

## Perfil Comercial

De

Chile



**Gerencia de Investigación de Mercados  
Dominicana Exporta**



# TABLA DE CONTENIDO

<b>1. FORMACION GENERAL SOBRE EL PAIS</b>	<b>1</b>
1.1 Situación geográfica	1
1.2 Principales ciudades	1
1.3 Principales puertos	1
1.4 Indicadores económicos	2
1.5 Indicadores Sociales	3
1.5.1 Sistema de Gobierno	3
1.5.2 Horarios Laborales	3
<b>2. RESEÑA HISTORICA</b>	<b>3</b>
<b>3. ECONOMIA CHILENA</b>	<b>4</b>
3.1 Breve descripción de la economía chilena	4
3.1.1 Agricultura, Ganadería e Industria	5
3.1.2 Turismo	5
3.2 Política Comercial Chile	6
3.2.1 Medidas en las importaciones	7
<b>4. RELACION COMERCIAL ENTRE REPUBLICA DOMINICANA Y CHILE</b>	<b>10</b>
4.1 Intercambio Comercial Bilateral	10
4.2 Acuerdos suscritos entre ambos países. (Chile y República Dominicana)	12
<b>5. CULTURA DE NEGOCIOS</b>	<b>17</b>
5.1 Estrategia de Negociación	17
<b>6. COMERCIO DE CHILE</b>	<b>13</b>
6.1 Principales Socios Comerciales	13
6.2 Principales Productos Exportados	13
6.3 Importaciones	14
<b>7. NORMAS DE PROTOCOLO</b>	<b>18</b>

## **1. FORMACION GENERAL SOBRE EL PAIS**

### **1.1 Situación geográfica**

La República de Chile ocupa un área de 756,950 kilómetros cuadrados, se encuentra en América del Sur. Limita al norte con Perú, al sur con el Océano Pacífico, al este con Bolivia y al Oeste con el Océano Pacífico.

A Chile la caracteriza la existencia de la Cordillera de los Andes, que bordea todo el país de norte a sur, y posee elevaciones superiores a los 6100 metros, la más alta es la del Pico Ojos de Salado (6893 metros).

En el norte del país, se encuentra el Desierto de Atacama, el de mayor aridez en el mundo. En la zona central se encuentran los valles fértiles y es donde se concentra la población.

El clima de Chile, por la morfología propia del territorio que abarca el país, no puede ser clasificado dentro de un solo tipo. En el extremo norte está presente el clima desértico y semidesértico de estepa. En la zona céntrica se presenta el clima templado mediterráneo (similar al de España, Italia y Grecia) y hacia el sur, el clima se hace cada vez más frío. El clima templado oceánico es característico hasta la Patagonia, de donde se desprende hasta Tierra del Fuego el clima de tundra, similar también al de Europa occidental y el noreste de Estados Unidos.

### **1.2 Principales ciudades**

Santiago es la capital. Otras ciudades importantes son: Antofagasta, Arica, Chañaral, Coquimbo, Iquique, Punta Arenas, San Antonio, San Vicente, Talcahuano, Valparaíso.

### **1.3 Principales puertos**

Los puertos más importantes son: Antofagasta, Arica, Huasco, Iquique, Lirquen, San Antonio, San Vicente, Valparaíso

#### 1.4 Indicadores económicos

Inflación anual estimada	1.7% (2010 est.)
PIB	\$257.9 mil millones (2010 est.)
PIB Tasa de Crecimiento	5.3% (2010 est.)
PIB Per Cápita	\$15,400 (2010 est.)
PIB Composición por sector	Agricultura: 5.6% Industria: 40.5% Servicios: 53.9% (2009 est.)
Moneda	Peso Chileno
Tipo de cambio	1.00 USD= 525.34 pesos chilenos
Deuda pública	6.2% (2010 est.)
Productos industriales	Cobre, litio y otros minerales, productos alimenticios, elaboración de pescados, hierro y acero, madera y los productos de madera, equipo de transporte, cemento, textiles.
Balance de cuenta corriente	\$1.033 mil millones (2010 est.)
Exportaciones	\$64.28 mil millones FOB (2010 est.)
Principales productos exportados	Cobre, frutas, productos pescado, papel y pulpa, productos químicos, vino.
Principales destinos de las exportaciones	China 16.46%, Estados Unidos 11.31%, Japón 9.6%, Corea del Sur 6.49%, Brasil 4.64, México 4.09% (2009)
Importaciones	\$54.23 mil millones FOB (2010 est.)
Principales productos importados	Petróleo y sus derivados, productos químicos, productos eléctricos y de telecomunicaciones, maquinaria industrial, vehículos, gas natural.
Principales procedencias de las importaciones	Estados Unidos 21.77%, China 12.76%, Brasil 6.46%, Argentina 9.55%, Corea del sur 5.35% (2009)

Fuente: The World Factbook

## 1.5 Indicadores Sociales

Población	16, 888,760 (2011 est.)
Estructura de edad	0-14 años: 22.3% 15-64 años: 68.1% 65 años y más: 9.6% (est 2011.)
Edad media	32.1 años
Crecimiento poblacional	0.836% (2011 est.)
Esperanza de vida	77.7 años
Grupos étnicos	Blanco y negro amerindio 95.4%, mapuche 4%, otros grupos indígenas 0.6%
Religiones	Católicos 70%, Evangélicos 1.1%, Otros 4.6%, ninguno 8.3%.
Lenguas	Español

Fuente: The World Factbook

### 1.5.1 Sistema de Gobierno

República democrática presidencial

**Presidente:** Sebastián Piñera Echenique

### 1.5.2 Horarios Laborales

**Horario de los bancos:** de 9:00 a.m a 2:00 p.m de lunes a viernes.

**Horario gubernamental:** de 9:00 a.m a 5:00 p.m

**Horarios comerciales:** de 10:00 a.m a 8:00 p.m de lunes a viernes; y de 10.00 a.m a 2:00 p.m los sábados.

## 2. RESEÑA HISTORICA

El explorador portugués Fernando de Magallanes fue el primer europeo en visitar el actual Chile desembarcando en la isla Chiloé en 1520, después de haber atravesado el estrecho que llevó en adelante su nombre. La región fue llamada entonces Tchili, nombre de los indígenas que la poblaban y que significa en indio "nieve". En esta época, toda la zona al sur del río Rapel estaba habitada por los mapuches (que pertenecían al grupo de los araucanos), pueblo indio dotado de una rara habilidad en el combate. Las tribus del norte de Chile estaban sometidas desde el siglo XV a los Incas del Perú.

