Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Titulo

COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES CHILENAS, SEGÚN ACUERDOS DE COMERCIO

Caso: Productos Químicos y Alimenticios OSKU S.A.

Autor

ANDREA LETICIA MIÑO SOTO

Profesor guía

Eduardo Haye

Informe de práctica profesional presentada a la Carrera de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad de Valparaíso para optar al grado de licenciado en Negocios Internacionales, Título Profesional de Administrador de Negocios Internacionales.

INTRODUCCIÓN 4

MARCO TEORICO 6

Comercio internacional y Organizaciones. 6

Barreras al comercio internacional 8

Grados de Integración Internacional 12

Distinciones entre Acuerdos y Tratados 13

PRODUCTOS QUÍMICOS Y ALIMENTICIOS OSKU S.A. 18

PRODUCTOS 19

EXPORTACIÓN DE LA EMPRESA 31

PAÍSES DE DESTINOS: 32

COMERCIO EXTERIOR DE CHILE 34

CONCLUSIONES 35

ANEXO I:Datos de exportaciones Nacionales y las realizadas por OSKU S.A. 38

ANEXO II:Muestras graficas sobre ventas nacionales, exportaciones y participación de productos durante los últimos 5 años de actividades comerciales de OSKU S.A. 44

INTRODUCCIÓN

La práctica profesional que a continuación se informa ha sido desarrollada en el departamento de comercio exterior, perteneciente a la empresa Productos Químicos y Alimenticios OSKU S.A., a cargo de Fernando Fernández, Marcelo Muñoz y Soledad Navarrete, esta práctica corresponde a las actividades de importación y exportación de productos y materias primas, dentro de las obligaciones de este cargo, a grandes rasgos, se contempla la preparación de documentos necesarios para la exportación e importación, la petición y aprobación de fondos y coordinación de las actividades logísticas dentro y fuera de la empresa.

Productos químicos y alimenticios OSKU S.A. es una empresa especializada en el packaging para la uva de exportación, por lo tanto se entiende que sus clientes no se encuentran en el mercado masivo, sino que es un proveedor de insumos.

La elección de esta práctica se debe a la importancia de los conocimientos funcionales que solamente se pueden adquirir una vez que se desarrolla el cargo, a modo de ejemplo: negociación de cartas de crédito, trato con los clientes de otros países, etc. Así como los procesos específicos que hacen a la empresa única.

Dentro de este documento se encontrará a la vez una investigación de mercado que tratará de responder la siguiente problemática:

"La gran apertura económica de Chile, en cuanto a la firma de tratados de libre comercio, ¿Aumentará las exportaciones de insumos? y, de ser así, ¿en que medida?

Con el fin de responder esta pregunta, se llevará a cabo una investigación de mercado, aplicando las respuestas encontradas a la empresa Productos Químicos y Alimenticios OSKU S.A.

Problemática:

Determinar la vigencia y partes contratantes de los TLC firmados por Chile y el mercado potencial para la empresa Productos Químicos y Alimenticios OSKU S.A.

Pregunta de estudio:

La gran apertura económica de Chile, en cuanto a la firma de tratados de libre comercio, ¿Aumentará las exportaciones de insumos? y, de ser así, ¿en que medida?

Identificación de Variables:

Variable independiente: Cantidad de Tratados y acuerdos comerciales firmados por Chile.

Variable dependiente: comportamiento de las actividades de comercio exterior después de la puesta en marcha de los acuerdos y tratados.

Delimitación del trabajo:

Resultados obtenidos por la empresa.

Fuentes de información:

Fuentes secundarias. Tanto externas como internas. [1]

[1] Se consideran fuentes secundarias; los resultados generales obtenidos por la empresa comparados en el tiempo. Durante la aplicación de tratados, fuentes provenientes del gobierno de Chile y estudios anteriores sobre la materia.

MARCO TEORICO

Comercio internacional y Organizaciones.

Debido de las necesidades de las sociedades, se dio inicio al comercio, desde sus formas antiguas, como el trueque en primera instancia pasando al comercio de bienes y servicios a cambio de dinero o sus veces.

A causa de las ventajas comparativas y competitivas[2] los países y bloques se vieron obligados a comercializar entre si para poder contar con una mayor variedad de productos a un precio más conveniente.

A pesar de que la escuela del pensamiento económico propone que el intercambio de bienes y servicios es favorable para el crecimiento de los países, hay también medidas proteccionistas[3], tales como los aranceles (impuestos sobre el valor de la mercancía, para ser nacionalizada), contingentes a las importaciones (limite en cantidad de una determinada mercadería por un periodo de tiempo dado).

Con el tiempo se fueron formulando una nueva serie de normas, cuyo objetivo no es el de eliminar el comercio exterior, a pesar de tener un efecto limitador de este; estas normas son para-arancelarias, que tienen como fin regular ámbitos tales como la higiene y seguridad.

Dentro de las tendencias del comercio durante el siglo XX se comenzó a imponer distintos aranceles en función del país de destino en lugar de las mercancías, así se

[2] Teoría de David Ricardo según la cual la especialización y el libre comercio benefician a todos los participantes, incluso a los que son más eficientes en términos absolutos. Fuente : "Principios de Economía Política y Tributación"

[3] Proteccionismo: Conjunto de medidas encaminadas a la protección de industrias internas de la competencia proveniente de empresas extranjeras. Fuente: Glosario Direcon

formaron alianzas entre países, los cuales comprendían un régimen arancelario menor en comparación con los países no miembros.

Durante la década de 1930 se hacen los primeros intentos de coordinar la actividad del comercio internacional, ya que en un principio los países negociaban a escala bilateral. Luego de la II guerra mundial, 1944 se hizo el convenio de Bretton Woods, el cual contempla la creación de 3 organismos internacionales, que tienen como fin impulsar el crecimiento económico mundial, intercambio comercial y mantener la estabilidad económica tanto dentro de los países como internacionalmente.

Los 3 organismos que persiguieron estos fines fueron

- El Banco Mundial:

  Creado para financiar el desarrollo a largo plazo.

- Fondo Monetario Internacional:

  Debía garantizar el cumplimiento de las normas acordadas en lo referente al comercio y las finanzas internacionales y establecer facilidades de crédito para los países con dificultades temporales de balanza de pagos.

- GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y el Comercio):

  Tenía por meta lograr la liberación del comercio internacional.

  Cabe destacar que el GATT se desarrolló como un acuerdo donde se realizaban rondas de negociaciones con el fin de realzar la economía y eliminar las barreras de comercio, después de la II guerra mundial. Este tuvo un carácter “provisional” que

duró 47 años que comenzó en la ronda de Ginebra en el año 1947, mantuvo un total de 8 rondas durante los años 1947-1994.

Durante la última ronda en Uruguay se dio inicio a la Organización Mundial del Comercio (OMC). Esta organización trabaja actualmente con 150 países miembros y se ocupa de las normas globales que rigen el comercio entre países. Su función principal es garantizar que las corrientes comerciales circulen con máxima fluidez, previsibilidad y libertad posibles[4].

Barreras al comercio internacional.

Estos mecanismos proteccionistas son usados para reducir los incentivos a importar por parte de los países, dentro de ella se encuentran:

Barreras Arancelarias: referido a los aranceles, se definen como el impuesto o cargo de cualquier tipo aplicado a la importación de bienes, puede ser:

- Ad valorem; un porcentaje calculado sobre el valor de los bienes
- Específicos; Derecho o impuesto de aduana que se calcula a razón de una suma monetaria determinada por la cantidad del bien que ingresa a un país, es decir, una cierta cantidad de dólares por libra, kilo o unidad, etc., sin tomar en cuenta el valor del artículo importado.
- Compuesto; Derecho o impuesto de aduana consiste en la combinación de un arancel ad valorem y un arancel específico.[5]

[4] Texto extraído de www.wto.org.
[5] Fuente: direcon.

- Arancel general o Nación más favorecida; Cláusula en los tratados internacionales que garantiza que el mejor trato a un país Miembro será extendido a todos los demás países miembros, de manera automática e irrevocable. Este término fue consagrado en el Acuerdo sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y, posteriormente, se ha usado en otros acuerdos multilaterales y subregionales. Un arancel de NMF quiere decir aquel arancel cobrado a todos los Miembros de la OMC.

Barreras No-arancelarias: Medidas del gobierno que no son aranceles, pero que restringen las importaciones a través de exigencias sanitarias, requerimientos de importación, licencias de exportación, cuotas, certificados especiales, entre otros. Esas medidas han cobrado mayor importancia relativa a raíz de la reducción de los aranceles, tanto a nivel unilateral, como resultado de las negociaciones en la OMC y en los Acuerdos Comerciales[6].

- Barreras Directas: Restricciones cuantitativas a la importación, Licencias automáticas, Contingentes a la importación, Contingentes impuestos por los países exportadores a sus ventas, Comercio de Estado. Otro tipo de obstáculos. Prohibiciones de importación. Licencias discrecionales. Controles de cambios. Contingentes de pantalla. Precios mínimos y precios topes. Imposiciones de efectos equivalentes a los derechos aduaneros. Ajustes fiscales o ajustes fiscales

[6] Fuente: direcon.

en frontera. Depósitos previos a la importación. Recargos a la importación. Impuestos discriminados.

- Barreras Indirectas: Medidas de protección a la industria nacional que constituyen obstáculos al comercio internacional ayudando a la producción nacional o a la exportación. Medidas de protección a la producción y a la exportación nacional, Medidas contra importaciones a precios anormalmente bajos. Medidas Aduaneras. Clasificación arancelaria de las mercancías. Valor en Aduana de las mercancías. Certificados de origen.[7]

Salvaguardias: referido a restricciones especiales que se adoptan de forma temporal frente a situaciones especificas, como ante a un aumento súbito de las importaciones.

Reglamento técnico y normas: Los reglamentos técnicos y las normas establecen las características específicas de un producto, por ejemplo el tamaño, la forma, el diseño, las funciones o el rendimiento, o bien la manera en que se etiqueta o embala antes de ponerlo en venta. Sus objetivos son: asegurar la seguridad o salud de las personas, protección de la salud y vida de los animales y vegetales, protección del medio ambiente, calidad y armonización técnica.

[7]Fuente: Prochile.

Medidas sanitarias y fitosanitarias: establece las reglas básicas para la normativa sobre inocuidad de los alimentos y salud de los animales y preservación de los vegetales. Sus objetivos son:

- Proteger la vida de las personas o de los animales de los riesgos resultantes de la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios.
- Proteger la vida de las personas de enfermedades propagadas por vegetales o por animales.
- Proteger la vida de los animales o preservar los vegetales de plagas, enfermedades u organismos patógenos, y
- Prevenir o limitar otros perjuicios causados a un país como resultado de la entrada, radicación o propagación de plagas.[8]

[8] Fuente: Organización Mundial del Comercio.

Grados de Integración Internacional

La integración económica se puede definir como la asociación entre países con el propósito de fomentar el comercio y la coordinación de políticas sectoriales, mediante la eliminación de tarifas y de otras barreras en las relaciones entre países. Se pueden distinguir distintos grados de integración por nivel de complejidad.

Acuerdo de Complementación Económica: si bien es la etapa previa a un acuerdo de libre comercio, se distingue por la eliminación progresiva de los impuestos a las importaciones de los bienes (excepto de capital), que generalmente se determina por sector económico.

Zona de Libre Comercio: Uno de los modelos de integración más común, se distingue por el comercio dentro de los países del grupo mediante una franquicia arancelaria, donde los miembros establecen sus propios aranceles para las importaciones provenientes de los países no miembros. Cada país mantiene su política comercial, se establecen reglas de origen para distinguir los productos elaborados en la zona de integración.

Unión Aduanera: Tratado regional de comercio por el cual los países miembros aceptan eliminar los obstáculos arancelarios y aduaneros al comercio regional y establecer aranceles comunes para las importaciones procedentes de países externos a la unión. Estos países actúan como bloque a la hora de las negociaciones con países no miembros.

Mercado Común: Un área económica conformada por varias naciones en la que, además de una unión aduanera, se eliminan las restricciones a los movimientos de los factores de producción.

Unión Económica: Integración de economías, donde se adopta a la vez una política monetaria y económica en común, crea un mercado común con aranceles externos, permite el libre movimiento de capital de trabajo y recursos humanos, es decir un conjunto progresivamente de homogenización de las políticas tanto micro como macroeconómicas.

