

m&i

metal e industria

Asociación de Industrias Metalúrgicas
y Metalmecánicas A.G.



Exportadores
y precio del dólar:

Cómo convivir con un mal tipo

m&i

REPORTAJE CENTRAL

Franco Parisi y tipo de cambio:
"En Chile, el mercado del dólar
es bastante oscuro".

ENTREVISTA DE ACTUALIDAD

Sebastián Edwards y Pymes:
"Las medidas del Gobierno
carecen de audacia".

GRANDES PERSONAJES

Ernesto Ayala, ex- presidente de Asimet:
El adiós a un líder de la industria.

Una revista de



nº70

julio / agosto
2007

Crédito Los Héroes

ME SACÓ DEL APUIRO

- Cuotas más bajas y hasta 60 meses plazo
- Su dinero en menos de 24 horas
- Descuento por planilla



LOS HEROES[®]
BIENESTAR HOY, BIENESTAR MAÑANA
CCAF

Compare la tasa, le conviene

 **600 222 77 77**

 www.losheroes.cl

Hasta
3
meses
de gracia

Contenidos

m&i
metal e industria

Asociación de Industrias Metalúrgicas
y Metalmeccánicas A.G.



8

ACTIVIDAD GREMIAL

- Desayuno mensual Asimet _____ 6
Charla Comité de RR.HH. "Aspectos legales de la Franquicia Tributaria" _____ 7
Directorio de Asimet en Huachipato _____ 8

FERIAS Y NUEVOS SOCIOS

- Misiones tecnológicas a China y España _____ 10

ENTREVISTA DE ACTUALIDAD

- Sebastián Edwards: "Las medidas del Gobierno carecen de audacia" _____ 12

GRANDES PERSONAJES

- Ernesto Ayala Oliva: el adiós a un líder de la industria _____ 16

TEMA CENTRAL

- Franco Parisi: "En Chile, el mercado del dólar es bastante oscuro" _____ 18
Empresas y exportaciones: Cómo competir traspasando fronteras _____ 20



12

ASIMET GESTIÓN

- Proceso de certificación: Herramienta que da confianza _____ 26

LEGAL TRIBUTARIO

- José García, gerente general de Mindugar, e impuesto a la herencia:
"El tributo decapita a las mayores generadoras de empleo del país" _____ 28
La empresa familiar y el impuesto a la herencia:
Un verdadero "caballo de Troya" _____ 30



20

RECURSOS HUMANOS

- Encuesta de remuneraciones: Un producto estrella de Asimet _____ 31

ANÁLISIS ECONÓMICO

- Columna de Tomás Flores
Sector metalúrgico-metalmeccánico: De menos a más _____ 32

nº70 julio / agosto 2007

Revista Institucional de la
Asociación de Industrias
Metalúrgicas y Metalmeccánicas.
ASIMET.

Av. Andrés Bello 2777 Of. 401,
Tel.: 421 6501 - Fax: 230 3025
www.asimet.cl
e-mail: cecilia.pellegrini@asimet.cl
Santiago - Chile



COMITÉ EDITORIAL

Marcelo Fuster R.
Cecilia Pellegrini I.
Target Comunicaciones

FOTOGRAFÍAS

Mario Ahumada

PRODUCCIÓN Y EDICIÓN



DISEÑO

Ediciones San Clemente

IMPRESIÓN

R&R Impresores



Chilectra y Asimet se unen para traer salud a su empresa.

Gracias a esta alianza, ahora su empresa podrá contar con la herramienta necesaria para **optimizar al máximo el uso de la energía** en los equipos y procesos productivos de su empresa.

Nuevo servicio de **Asesoría Energética.**

Tipos de Asesorías

2 Auditoría Energética
Evaluación en profundidad de las instalaciones y procesos de su empresa con los indicadores económicos operativos que permitan la toma de decisiones e implementación de mejoras.

1 Diagnóstico Energético
Diagnóstico básico de los perfiles de consumo energético que presentan las instalaciones de su empresa.

3 Solución a Medida
Análisis personalizado según las necesidades específicas de su empresa con Estudio de Propuestas de Mejoras Tecnológicas y/o Buenas Prácticas.

Contratando nuestro servicio, usted disminuirá las pérdidas energéticas en las diferentes etapas de la cadena de producción, mediante nuevos **métodos de trabajo y técnicas de producción** minimizando el impacto medioambiental de su empresa.

**Infórmese ahora en el 600 200 3040
y solicite un asesoramiento personalizado
de su Ejecutivo de Negocios.**





Una de las características más exclusivas que ha tenido nuestro gremio durante sus 68 años de trayectoria ha sido la de ser pionero en crear iniciativas a favor de sus socios, que luego se han transformado en instituciones de gran relevancia para nuestro país. Ejemplo de ello han sido Ahorromet, la Asociación Chilena de Seguridad, Sabimet, Caja de Compensación Los Héroes y Sopromet (Sociedad Promotora de la Metalurgia, hoy ProChile y Asexma). En los inicios del siglo XXI, nuestra asociación decidió abordar otro importante desafío: reunir a sus socios y relacionados organizando para ellos un encuentro de pequeños y medianos empresarios industriales de la manufactura, donde sus protagonistas pudieran plantear sus inquietudes, buscar y compartir las mejores experiencias, entregar herramientas modernas de administración, promover la asociatividad y proyectar caminos eficaces de emprendimiento.

Esta iniciativa ha ido creciendo y consolidándose en bien de sus integrantes. Es así que hoy ya estamos a las puertas de inaugurar nuestra octava versión de Enapyme 2007, reconocida ya por todos los sectores del quehacer nacional como la "cumbre de las pymes", pues su nivel de influencia y proyección ya trasciende a nuestro sector metalúrgico y metalmecánico. Es una cumbre totalmente transversal, pues es atingente también a otros ámbitos de la economía, como el textil, el químico, a la industria de la goma, del calzado, impresores, madera y plásticos, entre otros, con quienes, mediante exposiciones de relevantes personalidades, paneles, un salón del expositor e incluso este año una rueda de negocios, abordamos en forma común los desafíos que nos presenta el quehacer económico de nuestra industria nacional.

Este año hemos titulado nuestra Enapyme 2007 "Pyme, con quién andas y te diré cómo emprender" con el objetivo de "entregar herramientas para fomentar el emprendimiento y la competitividad de las empresas". Este año, el programa incorpora la participación de autoridades de Gobierno, académicos, empresarios, y con un gran invitado especial: el destacado economista Sebastián Edwards. En efecto, los paneles abordarán temas como el cluster

minero, donde la asociatividad se transforma en un medio de crecimiento para la pyme; cómo enfrentar la grave crisis energética que vive nuestro país y cómo se resolverá en el corto y mediano plazo; cómo las regulaciones e impuestos están afectando la competitividad de las empresas, y -finalmente- dedicaremos un panel especial al tema del marketing, que puede ser una valiosa herramienta de diferenciación para el éxito de los negocios.

Creo que, en justicia, ya podemos asegurar que la Enapyme se ha transformado en otro nuevo gran aporte que hace Asimet al gremio y al país entero.

El tema de las pymes, no obstante, ya fue analizado en forma extensa en el número anterior de nuestra revista. En esta oportunidad, quisimos recoger la experiencia de un grupo de exportadores de nuestro sector, tema que tiene mucho que ver con el tesón, el sacrificio y el espíritu emprendedor e innovación que deben tener nuestros empresarios para llegar a los mercados externos. Todas ellas características que fueron tan propias de don Ernesto Ayala, ex presidente del gremio recientemente fallecido y a quien también quisimos recordar en este número.

Los últimos indicadores señalan que, al mes de mayo, los envíos alcanzan una cifra acumulada de US\$ FOB 1.166 millones, es decir, un 38,2% superior a igual período del año pasado, incluyendo productos derivados de cobre. Las exportaciones del sector, excluidos los productos del metal rojo y sus manufacturas, han experimentado un crecimiento acumulado -durante enero mayo 2007- de 19,9%, respecto del mismo periodo del año anterior.

El bajo tipo de cambio en el último tiempo ha significado un duro dolor de cabeza para nuestros exportadores. ¿Cómo han logrado hacer frente a este escenario? Es lo que quisimos averiguar y compartir con Uds. en este nuevo número de la revista Metal e Industria.

Los espero, como siempre, en nuestros desayunos mensuales y por supuesto en Enapyme 2007. ■

Empezando bien el día



Una concurrida asistencia han tenido las reuniones desayuno que organiza mensualmente Asimet donde distintas autoridades de los ámbitos público y privado exponen frente a los socios sobre alguna materia de interés nacional. Los últimos invitados a estos encuentros fueron el destacado economista y presidente de Econsult, Hernán Cheyre, y la directora de ProChile, Alicia Frohman.



>>
Hernán Cheyre V.

>>
Rolando Medeiros, primer vicepresidente de Asimet, Jorge Cheyre, ex presidente de Asimet, el economista Hernán Cheyre y Arturo Lyon, presidente de Asimet.

>>
Marcelo Fuster, gerente general de Asimet; capitán de fragata, Jorge Rapaz, de la delegación Bienestar Santiago, y Edwin Frugone, agente zonal de empresa Caja de Compensación Los Héroes.



>>
Marcelo Fuster, gerente general de Asimet, Pedro Corona, presidente de la Cámara Nacional de Comercio y Roberto Faúndez, secretario de Consfetema.



>>
La directora de ProChile, Alicia Frohman, y Arturo Lyon, presidente de Asimet.



>>
Arturo Lyon, presidente de Asimet, Alicia Frohman, directora de ProChile, y Daniel Riveros, director de Asimet.