Fue a partir de 1535, fin de la conquista española del Perú por Francisco Pizarro, que uno de sus capitanes, Diego de Almagro, emprendió la conquista de las tierras situadas al sur de Cuzco. Después de tres años de búsquedas en vano sobre el territorio chileno, la expedición que no había encontrado oro y que se había topado con los temibles mapuches volvió al Perú.

Pedro de Valdivia, enviado por Carlos Quinto, condujo una segunda expedición por el sur de Chile en 1540. A pesar de una feroz resistencia de los mapuches, Valdivia logró establecer varias colonias, entre ellas Santiago de la Nueva Estremadura en 1541, Concepción en 1550 y Valdivia en 1552. Pero en 1554, los mapuches organizaron un levantamiento general, masacrando a Valdivia y muchos de sus compañeros; devastaron todas las ciudades, excepto Concepción y La Serena. Los mapuches fueron la única gran tribu india que se resistió a los asaltos de los españoles. Los combates continuaron de forma intermitente durante y después del período de colonización emprendido por España y no cesaron sino hasta el fin del siglo XIX.

En 1557, España, por intermedio de un gobernador, tomó posesión del territorio chileno. En el seno de este imperio colonial, Chile fue primero una dependencia del virreinato del Perú, antes de tener su propio gobierno, dirigido por un gobernador y un tribunal real. El desarrollo del país fue lento, particularmente en razón a la ausencia de minas de oro o plata susceptibles de atraer a los españoles. Por otro lado, Chile estaba alejado de los grandes centros peruanos de colonización y era de difícil acceso. La agricultura en el valle central era la principal actividad, permitiendo proveer productos alimentarios al Perú, particularmente trigo.

### **3. ECONOMIA CHILENA**

#### **3.1 Breve descripción de la economía chilena**

Chile tiene una economía de mercado que se caracteriza por un alto nivel de comercio exterior y una reputación de instituciones financieras sólidas y una buena política que le han dado las más fuertes de calificaciones de bonos soberanos de América del Sur.

Las exportaciones representan el 40% del PIB, con algunos productos básicos que constituyen las tres cuartas partes del total de las exportaciones. Cobre por sí solo, ofrece un tercio de los ingresos del gobierno. Durante el decenio de 1990, la reputación de Chile como un modelo para la reforma económica se fortaleció cuando el gobierno democrático de Patricio Aylwin - que se hizo cargo de los militares en 1990 - profundizó la reforma económica iniciada por el gobierno militar.

El crecimiento del PIB real promedio de 8% durante 1991-97, pero cayó a la mitad de ese nivel en 1998 debido a políticas monetarias restrictivas aplicadas para mantener el déficit por cuenta corriente en el control y por lo reducido de los ingresos de exportación - el último producto de la crisis financiera mundial.

Una grave sequía agravó la situación en 1999, la reducción de los rendimientos de los cultivos y causando déficit hidroeléctrica y el racionamiento de electricidad, y Chile el crecimiento económico negativo experimentado por primera vez en más de 15 años. En los años transcurridos desde entonces, el crecimiento ha alcanzado un promedio de 4% por año. Chile profundizó su compromiso con la liberalización del comercio con la firma de un acuerdo de libre comercio con los EE.UU., que entró en vigor el 1 de enero de 2004. Chile dice tener más acuerdos comerciales bilaterales o regionales que cualquier otro país. Se dispone de 57 acuerdos de este tipo (no todos plenamente son acuerdos de libre comercio), en particular con la Unión Europea, Mercosur, China, India, Corea del Sur y México.

El gobierno chileno realiza una regla basada en una política fiscal, la acumulación de excedentes en fondos de riqueza soberana de alta durante los períodos de los precios del cobre y el crecimiento económico, y permitiendo sólo el gasto deficitario durante los períodos de bajos precios del cobre y el crecimiento.

### **3.1.1 Agricultura, Ganadería e Industria**

La agricultura y la ganadería son las principales actividades de las regiones del centro y del sur del país. La exportación de frutas y verduras ha alcanzado niveles históricos al abrirse las puertas de los mercados europeos y asiáticos, al igual que productos de la explotación forestal, pesquera y de crustáceos.

La industria chilena es principalmente de abastecimiento local, a excepción de la producción de harina de pescado. Ésta se concentra en Santiago y, en menor grado, Valparaíso y Concepción. Durante los últimos años se ha tratado de impulsar la industria agroalimentaria, con el fin de convertir a Chile en una potencia de este rubro hacia el año 2010. Por otro lado, Chile se ha convertido como plataforma de inversiones extranjeras para otros países de Latinoamérica y muchas empresas han comenzado a instalar sus sedes corporativas en Santiago. También tiene una importante presencia en inversiones en el sector servicios en Latinoamérica.