Distinciones entre Acuerdos y Tratados

Dentro de los distintitos tipos de integración que Chile mantiene con otros países, tanto bilaterales como multilaterales cabe hacer las distinciones de sus 4 formas.

Acuerdo de Alcance Parcial: Se refiere a los acuerdos comerciales que no abarcan a la totalidad del universo arancelario ni a todas las normas y disciplinas comerciales, por lo general, se refieren a un número reducido de países dentro de una agrupación comercial determinada, y operan de manera bilateral aunque pueden tener nóminas de productos comunes a un grupo.

Acuerdo de Complementación Económica: Acuerdos entre dos o más países con el objeto de fomentar, estimular y complementar actividades productivas localizadas en sus territorios, a favor de la facilitación del comercio y del estímulo de inversiones y movimientos de capitales.

Acuerdo de Asociación Económica: contrato entre 2 o más naciones con el fin de integrar entre ellas parámetros comunes de intercambio, en los ámbitos comerciales tales como; Servicios Financieros, Inversiones, Pagos y Movimientos de Capitales, Liberación Intercambios y Disciplinas Comunes. Además de cooperación económica en los distintos sectores como: Cooperación económica; en Ciencia, tecnología y sociedad, la información; cultura, educación y audiovisual.

Tratado de Libre Comercio (TLC): Es un acuerdo entre distintos países para concederse determinados beneficios de forma mutua. Se pueden distinguir tres tipos de tratados comerciales: zona de libre comercio, unión aduanera y unión económica. Dentro de sus objetivos cuentan: la eliminación de barreras que afecten o mermen el comercio, Promover las condiciones para una competencia justa, Incrementar las oportunidades de inversión, Proporcionar una protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, Establecer procesos efectivos para la estimulación de la producción nacional, Fomentar la cooperación entre países amigos y ofrecer una solución a controversias.

PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE UVA DE MESA

Los generadores de anhídrido sulfuroso son principalmente usados para la exportación de uva de mesa, para el consumo directo. Las variedades de uva más comunes para la exportación son clasificadas según el contenido o no de semillas, denominándolas pirénicas o apirénicas, a modo de ejemplo:

Pirénicas: Alphonse Lavallée, Cardinal, Cereza, Italia, Red Globe, California, Almería, Emperor y Alba.

Apirénicas: Crimson, Flame Seedless, Black Seedless, Crimson, Superior, Imperial Seedless y Sultanina.

Los países del hemisferio norte con mayor participación dentro del mercado se encuentran:

Italia: cultivo orientado a la producción de uvas sin semilla, de estas la más predominante es Superior Seedless. Sus principales mercados son Francia y Alemania.

Estados Unidos: su cultivo principal es Sultanina, seguida por Ruby Seedless, Flame Seedless, Christmas rose, Emperor y Red Globe. Sus exportaciones tienen como destino principalmente Latinoamérica, Canadá y Asia.

Grecia: Sultanina, Victoria, Rosaki (uva para vino), Sultana y Cardinal. Sus ventas se concentran dentro del mismo continente.

España: Cardinal, Italia, Dominga, Napoleón, Flame Seedless y Sultanina. Cabe destacar que su mercado principal es Europa.

México: su principal mercado es Estados Unidos, sus cultivos primariamente son de Flame Seedless, Superior Seedless y Sultanina.

Dentro de los principales países exportadores del hemisferio sur se destacan:

Brasil: se encuentra una variedad en la que predominan; Red Globe, Italia y ciertas especies que son de uso vitivinícola.

Argentina: exportan variedades que tienen gran aceptación general, como las uvas sin semillas; Sultanina, Red Globe, y Alphonse Lavallée. Enfocándose al mercado europeo.

Sudáfrica: basa sus exportaciones hacia el mercado europeo, siendo las uvas sin semilla como Sultanina y La Rochelle sus productos más enviados.

India: sus exportaciones son de Sultanina y Sonaka y comenzará a aumentar su oferta en Flame Seedless y Perlette, sus mercados se encuentran en el medio oriente.

Australia: orientado hacia el Sudeste Asiático, sus exportaciones cuentan de Flame Seedless, Ruby Seedless, Red Globe, Almería y Rouge.

Chile: cuenta como el principal exportador del hemisferio sur con un total de 823.247,4 toneladas en el año2006, lo que se traduce en MUS$ 944.844,8 precio FOB. Se destacan dentro de las exportaciones el tipo Red Globe, Crimson y Thompson Seedless.

Para fines prácticos se muestra un calendario de comercialización de uva de mesa en los hemisferios norte y sur.

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
HEMISFERIO NORTE												
Unión Europea								■	■	■	■	
Estados Unidos					■	■	■	■	■	■	■	■
Israel					■	■	■	■				
Egipto					■	■	■					
México					■	■	■					
India	■	■	■	■	■							
Japón					■	■	■	■	■	■	■	
HEMISFERIO SUR												
Argentina	■	■	■	■								■
Chile	■	■	■	■	■							■
Brasil (NE)					■	■				■	■	■
Australia	■	■	■	■	■							
Sudáfrica	■	■	■	■	■							

Fuente: OECD (1996), ACE AIC Markets (1998) y Picarelli Martins (1998)

Se puede apreciar como el efecto de contra temporada, es un factor clave de las exportaciones, esto es conocido y herramienta competitiva determinante dentro de las exportaciones de productos agrícolas en Chile.

PRODUCTOS QUÍMICOS Y ALIMENTICIOS OSKU S.A.

OSKU S.A. es una empresa que se dedica a la fabricación y comercialización de materiales para embalaje de fruta fresca, especialmente para uvas de mesa, asegurando a productores y exportadores las mejores condiciones de preservación durante periodos de guarda y tránsito.

Con más de 22 años de experiencia, OSKU está posicionada entre los líderes del embalaje para la Agroindustria en Chile y está presente en más de 26 países, disponiendo de un equipo de asesores técnico y representantes locales alrededor del mundo.

OSKU cuenta con sus propios laboratorios, donde investiga y desarrolla nuevos productos que responden a las demandas de los diferentes países al cual se exportan. Con el fin de otorgar soluciones integrales y confiables ha formado Alianzas Estratégicas con prestigiosas Universidades como: Universidad de California en Davis, Universidad Católica de Valparaíso, Agriquem Lab. España, entre otros y centros de investigación nacionales y extranjeros, ligados al rubro.

PRODUCTOS

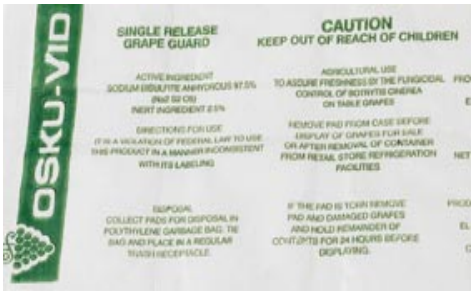
El éxito de OSKU se debe a la calidad e innovación de sus productos, la mayoría de ellos son fabricados por la empresa, como: los generadores, los papeles absorbentes, bolsas uveras; pero otros productos son importados desde Argentina: Clamshell y China: bolsas uveras; con la finalidad de satisfacer los requerimientos de cada cliente, lo que les permite diversificar y mantener la confianza de los exportadores chilenos y clientes extranjeros.

Generador OSKU – VID: Contiene múltiple celdillas y está fabricado en papel, cubierto con barreras elaboradas en base a polímeros, que contiene Metabisulfito de Sodio, componente activo que al entrar en contacto con la humedad libera Anhídrido Sulfuroso, inhibiendo de esta manera el desarrollo de pudriciones causadas principalmente por el hogo Botrytis Cinerea Pers, patógeno altamente incidente en las pérdidas de post-cosecha de uva de mesa.

Están desarrollados para la guarda o tránsito frutícola de hasta 140 días, son de mayor reconocimiento mundial por su eficiente generación de anhídrido sulfuroso.

Tipos de OSKU – VID:

Estándar: Su tamaño es de 20 x 38 cm. y se aplica en cajas de 30 x 40 cm.



Jumbo Euro: Su tamaño es de 26 x 36 cm. y se aplica en cajas de 30 x 40 cm.

Jumbo Americano: Su tamaño es de 20 x 46 cm. y se aplica en cajas de 30 x 50 cm.

Max 2: Su tamaño es de 26 x 46 cm y se aplica en cajas de 40 x 60 cm.

Max 3: Su tamaño es de 33 x 46 cm. y se aplica en cajas de 40 x 60 cm.

Generador OSKU - HELLAS:

Está fabricado de plástico y compuesto por láminas de polímeros co-extruídos impregnados con Metabisulfito de Sodio.

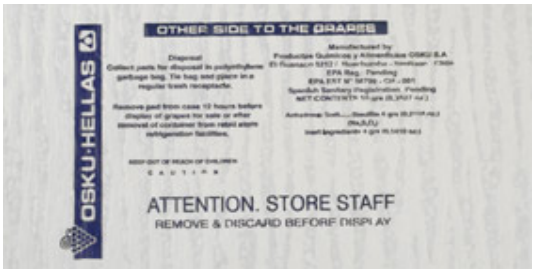
Sus índices de emisión son menores para evitar el riesgo de blanqueamiento de la fruta. Son adaptados para periodos moderados de tránsito o almacenamiento, el producto está principalmente orientado al mercado inglés.

Tipos de OSKU – HELLAS:

Hellas 26 x 35: Su tamaño es de 26 x 35 cm. y se aplica en cajas de 30 x 40 cm.

Hellas 26 x 46: Su tamaño es de 26 x 46 cm. y se aplica en cajas de 40 x 50 cm.

Hellas 52 x 35: Su tamaño es de 52 x 35 cm. y se aplica en cajas de 40 x 60 cm.



Generadores de Fondo:

Es un generador laminado o de celdillas que va ubicado en el fondo de la caja, esto debido a que las zonas más propensas para la proliferación de Borytis, son los fondos y esquinas inferiores de las cajas.

Se lo usa mayormente en las temporadas de guardas, prolongados periodos de tránsitos, o cuando el estado sanitario de la fruta lo requiera.

Los tipos de generadores de fondo igual que los generadores OSKU – VID, en cuanto a los nombres, tamaño y aplicación en cajas.

Generadores Unidireccionales: Consisten en una barrera alternativa y modificada para la liberación de SO2 por una de sus caras, que permita disminuir levemente la emisión del generador tradicional. Su comportamiento es más estable a quiebres en las cadenas de frío y su duración es mayor.

Berry Guard: Este innovador sistema de embalaje está diseñado para los arándanos, que permite prevenir los problemas de post-cosecha más recurrentes en ellos, causados principalmente por Botrytis. La protección durante el transito o guarda que otorga este producto es hasta 90 días.

Bolsas Uveras:

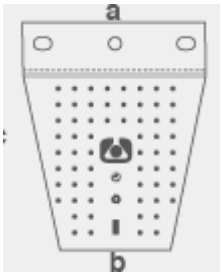
Son desarrolladas según las necesidades específicas de cada cliente y mercado. El material de las bolsas es de LD PE y están disponibles en distintos formatos (trapezoidales, rectangulares, de fondo redondo), sistemas de cierres (slider, zipper, cinta de sellado) y opciones de impresión de hasta 6 colores. Pueden ser bolsas genéricas o estampadas con el logo de la empresa demandante.

Las bolsas trapezoidales son demandadas mayormente por mercados americano y asiático.

Las bolsas rectangulares por mercados americano y europeo.

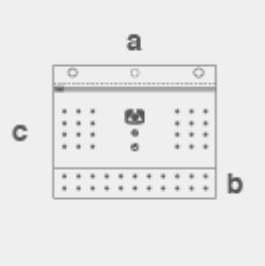
Las bolsas de fondo redondo son exportadas hacia el mercado inglés.

Tipos de de bolsas POLY / Trapezoidales:



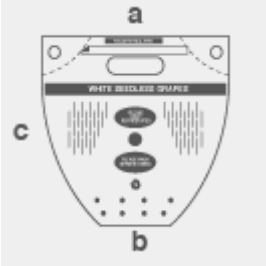
- Poly Slider: Las medidas de su tamaño son 305 x 195 x 270 mm.
- Poly Zipper: Las medidas de su tamaño son 290 x 195 x 270 mm.
- Euro Poly: Las medidas de su tamaño son 280 x 160 x 280 mm.
- Poly Wide: Las medidas de su tamaño son 330 x 165 x 280 mm.

