia de seis Consejeros.

En caso de empate decidirá el Presidente.<sup>5</sup>

**ARTICULO 25º** El Consejo tendrá las siguientes atribuciones:

- a) <sup>6</sup>
- b) Realizar, en colaboración con las entidades de fomento fiscales, semifiscales o privadas, estudios destinados a encontrar los medios más adecuados para crear nuevas producciones o aumentar las actuales, mejorando las condiciones en que éstas se desenvuelven en cuanto a calidad, rendimientos y costos de producción y los destinados a facilitar el transporte, el almacenamiento y venta de los productos, a fin de que éstos puedan ser aprovechados en su estado más satisfactorio y a los precios más convenientes.
- c) Efectuar, de acuerdo con los resultados a que se refieren los estudios del inciso anterior, ensayos de producción y comercio en la escala y con las ayudas que se estimen convenientes;
- d) Ayudar la fabricación en el país o la importación de maquinarias y demás elementos para la producción.
- e) Proponer y ayudar la adopción de medidas destinadas a aumentar el consumo de productos nacionales o a obtener una mayor participación de intereses chilenos en actividades industriales y comerciales.
- f) Estudiar los medios de financiamiento general del plan de fomento de la producción o de financiamiento particular de las diferentes obras contempladas en él y conceder préstamos en la forma indicada en los Artículos 29º y 30º. Cuando el financiamiento acordado para una negociación consista en el otorgamiento de avales, éstos no podrán otorgarse sino en

<sup>4</sup> Modificado en la forma que aparece en el texto por artículo 6 de la Ley Nº 7.200.

<sup>5</sup> Artículo modificado por Ley Nº 19.630, de 1997.

<sup>6</sup> Ver Nota 1.

moneda nacional por una suma no superior al 20% del activo realizable a corto plazo según balances del año inmediatamente anterior.<sup>7</sup>

g) Recibir erogaciones o contribuciones voluntarias.<sup>8</sup>

Las donaciones que se hagan a la Corporación estarán exentas de toda clase de impuestos y no requerirán del trámite de la Insinuación.

Los donantes podrán rebajar de la renta líquida afectada a impuestos de primera categoría, global complementario y adicional, las sumas o bienes donados durante el ejercicio objeto de la respectiva declaración tributaria.

Para los efectos anteriores, los bienes raíces, se considerarán por su avalúo fiscal y los demás bienes por el valor con que figuren en los libros del donante o, en caso de no existir dicho antecedente, por el valor en que la donación sea aceptada por la Corporación.

h) Proponer al Presidente de la República el Reglamento General de la Corporación y sus modificaciones y dictar los reglamentos internos de la misma.

i) Condonar toda clase de intereses y castigar créditos incobrables. El castigo de créditos superiores a un mil unidades de fomento deberá contar con el voto favorable de los dos tercios del Consejo.<sup>9</sup>

j) En general, ejecutar todos los actos y contratos que sean necesarios para la consecución de los fines de la Corporación.

(“Declarase, interpretando el artículo 25º de la Ley Nº 6.640, que la Corporación de Fomento de la Producción ha estado y está facultada para pactar toda clase de arbitrajes en los contratos que ella celebre”).<sup>10</sup>

“La garantía del Estado, otorgada a obligaciones adeudadas a acreedores externos por las empresas a que se refiere el artículo 11 de la Ley Nº 18.196, subsistirá cuando dichas obligaciones sean asumidas por otras empresas de la misma naturaleza o la Corporación de Fomento de la Producción u otros organismos o empresas del sector público, en virtud de actos o contratos autorizados de acuerdo al artículo 44 del Decreto Ley Nº 1.263, de 1975, o al artículo 11 de la Ley Nº 18.196 citada.

Lo anterior es sin perjuicio de que la Corporación de Fomento de la Producción o los otros organismos o empresas señalados puedan igualmente asumir obligaciones que carezcan de tal garantía. Asimismo, subsistirá la garantía del Estado otorgada a las obligaciones existentes al 31 de enero de 1983, adeudadas a instituciones financieras del exterior por las empresas a que se refiere el artículo 11 de la Ley Nº 18.196, en los casos en que el Estado, sus organismos o empresas enajenen sus acciones en un porcentaje que les signifique mantener una participación inferior al 51% del capital social que como mínimo, acreditaron al contraerse, por las respectivas empresas, las obligaciones garantizadas

<sup>7</sup> La letra d) del artículo 6 del D.F.L. 211, de 1960, reguló el otorgamiento de avales.

<sup>8</sup> Letra g) modificada como se indica en el texto por el artículo 230 de la Ley Nº 16.464.

<sup>9</sup> Modificado en la forma que aparece en el texto por artículo 20 de la Ley Nº 18.382.

<sup>10</sup> Texto entre paréntesis y destacado corresponde al artículo 68 de la Ley Nº 16.462.