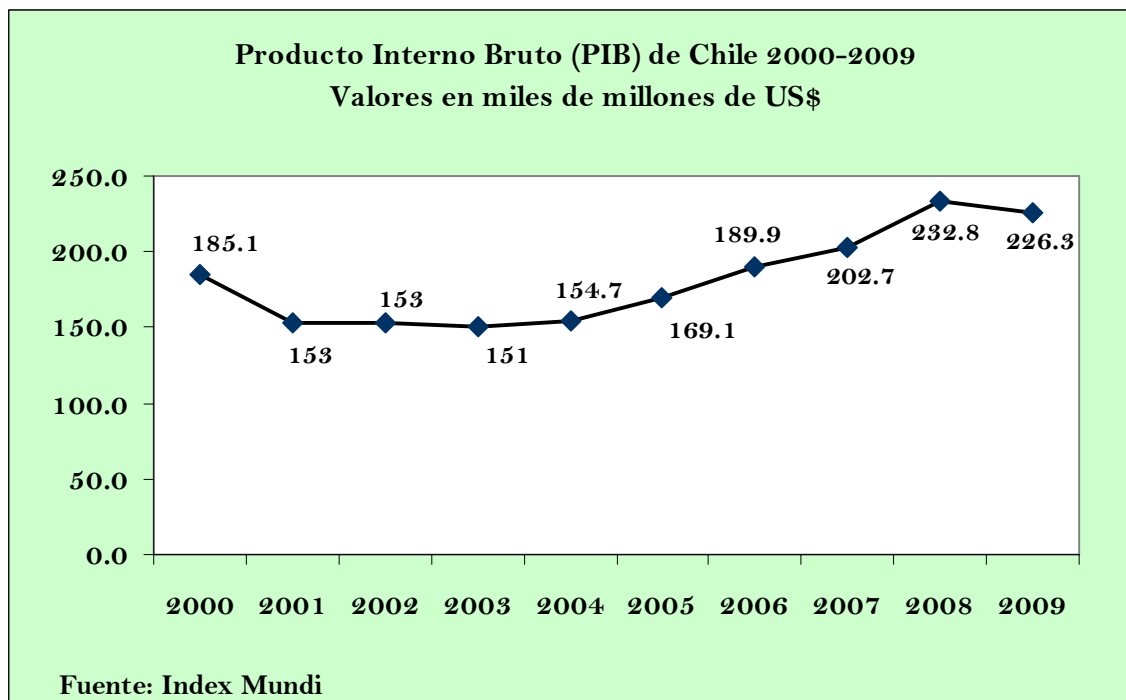
### **3.1.2 Turismo**

Desde mediados de los años 1990, el turismo en Chile se ha convertido en uno de los principales recursos económicos del país, especialmente en las zonas más extremas del país. Durante el año 2005, este rubro tuvo un crecimiento de un 13,6%, generando más de 1.500 millones de dólares equivalentes al 1,33% del PIB nacional.

Según cifras de Sernatur, dos millones y medio de personas ingresan al año a Chile, lo que aún es significativamente menor al número de turistas que llegan a otros países de la región, como México o Brasil. La mayoría de estos visitantes provienen de países del continente, principalmente Argentina; sin embargo, el mayor crecimiento en los últimos años corresponde al de visitantes de Europa, principalmente de Alemania, España y Francia.

## **Producto Interno Bruto de Chile**

A continuación presentamos la serie histórica 2000-2009 del PIB de Chile, donde se observa, el fuerte crecimiento del período 2000-2009 al pasar de US\$185.1 mil millones en el 2000 a US\$226.3 mil millones en el 2009.



### 3.2 Política Comercial Chile<sup>1</sup>

Chile ha continuado la liberalización progresiva de su régimen comercial, con la adopción de normas basadas en la OMC sobre valoración en aduana y la reducción unilateral de los aranceles aplicados que ha llevado a la aplicación de un arancel NMF prácticamente uniforme del 6 por ciento desde enero de 2003. Todas las líneas arancelarias están consolidadas, la mayoría de ellas en un 25 por ciento *ad valorem*. Chile mantiene un sistema de bandas de precios en el caso de determinados productos agropecuarios. Debido al creciente número de sus acuerdos de comercio preferencial, las importaciones NMF en Chile han descendido considerablemente.

El único contingente arancelario en vigor se introdujo en 2002 y se aplica a las importaciones de azúcar. Chile sólo hace uso moderado de medidas comerciales especiales, y no ha adoptado ninguna medida antidumping ni compensatoria desde abril de 2001.

<sup>1</sup>Resumen de exámenes de la Política Comercial de Chile por parte de la OMC.

Para fomentar las exportaciones, Chile mantiene varios programas que incluyen subvenciones, y también están en vigor dos programas públicos de financiación de las exportaciones. Algunos programas se modificaron con el fin de ponerlos en conformidad con el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC. Chile ha simplificado también los procedimientos de exportación y ha establecido un Documento Único de Salida.

Chile ha continuado su política de privatización, poniendo especial énfasis en las actividades relacionadas con infraestructuras como la ordenación de los recursos hídricos y el funcionamiento de los puertos marítimos. El Gobierno de Chile ha realizado esfuerzos para aumentar la transparencia en la contratación pública, en concreto mediante una nueva legislación y la adopción de la licitación electrónica; se otorga el trato nacional a los proveedores extranjeros. Con la nueva legislación en materia de competencia que actualmente se encuentra en el Congreso se pretende conseguir una mayor claridad en la definición de conducta anticompetitiva e introducir reformas institucionales.

### **3.2.1 Medidas en las importaciones**

#### **a) Procedimientos**

Desde 1997 se han agilizado los procedimientos de importación, en particular mediante la introducción de un sistema electrónico de tramitación y de pago y la supresión del requisito de presentar la declaración de importación en el Banco Central.

En la declaración de importación debe facilitarse la siguiente información: la identidad del exportador, el transportista, el importador, el consignatario y el agente de aduanas; una descripción de la mercancía (peso o cantidad, precio unitario, código del SA); el número de identificación fiscal del importador; y el valor CIF a efectos de aduanas. La declaración debe ir acompañada por el original de la factura comercial, el mandato conferido al agente de aduanas, una declaración jurada del valor en aduana, un certificado sanitario, fitosanitario o de otro tipo, según proceda, y un certificado de origen para las importaciones preferenciales. La declaración de importación debe presentarse por vía electrónica. El pago de los derechos de importación debe efectuarse en un banco autorizado.