Cristian de Amesti, gerente general de Amesti; Soledad García, asistente comercial de MVM, y Joaquín Perelló, gerente de ventas de MVM.



Emilio Torres, agente zonal de Caja de Compensación Los Héroes; Fernando Sánchez, eje dual de la Caja de Compensación Los Héroes, y Edwin Frugone, agente zonal de empresa Caja de Compensación Los Héroes.

En busca de una mejora continua

En su permanente apoyo a lograr la alta competitividad de sus empresas socias, Asimet organiza en forma periódica diversas charlas de capacitación en los más variados temas de interés. Es así que recientemente se realizaron en la sede del gremio la charla del Comité de Recursos Humanos "Aspectos legales de la Franquicia Tributaria", y una exposición del experto en Kaizén, Carlos Yáñez.



>> El consultor Carlos Yáñez durante su exposición sobre el Kaizén.



El consultor Armando De Laire durante la charla del comité de RR.HH.



El gerente general de Asimet, Marcelo Fuster y público asistente.

Directorio de Asimet se reunió en Huachipato

Una visita especial realizaron recientemente los miembros del directorio de Asimet a las instalaciones de una de sus principales empresas socias, la Compañía Siderúrgica Huachipato. En una jornada que partió a las 9 de la mañana, los directores del gremio, encabezados por su presidente, Arturo Lyon, tuvieron la oportunidad de intercambiar opiniones respecto de los temas centrales que interesan al sector y a la compañía. Luego de una reunión de directorio, los asistentes hicieron un recorrido por las dependencias de la firma, donde el gerente general de Huachipato, Mario Seguel, explicó a los invitados el complejo proceso productivo que implica la industria del acero. El encuentro finalizó cerca de las 18 horas, después de compartir un almuerzo y una tarde de camaradería.



>>

Rolando Medeiros, primer vicepresidente de Asimet, junto a los directores de Asimet, Jorge Laso, Raúl Faúndez y Jaime Verdejo.



>>

Juan Martínez, gerente ambiental de Huachipato, y Fred Rudnick, gerente de ingeniería de Huachipato.



>>

Juan Carlos Martínez, director de Asimet; Carla Cantín, jefe de comunicaciones y relaciones públicas de Huachipato, y Marcelo Fuster, gerente general de Asimet.



>>

Iván Flores, gerente de operaciones de Huachipato, explica el proceso siderúrgico a Daniel Riveros y Carlos Quintana, ambos directores de Asimet; y Rolando Medeiros, primer vicepresidente de Asimet.



>>

Iván Flores, gerente de Operaciones de Huachipato, explica el proceso a Daniel Riveros, director de Asimet; Carlos Quintana, director de Asimet; Arturo Lyon presidente de Asimet, y José Miguel Garibaldi, segundo vicepresidente de Asimet.



>>

Arturo Lyon, presidente de Asimet, junto a Jorge Laso, director de Asimet.



Los directores Juan Carlos Martínez y Jaime Verdejo, junto a José Miguel Garibaldi, segundo vicepresidente de Asimet; Ivan Flores, gerente de operaciones de Huachipato; Rolando Medeiros, primer vicepresidente de Asimet; Daniel Riveros, director de Asimet, y Arturo Lyon, presidente de Asimet.



Juan Martínez, gerente ambiental de Huachipato, y José Miguel Garibaldi, segundo vicepresidente de Asimet.



Mario Seguel, gerente general de Huachipato y director de Asimet, junto a los directores de Asimet, Jorge Laso y Carlos Quintana.



Mario Seguel, gerente general de Huachipato y director de Asimet; José Miguel Garibaldi, director de Asimet, y Arturo Lyon, presidente de Asimet.



Arturo Lyon, presidente de Asimet; Daniel Riveros, director de Asimet; Mario Seguel, gerente general de Huachipato y director de Asimet; y Raúl Faúndez, director de Asimet.

Misiones tecnológicas a China y España:

Ojos bien abiertos...

Conocer las formas de producción en otros países y estrechar lazos para futuros negocios, son parte de los objetivos de las Misiones Tecnológicas para empresarios, cofinanciadas con Innova CORFO, que se realizarán próximamente en Europa y Asia.

Este año, Asimet espera embarcar a sus socios en dos de ellas: la primera, en septiembre, se realizará en Bilbao España, sede de la Feria Internacional de Maquinaria y Tecnologías para la Fabricación – Cumbre Industrial y Tecnológica. El evento es organizado por Bilbao Exhibition Centre, entidad que ofrece a quienes quieran participar del encuentro el alojamiento gratuito por 3 noches a un representante por empresa.

Un mes después, en octubre, el destino será China, donde quince empresas socias de Asimet tendrán la oportunidad de visitar un Centro Tecnológico de Máquinas – Herramientas y automatización Industrial y empresas manufactureras en Shanghai, Hong

Kong y Guangzhou. Ello en el marco de la Misión Tecnológica a China, en donde el plato fuerte será la visita a la Feria de Importación y Exportación de China, también conocida como la Feria de Cantón. Con más de cuarenta años de existencia, este es el lugar de encuentro comercial más grande a nivel mundial y el de mejores resultado de operaciones de ese país.

En el viaje, los socios participantes conocerán de cerca no sólo los procesos productivos de empresas de ese país, su desarrollo tecnológico y mercados potenciales, sino que además, en la feria, tendrán contacto con cuarenta y ocho delegaciones de comercio, compuestas por gran parte de las mejores empresas del mundo, incluyendo compañías exteriores de comercio, fábricas, instituciones de investigación científica, empresas con inversión exterior, privadas, etc., que se destacan por su buena credibilidad y capacidad financiera a toda prueba.

Así también podrán acceder a la versión en línea de la feria, orientada principalmente al comercio de la exportación, y donde se desarrollan actividades económicas tales como el comercio de la importación y exportación técnica, intercambio de cooperación económica, inspección de mercancías, seguros, transporte, publicidad y consulta, entre otros. ■

Asimet suma nuevos socios

Les damos la más cordial bienvenida a las 17 firmas que se integraron a nuestra gran familia gremial.

- > Cemcogas S.A.
- > Conex S.A.
- > Comercial Importadora y Exportadora Km. 25 Ltda.
- > Cuevas Castillo y Compañía Ltda.
- > CVD Consultores y Asesores Ltda.
- > Deshidratadores Ingeniería y Diseño Industrial Nifco Ltda.
- > Energía del Sur Ltda.
- > Enedina Magali Muñoz Rojas
- > Inppamet Cátodos Limitada
- > Lahsen & Lahsen Ltda.
- > Maquinarias para la Construcción Lemaco S.A.
- > Metalúrgica Manlac S.A.
- > Prinmec y Cía. Ltda
- > Proactiva Servicios Industriales S.A.
- > Propac y Cía. Ltda.
- > Servicios Mineros Caps Ltda.
- > Tecnovial S.A.



Juan Gutiérrez
60 años
Soldador



Federico Gutiérrez
28 años
Arquitecto



Sanos y Seguros por generaciones

Por un trabajo sano y seguro... desde hace 50 años



ALBINO



Están los que leen el DF, y los que no.



Sebastián Edwards y soluciones para las pymes:

“Las medidas del Gobierno carecen de audacia”

El invitado especial de Enapyme 2007 aseguró que la burocracia, el papeleo, las regulaciones excesivas y las dificultades para obtener crédito son un gran impedimento para que las pymes se desarrollen de acuerdo a todo su potencial.

“Desde hace mucho tiempo vengo planteando la necesidad de declarar una “emergencia educativa en Chile”, asegura Sebastián Edwards, quien es un convencido de que el capital humano es vital para el sano desarrollo de la economía en general y del sector pymes en particular. “Desafortunadamente, es un área en la que estamos mal. La educación secundaria es mala, como lo es la educación primaria”, afirma, acusando al Gobierno de reaccionar en forma burocrática, lenta e inadecuada frente a la crisis estudiantil que reventó el año pasado.

Sebastián Edwards es uno de los economistas chilenos más renombrados de Estados Unidos, y aunque vive hace 27 años en el país del norte recorre el mundo dando charlas y entregando sus puntos de vista respecto del devenir económico internacional. No por ello, sin embargo, permanece ajeno a la realidad chilena. Al contrario, el académico de la Universidad de California y consultor de las más importantes instituciones multilaterales, como el Banco Mundial, sigue atentamente los procesos tanto políticos como económicos de nuestro país. Por esa razón, su opinión es altamente valorada en los círculos más influyentes de poder, y sus declaraciones son comentario obligado en la elite empresarial chilena.

Con tanto pergamino a cuestas, no es difícil comprender por qué Asimet quiso que Sebastián Edwards fuera el invitado especial del octavo Encuentro de la Mediana y Pequeña Empresa Industrial, Enapyme 2007; oportunidad en que el economista abordará, entre otros, el tema de la situación actual de las pymes en Chile, y las herramientas que necesitan para aumentar su competitividad.

En esta entrevista, Edwards adelanta parte de su análisis, y entrega algunas claves

>> Sebastián Edwards, economista.

sobre las soluciones que requieren las pymes para lograr un desarrollo eficiente y sustentable.

- ¿Cuál es su diagnóstico respecto de la actual situación que viven las pymes en Chile?

En Chile hay buenas y malas noticias sobre las pymes. Por un lado es un sector dinámico, lleno de creatividad y esfuerzo; que crea empleo e innova. Todo lo anterior es buenísimo. Pero, por otro lado, las pymes enfrentan innumerables trabas para seguir contribuyendo a la economía nacional. La burocracia, el papeleo, las regulaciones excesivas, y las dificultades que encuentran para obtener crédito son un impedimento importante para que se desarrollen de acuerdo a todo su potencial.