Se faculta al Tesorero General de la República para que celebre los actos y contratos a fin de dar cumplimiento a lo dispuesto en este artículo.

Declarase que esta disposición no altera las plenas facultades que tiene la Corporación de Fomento de la Producción para acordar operaciones como las ayudas y celebrar los contratos a que ellas den lugar y cualesquiera otras operaciones, actos, contratos y convenciones, aunque no se hallen específicamente indicadas en sus leyes orgánicas, que atiendan al fomento y desarrollo de la producción y de las demás actividades de la economía que constituyen sus fines".<sup>11</sup>

La colocación de recursos crediticios de la Corporación será efectuada solamente a través de préstamos a bancos, instituciones financieras y empresas de leasing. Su objeto será financiar proyectos de inversión en los rubros que determine su Consejo.<sup>12</sup>

Tanto los recursos de la Corporación como los provenientes de empréstitos otorgados al Estado por organismos internacionales, que formen un programa de acción específico, administrado por la Corporación en calidad de órgano ejecutor, podrán ser colocados en forma directa o a través de préstamos a las entidades señaladas en el inciso anterior. Igual procedimiento regirá para aquellos programas financiados complementariamente con los recursos de la Corporación y empréstitos otorgados por organismos internacionales directamente a esta Institución.<sup>13</sup>

No obstante lo establecido en el presente artículo y demás normas legales y reglamentarias aplicables, la Corporación, para concurrir a la formación de empresas o participar en la propiedad o administración de otras distintas a las en que al 31 de diciembre de 1989 tenga porcentaje en su capital social o injerencia en su administración, requerirá de autorización expresa otorgada por ley en conformidad a lo establecido en el inciso segundo del número 21 del artículo 19º de la Constitución Política. Igual autorización necesitarán para tales actos las empresas o entidades filiales de dicha Corporación.<sup>14</sup>

**ARTICULO 26º** El Consejo de la Corporación, por acuerdo fundado adoptado por los 4/5 de sus miembros en ejercicio, sin perjuicio de sus atribuciones generales, podrá disponer la enajenación de sus créditos a bancos e instituciones financieras mediante licitación pública y el precio podrá ser inferior al valor nominal de éstos, a partir de un valor mínimo que fijará al efecto.

La Corporación comunicará al deudor, mediante carta certificada dirigida al domicilio registrado en la Institución, que su crédito se ha incluido en la nómina de cartera a licitar, con 30 días de anticipación, a lo menos, a la fecha de apertura de las ofertas.

Dentro del plazo de 10 días hábiles contado desde la fecha de la apertura de las ofertas, la Corporación deberá, mediante carta certificada, ofrecer al deudor el derecho de prepagar su deuda en una cantidad igual a la mayor de las ofertas recibidas en la licitación correspondiente. La opción deberá ser ejercida por el deudor dentro del plazo de 15 días contado desde la expedición de esa carta por la Oficina de Correos y deberá incluir el pago de una cantidad

<sup>11</sup> Texto destacado corresponde al artículo 7º de la Ley Nº 10.691 y 10 de la Ley Nº 10.624.

<sup>12</sup> Inciso agregado por letra a) del artículo 32 de la Ley Nº 10.692.

<sup>13</sup> Id. Nota 12.

<sup>14</sup> Id. Nota 12.

adicional no superior al 3% del monto establecido, porcentaje que será fijado en las bases de la licitación y que cederá en beneficio del banco o Institución financiera que haya hecho la mejor oferta en caso que éste o ésta no se adjudique en definitiva el crédito licitado, o de la Corporación, si no se efectuare el prepago dentro de 30 días contados desde la fecha de la opción.

Si el deudor no ejerciere la opción o no efectuare el prepago dentro de los plazos respectivos, la Corporación deberá adjudicar el crédito licitado a la mayor oferta.<sup>15</sup>

ARTICULO 27° <sup>16</sup>

ARTICULO 28° <sup>17</sup>

ARTICULO 29 Sin perjuicio de lo dispuesto en los Incisos anteriores y en los artículos 7°, 8° y 30° de la presente Ley, podrá el Consejo de la Corporación otorgar y formalizar préstamos o créditos directamente, estableciendo para éstos la tramitación que acuerde el Consejo.

Las atribuciones y obligaciones que se otorgan y se establecen en los artículos citados, serán en estos casos ejercidas y cumplidas por la Corporación.<sup>18</sup>

ARTICULO 30° <sup>18</sup>

<sup>15</sup> Texto reemplazado por artículo 1° de Ley Nº 19.055.

<sup>16</sup> En desuso.

<sup>17</sup>

<sup>18</sup> Los primitivos Incisos 1° primero y segundo no están vigentes en virtud de lo dispuesto por artículo 25° del D.F.L. Nº 211 de 1980.

<sup>19</sup> En desuso. La autorización dada por artículo 31 y 32 fue por plazo de 5 y 6 años a contar de la publicación de la Ley Nº 6.640.