En todas las importaciones que superen los US\$500 dólares es obligatoria la intervención de un agente de aduanas, salvo si se trata de importaciones dirigidas a las zonas francas. Los agentes de aduanas deben ser ciudadanos chilenos y estar acreditados por el Director Nacional de Aduanas. No se imponen cargas por los servicios aduaneros.

Se aplican procedimientos de importación específicos a las zonas francas y a las mercancías en tránsito. Las mercancías extranjeras destinadas a zonas francas deben ir acompañadas de una Solicitud de Traslado a Zona Franca. Las mercancías pueden permanecer en dichas zonas para su reventa o elaboración ulterior, o ser importadas al territorio aduanero nacional o a su zona franca de extensión. Las mercancías en tránsito

deben ir acompañadas de una Declaración de Tránsito y del Manifiesto Internacional de Carga - Declaración de Tránsito; este último es un documento de la ALADI.

Los procedimientos de importación se aplican a todos los interlocutores comerciales sin excepción; todos los importadores deben cumplir los mismos procedimientos. Los importadores no están sujetos a prescripciones de registro.

#### **b) Valoración en aduana**

Chile hizo uso del período de cinco años que se concede a los países en desarrollo para aplicar el Acuerdo sobre Valoración en Aduana. Desde la entrada en vigor del Decreto 1.134 de 20 de junio de 2002, por el que se establece el Reglamento para la aplicación del Acuerdo relativo al Artículo VII del GATT de 1994, Chile ha aplicado un sistema de valoración en aduana basado en el Acuerdo sobre Valoración en Aduana de la OMC. El Reglamento tiene aún que notificarse a la OMC. Chile define el valor de transacción como el valor CIF tanto para las importaciones acogidas al trato NMF como para las importaciones preferenciales.

#### **c) Normas de origen**

Chile aplica normas de origen preferenciales tal como se definen en sus diversos acuerdos comerciales, y no aplica ninguna norma de origen no preferencial. Todos los acuerdos de comercio preferencial negociados por Chile contienen un régimen específico de normas de origen.

La mayoría de las normas de origen preferenciales de Chile definen las mercancías como originarias si se obtienen o producen totalmente en la región; si se producen enteramente en el territorio de las partes exclusivamente a partir de insumos originarios; si se producen a partir de insumos no originarios que experimentan un cambio de clasificación arancelaria en la región y cumplen otros requisitos, o satisfacen un requisito de valor de contenido regional.

Las normas de origen incorporadas en el acuerdo negociado con la Unión Europea se basan en el principio de "elaboración o transformación suficiente"; si bien pueden diferir de un producto a otro, los criterios para definir si una mercancía ha sido objeto de elaboración o transformación suficiente pueden incluir el cambio en la clasificación arancelaria, el requisito de valor de contenido regional, así como normas sobre el proceso de producción. Las normas de origen que figuran en el acuerdo con el Canadá se basan en las del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN); las normas que se aplican a la mayoría de las mercancías se basan en el principio de la transformación sustancial, pero hay normas específicas para los vehículos de automoción, los textiles y el calzado.

Las importaciones preferenciales deben ir acompañadas de una prueba de origen. Se permite la autocertificación en las importaciones procedentes del Canadá, Costa Rica, El Salvador y México.

## d) Aranceles

### Estructura y niveles

La clasificación arancelaria chilena se basa en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA 2002). En marzo de 2003 el Arancel de Aduanas de Chile comprendía 7.903 líneas al nivel de 8 dígitos. El arancel medio NMF aplicado es del 5,9 por ciento. Los productos agrícolas, incluidos los que están sujetos al sistema de bandas de precios, adeudan derechos del 6 por ciento en promedio, mientras que los productos no agrícolas, excluido el petróleo, están gravados con un arancel medio del 5,9 por ciento.

En aplicación de la Ley N° 15.589 de 14 de noviembre de 1998, Chile ha venido reduciendo unilateralmente sus aranceles aplicados en un punto porcentual cada año desde 1999; desde enero de 2003 aplica un arancel uniforme del 6 por ciento, que afecta a más del 98 por ciento de las líneas arancelarias.

Las autoridades indicaron que en la actualidad no se contemplan nuevas reducciones arancelarias. Todos los cambios en la estructura arancelaria deben ser aprobados por el Congreso.

Con la excepción de los productos agrícolas sujetos al sistema de bandas de precios, sólo se aplican tipos arancelarios del 6 por ciento y el 0 por ciento. Desde 1997, el número de mercancías que entran en el país libres de derechos ha aumentado, pasando de 21 a 95 líneas arancelarias al nivel de 8 dígitos. Entre las mercancías a las que se aplica un arancel nulo figuran los vehículos contra incendios, helicópteros, aviones, buques de carga y de pesca, diversos productos informáticos y libros.

Las mercancías usadas están sujetas a un recargo del 50 por ciento además del derecho de importación normal, lo que da lugar a un derecho combinado del 9 por ciento. Las ambulancias, coches blindados, vehículos para la limpieza de la red pública de carreteras, caravanas, coches celulares, y camiones hormigonera usados están exentos del pago de dicho derecho adicional.

El derecho que han de pagar las mercancías admitidas en régimen de admisión temporal se basa en el número de días de admisión de la mercancía. Cuando se trata de una admisión temporal de 1 a 15 días, el derecho es del 2,5 por ciento del derecho normal; del 5 por ciento de 16 a 30 días; del 10 por ciento de 31 a 60 días; del 15 por ciento de 61 a 90 días; del 20 por ciento de 91 a 120 días y para más de 121 días, del 100 por ciento. Se aplica un impuesto adicional del 10 por ciento sobre el valor de aduana cuando se solicita una ampliación del período de entrada.