- El Gobierno anunció recientemente un programa “salvavidas” para las pymes (Chile Emprende Contigo) para hacerlas más competitivas. Esas medidas ¿van por el camino correcto?

En términos generales apuntan en la dirección correcta. Facilitar el traspaso de garantías es especialmente importante, como lo es la mayor disponibilidad de financiamiento. Sin embargo, quedan cortas para lo que verdaderamente se requiere; son medidas que carecen de audacia. Algunas de la áreas donde hay que ir más arriba incluyen: impuestos – el de timbres debería haber sido eliminado en marzo del 2006 -, facilitar las normativas para crear nuevas empresas, impulsar legislación flexible que permita a las pymes cambiar de rumbo o dirección de acuerdo a las variaciones del mercado. Lo que verdaderamente se necesita es crear un ambiente regulatorio, legal y normativo que mejore enormemente el clima de negocios. Desde un punto de vista práctico lo que hay que hacer es relativamente simple. El Gobierno debería ponerse como objetivo que en cuatro años nuestros indicadores de “Doing Business” del Banco Mundial estén al nivel de los países avanzados que exportan commodities. Hoy en día estamos peor que estos países - Australia, Nueva Zelanda y Canadá - en 33 de los 36 indicadores que recopila el Banco Mundial.

- Asimet ha planteado al Gobierno la necesidad de abordar el tema de las pymes de forma diferenciada, ya que, argumenta, las pymes industriales manufactureras presentan un diagnóstico, una realidad y una problemática absolutamente diferente a la que muestran, por ejemplo, las pymes de la locomoción, del transporte o del comercio. ¿Está de acuerdo con esta postura del gremio?

Tal como las familias de la novela Anna Karenina de Tolstoi, todas las pymes son diferentes entre sí. Por ello es eminentemente sensato diferenciarlas en la normativa y la legislación. Una empresa pequeña que se la juega por la innovación, la tecnología y las exportaciones es muy diferente a una dedicada al pequeño comercio y que se debate en los márgenes de la informalidad. Ambas deben recibir apoyos diferentes, que se amolden a sus necesidades y realidad. Desde luego, hay temas comunes: facilitar la creación de nuevos empleos, reducir la burocracia, modernizar las regulaciones y mejorar el acceso al financiamiento.

- En cuanto a la segmentación que hace el Gobierno de las pymes, ¿considera adecuada la actual clasificación (entre UF 2.400. a UF 100.000 de ventas anuales (US\$ 3.500.000)? ¿Es realista para la situación chilena?

Chile se ha transformado en una economía bastante avanzada. Un corte de USD 3.5 millones es excesivamente bajo. Es necesario revisar el tema y ser creativos. Más que ventas hay que centrarse

en número de empleados u otras medidas similares. De hecho, en la mayoría de los países las normativas sobre pymes no se basan en niveles de ventas.

- Entre los problemas que enfrentan las pymes figuran aspectos como la normativa, la fiscalización, el financiamiento y la carga tributaria, ¿cuál considera que es más urgente de abordar para lograr la competitividad y el desarrollo sustentable de estas empresas?

Las regulaciones excesivas y los impuestos distorsionadores afectan a toda la economía chilena. Sin embargo, ellos son especialmente onerosos para las empresas pequeñas y medianas. Lo que el Gobierno debe hacer es relativamente simple: impulsar legislación y normativas que logren cuatro objetivos: (1) Que sea fácil y expedito crear nuevas empresas, las que en su gran mayoría serán pymes. Ello, por su parte, requiere de reglas simples y amigables, incluyendo reglas sobre cómo llevar la contabilidad, registros y permisos. (2) Permitir que las pymes exitosas crezcan y se expandan. Esto requiere acceso al financiamiento, incluyendo eliminar el nefasto impuesto de timbres y estampillas. (3) Facilitar el contacto entre pymes y grandes empresas, incluyendo reglas que mantengan la competencia y el trato equitativo. Y (4) asegurarse que los emprendedores exitosos puedan obtener los frutos de sus esfuerzos. Esto, por su parte, requiere de impuestos bajos. Hoy en día existe consenso entre los expertos internacionales sobre la importancia de estos cuatro puntos. En Chile lo que se requiere es voluntad política para impulsarlos.

- Innovación y tecnología son dos grandes requisitos para la subsistencia en los mercados globales. ¿Cómo ve el futuro de la pyme industrial chilena en relación a ambos aspectos?

Hay dos aspectos importantes relacionados a este tema: por un lado muchas pymes se preocupan enormemente sobre el tema tecnológico. También lo ha hecho Asimet y otras organizaciones gremiales. Por otro lado, el sistema educacional chileno deja mucho que desear. Es un tema político que afecta a toda América Latina, donde la legislación que protege a los sindicatos de profesores y administrativos impide mejoras de calidad. En vez de enfrentar el problema con decisión y de frente, los políticos nacionales han optado por la burocracia, las comisiones grandiosas (pero inyectivas), y la actitud del avestruz. El retiro de Chile de la prestigiosa prueba de evaluación internacional TIMSS a espaldas de padres y apoderados y del público en general fue sumamente grave. Lo asombroso es que no ha habido consecuencias políticas al respecto. La falta de lo que los sajones llaman “accountability” en la política chilena es preocupante.

- ¿Qué rol cumple el capital humano en este camino al éxito?

El capital humano es vital para el sano desarrollo de la economía en general y del sector pymes en particular. Desafortunadamente, es un área en la que estamos mal. La educación secundaria es mala, como lo es la educación primaria. Hay poquísimos colegios públicos de excelencia, e incluso los privados tienen un nivel muy por debajo de los estándares internacionales. Nuestras universidades no están a los niveles que el país requiere – es cosa de ver los rankings internacionales como el del Times de Londres – y los sistemas de educación continua para adultos que ya se encuentran en la fuerza de trabajo dejan mucho que desear. Desde hace mucho tiempo vengo planteando la necesidad de declarar una “emer-

gencia educativa." Desafortunadamente año tras año se ignoró el problema. Peor aún, cuando la situación política lo exigió, debido a la rebelión de los estudiantes, el Gobierno reaccionó en forma burocrática, lenta e inadecuada. Educar a ciudadanos creativos, asertivos e innovadores es el desafío de esta generación. Desgraciadamente lo estamos enfrentando muy pobremente.

- Si miramos el contexto internacional, ¿que experiencia podría servir de ejemplo de desarrollo y sustentabilidad de empresas pymes? ¿Qué nota nos sacamos en relación a nuestros vecinos?

¡Es que esa no es la pregunta correcta! No debemos compararnos con nuestros vecinos. El hecho que ellos lo hagan mal no significa que nosotros debamos ser mediocres. Es esencial que cambiemos nuestros puntos de referencia, y que empecemos a compararnos con países verdaderamente exitosos, con niveles de

ingreso elevados, y que han logrado mejorar las condiciones sociales de la población. Un país no puede aspirar a jugar en la Primera División y luego compararse con las ligas de barrio que juegan en los potreros. Como lo planteé anteriormente, de una vez por todas tenemos que compararnos con los países avanzados que exportan commodities; como Australia, Nueva Zelanda y Canadá. Y cuando lo hacemos los resultados son bastante tristes.

¿Cuál sería el mensaje para los empresarios pymes para poder competir en el actual mundo global?

Tres cosas relacionadas entre sí: la primera es no achicarse ante el resto del mundo. Los chilenos somos capaces y podemos competir. El problema no es la calidad del empresario, sino las reglas y leyes vigentes, que no los apoyan ni les facilitan las cosas. Hay que luchar con fuerza y perseverancia por cambiar esas leyes.

El misterio de las Tánias LAS AVENTURAS DE UN ECONOMISTA

A pesar de la polémica que generó al ser publicada, la novela de Sebastián Edwards lleva más de doce semanas en la lista de best sellers, algo inédito para un autor en una primera obra literaria. Ya en su tercera edición, "El misterio de las Tánias" deja en evidencia la capacidad narrativa de este economista, siendo catalogada de "fascinante", por autores como Álvaro Vargas Llosa y Jorge Castañeda; de "astuta y original...", por Roberto Ampuero, y de "excelente", por Andrés Oppenheimer. El libro de Edwards es ante todo la invitación a incursionar en "una trama de espías, conspiraciones, crímenes, secretos, amores y aventuras seductoras", como lo ha descrito en revista Capital, Patricio Navia. Esa que se teje en torno al entrenamiento que el gobierno cubano daba a bellas mujeres argentinas para infiltrarse en la sociedad.

- Mucha gente ha dicho que El misterio de las Tánias es más que una historia de espías. ¿Cómo definiría el tema de la novela? ¿Hay en ella el retrato de una generación de chilenos?

Las Tánias es una novela de varios registros. En un primer nivel es una novela de espías; pero también es una obra sobre una gran amistad. Para mí ese es, de hecho, su aspecto más importante. Pero además tiene otras dimensiones: es la historia de un amor imposible entre un muchacho muy joven y una mujer algo mayor, que está embarazada. También están los temas de la lealtad, la traición y el desarraigo. La historia se desarrolla en dos momentos en el tiempo - los tempranos años 70 y el final de los 90. Al narrar las aventuras de los protagonistas durante su juventud, describo las vivencias de una generación en un Chile muy convulsionado. Cuento con bastantes detalles hitos importantes de esa época, como la batalla por controlar la escuela de Ingeniería de la Universidad de Chile, los ataques a la casa central, el golpe de estado, y muchos otros. En ese sentido la novela captura los sueños, obsesiones y frustraciones de una generación.