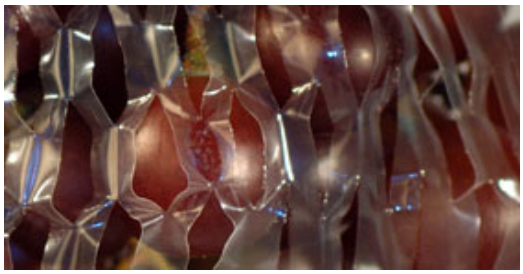
Tipos de bolsas CARRY / Rectangulares



- Carry Slider: Las medidas de su tamaño son 305 x 190 + 50 mm.
- Carry Zipper: Las medidas de su tamaño son 290 x 205 + 50 mm.
- Carry Europe: Las medidas de su tamaño son 260 x 180 + 50 mm.
- Cherrie Slider: Las medidas de su tamaño son 225 x 230 + 45 mm.
- Cherrie Zipper: Las medidas de su tamaño son 225 x 230 + 45 mm.

Tipos de Bolsas de Fondo redondo.





Tesco: Las medidas de su tamaño son 275 x 110 x 275 mm.

Sainsbury: Las medidas de su tamaño son 275 x 110 x 275 mm.

Bolsas Contenedoras: Fabricadas a base de polietileno de baja o alta densidad 100% virgen y disponibles con diferentes porcentajes de ventilación y tamaños que se ajustan a los diversos formatos de cajas. Son ideales para cierre de cajas contenedoras de frutas u hortalizas.

Colores: transparentes, blanco o verde.

Tamaños: 75 x 55 cm., 85 x 55 cm., 95 x 65 cm., 105 x 65 cm.

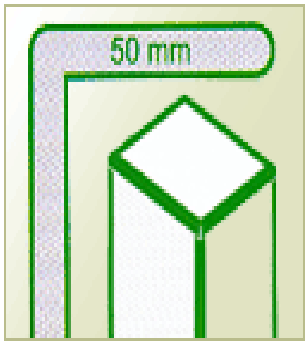
Aplicación en cajas de: 30 x 40 cm., 30 x 50 cm., 40 x 50 cm., 40 x 60 cm.

Esquineros: Son perfiles de cartón laminado de alta rigidez, resistentes a la humedad, que cumplen con la función de proteger los vértices de ballet contra golpes y presión de zunchos. Brindan mayor estabilidad para el traslado de ballet y además otorgan una mejor presentación y seguridad a sus productos.

Colores: Blanco y café.

Tamaños: 50 x 50 x 5 Mm.

Aplicación en cajas de: 1.20 mts, 1.95 mts, 2.00 mts, 2.05 mts.



Papeles Absorbentes: Sirven para el control de la humedad producida al interior de los embalajes de uva de mesa, además prolonga la vida útil del generador, previniendo la aparición de blanqueamientos por sobre exposición al SO2.

Consiste en la combinación de una o varias hojas de papel gofrado de alta absorción a la humedad.

Tamaños: 27 x 37 cm., 27 x 47 cm., 37 x 47 cm., 37 x 57 cm.

Cartones Corrugados: Consiste en una combinación de 2 láminas de papel 100% virgen de grado alimenticios, en donde una de estas láminas tiene su superficie ondulada.

Este producto minimiza los riesgos de daño físico de la fruta embalada y retiene el exceso de humedad dentro de la caja.

Tamaños: 27 x 37 cm., 27 x 47 cm., 37 x 47 cm., 37 x 57 cm.

Clamshell: Es una opción de embalaje que da una óptima presentación para la fruta. Fabricado en material de PET de alta calidad que brinda gran transparencia y excelente resistencia mecánica. Incorpora perforaciones que facilitan la circulación de aire fresco en su interior, así como la penetración de anhídrido sulfuroso.

Capacidad: 500 gr., 750 gr., 1 Kg., 2 kg.

Cajas Plásticas: Fabricados con materias primas vírgenes y 100% reciclables, además de tecnología antirayos UV.

Son de soluciones multiuso para la cosecha, almacenaje y exportación de frutas frescas.

Capacidad en frutas: 10 Kg., 16 kg.

EXPORTACIÓN DE LA EMPRESA

La tendencia de crecimiento en las ventas de OSKU S.A. en el mundo, demuestra la confianza permanente de nuestros clientes en los productos OSKU. A nivel mundial está consolidado en Primer lugar, y en el mercado nacional se encuentra ubicado en el segundo lugar de ventas.

En el periodo 2006 las ventas totales ascendieron a US $ 11,5 millones

El 72,45% corresponde a las Ventas nacionales, y el resto del porcentaje son ventas al extranjero.

- Detalles de las Ventas por cada Producto:
- Generadores: US $ 4,4 millones
- Bolsas Uveras: US $ 5,7 millones.
- Clamshell: US $ 554 mil.
- Papeles Absorbentes: US $ 475 mil.
- Esquineros US $ 188 mil.
- Otros: US $ 101 mil.

PAÍSES DE DESTINOS:

La empresa OSKU tiene presencia en los cinco continentes del mundo, exportando sus productos a 26 países de todos ellos, siendo estos los siguientes:

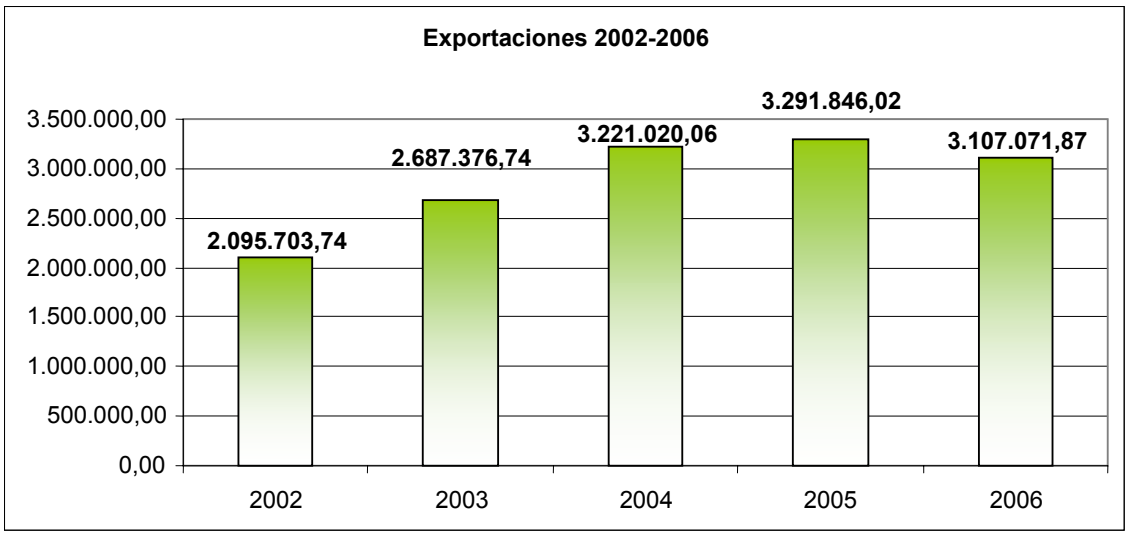
AMÉRICA: Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú y USA.

EUROPA: Chipre, España, Grecia, Israel, Italia y Turquía.

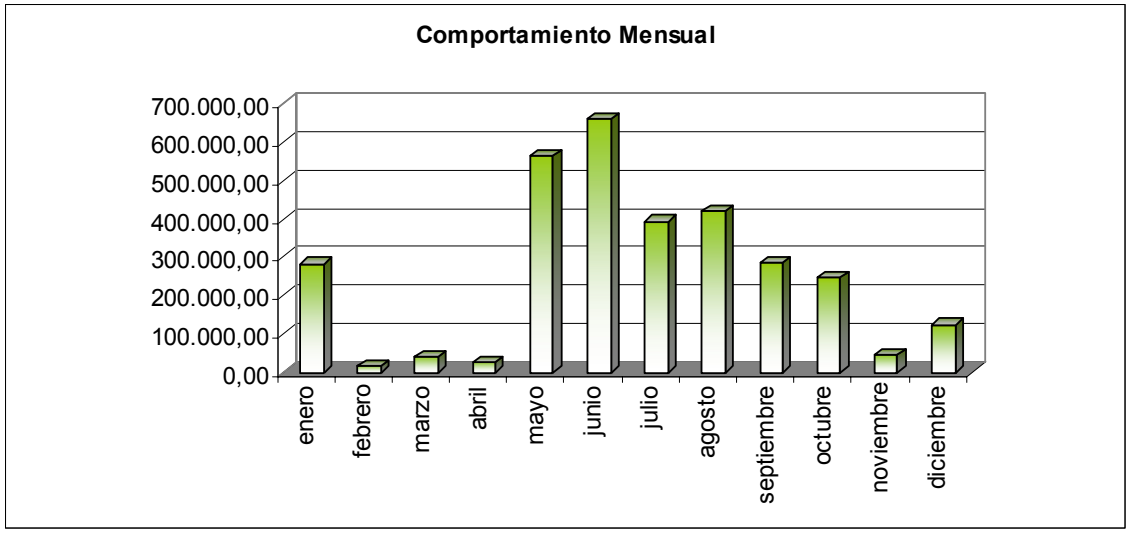
ASIA: China, Corea del Sur, India, Malasia, Pakistán y Tailandia.

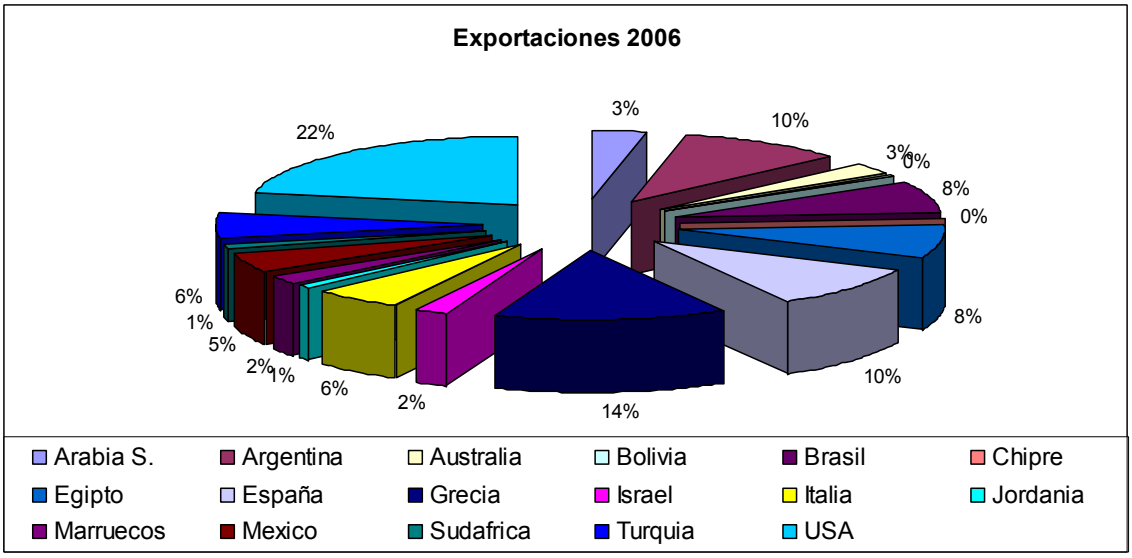
AFRICA: Siria, Arabia Saudita, Egipto, Marruecos y Sudáfrica.

OCEANÍA: Australia.



Durante el año 2006 se ha mostrado el siguiente comportamiento de las exportaciones.





COMERCIO EXTERIOR DE CHILE

Cabe rescatar que Chile ha firmado distintos Tratados de libre comercio y Acuerdos comerciales.

Acuerdos de Alcance Parcial:

- India
- Cuba.

Acuerdos de Asociación de Económica:

- P-4 (Chile, Nueva Zelanda, Singapur, Brunei Darussalam)
- Unión Europea.

Acuerdos de Complementación Económica (ACE):

- Bolivia
- Venezuela
- Ecuador
- MERCOSUR.