Los ingresos públicos derivados de los aranceles de importación descendieron de US\$1.600 millones en 1997 a US\$700 millones en 2002. Los ingresos fiscales procedentes del comercio exterior (aranceles más IVA e impuestos específicos sobre las importaciones) cayeron desde más de un 40 por ciento en 1996 a un poco más del 31 por ciento en 2001, volviendo a aumentar al 35 por ciento en 2002.

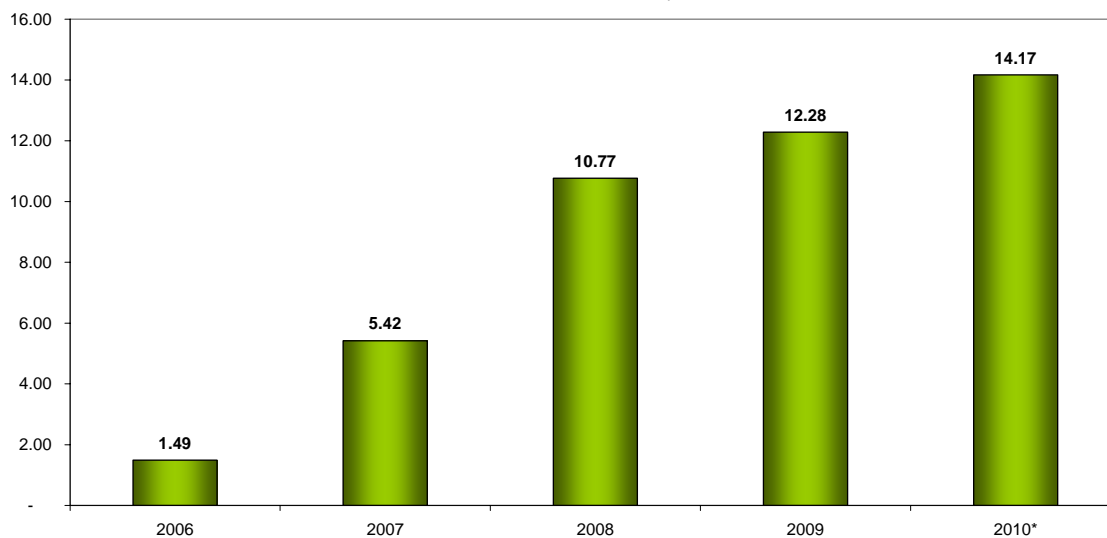
#### 4. RELACION COMERCIAL ENTRE REPUBLICA DOMINICANA Y CHILE

##### 4.1 Intercambio Comercial Bilateral

El intercambio total entre República Dominicana y Chile en el período 2006-2010 fue de US\$304.56 millones de los cuales US\$44.13 millones corresponden a exportaciones y US\$260.43 millones corresponden a importaciones provenientes de Chile.

El valor de las exportaciones de la República Dominicana hacia Chile ha mantenido una senda de crecimiento en el período 2006-2010. En el 2006 las exportaciones dominicanas fueron de US\$1.49 millones y para el 2010 el valor exportado fue de US\$14.17 millones.

**Comportamiento de las exportaciones dominicanas hacia Chile  
2006-2010**  
Valorese n miles de US\$



En el período enero-diciembre del 2010, las exportaciones dominicanas hacia Chile totalizaron US\$14.17 millones, de los cuales US\$11.79 millones corresponden a nacionales y US\$2.37 millones son de exportaciones de zonas francas, mientras que las importaciones desde dicho país en el 2010 fueron de US\$55.99 millones. Esto arroja un saldo comercial deficitario de US\$41.83 millones para la República Dominicana.

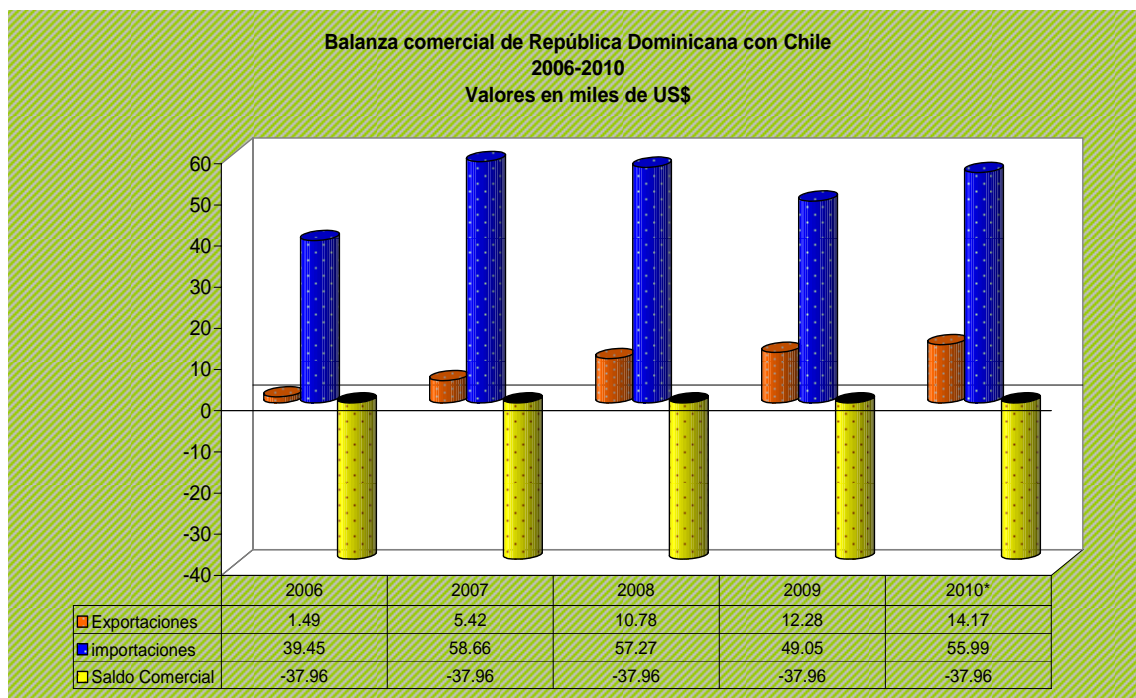
Este déficit en el saldo comercial implica un reto para lograr una mayor presencia de la producción local destinada a ese mercado, se observa que en el período de análisis se ha logrado una constante de exportación.