- ¿Por qué se decidió a escribir una novela? ¿No lo consideró arriesgado? Después de todo, por formación usted es economista, no literato.

Sí, la verdad es que escribir una novela fue una verdadera audacia. Un exponerse en forma algo innecesaria. Pero como dicen, "quien no se arriesga no cruza el río." Yo tenía una historia muy buena - la de las espías cubanas infiltradas en la alta sociedad latinoamericana -, que alguien tenía que contar. Lo hice con mucha seriedad y me tomé mucho tiempo en escribirla. Si el resultado hubiera sido malo, y a nadie le hubiera gustado, igual hubiera tenido la satisfacción de haberlo intentado. Pero para mi sorpresa, sucedió exactamente lo contrario, y a la gente le gustó mucho el libro.

Nunca pensé que en sólo tres meses se harían tres ediciones, ni que semana tras semana - de hecho ya van más de 14 semanas - estaría en los primeros lugares de los rankings de venta. Habitualmente esto no sucede con una primera novela; me siento muy afortunado.

- Después de haberse transformado en un best-seller, mucha gente se pregunta si escribirá otra novela. ¿Tiene planes concretos?

Aún no lo sé. La verdad es que todavía estoy digiriendo esta experiencia con las Tánias. Ahora estoy escribiendo un libro sobre las economías latinoamericanas. Es un estudio sobre los últimos veinte años de nuestra historia económica y sobre las tendencias futuras. En él me pregunto si alguna vez alcanzaremos a los países de Europa del sur, como Portugal y

Grecia. Si todo va bien lo terminaré en marzo del próximo año. Sólo en ese momento me plantearé cuál será mi próximo libro; si un ensayo sobre temas económicos o una nueva novela. Además está la posibilidad de hacer una película sobre las Tánias, y ese puede ser un proyecto largo.



La segunda es dejar de compararse con el barrio latinoamericano. Es verdad que son nuestros hermanos y que los queremos mucho, pero también es verdad que es un grupo que se ha ido quedando atrás. Debemos cambiar nuestros puntos de referencia a niveles más exigentes. Y la tercera es que hay que jugársela por la innovación y la eficiencia. Ello no significa inventar nuevas técnicas o aparatos de punta. Hay innovación en vender mejor, organizarse de manera más eficiente, y en la adopción de tecnologías extranjeras a nuestra realidad. La innovación lleva a la eficiencia, y ésta es requerida para prosperar. Debemos tener una verdadera devoción por la eficiencia. ■



Líder Mundial en Gases
Industriales y
Medicinales

INGENIERIA



MEDICINAL

CLIENTES
INDUSTRIALES

GRANDES
INDUSTRIAS



INSPIRADOS POR NUESTROS CLIENTES, NO TENEMOS LIMITES

Ernesto Ayala Oliva, ex presidente de Asimet:

El adiós a un líder de la industria

Arturo Lyon, presidente de Asimet, y su buen amigo Eugenio Heiremans, timonel de la Asociación Chilena de Seguridad, ACHS, repasaron la travesía de un hombre que siempre destacó por su franqueza, proactividad y cercanía a los trabajadores.

“Era un hombre muy inteligente, siempre con la verdad a flor de labios y muy seguro en sus aspiraciones”. Con estas palabras, Eugenio Heiremans, quien lideró Asimet entre 1949 y 1952 –período anterior al de Ernesto Ayala- recuerda a su querido amigo que acaba de partir. Ambos eran inseparables, y junto con el empresario Hernán Briones, vicepresidente de Asimet en 1953, eran conocidos en la industria como “los tres mosqueteros”. Y es que siempre trabajaron en la misma línea; compartieron ideas, sueños e ideales; revolucionaron la forma de hacer negocios y defendieron con vehemencia la libertad de mercado. En 1950, presidiendo Heiremans el gremio metalúrgico-metal-mecánico, Ernesto Ayala, asumió la vicepresidencia de la asociación.

“Él siempre creyó que era un deber de los empresarios estar presentes en las asociaciones gremiales. Fue un trabajador incansable, que estuvo toda su vida interesado en el día a día. Una persona franca, directa y muy participativa”. Así define Arturo Lyon, presidente de Asimet, a quien fuera galardonado con la máxima distinción que otorga la asociación: el premio “Jorge Alessandri Rodríguez”. De esta forma se reconoce a quienes destacan por su trayectoria, dilatada carrera, creatividad y visión de país, elementos que se conjugan como un aporte para el desarrollo de la industria nacional. En la cena anual de la asociación, en octubre del año pasado, en una de sus últimas apariciones públicas, Ayala recibió con mucha alegría dicha distinción. “Era una persona muy representativa para el gremio. Nos dejó muchos valores para imitar. Ese día estaba muy contento, por lo que representa el galardón y por lo que Jorge Alessandri significaba para él”, explica Lyon.

En Asimet, Ernesto Ayala fue un hombre muy activo. Entró al

directorio ocupando el puesto de su padre, Ricardo Ayala. Luego llegó a presidir la asociación y en 1953 encabezó uno de los grandes hitos del gremio: la primera exposición nacional de la industria metalúrgica chilena, organizada para celebrar los quince años de Asimet. Fue la más ambiciosa iniciativa jamás emprendida hasta entonces en Chile por una sola rama fabril, en cuanto a mostrar a la ciudadanía el grado de desarrollo alcanzado por la industria metalúrgica, dando a conocer los productos que ella entregaba.



Un evento que hoy llena de orgullo a su buen amigo Eugenio Heiremans porque –según dice- “tuvo un éxito enorme”. En efecto, el mediodía de ese 29 de octubre de 1953, más de un millar de invitados, entre parlamentarios, diplomáticos, altos magistrados, miembros de las Fuerzas Armadas, cronistas y reporteros gráficos, atiboraban las afueras del edificio España, sede de esta exhibición, en espera de que el Presidente de la República, Carlos Ibáñez del Campo, inaugurara la muestra. Inolvidable fue el enorme candado, a modo de cinta inaugural –y que fue confeccionado especialmente para la ocasión por Manufacturas Dimsa- que fue abierto por el Mandatario y que marcó el inicio de la exposición, la que luego fue bendecida por el cardenal José María Caro.

Recordadas fueron las palabras de Ernesto Ayala durante su discurso a los presentes: “El mundo está siendo construido cada día más sobre el metal... Los más audaces empresarios de hace cincuenta años no se imaginaron jamás que la ciencia aplicada al arte de producir, y que hoy llamamos técnica industrial, llegaría a desarrollar este campo de la manera prodigiosa en que actualmente se desenvuelve en aquellos países que han alcanzado gran crecimiento. (...) El grado de adelanto de los pueblos puede medirse con bastante aproximación por su capacidad de producir, y especialmente de consumir, los productos de



>> Arturo Lyon, presidente Asimet; Ernesto Ayala, ex- presidente Asimet; Belisario Velasco ministro del Interior.

su propia industria. Podría agregarse que sólo se logra una verdadera democracia económica en un país cuando todos sus niveles de población consumen los productos de su industria en forma semejante, sin grandes diferencias”.

Más taller, menos oficina

Ayala se educó en el Instituto Nacional y se graduó con honores de la Universidad de Chile, donde obtuvo el título de ingeniero civil y logró una beca para cursar un postgrado en Estados Unidos. Desde siempre su vida estuvo marcada por el liderazgo. “Tuvo muchos desvelos y trabajó bastante por los gremios. Siempre persiguió que éstos fueran constructivos y que se preocuparan del desarrollo del país y de la industria”, recuerda Heiremans.

La proactividad de Ayala quedó plasmada en sus propias palabras: “El plan de desenvolvimiento de una industria metalúrgica integral, debe empezar, como se ha hecho en nuestro país, por la construcción de una planta siderúrgica capaz de abastecer de productos de acero al mercado”. Pero además, como presidente del gremio metalúrgico-metalmecánico, sostenía que “una segunda etapa del plan del acero, si así pudiera llamarse, debe incluir una línea bien estudiada de créditos externos para las industrias metalúrgicas, de manera que ellas puedan conseguir una mecanización moderna y completa, que disminuya sus gastos de operación, y que genere nuevas plantas que vayan tomando la demanda total de los

productos de acero que ahora se importan o no se fabrican en la calidad requerida”.

Ernesto Ayala no sólo amaba la industria y los asuntos públicos. Como persona, dice Heiremans “era un hombre muy querido. La diferencia entre los empresarios de ayer y los de hoy es que los de antes, como era el caso de Ernesto, tenían más horas de taller y menos de oficina, hoy funciona al revés. Ernesto tenía mucho contacto con los trabajadores y siempre recorría los talleres”. Durante su gestión como presidente de Asimet Ayala firmó un convenio de aprendizaje con el Servicio de Cooperación Técnica Industrial para permitir la capacitación de obreros especializados para la industria metalúrgica. Esa preocupación por los trabajadores radicaba en su interés por la creación de nuevos puestos de trabajo y generar instancias para desarrollar la manufactura. “Don Ernesto se preocupaba de que los trabajadores tuvieran un valor agregado, una especialidad. Siempre buscó que hubiera nuevas oportunidades de trabajo y que las personas recibieran capacitación”, señala Arturo Lyon.

Ernesto Ayala Oliva partió a los 91 años en medio de un profundo pesar tanto en el mundo empresarial como en el político. Esto último, porque pese a que nunca militó en ningún partido “tenía una gran preocupación por la cosa pública. Siempre estuvo en contacto permanente con parlamentarios y ministros, entregando opiniones, y fue un apasionado defensor de la economía social de mercado”, concluye Heiremans. ■

Franco Parisi y tipo de cambio:

“En Chile, el mercado del dólar es bastante oscuro”

El economista analiza el contexto internacional y entrega las claves para continuar en la carrera exportadora. La demanda de grandes volúmenes obliga hoy a uniformar la calidad y la forma de hacer negocios.