Tratados de Libre Comercio (TLC):

- Canadá
- Corea
- China
- Costa Rica
- El Salvador
- Guatemala
- Honduras
- Nicaragua
- Estados Unidos
- México
- EFTA
- Panamá
- Colombia
- Perú

CONCLUSIONES

Recordaré la pregunta inicial que dio inicio a la pregunta de investigación: “La gran apertura económica de Chile, en cuanto a la firma de tratados de libre comercio, ¿Aumentará las exportaciones de insumos? y, de ser así, ¿en que medida?

Se ha mostrado que las exportaciones de todos los productos chilenos han aumentado en los diferentes sectores que sobresalen, tales como la agricultura, minería, forestal, silvicultura y pesca extractiva. Todos ellos mostraron crecimiento con mercados destino como Asia, ALADI, MERCOSUR y Estados Unidos.

Cabe destacar que las exportaciones de generadores de anhídrido sulfuroso realizadas por la empresa OSKU S.A. son a clientes ubicados en los principales países productores tanto del hemisferio norte como sur. La excepción se encuentra en que hay clientes ubicados en países con los cuales Chile no cuenta con TLC, o acuerdos comerciales, tales son los casos de Egipto, Turquía, Emiratos Árabes, Arabia Saudita y Sudáfrica por nombrar algunos ejemplos.

Se demostró que durante los años 2005 y 2006 hubo cambios dentro de los porcentajes de exportaciones a distintos bloques, estos separados por el tipo de acuerdo o tratado; variaciones de -14% en las exportaciones hacia países sin tratado, debido a la baja en las exportaciones a los países Sudáfrica, Turquía, Egipto y Pakistán, durante el año 2006. Otra baja en la participación de -1% se mostró en las exportaciones hacia el bloque de países que cuentan con acuerdos de complementación económica, ya que su total bajó en un 11,46% respecto del año 2005. Esto debido a las bajas en sus exportaciones hacia el MERCOSUR y Ecuador.

En cuanto a las exportaciones hacia los países con los que Chile cuenta con TLC han mantenido su participación en un 26%, a pesar de la baja de un 4,34% en comparación con el año 2005, consecuencia de las bajas en ventas hacia China, México y Colombia. Distinto es el caso de las exportaciones hacia los países con acuerdo de asociación económica, donde hubo un aumento de 6,9% durante los años mencionados, cabe aclarar que este resultado se obtiene de exportaciones hechas hacia la Unión Europea. Su participación aumentó en 4%.

Esto demuestra que a pesar de los cambios sutiles las exportaciones de insumos de OSKU han aumentado, del total de las exportaciones del año 2005 aquellas que fueron realizadas a destinos sin acuerdo acumulan el 39,67% del total, mientras que en el año 2006 el porcentaje disminuyó al 34,78%.

Los principales países destino para la uva fresca son Estados Unidos, Asia y la Unión Europea, estos cuentan con normativas y reglamentaciones especificas tanto para el envase como para el embalaje de uva fresca de exportación. Se pueden nombrar las reglas de etiquetado de los envases y las regulaciones fitosanitarias que afectan a los pallets y la detección de plagas y hongos.

Otra norma de calidad exigida es la norma ISO 9000, la cual determina estándares de calidad para los productos.

Es por esto que se muestra como la empresa tiene a disposición diferentes productos dentro de los generadores de anhídrido sulfuroso para satisfacer los diferentes mercados y adecuarse a sus exigencias. Así muestra el caso de los generadores Jumbo Euro y Jumbo americano, que cuentan con las medidas y gramaje exigido para estos mercados.

Ante la globalización de las necesidades de productos específicos, que cumplan las reglamentaciones técnicas y sus normativas determinadas por estos, se hace patente la necesidad de compra de este tipo de mercancía que se adapta a ellos.

Por lo tanto este tipo de Acuerdos y estándares se toman cuenta en varios productos denominados "de uso masivo"[9] y también sobre los de uso industrial. que tiene su mercado definido por estándares de calidad y reglamentaciones, lo cual también se tiene en cuenta al momento de decidir por un proveedor, esto sumado a los beneficios obtenidos por los Tratados de Libre Comercio y Acuerdos de Complementación Económica facilitan la elección.

[9] Uso masivo: producto o servicio que tiene llegada al consumidor final directamente.

ANEXO I:

DATOS DE EXPORTACIONES NACIONALES Y LAS REALIZADAS POR OSKU S.A.

DATOS

Dentro del comportamiento de las exportaciones se desprende que durante los meses de mayo, junio y julio aumentan las exportaciones a países del hemisferio norte. A la vez se puede apreciar como los países del MERCOSUR (Argentina y Brasil) ocupan los primeros lugares dentro de las exportaciones.

Así como que el nivel de las exportaciones a países de el medio oriente; Pakistán, Irán, Arabia Saudita y Turquía. A pesar de que no hay ningún tratado de libre comercio firmado, esto se debe a que los clientes buscan el mejor precio y calidad[10] pasando al segundo plano los beneficios que derivan de los acuerdos.

Dentro de los argumentos también se encuentra el hecho de que este tipo de productos al necesitar un tipo de certificación especial y ser de uso industrial, no aplica como regla solamente el mejor precio, sino la calidad y aceptación internacional en parámetros de seguridad, ya que tanto los generadores como las bolsas uveras están en contacto con alimentos frescos.

[10] Los productos como generadores de anhídrido sulfuroso son testeados y aprobados por los diferentes organismos de salud, como SESMA en Chile y EPA en Estados Unidos.

El comercio exterior de Chile se ha caracterizado los últimos años por tener énfasis en las operaciones hacia países que cuentan con acuerdos comerciales y tratados de libre comercio[11].

[11] Fuente : Estadísticas de exportación PROCHILE

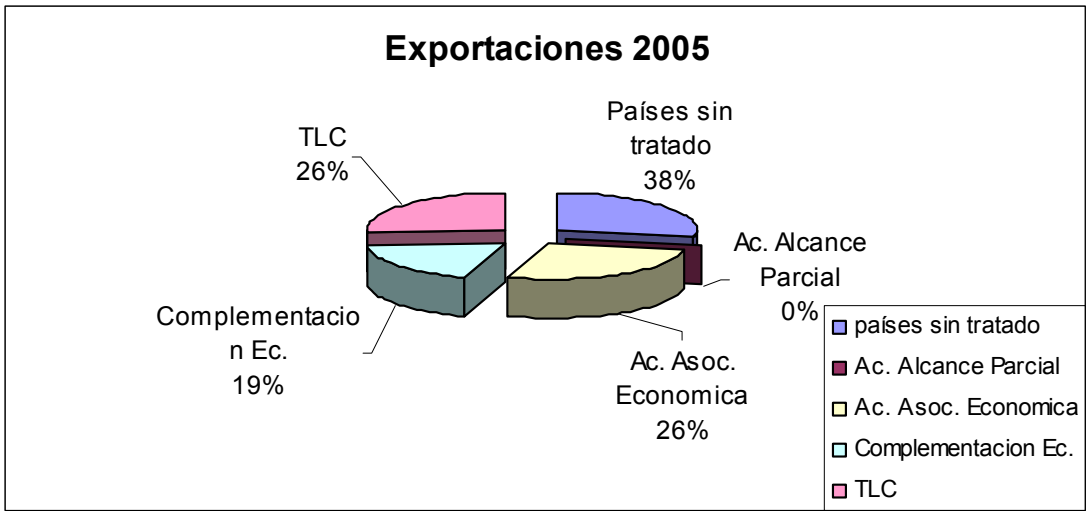
En el año 2006 los principales destinos de exportaciones para todos los productos chilenos se detallan en la siguiente tabla:

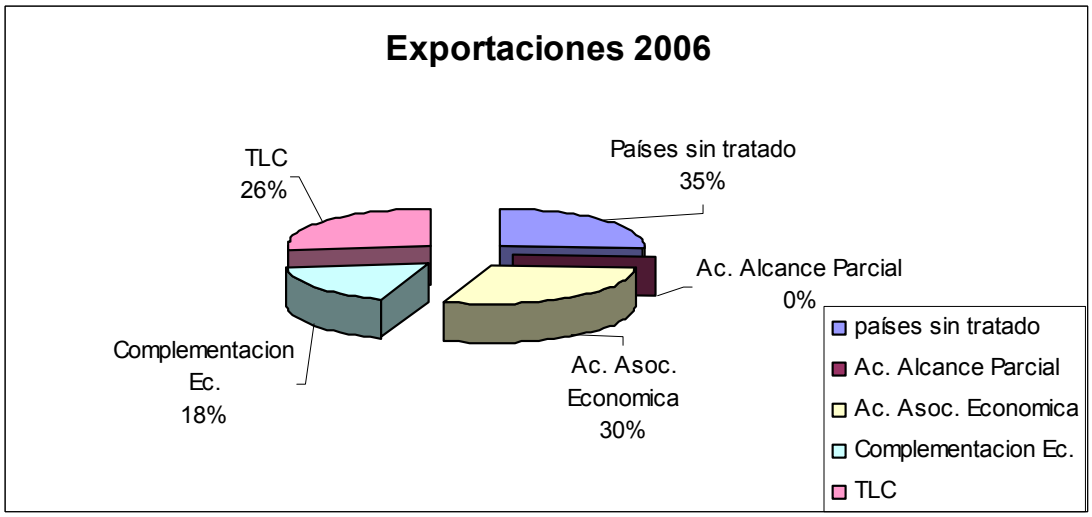
Principales Exportaciones Chilenas	
América	**20.039,4**
ALADI	8.602,0
MERCOSUR	3.755,3
NAFTA	12.864,3
Asia	**20.427,1**
China	5.297,1
Japón	6.589,5
Europa	**16.511,9**
Unión Europea	15.306,7
Total exportaciones	**58.995,5**

Se muestra que durante el año pasado el principal destino fue la región de Asia con un 34,6% siendo China y Japón los países con mayor participación. En cuanto a los sectores exportadores más destacados; como la minería y el sector de industrial tuvieron mayores índices de crecimiento en comparación con el año 2005 con un 45,2% y 19,2%, respectivamente. Mientras que la agrupación agrícola, frutícola y silvicultura obtuvo un crecimiento de 11,3 % en relación con el año anterior[12].

[12] Datos basados en documento recopilatorio de información proveniente del Servicio Nacional de Aduanas.

Desde el punto de vista de las exportaciones realizadas por OSKU S.A. durante los años 2005 y 2006 también se hace la separación por tipo de acuerdo o tratado para distinguir la participación de estos respecto de las exportaciones totales.





Dentro de las exportaciones realizadas por OSKU S.A. durante los dos últimos años se destacan Estados Unidos, Grecia, España y Argentina con la mayor participación dentro del resto de los destinos.

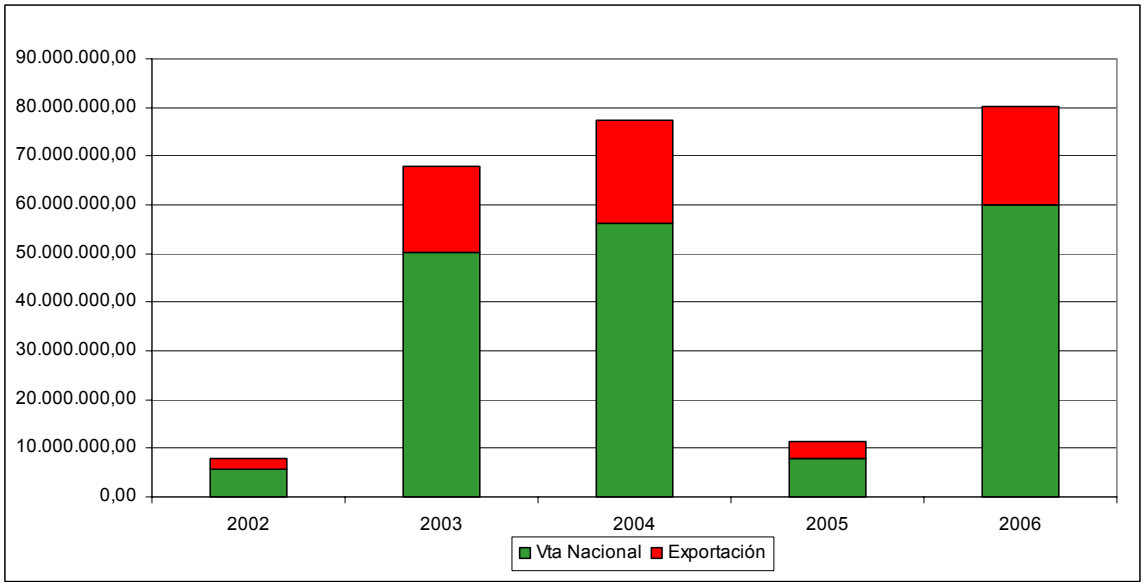
En los gráficos sobre participación de las exportaciones, cabe destacar que están basados sobre los totales de exportación, se puede ver como las exportaciones a países con los cuales Chile tiene Tratado de libre comercio mantienen una participación del 26% del cual Estados Unidos es el principal destino. Dentro de los Acuerdos de complementación económica, MERCOSUR (directamente Argentina y Brasil) sobresalen, la Unión Europea es el destino para los acuerdos de asociación económica conformando el total de 30% en 2006, por ultimo las exportaciones a destinos sin acuerdo bajaron de un 38% en el 2005 a 35% durante el año pasado, de estos Egipto y Turquía mantienen una alta participación.