### TITULO III

#### CREDITOS EXTRAORDINARIOS DE RECONSTRUCCION AUXILIO Y FOMENTO

ARTICULO 31° a 36° <sup>20</sup>

ARTICULO 37° a 48° <sup>21</sup>

ARTICULOS TRANSITORIOS <sup>22</sup>

---

<sup>20</sup> En desuso.

<sup>21</sup> Normas ajenas a CORFO.

<sup>22</sup> Facultades agotadas.

## DECRETO CON FUERZA DE LEY (DFL) N° 211<sup>1</sup>

**ARTICULO 1°** La Corporación de Fomento de la Producción será dirigida y administrada por un Consejo, integrado en la siguiente forma:<sup>2</sup>

1. El Ministro de Economía, Fomento y Reconstrucción, que lo presidirá;
2. El Ministro de Hacienda;
3. El Ministro de Agricultura;
4. El Vicepresidente Ejecutivo de la Corporación quien en caso de ausencia del titular, lo presidirá;
5. El Ministro de Planificación y Cooperación;
6. El Ministro de Relaciones Exteriores y;
7. Dos consejeros designados por el Presidente de la República, uno de destacada trayectoria en el ámbito tecnológico y otro en el ámbito financiero. Al menos uno de ellos deberá tener, además, reconocida experiencia en actividades productivas empresariales.

Los Ministros serán reemplazados por sus subrogantes legales cuando no puedan asistir a las sesiones por cualquiera causa, circunstancia que no será necesario acreditar. En caso de ausencia del Ministro de Economía, Fomento y Reconstrucción, presidirá el Consejo el Vicepresidente Ejecutivo de la Corporación.

**ARTICULO 2°** <sup>3</sup>

**ARTICULO 3°** <sup>4</sup>

<sup>1</sup> Publicado en Diario Oficial de 8 de abril de 1960.

<sup>2</sup> Artículo modificado por Ley N° 19.530, de 1997.

<sup>3</sup> Derogado por artículo 1° letra c) del Decreto Ley N° 2.097, de 1978.

<sup>4</sup> Norma transitoria por su naturaleza.

**ARTICULO 4º** Los miembros del Consejo de la Corporación deberán abstenerse de participar en los debates y votaciones de aquellos asuntos en que tengan interés directo ellos o entidades o personas con las cuales estén ligados por vínculos patrimoniales, de matrimonio o de parentesco hasta el cuarto grado de consanguinidad o afinidad inclusive.

Para los efectos de lo establecido en el inciso anterior, se considerarán vínculos patrimoniales aquellos que deriven de las calidades de socio, accionista o dependiente de una entidad o persona.

Esta incompatibilidad no regirá respecto de los debates y votaciones que digan relación con asuntos en que tenga interés cualquiera de las entidades representadas en el Consejo de la Corporación.<sup>5</sup>

**ARTICULO 5º** El quórum para las sesiones del Consejo será de cinco miembros. Cuando las leyes o reglamentos exijan un quórum equivalente a los dos tercios de sus miembros se requerirá la presencia de seis Consejeros.<sup>6</sup>

Los acuerdos del Consejo se adoptarán por la mayoría absoluta de los miembros presentes, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 13º.<sup>7</sup>

**ARTICULO 6º** Sin perjuicio de las atribuciones que actualmente tiene, corresponderán al Consejo de la Corporación las siguientes:

a) Servir al Estado de organismo técnico asesor para promover y coordinar la inversión de los recursos fiscales, orientándolos hacia fines de fomento a la producción y para armonizar la acción del Estado con las inversiones de los particulares en igual sentido, tratando de dar a los recursos de que se puede disponer el destino más adecuado.

Para estos efectos, los programas de inversión a mediano y largo plazo elaborados por la Corporación, deberán coordinarse con los Presupuestos nacionales anuales.<sup>8</sup>

b) Presentar al Gobierno el orden de prioridad con que deba acometerse la ejecución de los diversos proyectos para el desarrollo de la economía nacional, ya sea que estos vayan a ser ejecutados directamente por el Estado o a través de cualquiera de sus organismos, y estimular las inversiones de los particulares en igual orden.<sup>9</sup>

c) <sup>10</sup>

<sup>5</sup> Ver Nota 2.

<sup>6</sup> Modificado por Ley Nº 19.630, de 1997.

<sup>7</sup> Texto modificado por artículo 1º letra b) del Decreto Ley Nº 2.097, de 1978.

<sup>8</sup> Esta atribución debe entenderse en concordancia con la legislación orgánica de los Ministerios de Hacienda y de Planificación y Cooperación.

<sup>9</sup> Ver Nota 6.

<sup>10</sup> Ver Nota 6 agregando Banco Central.

- d) Otorgar avales en moneda extranjera, dentro de los márgenes establecidos en las leyes y previa autorización del Ministerio de Hacienda. La Corporación no podrá, en lo sucesivo, otorgar avales en moneda nacional.