Entre los principales productos exportados desde República Dominicana hacia Chile se encuentran ron de caña del cual se exportó un total de US\$10.66 millones, productos farmacéuticos diversos, ropas usadas, desperdicio de papel, productos médicos desechables, desperdicios de cartón craft, abonos minerales (fertilizantes), entre otros.

El caso particular de las importaciones, para el período enero-diciembre, 2010, los productos de mayor importación desde Chile a República Dominicana son: papel prensa en rollos o en hojas, los demás vinos de uva, los demás madera de pino, torres y castilletes, avena, automóviles de turismo, uvas frescas, entre otros productos.

El siguiente grafico muestra el comportamiento del intercambio comercial entre República Dominicana y Chile en los últimos cinco años.

### Comportamiento del Comercio entre República Dominicana y Chile 2006-2010



Fuente: Sub-Gerencia de Estadísticas CEI-RD

(\*)Cifras sujetas a revisión

### Comercio actual y potencial entre Chile y República Dominicana

Código del producto	Descripción del producto	Chile importa desde República Dominicana	República Dominicana exporta hacia el mundo	Chile importa desde el mundo	Comercio potencial indicativo en miles de USD	Principales suplidores de Chile

		Valor 2010, en miles US\$	Arancel equivalente ad valorem aplicado por Chile a República Dominicana	Valor 2010, en miles US\$	Valor 2010, en miles US\$		
<b>TOTAL</b>	<b>Todos los productos</b>	<b>18.60</b>		<b>4,680.62</b>	<b>52,559.70</b>	<b>4,662.03</b>	
'220840	Ron y aguardiente de cana o tafia.	11.97	6.00	108.02	46.45	34.48	Venezuela 26%, Rep. Dom. 26%, Nicaragua 13%
'300490	Los demas medicamentos preparados	1.15	6.00	34.21	361.45	33.06	EE.UU. 14%, Alemania 10%, Brasil 8%
'470790	Los demas desperdicios y desechos de papel y carton, incluidos los des	0.93	6.00	-	8.69		EE.UU. 65%, Rep. Dom. 11%, Guatemala 9%
'470710	Desperdicios y desechos de papel o carton kraft crudo o de papel o car	0.59	6.00	6.03	15.24	5.44	EE.UU. 39%, Panamá 13%, Guatemala 11%
'901890	Los demas instrumentos y aparatos de la medicina, cirugia, odontologia	0.55	6.00	582.17	84.79	84.24	EE.UU. 35%, Alemania 20%, Japón 8%
'853620	Disyuntores, para una tension inferior o igual a 1000 voltios	0.50	6.00	7.90	7.54	7.04	Argentina 20%, China 20%, EE.UU. 16%
'381600	Cementos, morteros, hormigones y preparaciones similares, refractarios	0.28	6.00	-	15.06		EE.UU. 35%, Argentina 24%, Brasil 9%
'847090	Las demas maquinas de franquear, expedir boletos y similar	0.22	6.00	-	4.41		China 27%, España 27%, EE.UU. 25%
'392690	Las demas manufacturas, de plastico.	0.21	6.00	0.98	102.38	0.77	China 29%, EE.UU. 19%, Francia 8%