Exportaciones OSKU S.A.		
	2005	**2006**
Países sin Acuerdo	934.608,44	801.869,79
Ac. Asoc. Económica	863.410,31	922.988,16
Complementación Ec.	632.507,99	560.042,50
TLC	859.912,38	822.578,32

ANEXO II:

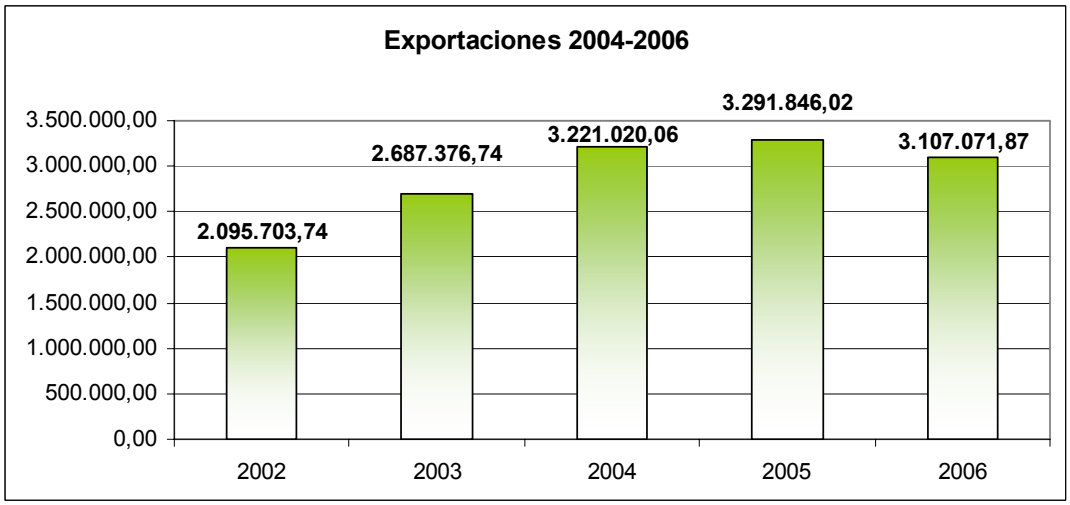
Muestras graficas sobre ventas nacionales, exportaciones y participación de productos durante los últimos 5 años de actividades comerciales de OSKU S.A.

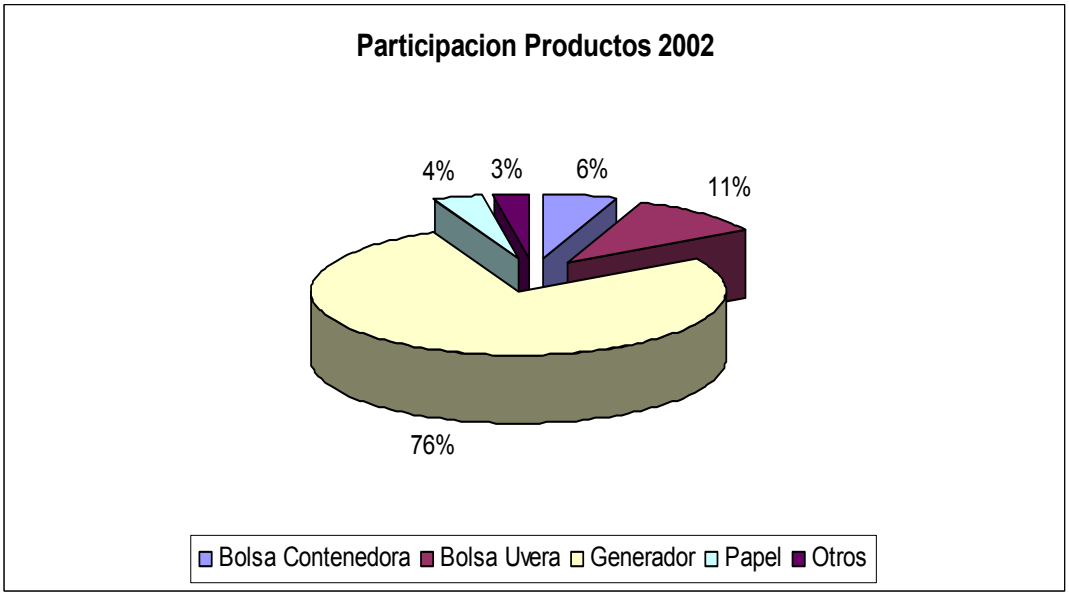
Ventas nacionales y exportación, años 2002-2006 en dólares estadounidenses.

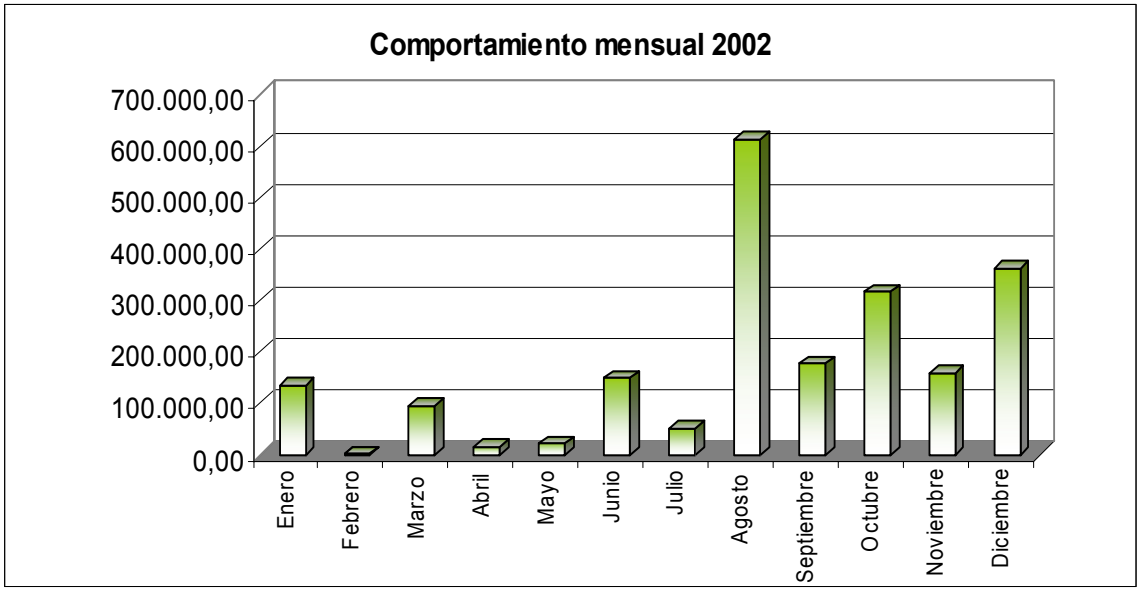


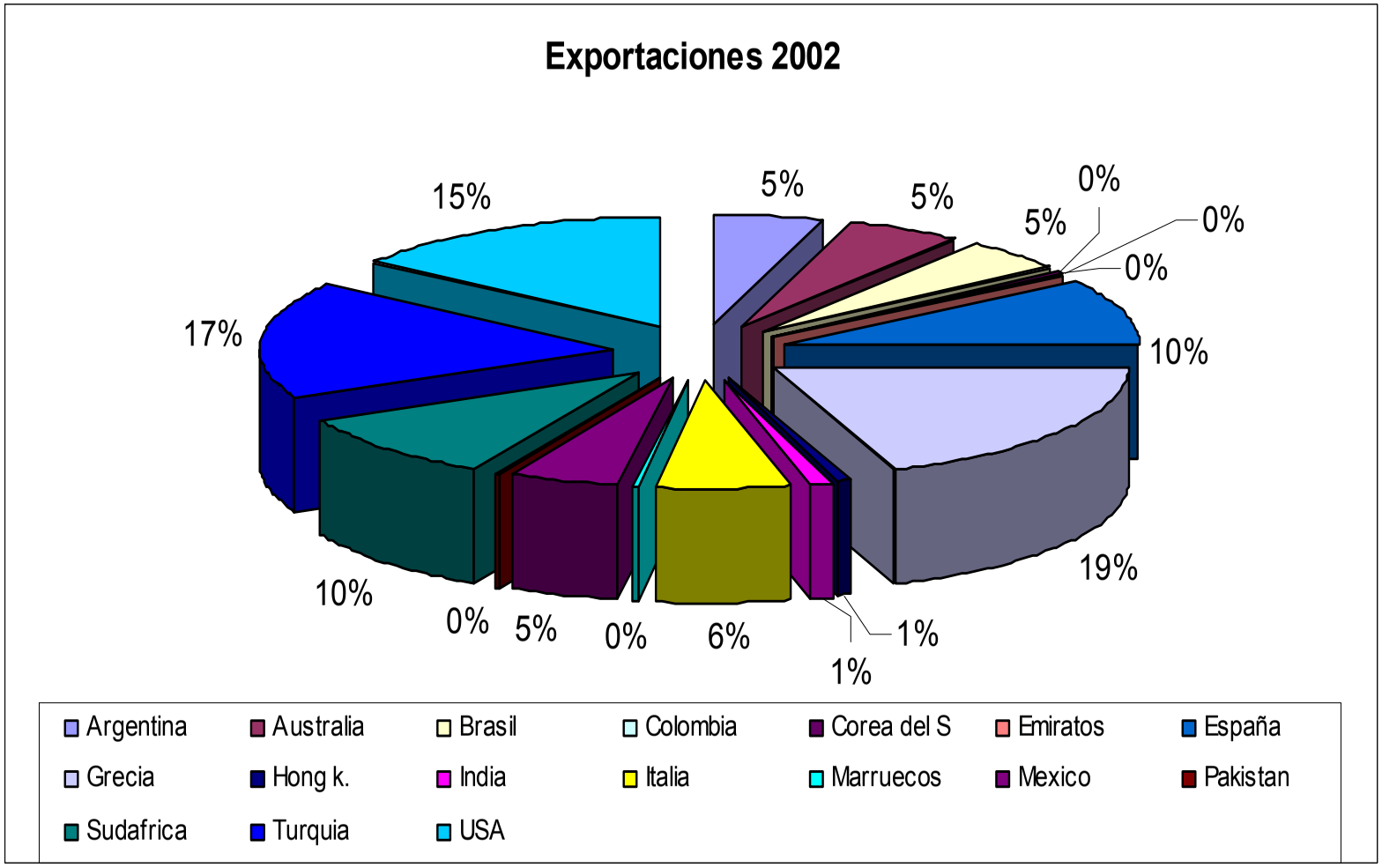
	2002	2003	2004	2005	2006
Venta nacional	5.677.536,92	50.178.145,69	56.314.191,46	7.944.729,45	60.011.541,31
Exportación	2.173.338,04	17.770.215,18	20.984.041,97	3.508.974,32	20.103.688,43
Total	7.850.874,97	67.948.360,87	77.298.233,43	11.453.703,76	80.115.229,74