Las actuaciones directas que la Corporación emprenda para cumplir con el Plan General de Fomento de la Producción, se realizarán, de preferencia, prestando su colaboración técnica o financiera a las actividades particulares.<sup>11</sup>

**ARTICULO 7º** El Consejo de la Corporación podrá designar, de entre sus miembros, comisiones de carácter permanente para el estudio de los proyectos de acuerdo que el mismo deba conocer, con el objeto de realizar los fines de la Corporación.

A estas Comisiones corresponderá, también, conocer y resolver todas aquellas materias que el Consejo acuerde delegarles.

El Consejo podrá, asimismo, delegar en el Vicepresidente Ejecutivo, y a petición de éste, en otros funcionarios de la Institución o en Comités cuyos miembros podrán tener la calidad de Consejeros, de funcionarios de la Corporación o de personas extrañas a ella, que el propio Consejo designará, el conocimiento y resolución de materias determinadas.<sup>12</sup>

El Vicepresidente Ejecutivo podrá delegar parte de sus facultades y conferir poderes especiales.<sup>13</sup>

**ARTICULO 8º** Sin perjuicio de las atribuciones que tiene en la actualidad, al Vicepresidente Ejecutivo de la Corporación le corresponderán, además, las siguientes:

- a) Crear y suprimir Gerencias, Agencias, Subgerencias, Departamentos y Secciones, fijarles su dependencia y distribuir su personal, dando cuenta al Consejo.<sup>14 15</sup>
- b) Proponer al Consejo, para su aprobación, las facultades y obligaciones que deben corresponder a los funcionarios incluidos en la planta directiva de la entidad.

**ARTICULO 9º** El Vicepresidente podrá contratar personal libremente, en cualquier época del año, cuando las necesidades del servicio lo requieran y con cargo a partidas determinadas del presupuesto, siempre que se cumpla uno de los siguientes requisitos:

1. Que, a su juicio, no haya empleados disponibles en la Planta para cumplir las tareas o funciones que se encomendarían a las personas contratadas, y que tales tareas, funciones o cometidos sean de carácter transitorio, o

<sup>11</sup> Ver Ley Orgánica del Ministerio de Planificación y Cooperación.

<sup>12</sup> Texto modificado por artículo 211 de la Ley Nº 18.640.

<sup>13</sup> Ver artículo 43º de la Ley Nº 18.676.

<sup>14</sup> Ver Nota 2.

<sup>15</sup> Ver D.F.L. 9/10.1990 (S.O).

2. Que las personas contratadas se destinen a prestar servicios, sean transitorios o permanentes, en actividades mineras, comerciales, agrícolas o industriales, llamadas empresas propias de la Corporación.

El total de remuneraciones que se pague en el año al personal contratado en conformidad al N° 1 no podrá exceder del 20% del ítem destinado a sueldos del personal de planta, en el presupuesto del año respectivo.<sup>16</sup>

Los empleados y obreros que se contraten en uso de esta autorización tendrán el carácter de particulares, reglándose, en consecuencia, exclusivamente por el Código del Trabajo y Leyes complementarias. En ningún caso les serán aplicables las disposiciones legales o reglamentarias que se refieran al personal de la Corporación o a sus empleados, salvo que la ley o el reglamento los incluya expresamente.<sup>17</sup>

ARTICULO 10° 18

ARTICULO 11° 19

ARTICULO 12° En caso de ausencia o impedimento que incapacite al Vicepresidente Ejecutivo para ejercer su cargo, será subrogado de acuerdo a las normas de la Ley N° 18.834.<sup>20</sup>

Los reemplazos de los funcionarios que pertenezcan al personal directivo de la Corporación serán dispuestos por el Vicepresidente.

ARTICULO 13° 21

ARTICULO 14° 22

ARTICULO 15° 23

<sup>16</sup> Modificado por Ley N° 19.530, de 1997.

<sup>17</sup> Ver leyes anuales de presupuesto y Código del Trabajo.

<sup>18</sup> Este artículo quedó derogado al hacerse aplicable a CORFO el Estatuto Administrativo (Ley N° 18.834).

<sup>19</sup> Debe entenderse derogado en virtud del artículo 80 del Estatuto Administrativo.

<sup>20</sup> Texto reemplazado por Ley N° 19.530, de 1997.

<sup>21</sup> La materia está actualmente regida por las siguientes disposiciones:

- Ley N° 18.834 (Estatuto Administrativo).
- Decreto Ley N° 3.661, de 1981, artículo 38°.
- Decreto Ley N° 1.963 de 1977, artículo 9°.
- D.F.L. 9/18.834, de 6.6.90.
- Artículo 4° de Ley N° 10.609.

<sup>22</sup> Id. Nota 21.

<sup>23</sup> Derogado artículo 6° Ley N° 17.026.