Fuente: TradeMap

#### 4.2 Acuerdos suscritos entre ambos países. (Chile y República Dominicana)

- No existe ningún acuerdo Chile-RD

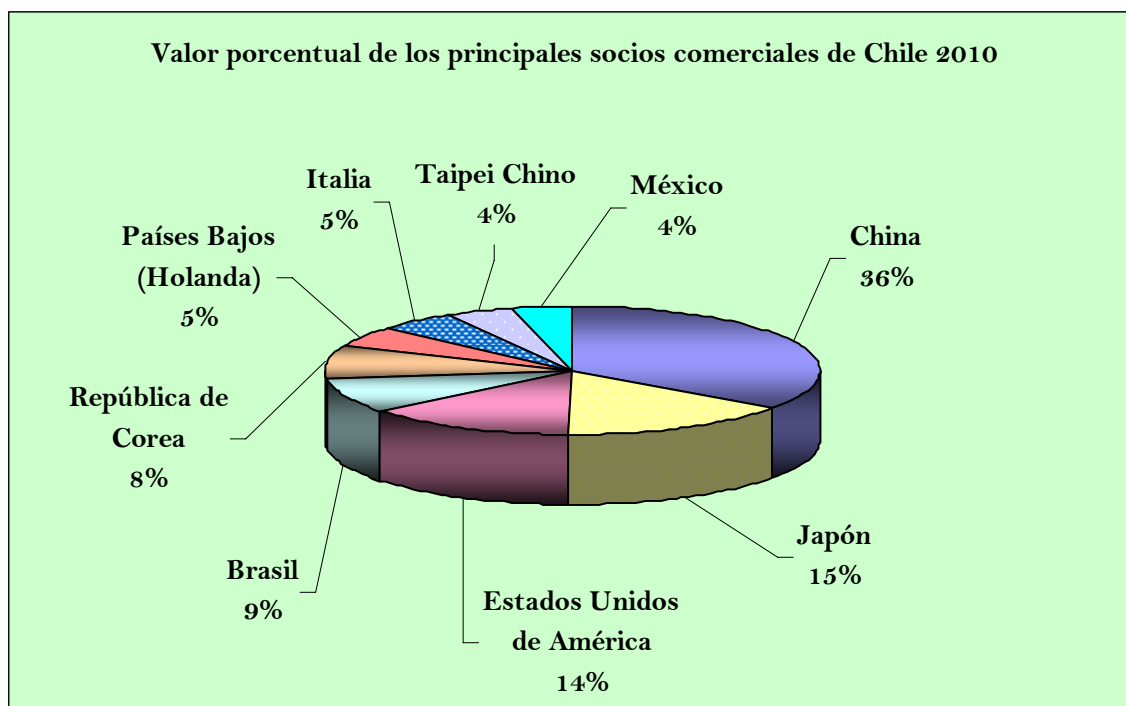
## 5. COMERCIO DE CHILE

### 5.1 Principales Socios Comerciales

Las exportaciones realizadas por Chile en el 2010 fueron destinadas principalmente a China, Japón, Estados Unidos y Brasil.

Otros países de importancia son Corea del Sur, Holanda, Italia, entre otros.

En el siguiente cuadro se presentan los principales socios comerciales de Chile en el 2010.



Fuente: Trade Map

### 5.2 Principales Productos Exportados

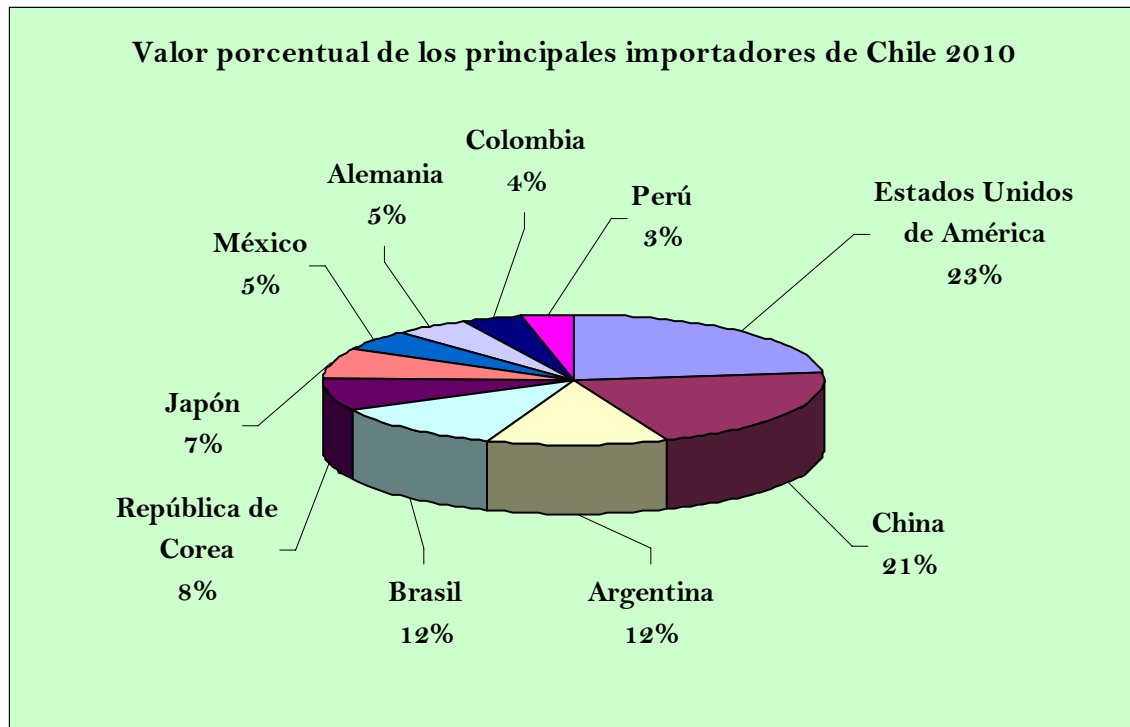
**Listado de productos exportados por Chile 2010**  
Valores en miles de US\$

Código	Descripción del producto	Valor exportada en 2010
<b>TOTAL</b>	<b>Todos los productos</b>	<b>67.425.225</b>
740311	Catodos y secciones de catodos, de cobre refinado	22.646.008
260300	Minerales de cobre y sus concentrados.	12.375.228
740200	Cobre sin refinar; anodos de cobre para refinado electrolítico	2.393.085
999999	Materias no a otra parte especificadas	1.696.237
220421	Los demás vinos; mosto de uva en recipientes con capacidad inferior o	1.282.483
470321	Pasta química de madera de coníferas semiblanqueadas o blanqueadas	1.136.235
470329	Pasta química de madera semiblanqueada o blanqueada distinta de la de	1.055.430
710812	Oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario	1.006.876
261310	Minerales de molibdeno y sus concentrados, tostados	989.692
80610	Uvas frescas	945.326
740400	Desperdicios y desechos de cobre	881.941
740319	Los demás cobre refinados, en bruto	674.488
260111	Minerales de hierro y sus concentrados sin aglomerar	663.606
80810	Manzanas frescas	555.872
440710	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente de coníferas.	545.044

Fuente: Trade Map

### 5.3 Importaciones

En el año 2010 las demandas chilenas fueron suplidas principalmente por Estados Unidos, China, Brasil, Argentina, Corea del Sur, Japón, México, entre otros países.