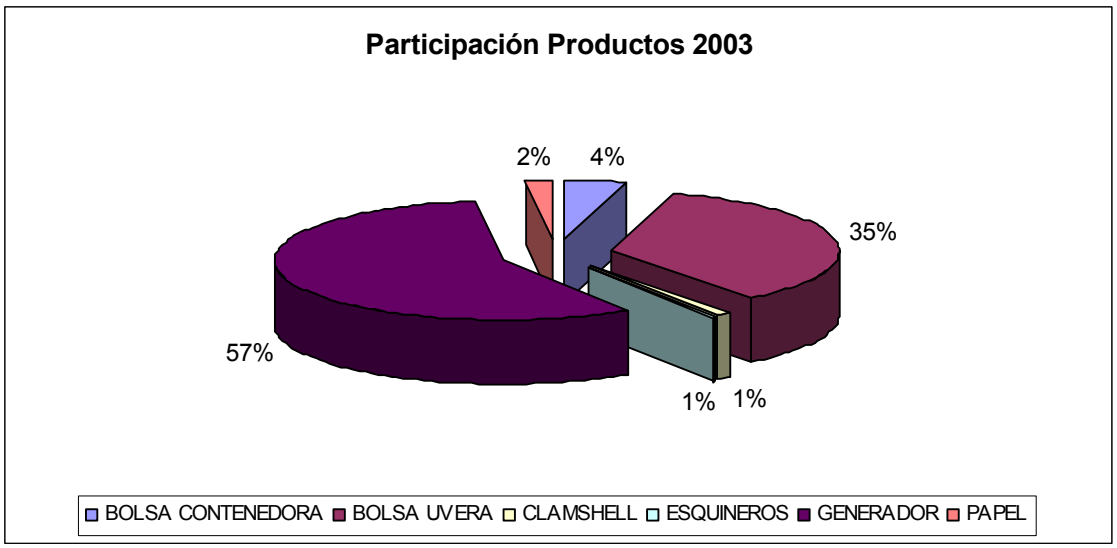
A continuación se detallará gráficamente el comportamiento de cada año.

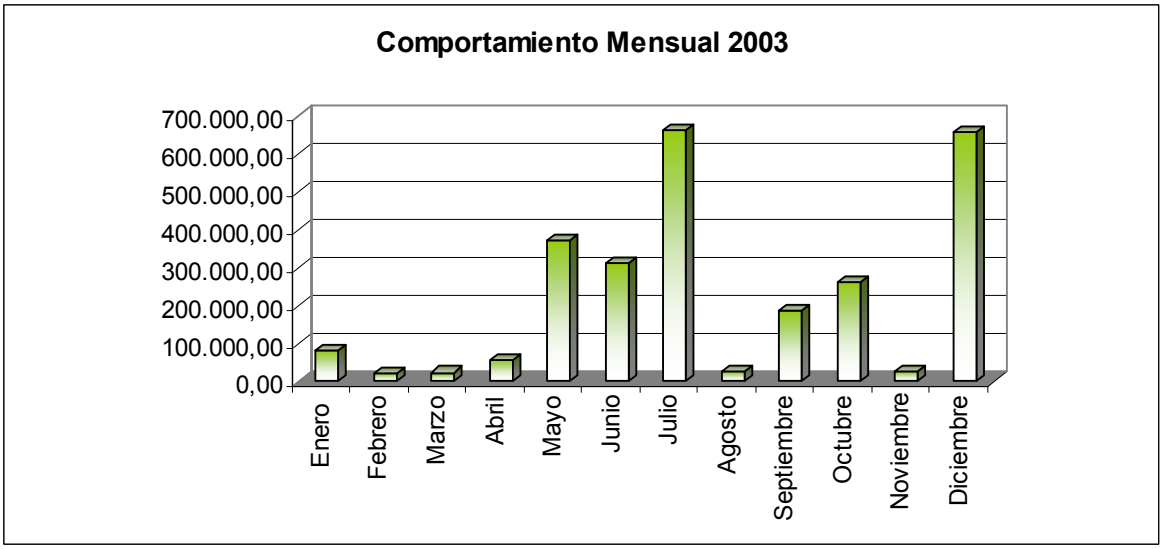


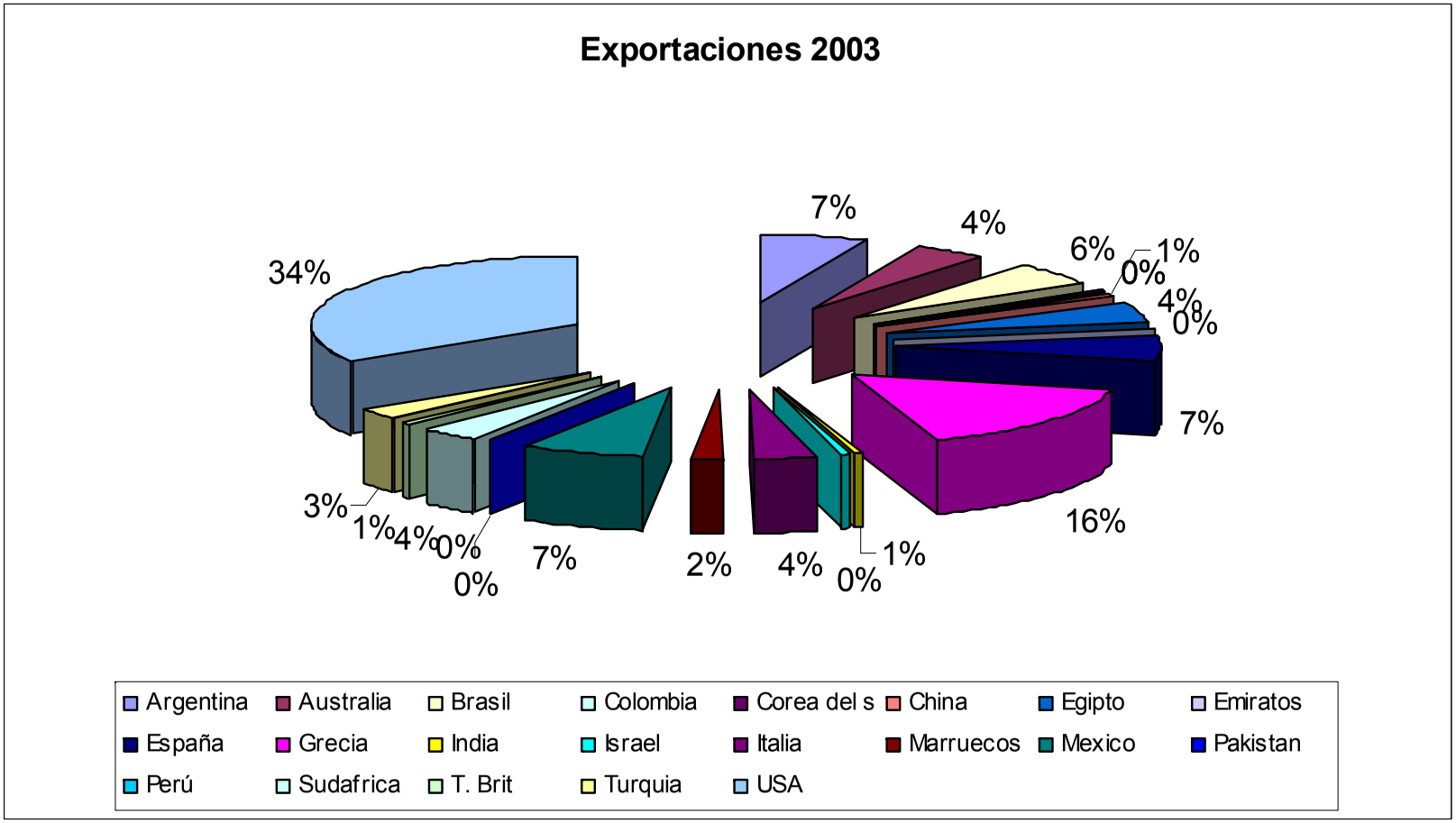

Participacion Productos 2002
4%
3%
6%
11%
76%
Bolsa Contenedora
Bolsa Uvera
Generador
Papel
Otros

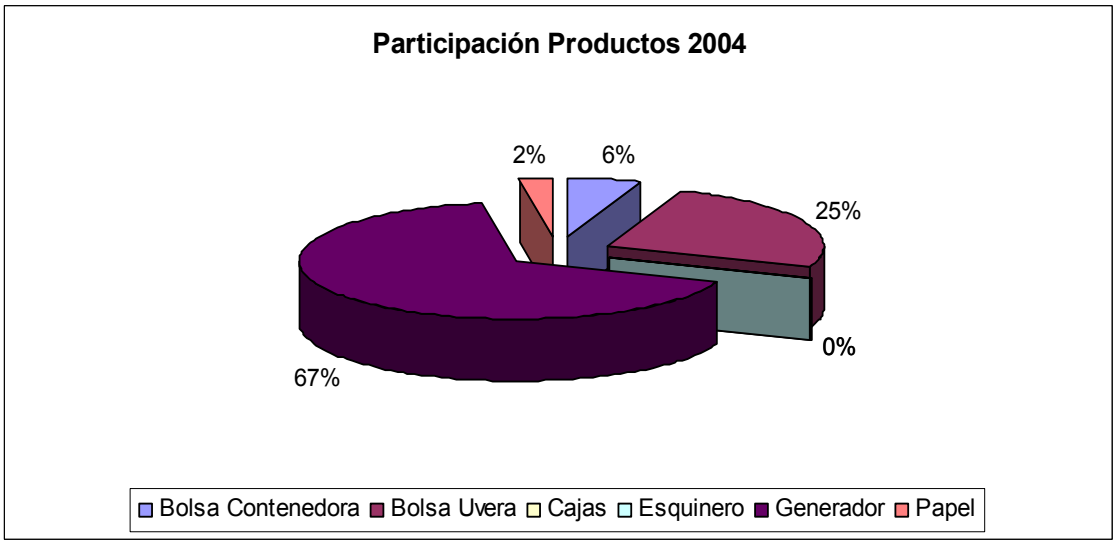

Comportamiento mensual 2002
700.000,00
600.000,00
500.000,00
400.000,00
300.000,00
200.000,00
100.000,00
0,00
Enero
Febrero
Marzo
Abril
Mayo
Junio
Julio
Agosto
Septiembre
Octubre
Noviembre
Diciembre

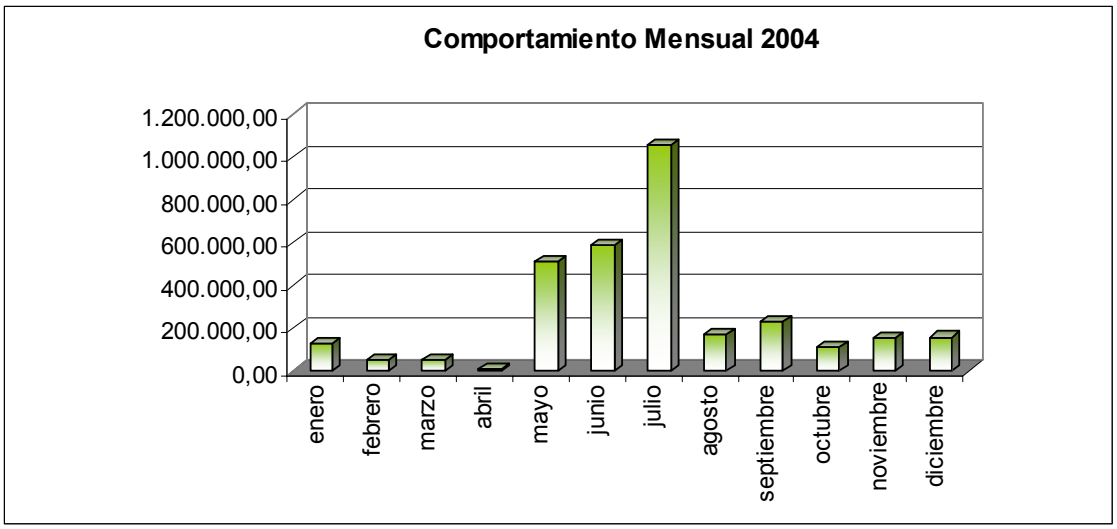

Exportaciones 2002
15%
5%
5%
0%
5%
0%
0%
17%
10%
10%
19%
0%
5%
0%
6%
1%
1%
Argentina
Australia
Brasil
Colombia
Corea del S
Emiratos
España
Grecia
Hong k.
India
Italia
Marruecos
Mexico
Pakistan
Sudafrica
Turquia
USA