**ARTICULO 16°** Para determinar las rentas que corresponderán a los diversos cargos de la planta, se aplicarán las siguientes normas:

6.- En el presupuesto de la Corporación se consultará un ítem destinado a pagar gastos de representación. Sobre dicho ítem podrá girar libremente el Vicepresidente Ejecutivo, con la obligación de rendir cuenta global.<sup>24</sup>

**ARTICULO 17°** Sin perjuicio de lo anterior, el Vicepresidente de la Corporación podrá efectuar los gastos que sean necesarios, a fin de proporcionar almuerzo al personal con régimen de jornada única de trabajo.<sup>25</sup>

**ARTICULO 18°** <sup>26</sup>

**ARTICULO 19°** El personal de la Corporación, con exclusión del referido en el artículo 9°, se registrará por las disposiciones del presente Decreto con Fuerza de Ley; por los títulos XI y XII y artículo 213° letra f) del D.F.L. N° 256, de 1953, y sus modificaciones; por la Ley N° 10.689, y por el decreto supremo 360 de 1945, respectivamente y sus modificaciones.<sup>27</sup>

**ARTICULO 20°** La Corporación tendrá la facultad de conceder préstamos en moneda nacional, que se entenderán otorgados en la moneda extranjera que ella determine, convertida al tipo de cambio vigente a la fecha en que se perfeccione el respectivo contrato.

Los servicios de dichos préstamos podrán hacerse, a elección del deudor, en la moneda extranjera pactada o en la moneda nacional, convertida al tipo de cambio que rija al momento de efectuarse aquellos.

Las conversiones a que se refiere este artículo se efectuarán al tipo de cambio vendedor generalmente aplicable a las transacciones de Importación.

La Corporación podrá, también, conceder préstamos en moneda nacional, reajustables en su monto, para los efectos de sus respectivos servicios, en porcentajes equivalentes al de variación de los índices de precios al por mayor de productos nacionales, en cualquiera de sus rubros Industrial, agropecuario o minero, según corresponda.

Los servicios de amortización y de intereses se pagarán aumentados o disminuidos, de acuerdo con un reajuste hecho en proporción a las modificaciones que experimente el índice respectivo estipulado en el contrato correspondiente.

<sup>24</sup> Los números 1 a 6 fueron derogados por artículo 6° de Ley N° 17.025.

<sup>25</sup> El inciso primero fue derogado por artículo 6° de Ley N° 17.025. Ver Ley Anual de Presupuesto.

<sup>26</sup> La materia está regida actualmente por la Ley N° 10.634.

<sup>27</sup> La materia está, además, actualmente regida por disposiciones mencionadas en Nota 21 y artículo 60° de la Ley N° 10.690.

La determinación del porcentaje de aumento o disminución de cada servicio resultará de la comparación del promedio de los índices respectivos, durante los 12 meses anteriores al mes de la fecha del contrato, con el promedio de dichos índices, durante los 12 meses anteriores al mes que corresponda al de la fecha en que se efectúe cada servicio.

Los índices referidos y el cálculo del promedio a que se alude en este artículo serán los determinados por el Instituto Nacional de Estadísticas.

En caso de pago anticipado de todo o parte de la obligación que efectúe el deudor con el consentimiento del acreedor, el reajuste sobre las cantidades correspondientes se hará considerando el promedio de los índices respectivos, durante los 12 meses anteriores al mes en que se efectúe el pago anticipado.

Para todos los efectos legales, el certificado correspondiente, expedido por el Instituto Nacional de Estadísticas, será considerado como parte del título ejecutivo, siempre que en el respectivo contrato de mutuo se haga referencia al mismo.

Los intereses y reajustes provenientes de los préstamos que se efectúen de acuerdo a la modalidad señalada en este artículo, no se considerarán renta para los efectos de la Ley de Impuesto a la Renta y estarán, por tanto, exentos de Impuestos de Categoría.

Las garantías que se constituyan para caucionar los préstamos que se otorguen en conformidad a lo establecido en este artículo comprenderán, en todo caso, los aumentos que estos experimenten.<sup>28</sup>

**ARTICULO 20° bis** La asistencia financiera que otorgue la Corporación de Fomento de la Producción a los adquirentes de naves o artefactos navales que se construyen en astilleros nacionales, se entenderá que cumple con las finalidades propias de esa Institución.<sup>29</sup>

#### **ARTICULO 21°** <sup>30</sup>

**ARTICULO 22°** En la tramitación de los juicios que entable la Corporación de Fomento de la Producción para el cobro de las obligaciones garantizadas con hipoteca, se aplicará el procedimiento contemplado en los artículos 98 y siguientes de la Ley General de Bancos.<sup>31</sup>

**ARTICULO 23°** En lo sucesivo la Corporación no podrá otorgar préstamos para fines habitacionales. Por consiguiente, se derogan el artículo 3° de la Ley Nº 6.640; los artículos 41°, 42°, 43° y 44° del Decreto Supremo 360, de 15 de mayo de 1945, y el artículo 11° de la Ley Nº 10.003.<sup>32</sup>

<sup>28</sup> Estas facultades deben entenderse complementadas por legislación orgánica del Banco Central.