Si bien en los últimos meses el crecimiento del sector metalúrgico-metalmecánico se ha recuperado y hoy muestra cifras equivalentes a las exhibidas por la economía nacional, los altos costos de la energía y el bajo nivel exhibido por el dólar han repercutido en forma negativa en la industria. No en vano, el presidente de Asimet, Arturo Lyon, no ha dudado en calificar a la divisa norteamericana como un “verdadero verdugo”, que minimiza la competitividad.

No obstante lo anterior, la balanza co-

mercial vive su mejor momento. Las últimas cifras entregadas por el Banco Central son bastante auspiciosas. Según Franco Parisi, economista de la Universidad de Chile, esto se debe principalmente al gran auge en todos los commodities. “No solamente el cobre está con alto precio, sino que todos los minerales y, además, commodities como la celulosa y los salmones. Todo eso ha invitado a que tengamos un superávit en la balanza comercial, lo que se viene manteniendo desde hace mucho tiempo”. En palabras simples, la cantidad de bienes y servicios que ha exportado nuestro país, es mayor a la cantidad de importaciones.

¿Qué reactivó el motor exportador chileno? Según el economista de la Universidad de Chile, a partir de la crisis de 1998 el sector exportador ha estado sumamente pujante. También porque entre 2000 y 2003 el tipo de cambio estuvo bastante alto. Asimismo, los tratados de libre comercio han dado mayor estabilidad a los negocios. “Quizás los frutos de estos acuerdos no son tan fuertes como se esperaba, pero son bastante consistentes en el tiempo. Por ejemplo, el TLC con Corea permitió entrar a un mercado sumamente complejo y abrir otros nuevos. Mientras que los acuerdos con México han posibilitado, por ejemplo, la entrada de carnes”, sostiene Parisi. Aunque,

sin duda, fueron los acuerdos comerciales firmados con Corea, con la Comunidad Económica Europea y con Estados Unidos los que lograron el perfecto equilibrio. Por eso, el futuro se ve auspicioso.

¿Qué pasa con el dólar?

Al analizar la divisa norteamericana es necesario hacerlo con respecto al dólar real, cuyo valor, según Parisi, en estos momentos está del orden del 85 por ciento. Según explica el economista, durante el período en que se destruyó el sector exportador chileno, entre 1994 y 1996, el cambio real era cercano al 75 por ciento. “Ahora con los TLC, y sumando la mayor eficiencia en el negocio de exportación, es decir, puertos más eficientes, mejores camiones y menos merma de productos, si bien el tipo de cambio actual no es el mejor, no es tan perjudicial como el que se vivió en 1996”, argumenta.

No obstante, el tipo de cambio real continuará cayendo en la medida en que las tasas de interés en Chile suban. “Y es probable que eso ocurra y se dé una mayor inflación, lo que va a generar una baja en el tipo de cambio, que podría afectar al sector exportador”, agrega el economista. Para los expertos, el ideal sería lograr un dólar



>> Franco Parisi, economista de la Universidad de Chile.

a 560 ó 570 pesos. Sin embargo, tomando en cuenta los precios de los commodities y la pujanza exportadora, esa meta se ve más bien lejana. De hecho, Parisi augura un tipo de cambio más a nivel de 520 que de 540. ¿Debería intervenir el Banco Central en esto? Según Franco Parisi, la entidad tiene el deber de promover un mercado más transparente del dólar. “En Chile, el mercado de la divisa es bastante oscuro, es una caja negra que se conoce como mercado de forward. La autoridad debería regular para lograr un mercado transparente, abierto e informado, en el que todos puedan saber en cuánto se está cotizando a los distintos plazos”, afirma. Por eso, el Banco Central debe obligar a los bancos a comunicar todas las transacciones de forward. Actualmente eso no se informa. De ahí el mercado oscuro al que alude Parisi, quien asegura que “con todos estos elementos subiría el tipo de cambio en alrededor de 5 a 10 pesos en forma permanente”

Igualmente influyente en el tipo de cambio es el factor ahorro de las personas. Los chilenos están muy endeudados y en la medida en que aumentan las deudas, sube la tasa de interés, lo que hace caer el tipo de cambio. Con todo, también está presente el factor Estados Unidos: “Hay que entender que George Bush y la administración republicana han querido tener un dólar débil. Esa ha sido su premisa. La única fórmula para que ellos pudieran hacer crecer la economía y bajar el desempleo era tener un dólar débil”, señala Parisi. En tal sentido, el economista recuerda que la paridad euro-dólar era 1 a 1 hacia el año 1998, y ahora hay una devaluación de un 30 por ciento. “Bush quiere dejar como legado la impresión de que hizo una buena gestión económica con un dólar bajo, con un alto nivel de empleo y con salarios reales creciendo fuertemente”, sentencia.

¿Cómo competir entonces?

Para el economista, la mejor forma de competir en el contexto internacional es aumentando los volúmenes. Pero, ¿cómo se puede satisfacer la gran demanda? Mediante las fusiones y adquisiciones, dice Parisi, quien es un convencido que la asociatividad no es una buena fórmula: “La

asociatividad tiene el problema de que es muy difícil uniformar calidades. En cambio, en un proceso de fusión y adquisición, la calidad se tiene que uniformar y también la forma de hacer negocios. En la industria exportadora es la mejor forma de sobrevivir, ante la menor caída en el tipo de cambio y considerando las mayores exigencias in-

ternacionales en las que la calidad manda”. Claro que, en este escenario, obviamente que a los pequeños “les resultará difícil lograr grandes volúmenes de exportaciones, aún cuando hay espacio para algunos nichos”, agrega.

Lamentablemente, el panorama para el sector metalúrgico-metalmeccánico no es del todo claro. Los empresarios del ramo tienen sobre sus hombros el peso del factor chino. Parisi explicó que el país asiático, que goza de mano de obra barata y que está acostumbrado a producir en grandes volúmenes, cuenta con una gran cantidad de recursos, los que hoy está invirtiendo en tecnología. “China tiene una ventaja de inversión muy por encima de la chilena, con mercados mucho más grandes. No obstante, el mercado nacional tiene más espacio que el brasileño, por ejemplo. Este último es de grandes volúmenes, pero para ellos el escenario se ve más complicado que el nuestro, porque en Chile hay espacio para nichos y eso es lo positivo. Para muchos exportadores, es posible sobrevivir combinando producción con importación”, concluye. ■

CONSEJOS PARA SOBREVIVIR A LA COMPETENCIA...

- > **Analizar la estructura de endeudamiento.** En Chile se sigue trabajando con créditos de corto plazo y en cualquier momento quienes los solicitan van a terminar siendo ahogados. Este es un buen momento para estudiar esta situación y planificar una estructura de endeudamiento compatible con el mediano y largo plazo.
- > **No tener miedo de tomar seguros de cambio para mercado forward.** Esto es, tomar conocimiento para poder cubrirse frente a fenómenos en que el dólar cambie en su contra, de manera de tener una mejor planificación financiera.
- > **Profesionalizar los aparatos administrativos.** En estos momentos se sigue pensando que las empresas familiares deben ser administradas por parientes, lo cual no necesariamente funciona.

Empresas y exportaciones: Cómo competir

Aunque cada realidad es distinta, quienes saben de negocios enfrentan barreras muy similares. El precio del dólar determina los frutos de los envíos al extranjero. Tres empresas revelan sus tácticas.

Según cifras del Servicio Nacional de Aduanas, durante el primer semestre de este año el intercambio comercial totalizó 52 mil 85 millones de dólares, lo que significó un aumento del 16 por ciento respecto de igual semestre del año anterior. El crecimiento, según el organismo, se explica tanto por el aumento en el monto de las importaciones, como por el de las exportaciones. El último estudio de comercio exterior de la entidad reveló que estas últimas alcanzaron el primer semestre una cifra de 32 mil 723 millones de dólares.

No obstante los buenos resultados, el sector exportador se viene quejando hace mucho rato por el bajo valor de la divisa norteamericana. Mientras algunas empresas prefieren vender en Chile, otras buscan las mejores tácticas para posicionarse en otros mercados. Algunas empresas que logran crecer junto con la economía consideran que la eficiencia productiva es el mejor escudo para hacer frente a las cambiantes condiciones de la economía. Asimismo, para quienes sortean con éxito las vicisitudes del mercado internacional, las armas para competir estriban en definir claramente los objetivos de mercado, perfeccionar las tecnologías, cuidar la calidad y mantener volúmenes importantes.

Para otros, en tanto, si bien los acuerdos comerciales representan una oportunidad, éstos imponen también grandes desafíos, entre los que se levanta la asociatividad como bandera de lucha por alcanzar nuevos mercados. Así, muchos empresarios han respondido a las exigentes demandas foráneas sumando fuerzas.

También están aquellos que adoptan una actitud más pasiva, frente al poco conveniente precio de la divisa norteamericana. Esta postura implica concentrar la producción principalmente en Chile y esperar un escenario económico más favorable, para ampliar los envíos.

Cirilo Córdova, gerente general de CTI:

“SI EL DÓLAR ESTÁ BAJO, DEBEMOS SER MÁS EFICIENTES”

Cirilo Córdova sabe de lo que habla. Haciendo un recorrido por la empresa que actualmente dirige como gerente general, recuerda la época en que la Compañía Tecno Industrial S.A., surgió como la unión entre dos grandes nacionales de la línea blanca, Fensa y Mademsa.