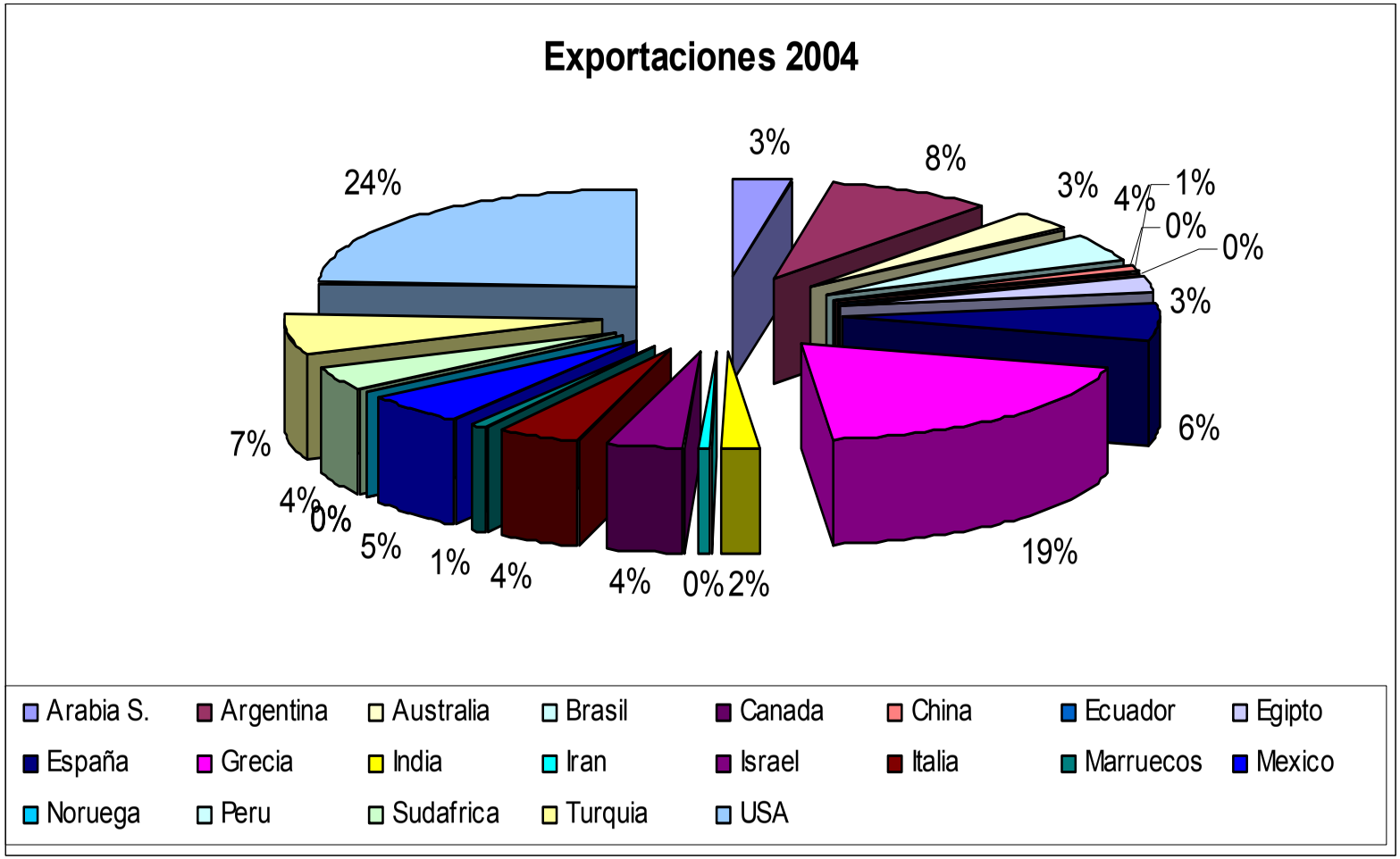

Participación Productos 2003
2%
4%
35%
57%
1%
1%
BOLSA CONTENEDORA
BOLSA UVERA
CLAMSHELL
ESQUINEROS
GENERADOR
PAPEL

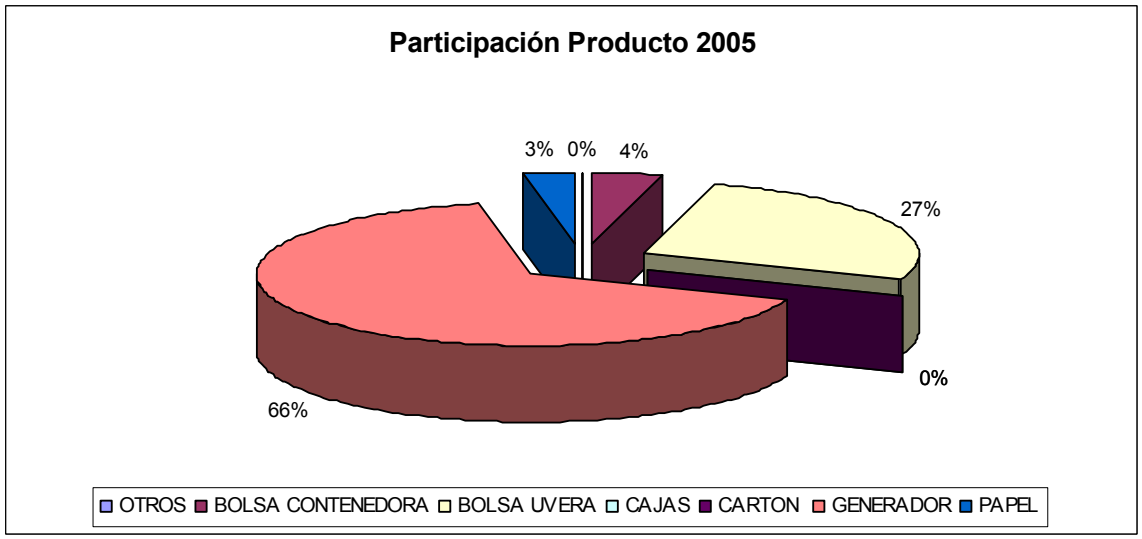

Comportamiento Mensual 2003
700.000,00
600.000,00
500.000,00
400.000,00
300.000,00
200.000,00
100.000,00
0,00
Enero
Febrero
Marzo
Abril
Mayo
Junio
Julio
Agosto
Septiembre
Octubre
Noviembre
Diciembre

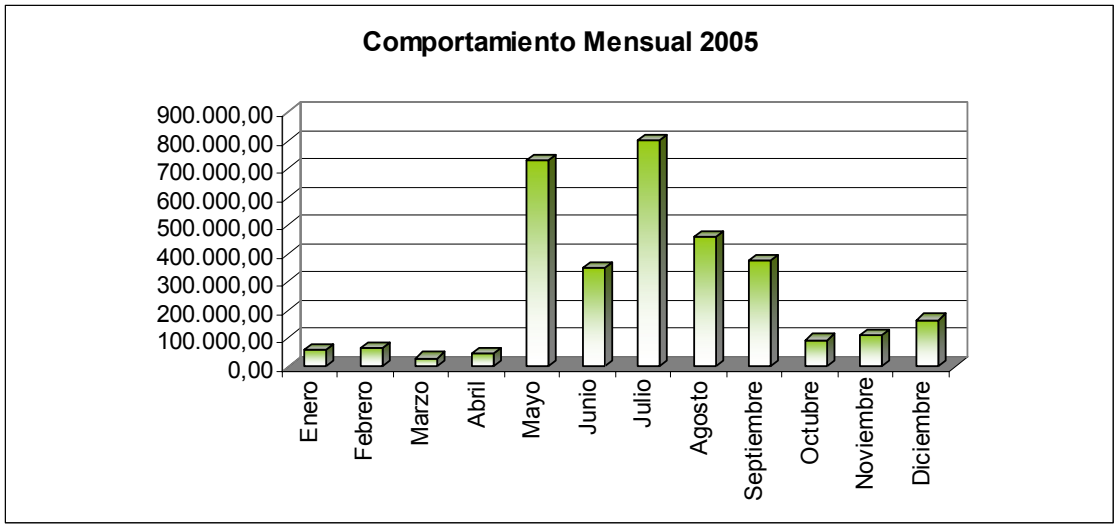

Exportaciones 2003
34%
3%
1%
4%
0%
0%
7%
2%
7%
4%
0%
1%
6%
0%
1%
4%
0%
7%
16%
Argentina
Australia
Brasil
Colombia
Corea del s
China
Egipto
Emiratos
España
Grecia
India
Israel
Italia
Marruecos
Mexico
Pakistan
Perú
Sudafrica
T. Brit
Turquia
USA

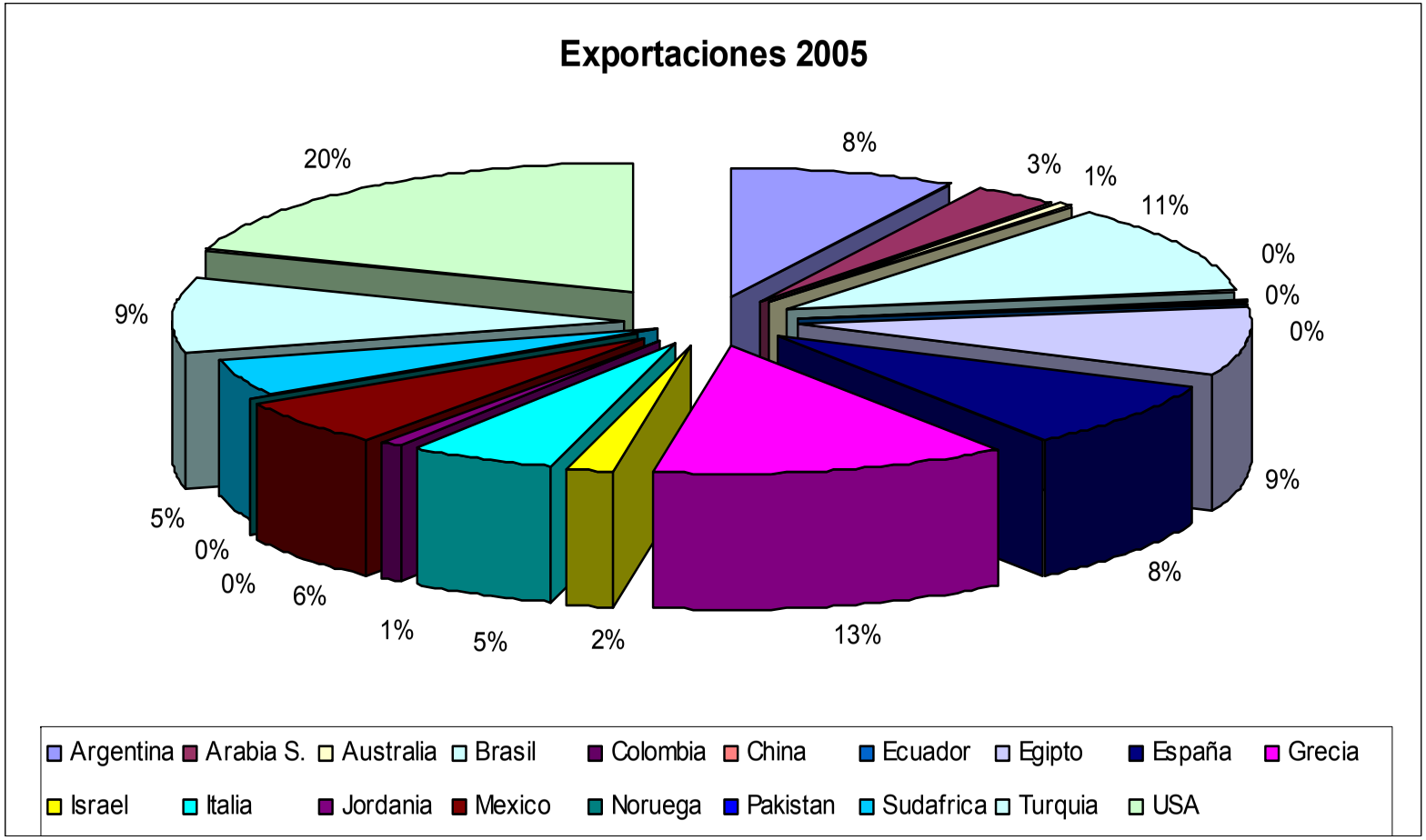

Participación Productos 2004
2%
6%
25%
0%
67%
Bolsa Contenedora
Bolsa Uvera
Cajas
Esquinero
Generador
Papel