<sup>29</sup> Este artículo fue agregado por artículo 6° Ley Nº 10.454.

<sup>30</sup> Derogado por Decreto Ley Nº 1.939, de 1977.

<sup>31</sup> Ver artículo 6° Decreto Ley Nº 3.346, de 1980.

<sup>32</sup> El inciso segundo ha sido eliminado por su carácter transitorio.

**ARTICULO 24º** A la Corporación de Fomento de la Producción le serán aplicables las disposiciones contenidas en el Título III del Decreto con Fuerza de Ley Nº 47, de 1969.<sup>33</sup>

**ARTICULO 25º** <sup>34</sup>

## **ANEXO**

### **Artículo 2º de la Ley Nº 13.085, de 1991**

La Corporación de Fomento de la Producción, sin perjuicio de las facultades que al respecto le otorgan sus normas orgánicas, podrá enajenar los bienes que formen parte de su patrimonio, cualquiera fuere su naturaleza, de acuerdo a las normas siguientes.

Las enajenaciones deberán hacerse a título oneroso y deberán ser dispuestas por resoluciones del Vicepresidente Ejecutivo, previa aprobación del Consejo de la Corporación.

Las resoluciones deberán expresar si la enajenación se efectuará por subasta pública o propuesta pública.

### **Artículo 2º de la Ley Nº 19.530, de 1997**

Para todos los efectos legales las referencias al Ministro Vicepresidente Ejecutivo de la Corporación de Fomento de la Producción que las disposiciones legales y reglamentarias efectúan, deberán entenderse hechas al Vicepresidente Ejecutivo de la Corporación de Fomento de la Producción.

<sup>33</sup> La materia se rige actualmente por el Decreto Ley Nº 1.263, de 1976.

<sup>34</sup> Derogado artículo 6º Ley Nº 17.026.











CORPORACIÓN DE FOMENTO DE LA PRODUCCIÓN  
CHILE

Fecha:

**ANEXO N° 2:  
SOLICITUD DE COBERTURA A P.A.E.**

REF.: Solicita Incorporación de P.A.E. otorgado con cargo al Programa de Cobertura para Préstamos Bancarios a Empresas Exportadoras Pequeñas y Medianas.

Señores:  
Gerencia de Intermediación Financiera  
Corporación de Fomento de la Producción  
Moneda N° 921, Of. 440  
PRESENTE

De nuestra consideración:

Solicitamos aprobar la Cobertura COBEX a que se refiere el Programa de la referencia, para los siguientes P.A.E. otorgados a la empresa individualizada, con cargo a la línea aprobada según el Acuerdo N°..... de fecha ....., del Comité Ejecutivo de Créditos de CORFO.

Nombre de la empresa	:	
RUT	:	
Monto del P.A.E., expresado en US\$, UF ó \$	:	
Plazo P.A.E.	:	

Se anexa fotocopia del título que respalda el P.A.E. otorgado con cargo a la Línea COBEX.

Declaramos conocer y aceptar las Normas que rigen este Programa, que constan en el documento protocolizado en la Notaría de..... con fecha ... de septiembre de 2004, bajo el N° ..... y nos comprometemos a cumplirlas en todas sus partes.

Saludamos atentamente a ustedes,

nombre del banco y nombre(s) y firma(s) de(los) representante(s) autorizado(s)