Competitividad y know how se convirtieron en los pilares de una empresa que comenzó a producir línea blanca para chilenos y que hoy cuenta con una filial en Argentina, exporta sus productos hasta México y, gracias a su prestigio, fabrica productos para la marca Electrolux, siguiendo la línea marquista que los ha caracterizado desde sus inicios en el mercado externo.

Todo un logro si se considera que durante su desarrollo CTI pasó por épocas difíciles e importantes crisis económicas. La primera, aquella que dio origen a su configuración actual: la apertura comercial del país iniciada a mediados de la década del 70, que rebajó en tres años los aranceles en un 10 por ciento, abriendo las

traspasando fronteras

puertas a nuevos productos de calidad y costo internacional, en su mayoría provenientes de Europa. “Ello impuso todo un nuevo esquema a la industria nacional que –hasta entonces- no había tenido competencia extranjera y nosotros optamos por unir nuestras producciones y competir en calidad, en diseño y a precios internacionales”, recuerda el empresario.

En medio de países todavía con economías cerradas, CTI debió limitarse a la competencia con marcas extranjeras en el mercado nacional, y la clave del éxito fue siempre la misma: conocer el mercado, apostar con un buen diseño y seguir la tendencia de los valores internacionales.

En la década del 90 el cambio en el mercado internacional, motivado por la globalización, abrió a las industrias chilenas la posibilidad de competir en el exterior, y CTI emprendió el desafío. En 1994 ya contaban con una filial en Argentina, donde instalaron la marca GAFA y donde exportan hasta hoy gran parte de sus productos de freezer hechos en industrias chilenas. Además del país vecino, Uruguay, Venezuela, Ecuador y Colombia fueron sus primeros mercados. Hoy son líderes en la región, con volúmenes de ventas por 46 millones de dólares al año, principalmente de refrigeradores, cocinas y lavadoras.

La salida al extranjero abrió paso en la industria nacional al concepto de competitividad y eficiencia productiva como desafío permanente, lo que hasta hoy se aplica desde en el diseño, hasta en las estrategias comerciales.

Después de los grandes pasos motivados por el vuelco de la economía nacional, en el contexto de la globalización, CTI debió enfrentar también los riesgos de esa apertura. Crisis económicas como la de 1982 y la asiática a fines de los 90 enfrentaron a ésta y a gran parte de la industria nacional a los vaivenes del dólar, que hasta el día de hoy, y aún bajo una economía estable, dan dolores de cabeza a gran parte de los exportadores nacionales.

Sin embargo, para Cirilo Córdova el problema no se soluciona interviniendo el tipo de cambio, como muchos todavía sugieren. “Es la empresa la que debe adaptarse a las condiciones, con mayor producción, disminuyendo los costos, con un proceso productivo y un diseño ingenieril eficiente, que permita la elaboración de un producto con más atributos y a menor costo”, sostiene el ejecutivo.

Viniendo de una empresa grande el consejo parece difícil de seguir para un empresario pyme. Pero Córdova responde, seguro, que “el principio es el mismo para toda empresa, grande o chica: debemos conocer el negocio, contar con mano de obra capacitada, tecnología y volumen de producción importante”. Y es que si el dólar está bajo, agrega el experto, “debemos ser cada día más eficien-

tes, producir más y comercializar mejor para reducir ese margen de pérdida que nos queda”. Y eso corre para todas las empresas.

La maratón de competir con China

El mismo principio les ha permitido mantenerse en el mercado compitiendo con gigantes como China, que –según comenta- “es un verdadero dolor de cabeza”. Y es que CTI compite no sólo con las mismas marcas en Chile y el extranjero, sino que con la producción de éstas en el país asiático de más bajos costos de producción. Mano de obra, grandes volúmenes de producción, alto nivel de certificaciones e inversión son parte de las características que han convertido a China en la sede de fabricación de importantes firmas internacionales, lo que ha obligado a todas las industrias del mercado a competir, por ejemplo, a través de la compra a proveedores de ese país.

“La verdad -agrega Córdova- es que da lo mismo si es China, Tailandia, Corea o Europa. El tema es que en el mercado globalizado los actores se mueven en busca de los lugares más baratos para producir o comprar, estableciendo referentes en cuanto a costos. China es hoy el referente para el mundo y hay que competir con sus precios. La tarea no es fácil, pero sí es posible y nuestra empresa lo ha demostrado”, indica.

La forma de hacerlo es –según explica- fijarse hasta en el más mínimo detalle y contar con objetivos de mercado claramente definidos. Dos ingredientes que se agregan a los ya mencionados y que han hecho a CTI exitosa en esta carrera.

“La idea es mantener todos estos elementos en forma equilibrada, porque nadie tiene un 7 en todo. Y que los logros no sean flor de un día, porque esto es como una maratón, y el del lado te alcanza luego”, concluye.



Para Cirilo Córdova, gerente de CTI, da lo mismo si el referente de precios es China, Tailandia o Europa, lo importante es saber competir con ello. “La tarea no es fácil, pero sí posible...”.



Paulo Martínez, gerente general de Usimeca Chile:

“LA CLAVE PARA COMPETIR ESTÁ EN LA ASOCIATIVIDAD”

Usimeca Chile y PPE Ltda. son las dos empresas exportadoras del grupo Jemo. La primera de ellas exporta alrededor del 25 al 30 por ciento de sus recolectores de basura a Perú, Ecuador y Argentina; y la segunda, dedicada al rubro de los materiales eléctricos, envía alrededor del 10 por ciento de sus productos a los mercados de Paraguay, Uruguay, Perú y Ecuador.

Cifras que, según explica el gerente general de Usimeca Chile Ltda., Paulo Martínez, “han aumentado en los últimos tres años, principalmente por una mayor gestión comercial en estos países”, sostiene.

Lejos de la problemática del dólar bajo, para este empresario los principales escollos que presenta una economía globalizada pasan por el engorroso trámite que se debe realizar en las aduanas extranjeras. Y es que, como afirma, “la mano de obra no es lo más incidente en nuestros productos, y como la materia prima está indexada al dólar, no hemos visto un gran impedimento a las exportaciones, como puede ser el caso de los productos agrícolas, en donde la mano de obra sí es muy incidente”, señala.

Para Martínez, un hecho que no deja de ser interesante en el contexto de los TLCs es que enfrenta a gran parte de los empresarios exportadores chilenos a un escenario de variaciones del dólar, lo que sin duda influye de manera negativa en sus ganancias. Sin embargo, no por ello los acuerdos comerciales entre países dejan de ser una oportunidad, con grandes desafíos, por cierto. El principal de ellos, dice el empresario, “es poder crear asociatividad con extranjeros, que se interesen por agregar valor en Chile y utilizar los acuerdos comerciales que tenemos con países de la región, para poder ser más competitivos en relación a Europa o Estados Unidos”.

De hecho, en opinión de Martínez, la asociatividad de las empresas pequeñas es básica en este esquema. “La verdad es que nosotros creemos firmemente en ella y es lo que hemos practicado con diversas empresas formando joint-ventures (acuerdos comerciales de inversión conjunta a largo plazo) con empresas extranjeras y consorcios, entre otros”, explica. En su opinión, la mayor restricción para realizar este tipo de alianzas hoy en día es de tipo cultural, “esa que nos hace querer tener el control del cien por ciento de las cosas. La clave para la asociatividad es compartir de verdad y creer firmemente que uno más uno puede ser más que dos”, asegura.

Bajo este principio, las empresas del grupo Jemo han podido responder a las demandas de los acuerdos suscritos a los vaivenes del dólar y de los TLCs. Cuentan con la capacidad y las certificaciones requeridas. La clave, según comenta su gerente general, “es conocer a los clientes y para ello hay que viajar y conocer las diferentes realidades y culturas”. El escenario, hoy por hoy, no puede ser más favorable.



Julio Salazar, gerente general de Sensus:

“CON EL DÓLAR BAJO PREFERIMOS EL MERCADO NACIONAL”

Sensus es una pequeña gran empresa. Pequeña porque el número de trabajadores no alcanza para clasificarla como una grande. Pero sus montos anuales de facturación no se condicen con los de una empresa menor. Ellos trabajan con fondos propios, abarcando gran parte del mercado chileno y exportando, en promedio, el 5 por ciento de su producción. Sus últimos envíos más importantes fueron a Vietnam, Brasil y México.

Sin embargo, por ahora no está en sus planes aumentar sus exportaciones. “Claro que nos interesaría exportar más, siempre que el precio del dólar fuera más alto. Si subiera un poco, podríamos empezar a ser competitivos y participar de licitaciones internacionales, mejorar el empleo y la inversión en maquinaria, porque va todo unido.”, aclara Julio Salazar, gerente general de Sensus.

Los negocios de la empresa con los mercados foráneos no encuentran obstáculos en logística, explica Pablo Pizarro, a cargo de Customer Services de Sensus, pero enfrentan una gran barrera al transar sus productos: el tipo de cambio. “El dólar está demasiado bajo, por eso no estamos en el mejor escenario para exportar y orientamos la mayor parte de nuestra producción al mercado nacional”, argumenta.

La empresa forma parte de una gran cadena de distribución, con presencia en 25 países. La calidad es su centro y han logrado satisfacer las necesidades específicas de cada cliente. En Sensus, destaca la organización y la prolijidad en cada uno de sus procesos. Además, se trata de una empresa bastante flexible. “Tenemos la facilidad para crecer rápidamente. Si en el futuro próximo debemos abarcar otros mercados, sin duda que vamos a crecer. Además, en cuanto a calidad no sólo cumplimos con la norma chilena, que es un estándar mínimo, porque escuchamos a los clientes y perfeccionamos nuestros productos. Podemos poner medidores en cualquier lugar del mundo”, afirma Pizarro.