Fuente: Trade Map

**Listado de productos importados por Chile, el año 2010**

Valores en miles de US\$

<b>Código</b>	<b>Descripción del producto</b>	<b>Valor importada en 2010</b>
<b>TOTAL</b>	<b>Todos los productos</b>	<b>52.559.700</b>
270900	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos.	4.340.242
271019	Destilados de petróleo ligero, no especificado en otra parte	3.909.041
870323	Vehiculos automovil transporte personas de cilindrada superior a 1500	1.484.243
271111	Gas natural licuado.	1.015.686
851712	Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas;	917.539
870421	Los demás vehículos automóviles para el transporte de mercancías de pez	834.211
20130	Carne de bovinos deshuesada, fresca o refrigerada.	676.696
271011	Alcohol de aviación	646.472
847130	Maquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos digital	593.085
270112	Hulla bituminosa, incluso pulverizadas, sin aglomerar	559.896
852872	Monitores y proyectores, que no incorporen aparato receptor de televisión; aparatos recept	552.564
870322	Vehiculo automovil transporte personas de cilindrada superior a 1000 c	543.907
870410	Volquetes automotores proyectados usar fuera de la red de carretera.	458.015
870210	Vehículos automóviles para el transporte de personas con motor de embo	441.297

Fuente: Trade Map

## 5. CULTURA DE NEGOCIOS<sup>2</sup>

### 5.1 Estrategia de Negociación

- A la hora de establecer un primer contacto es aconsejable utilizar un intermediario. Los bancos, las consultoras y las asociaciones de empresarios facilitan el contacto con empresas del país.
- La capacidad para relacionarse profesionalmente es muy importante. Establecer relaciones personales que permitan iniciar negocios y resolver las dificultades que puedan surgir es clave.
- La toma de decisiones está muy jerarquizada. La primera visita debe realizarse al máximo nivel directivo, aunque las negociaciones se realicen con ejecutivos de nivel medio.
- Hay que establecer las citas con dos semanas de anticipación. Una vez en el país reconfirmar el día y la hora.
- Las secretarías juegan un papel importante a la hora de establecer citas con los directivos. Conviene mantener una actitud adecuada a la vez de cordial en las relaciones con ellas.
- La puntualidad es una cualidad apreciada, si bien es un retraso de diez o quince minutos se considera normal.
- En la primera reunión no se suele entrar en detalles. Se trata de que las partes se conozcan y de describir la actividad de las empresas respectivas.
- Los chilenos son francos y toman las negociaciones seriamente. El ambiente de la negociación es más formal que en otros países de América Latina. Ocasionalmente hacen uso de un sentido del humor ingenioso.
- En las presentaciones deben utilizarse argumentos subjetivos y mostrar entusiasmo, más que abrumar con muchos datos.
- Se aconseja hacer hincapié en la presentación de un buen servicio y el compromiso en los plazos de entrega; para ellos es importante, debido a su posición geográfica tan lejana de los principales mercados proveedores y a una orografía complicada.
- Las negociaciones se realizan a ritmo lento. Tardan en modificar su posición inicial. Conviene tener claro hasta dónde se puede llegar.
- Tienden a negociar punto por punto más que a la búsqueda de un acuerdo global que incluya todos los temas tratados.
- Debe evitarse el uso de tácticas agresivas así como presionar para obtener acuerdos. La amabilidad y el respeto por las decisiones de la otra parte son los comportamientos más valorados.
- Cuando se está en una situación de superioridad es muy positivo mostrar empatía hacia la otra parte. En general, mostrar interés por sus necesidades es una actitud muy valorada.

---

<sup>2</sup> Datos obtenidos de “Como negociar con éxito en 50 países”, 2da. Edición. Autor: Olegario Llamazares García-Lomas.

- La ética forma parte del mundo de los negocios. La honestidad y la integridad son valores apreciados. Es un error pensar que el uso de prácticas corruptas facilitan los negocios.

## 7. NORMAS DE PROTOCOLO

- La forma de saludo habitual es el apretón de manos, al principio y la final de la reunión. A las mujeres, cuando ya se les conoce, se les puede dar un beso en la mejilla.
- A diferencia de otros países latinoamericanos no suelen utilizarse los títulos profesionales. Los tratamientos de Señor / Señora y Don / Doña son los más adecuados.
- Hay que tener presente que algunas palabras y expresiones tienen significado diferente al español que se habla en España. Por ejemplo, “Pollera” es falda, mientras que “polla” es un tipo de lotería muy popular. Hay que evitar la expresión “y pico” cuando se habla de cantidades, ya que “pico” se refiere al órgano sexual masculino. La expresión “al tiro” significa “ahora mismo”.
- Como en otros países hispanohablantes debe evitarse el uso del verbo “coger” que tiene el significado de “mantener relaciones sexuales”. Se puede sustituir por “tomar” o “agarrar”.
- En la conversación no conviene hacer comentarios sobre la época del general Pinochet. Temas favoritos son los viajes, el fútbol, la historia del país y la literatura; referencias a sus dos premios Nóbel de literatura, Gabriela Mistral y Pablo Neruda, son muy apreciadas.
- La mejor hora para establecer una cita es a media mañana. Es bastante habitual prolongar la reunión con un almuerzo. Las cenas de negocios (lo que se denomina comida en Chile) son excepcionales y sólo se proponen cuando existe una cierta relación personal.
- No se acostumbra a ofrecer regalos en las relaciones comerciales. Si se recibe uno debe abrirse inmediatamente en presencia de quien lo entrega.
- Debe evitarse realizar ciertos gestos. Dar un golpe con el puño derecho en la mano izquierda se considera obsceno. Extender la palma de la mano con los dedos separados significa “idiota”.
- La comida local es muy variada. Lo más típico son los mariscos y las empanadas de carne. No se considera educado pedir segundas raciones.
- La forma de vestir de los chilenos es bastante conservadora y homogénea: trajes oscuros, camisas claras y corbatas discretas. Deben evitarse colores chillones y diseños de vanguardia. En un entorno de negocios, las mujeres visten trajes de chaqueta y zapatos de tacón.
- La manera habitual para desplazarse por el país es el avión o el autobús. No existe la red ferroviaria.
- Enero o febrero es época de vacaciones. No son meses para visitar el país en viaje de negocios.