# INFORME ECONOMICO CCS

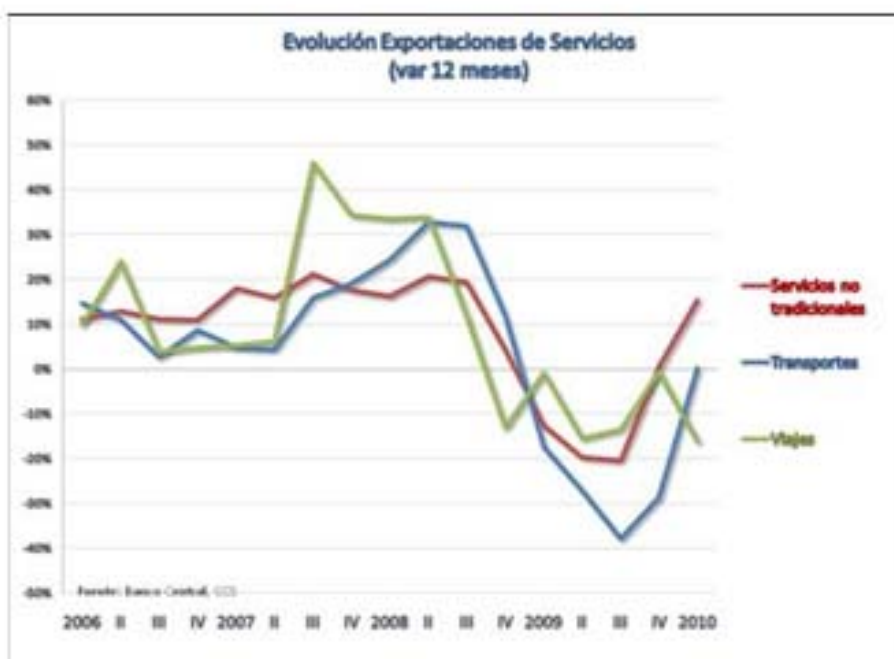
Cámara de Comercio de Santiago

03 Junio 2010

Retórnos superan los US\$ 600 millones

## 15% Crecen Exportaciones de Servicios No Tradicionales en Primer Trimestre

Hasta hace poco tiempo atrás en materia de comercio exterior las preocupaciones estaban centradas en el intercambio de mercancías (bienes físicos que cruzan las fronteras y las aduanas de los países), pero poco a poco se ha ido instalando y reconociendo la importancia y las posibilidades de Chile en el ámbito de las exportaciones de servicios o intangibles. Un área que se ha puesto de moda corresponde a las actividades de *offshoring*. Se afirma que se ha instalado una nueva industria en el país, que este año debieran alcanzar (según estimaciones de IDC para el Clúster de Servicios Globales) los US\$ 1.000 millones en exportaciones, cifra que se espera hacer crecer hasta los US\$ 5.000 de aquí a 2015. Estas exportaciones, también llamadas de servicios globales, corresponden a un subconjunto de los servicios no tradicionales que presentan un explosivo dinamismo a nivel internacional.



La cuenta de exportaciones de servicios transfronterizos se encuentra segmentada de acuerdo a la Balanza de Pagos en tres partidas: Los servicios de transporte, los servicios de viajes y los otros servicios. Los dos primeros denominados servicios tradicionales, mientras que el tercero representa los servicios no tradicionales.

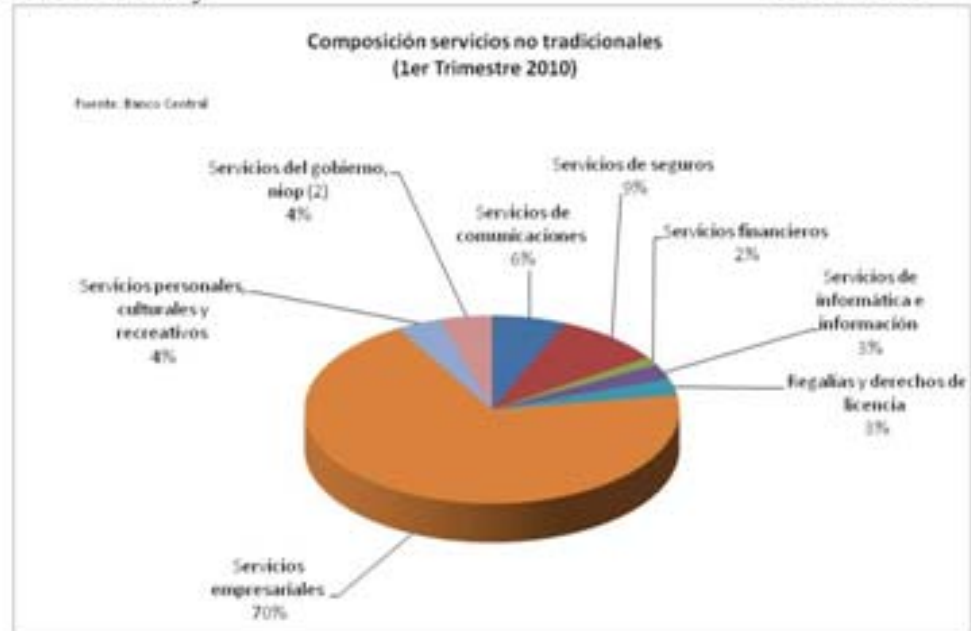
Éstos últimos albergan, entre otros, a los servicios globales u *offshoring*, servicios a las empresas, servicios profesionales, ingeniería e informática y financieros. Una de las debilidades de las cifras oficiales sobre exportación de servicios es que aún no incluyen las ventas materializadas mediante presencia comercial de empresas nacionales en el exterior. Si a las exportaciones de servicios transfronterizos (que superaron los US\$ 8.500 millones en 2009) se le adicionan las ventas de servicios a través de filiales en el exterior, que según la CCS ~~representan~~ los US\$ 7.000 millones, las exportaciones totales de servicios chilenos podrían situarse en los US\$ 15.000 millones anuales.

Las cifras del primer trimestre del presente año muestran una caída del 16% en las exportaciones del rubro viajes, afectadas fuertemente por el menor ingreso de turistas luego del terremoto del 27 de febrero. De acuerdo a las cifras de *Sernatur*, el ingreso de turistas durante el mes de marzo que disminuyó un 24%. Las exportaciones de servicios de transporte, en tanto, vinculadas estrechamente al comercio exterior de mercancías, tuvieron un comportamiento plano, sin variación respecto del primer trimestre del año anterior.