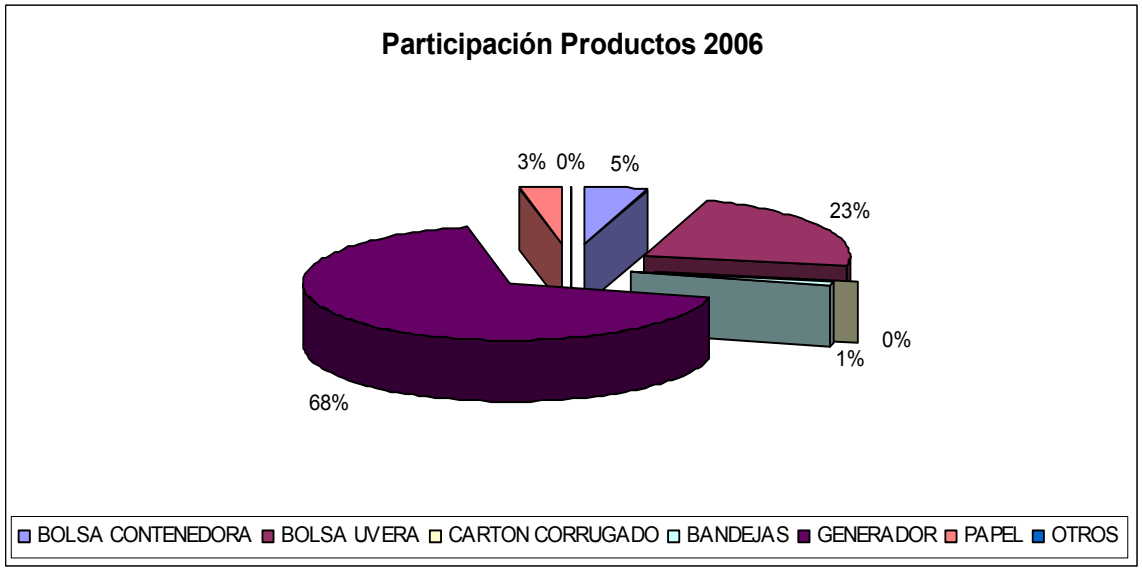

Comportamiento Mensual 2004
1.200.000,00
1.000.000,00
800.000,00
600.000,00
400.000,00
200.000,00
0,00
enero
febrero
marzo
abril
mayo
junio
julio
agosto
septiembre
octubre
noviembre
diciembre

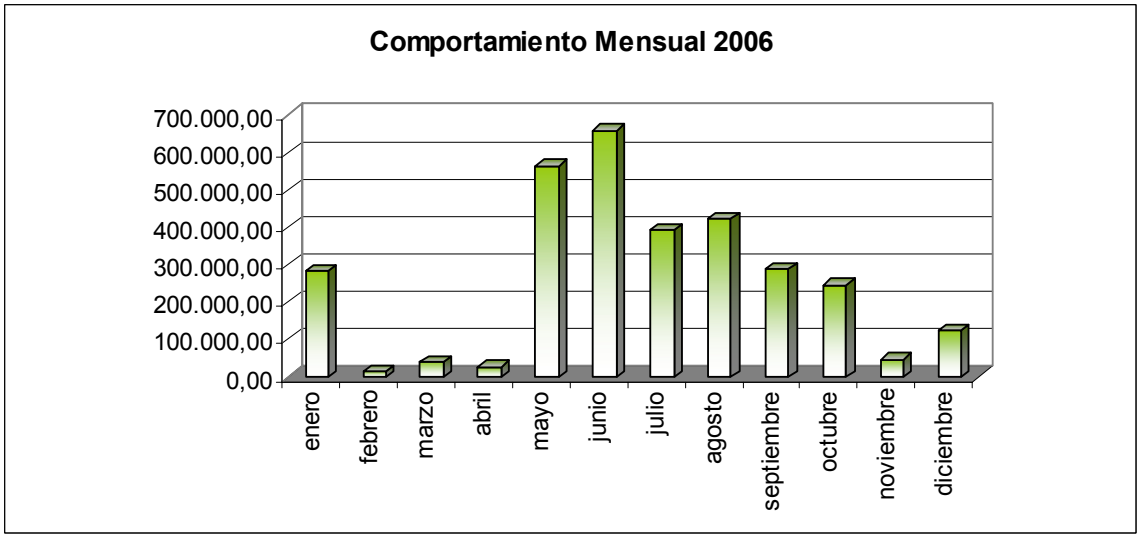

Exportaciones 2004
24%
3%
8%
3%
4%
1%
0%
0%
3%
6%
19%
2%
0%
4%
4%
1%
5%
0%
4%
7%
Arabia S.
Argentina
Australia
Brasil
Canada
China
Ecuador
Egipto
España
Grecia
India
Iran
Israel
Italia
Marruecos
Mexico
Noruega
Peru
Sudafrica
Turquia
USA

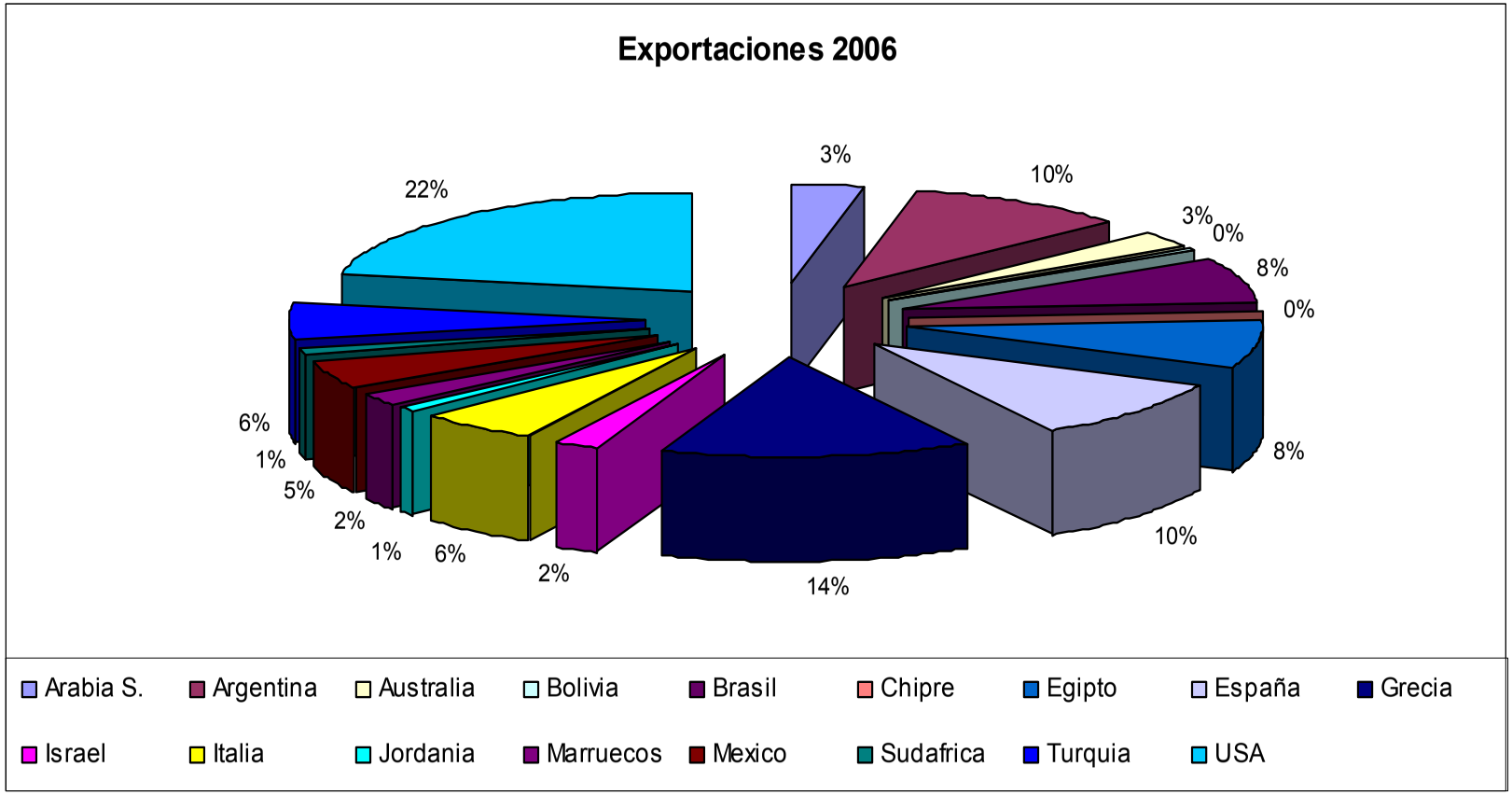

Participación Producto 2005
3%
0%
4%
27%
0%
66%
OTROS
BOLSA CONTENEDORA
BOLSA UVERA
CAJAS
CARTON
GENERADOR
PAPEL


Comportamiento Mensual 2005
900.000,00
800.000,00
700.000,00
600.000,00
500.000,00
400.000,00
300.000,00
200.000,00
100.000,00
0,00
Enero
Febrero
Marzo
Abril
Mayo
Junio
Julio
Agosto
Septiembre
Octubre
Noviembre
Diciembre


Exportaciones 2005
20%
9%
5%
0%
0%
6%
1%
5%
2%
13%
8%
8%
3%
1%
11%
0%
0%
0%
9%
Argentina
Arabia S.
Australia
Brasil
Colombia
China
Ecuador
Egipto
España
Grecia
Israel
Italia
Jordania
Mexico
Noruega
Pakistan
Sudafrica
Turquia
USA


Participación Productos 2006
3%
0%
5%
23%
0%
1%
68%
BOLSA CONTENEDORA
BOLSA UVERA
CARTON CORRUGADO
BANDEJAS
GENERADOR
PAPEL
OTROS


Comportamiento Mensual 2006
700.000,00
600.000,00
500.000,00
400.000,00
300.000,00
200.000,00
100.000,00
0,00
enero
febrero
marzo
abril
mayo
junio
julio
agosto
septiembre
octubre
noviembre
diciembre


Exportaciones 2006
3%
10%
3%
0%
8%
0%
22%
6%
1%
5%
2%
1%
6%
2%
14%
8%
10%
Arabia S.
Argentina
Australia
Bolivia
Brasil
Chipre
Egipto
España
Grecia
Israel
Italia
Jordania
Marruecos
Mexico
Sudafrica
Turquia
USA

Exportaciones 2002-2006
1.000.000,00
900.000,00
800.000,00
700.000,00
600.000,00
500.000,00
400.000,00
300.000,00
200.000,00
100.000,00
0,00
Arabia S
Argentina
Australia
Bolivia
Brasil
Canada
Colombia
Corea del S
China
Chipre
Ecuador
Egipto
Emiratos
España
Grecia
H. Kong
India
Iran
Israel
Italia
Jordania
Marruecos
Mexico
Noruega
Pakistan
Peru
Sudafrica
Territ. Brit.
Turquia
USA
2.002
2.003
2.004
2.005
2.006

Bibliografía

www.wto.org: Documentos electrónicos sobre origen de OMC, reglamentos técnicos y definiciones.

www.direcon.cl: Glosario de comercio internacional.

www.aduana.cl: Fuente datos exportaciones nacionales

www.prochile.cl: estadísticas de exportación.

www.bcentral.cl: Banco Central de Chile estadísticas de exportaciones.

http://www.geocities.com/WallStreet/Floor/9680/ricardo2.htm: teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo. (Documento electrónico).

www.osku.cl: Descripción de productos

Datos de exportaciones y ventas OSKU S.A.: Proporcionados por los departamentos de COMEX y Finanzas.

www.iica.com: estudio sobre países exportadores de uva.