Con todo, los tratados de libre comercio son un arma de doble filo pues, según Salazar, dependiendo del caso –si es exportación o importación de productos- benefician o perjudican a una empresa. Los acuerdos comerciales prestan utilidades distintas de acuerdo a las características de cada industria, al igual que el concepto de asociatividad. Para ellos esto último no es viable. “Somos tres competidores fuertes, las normas son distintas, las tecnologías son diferentes, los productos van a mercados distintos”, comenta el gerente general de Sensus.

A su turno, Pizarro aclara que lograr la asociatividad no es tan simple: “Hay que saber llegar a consensos rápidos, tener claro el tema de las platas, etc. A algunos pudiera resultarles, pero a otros no. A simple vista pareciera ser que se hace mayor presencia juntando más volumen o para tener mayor poder de negociación, pero hay que saber tener socios. Muchas empresas pequeñas o familiares no pueden tenerlos”, concluye.



BancoEstado lanza financiamiento de certificación para pequeñas empresas

BancoEstado, en su constante búsqueda de formas de apoyar al desarrollo y crecimiento de las Pequeñas Empresas y consciente de la importancia que adquiere cada día más el contar con herramientas que respalden la calidad de los procesos, productos, y de la gestión de las empresas, ha desarrollado una línea de Financiamiento de mediano plazo que satisface la necesidad de implementación y certificación en los estándares de calidad nacional e internacional exigidos a las pequeñas empresas por sus clientes en el extranjero y/o para optar a nuevos y más exigentes mercados.

Este crédito financia la contratación de servicios de Asesoría y Consultoría, inversiones necesarias, y el pago a la empresa acreditadora de Certificación.

Este financiamiento es otorgado en pesos, hasta 5 años plazo y además puede ser complementado con recursos provenientes del **Co-financiamiento CORFO Vía Instrumento Fomento a la Calidad - Focal**. De acuerdo al programa de certificación presentado por el cliente junto al Consultor Privado y/o Agente Operador CORFO, el cual debe incluir el tipo de inversión pertinente a realizar, también a la evaluación comercial del cliente y al Marco y Criterios de Riesgo Crédito para el Segmento Pequeña Empresa.

Para establecer el monto máximo a otorgar al cliente, se debe descontar del monto total presentado en el programa de certificación, los aportes propios y el subsidio otorgado por CORFO, si existiese.

Los principales Beneficios, para la empresa, asociados a este producto desarrollado por nuestro Banco son:

- > Mejora las oportunidades de Negocios de la empresa.
- > Potencia la relación con sus clientes.
- > Genera acceso a nuevos mercados, nacionales e internacionales.
- > Cambio de escala y fortalecimiento de la empresa.
- > Mejora la gestión empresarial de la empresa, procesos internos, efectividad y eficiencia de sus empleados.
- > Hasta 1 año de desfase en el primer vencimiento (*capital e intereses*)
- > Hasta 5 años plazo (*Depende del monto y tipo de inversión a realizar*)
- > Tasa de interés competitiva.

El proceso y programa de certificación debe ser realizado por operadores que se encuentren en el **Listado de Registro "Empresas Consultoras / Consultor Independiente"**, del Instituto Nacional de Normalización. La acción de verificar los antecedentes y que el consultor se encuentre en el listado antes mencionado, la debe realizar el Ejecutivo de Negocios del Banco.

Las Normas de certificación contempladas por este programa y que cubre esta Línea de Certificación son las siguientes:

- ISO 9.001: 2000** Sistema de Gestión de Calidad
- ISO 14.001** Sistema de Gestión Medioambiental
- Ohsas 18001** Sistema de Gestión de la Prevención de Riesgos Laborales
- ISO 17.025** Norma de Laboratorio, Requisitos básicos de Laboratorios de Suelo
- BPA** Buenas Prácticas Agrícolas
- Haccp** Análisis de Puntos Críticos (*alimentos*)
- GMP** Buenas Prácticas de Manufactura (*alimentos o laboratorios*)
- Nch No 2909 of. 2004** Sistemas de Gestión: Requisitos Fundamentales para la Gestión Pyme (*chilena*)
- Nch No 2728** Gestión de la Calidad para Otec (*idem Iso 9001*) (*chilena*)





***“Así da gusto
ser PYME”***

TELEFONÍA Y BANDA ANCHA INALÁMBRICAS

DESDE \$19.900 + IVA

**Contrátalo al
800 171 171**



TELMEX®
Conectados con tu negocio

Proceso de certificación:

Herramienta que da confianza

Contar con estándares de calidad, principalmente estadounidenses, es hoy una necesidad. Sepa dónde acudir y cómo llevar a cabo un proceso que es más simple de lo que parece.



>>
Jenny Figueroa, gerente de Asimet Gestión señala “el hecho de estar certificado entrega al cliente un mensaje de confianza”. Esta es la razón por la que la certificación es hoy más que un plus, una necesidad.

Posicionamiento y confianza

son términos claves en el mercado actual. Y la certificación es una herramienta objetiva y demostrable de estos dos elementos, al garantizar la prestación de servicios y/o la calidad de los procesos productivos. En otras palabras, a través de la certificación la empresa comunica a sus clientes, actuales y potenciales, que su sistema de gestión se desarrolla bajo estándares mundiales de calidad o medio ambiental.

Pero ¿cómo hacerlo? A través de organismos de reconocido prestigio mundial y luego de que la empresa demuestre no sólo que ha implementado el sistema, sino que éste funciona sin problemas. Sólo entonces la certificación se valida a través de un documento y un registro en las listas de empresas certificadas a nivel mundial. Un registro que ha generado el surgimiento de una suerte de moda, de la que ninguna empresa quiere estar fuera. La razón: “El hecho de estar certificado entrega al cliente un mensaje de confianza”, como lo explica Jenny Figueroa, gerente general de Asimet Gestión S.A., Organismo Técnico Ejecutor de Capacitación (Otec), especializado en Implementación de Sistemas de Gestión certificables basados en las Normas ISO 9001, 14001, OHSAS 18000 y NCh 2728.

Según sus datos, actualmente existen alrededor de mil 124 empresas nacionales certificadas, cifra que -sin embargo- todavía se mantiene muy por debajo de países desarrollados e incluso vecinos, como Argentina, con 5 mil 556; Brasil con 8 mil 533, y Colombia, con 4 mil 926. En tanto, en China, las empresas certificadas superan las 140 mil; en Italia, las 98 mil; Japón, 53 mil 771; en España, 47 mil 612; en USA, 44 mil 660, y en India, 24 mil 660.

La certificación más exigida en el mercado mundial es ISO-9001, sobre calidad. Sin embargo, la contingencia ambientalista ha elevado también la exigencia del estándar ISO-14000, referente al medioambiente y que podría transformarse en obligatorio.

Proceso simple, incluso para pymes

Según comenta Jenny Figueroa, la metodología de obtención de una certificación es bastante simple. “Una vez que la empresa ha implantado el sistema de gestión deseado y ha comprobado que éste está funcionando de acuerdo a lo planificado por el o los estándares, coordina con algún organismo de certificación una “auditoría”, para la verificación in situ del cumplimiento del estándar.

En el caso de las pymes, la gran cantidad de empresas y consultores independientes que asesoran en estos temas ha favorecido que los costos del proceso de implementación, como los de la propia certificación, se hayan acomodado bastante al mercado, haciéndolos cada día más accesibles a este importante grupo de empresas chilenas. Para ellas, como para todas, “la mejor forma de conocer los pasos a seguir es contactarse con entidades como Asimet Gestión, o Corfo, donde cuentan con asesoramiento especial en ésta y otras materias.

Certificaciones para el sector

Dentro de la gama de certificaciones existentes para industrias metalúrgicas y metalmecánicas, las de mayor importancia son las normas formuladas principalmente en EE.UU: American National Standards Institute, American Society for Testing and Materials, en metrología; American Welding Society, en soldadura; American Institute of Steel Construction, National Institute of Steel Detailing, principalmente para el sector maestranza, y Health, Security, Environment and Quality, promovidas por BHP Billiton, gran mandante del sector minero y que integra a ISO 9001, 14001 y 18001.

Este conjunto de normas específicas, agrega la gerente de Asimet Gestión, “ha sido incorporado en nuestros socios vía actualización tecnológica y capacitación como requisito para exportar y/o prestar servicios a empresas extranjeras con operaciones en el país”. Así también, poco a poco se han incorporado las normas ISO 14001 y 18001, debido a la inversión y el cambio de conductas que éstas exigen respectivamente.

Si bien nuestro sector ha avanzado en cuanto a certificaciones en estos últimos años, afirma la especialista, “aún se considera bajo. No hay que olvidar que estamos en un mundo globalizado, cambiante y altamente competitivo, por lo que obliga a las empresas a pensar más seriamente en su futuro”.

Ventajas, obstáculos y desafíos

A nivel interno, la certificación permite detectar debilidades y oportunidades de mejora, motivadas por un esfuerzo colectivo que promueve la comunicación entre áreas y personas. Ahora bien, los beneficios de la certificación para cada empresa

dependerán del grado de madurez del negocio y la capacidad de ésta de adoptar nuevas y mejores prácticas de gestión, “ya que las normas de calidad de la familia ISO entregan directrices y metodologías de trabajo basadas en el desarrollo de registros y documentos que deberán evidenciar la mejora continua de sus procesos”, dice Jenny Figueroa.