Lo anterior contrasta con el alto dinamismo exhibido por las exportaciones de servicios no tradicionales, que se expandieron a un saludable 15%.

Los mayores incrementos en este tipo de servicios se observaron en el rubro de servicios empresariales (13%), Servicios de Informática e información (12%), regalías y derechos de licencia (12%) y servicios financieros (11%).

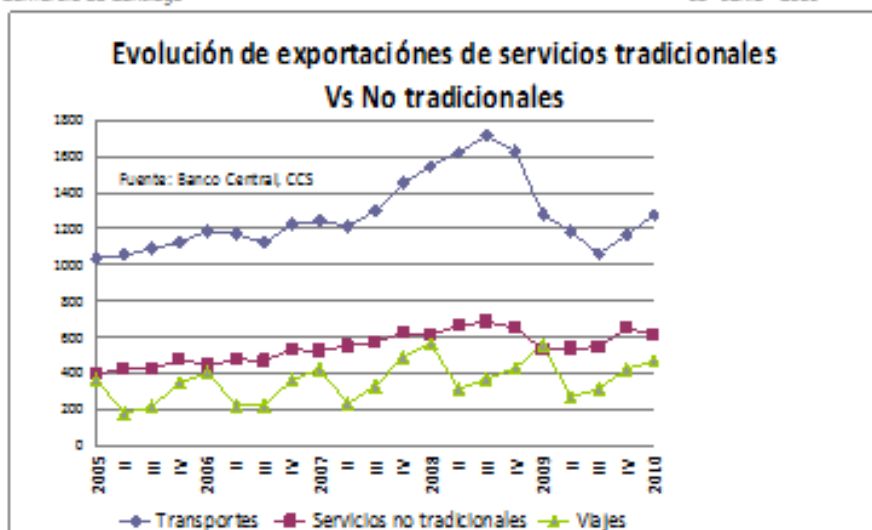
Precisamente los servicios empresariales corresponden a rubro más importante entre las exportaciones no tradicionales, con un 70% del total.



Cabe resaltar una característica intrínseca de las exportaciones de servicios no tradicionales que son más inelásticas a las crisis económicas y también se recuperan más rápidamente de éstas vaivenes que otros rubros del sector exportador. Así, se observa que en el caso de las exportaciones no cobre se registró una caída del 20% durante 2009, y las exportaciones de servicios relacionados al transporte que cayeron alrededor del 27%. Sin embargo, la contracción en los servicios no tradicionales fue bastante más tenue durante la crisis, situándose en un 13% para 2009.

Esta cualidad de los servicios no tradicionales se explica porque el factor crítico es la creatividad y el conocimiento especializado y por ende la "producción" no está ligada a una planta industrial física o a una cadena logística ni a infraestructura física de transporte. En muchos casos, solo se requiere un lugar de trabajo con conexión a telecomunicaciones y a Internet.

Dentro del total de exportaciones de servicios medida por Balanza de Pagos, el sector transporte continúa a la cabeza como el rubro de mayor importancia, con más de US\$ 4.600 millones en el año 2009. Los servicios no tradicionales (que incluyen servicios a las empresas, servicios profesionales, ingeniería e informática, entre otros), se consolidan en la segunda posición, superando los US\$ 2.200 millones.



#### Tareas pendientes

Las exportaciones chilenas de servicios se han venido desarrollando en un clima adverso. Si bien existe consenso sobre su importancia y la necesidad de impulsarlas, aún se mantienen una serie de barreras o "lomas de toro" que tienen que sortear las empresas para colocar sus servicios en el exterior.

En algunos ámbitos, sin embargo, se constatan avances relevantes, como se aprecia en la reducción de la doble tributación que afecta fuertemente los retornos de los exportadores de servicios, a través de la firma de diversos acuerdos para evitarla: hace pocos años atrás Chile tenía vigentes sólo tres acuerdos de doble tributación, en la actualidad hay más de 20 acuerdos en vigor. Estos acuerdos permiten que los exportadores de servicios paguen impuestos en un solo país.

Pero por otro lado, aún continúan las dificultades de los exportadores de servicios en el sentido que muchos de sus envíos no pueden acceder a la devolución del IVA soportado en el proceso exportador, como ocurre cuando se envían bienes físicos al exterior, cuyo objetivo es no encarecer las exportaciones con impuestos pagados internamente. Esta dificultad se produce porque la institucionalidad chilena aún no acoge los criterios internacionales establecidos para el comercio de servicios establecidos por la OMC a través del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS), que estipula otras formas de transar servicios internacionalmente, incluyendo a las transfronterizas, las que se materializan mediante el movimiento del proveedor y el consumidor y la prestación a través de filiales o sucursales en el exterior.