De esta manera, los beneficios cuantificables se obtendrán cuando la empresa logre reducir los costos de no calidad, la cantidad de re-procesos y los costos de productos vs. servicios, luego del examen crítico de sus procesos internos y la identificación de las raíz de los problemas.

Sin embargo, conocidas las ventajas, “el mayor obstáculo para el proceso de certificación en las empresas chilenas no está fuera de éstas sino adentro, y es el compromiso de las personas en apoyar y sacar adelante el proyecto”, sostiene la experta.

Por ello, los desafíos de la certificación están asociados a qué tan competitivos deseamos ser y si existe interés en proyectarse al futuro. “No olvidemos que Chile es uno de los países con más acuerdos comerciales en el mundo, lo que implica la entrada a múltiples productos a costos totalmente accesibles al mercado”. ■



José García, gerente general de Mindugar, e impuesto a la herencia:

“El tributo decapita a las mayores generadoras de empleo del país”

El sistema tributario chileno impone una pesada carga a las firmas familiares. Los efectos del gravamen que cobra el fisco a quienes heredan una empresa pequeña o mediana pueden llegar a ser devastadores.

La mayoría de las pymes son negocios familiares, y para un hijo, o un hermano, resulta natural que sus seres queridos les traspasen los bienes al morir. Sin embargo, la realidad golpea duramente a los herederos al enfrentarse a un gravamen que va desde el 1 al 25 por ciento del monto legado. El impuesto más alto deben pagarlo quienes reciben una herencia que supera los 464 millones de pesos. En este último caso, al tener que enfrentarse a un tributo que representa un cuarto de su patrimonio y sin saber muchas veces cómo planificarse, los herederos deben desprenderse incluso de la totalidad de la compañía.

José García, gerente general de Mindugar, trabaja con dos de sus hijos, por eso le preocupa con mayor razón la supervivencia de las pymes afectas a tributar por este concepto: “Es un hecho reconocido que dos tercios de las empresas familiares no sobreviven a la segunda generación y de éstas, solamente entre un 10 y un 15 por ciento llegan a la tercera generación. Cabe preguntarse entonces cómo contribuye a su desaparición el impuesto a la herencia”.

Durante una de las conferencias desayuno que organiza mensualmente Asimet para sus socios, en la que se abordaron algunas de las trabas con que se enfrentan las pymes, José García sacó la voz para poner sobre la mesa el tema. En esa oportunidad, recordó el caso de un matrimonio que tuvo un accidente de tránsito. El esposo murió inmediatamente, pero su mujer sobrevivió una semana. Por eso, la empresa familiar debió pagar el impuesto correspondiente por el traspaso del patrimonio del marido a su esposa. Luego, al fallecer la mujer, los hijos debieron asumir nuevamente el costo que significaba heredar el mismo bien. La firma, incapaz de cubrir tantos gravámenes, finalmente debió cerrar.

Precisamente, para salvar a las empresas familiares, en España se rebajaron tanto estos impuestos que prácticamente quedaron eliminados. En Chile, en cambio, no es un tema presente en la agenda legislativa, aun cuando el aporte para el fisco por concepto de impuesto a la herencia no es significativo. El 2005, el Estado recaudó sólo el 0,21 por ciento del total de sus ingresos por este concepto, mientras que el año pasado ese porcentaje llegó apenas a 0,16.



Y es que en España, las empresas familiares son consideradas un importante generador de ingresos. De ahí que se hayan aplicado varias medidas para resguardarlas. García comenta que en el país europeo las reducciones de impuestos sucesorios sobre los bienes de la empresa alcanzan el 95 por ciento, siempre que éstos se mantengan en poder de los asignatarios a lo menos por cinco años.

No obstante, según el empresario, Chile es un país con un sistema tributario basado en la recaudación, puesto que “grava tributariamente hasta tres veces la misma utilidad: la primera cuando ésta realmente se genera y se paga el impuesto a la renta y, eventualmente, al dueño de la empresa por sus retiros o dividendos con derecho a crédito (impuesto global complementario, con impuesto de hasta 40 por ciento); la segunda, cuando se afecta el patrimonio familiar con el impuesto a la herencia; y la tercera, cuando los herederos retiran de la empresa los fondos de reserva o flujos heredados, ya sea para pagar el impuesto a la herencia o para disponer de los bienes, en cuyo caso se vuelve a gravar con un impuesto a la renta cercano al 40 por ciento”, explica.

Los perjuicios que sufren quienes reciben como legado una empresa familiar, al verse en la obligación de pagar un tributo que puede llegar a representar un cuarto del patrimonio heredado,

van muchas veces más allá del sólo hecho de cargar esa responsabilidad. A esa carga –y dejando de lado el dolor que produce la muerte de un ser querido– se suma un complejo escenario que pone en jaque la continuidad de la firma familiar ¿Qué barreras adicionales enfrenta el cambio generacional? Dice García que, al fallecer el fundador, la dirección resiente la ausencia del líder; se magnifican todas las ineficiencias propias de cada negocio; la clientela desconfía de la viabilidad de la empresa y, consecuentemente, disminuyen las ventas; y se genera un ambiente de incertidumbre e inestabilidad en el personal. Esto sólo por nombrar algunas.

Como por ahora nuestra legislación no contempla disminuir los gravámenes a las herencias, y menos eliminarlos de manera definitiva, García considera indispensable proyectarse informadamente al respecto. “Ha habido casos de matrimonios donde ambos fallecen sucesivamente en corto tiempo, debiendo primero el cónyuge sobreviviente pagar el impuesto a la herencia; y luego, al heredar los hijos ese patrimonio proveniente de una segunda pérdida, éstos deben nuevamente tributar”. Por eso, García enfatiza en que tanto el fundador de la empresa como sus herederos, deben planificarse tributaria y financieramente, de forma que llegado el momento, la carga tributaria –al menos– sea menor. ■

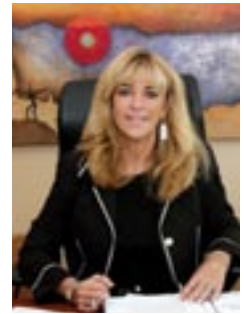


58 años de experiencia nos avalan

Con un equipo profesional altamente capacitado, nos integramos en sus procesos productivos aportando soluciones integrales, con un amplio mix de productos y servicios para el Sector Metalmeccánico.



Por **María Stella Pérez Calaf**
Pérez Calaf y Cia. Ltda.
Abogados



La empresa familiar y el impuesto de herencia:

Un verdadero “caballo de Troya”

Si bien la Ley N°19.903 sobre Procedimiento para el Otorgamiento de la Posesión Efectiva de la Herencia, que entró en vigencia en abril de 2004, se presentó a la opinión pública como una ley que permitiría a las familias chilenas efectuar la tramitación de la posesión efectiva de manera simple y sin asistencia letrada, lo cierto es que dicha normativa trajo consigo un verdadero “caballo de Troya” en su articulado, al incluir una sustancial modificación en la manera de valorar los activos de la herencia, para efectos de determinar el impuesto que grava la misma, que es de una tasa progresiva y marginal que llega hasta un 25% y recae sobre el patrimonio y no sobre los incrementos o rentas del mismo. Ello ha venido a afectar peligrosamente la solvencia y subsistencia de las empresas familiares. En resumen, la ley ha incluido una importante reforma tributaria que se traduce en un aumento del impuesto de herencia, que incide en la solvencia de las empresas familiares e incluso puede llegar a comprometer su subsistencia hacia la siguiente generación.

Más aún, dicha ley no sólo modifica la forma de valoración de los activos, sino que, además, deja su determinación enteramente bajo la tutela del SII que, como es bien sabido, es juez y parte en primera

instancia frente a cualquier reclamo de los contribuyentes, los que, además, deben asumir los ingentes costos que significa litigar con dicha repartición, equivalente a un interés mensual de 1,5%, es decir, un 18% anual.

Hasta antes de la reforma indicada, el impuesto de herencia lo determinaba el juez que conocía de la posesión efectiva, quien además resolvía las discrepancias entre los herederos y el SII. Los bienes se valoraban mediante un mecanismo simple, considerando el valor libro y el costo tributario de las inversiones que aparecían registrados en los balances de las compañías. En cambio ahora, conforme a la nueva normativa, el impuesto se calcula sobre la base de un valor patrimonial ajustado, lo que implica que los activos de la empresa deben ajustar su valor contable a las normas especiales de valoración que señala la misma ley. Se introduce el “valor corriente en plaza” de la empresa para el caso de sociedades anónimas cerradas, criterio que se hace extensivo a las sociedades de personas y empresas unipersonales, respecto de aquellos activos del balance que no tengan un mecanismo de valoración diferente señalado por la misma ley. Para estas últimas sociedades, la ley incluso exige la valoración de los intangibles, lo que es subjetivo y requiere de

costosas tasaciones de consultores independientes.

Tampoco resulta un tema menor el hecho de que si los herederos no declaran el impuesto correctamente se comprometen civilmente con intereses y multas que pueden alcanzar hasta un 300%, sin perjuicio de las sanciones penales de insospechadas consecuencias, si el SII llegase a estimar que existe una intención maliciosa en el error.

Corolario de lo anterior es que, hoy por hoy, los dueños de empresas familiares no sólo se deben preocupar de considerar una estrategia con visión de futuro, que asegure el traspaso de la empresa familiar a la siguiente generación, que garantice su estabilidad e independencia económica y no comprometa su continuidad en el tiempo, si no que, además, deben considerar dentro de esta estrategia una planificación que optimice la carga tributaria.

En consecuencia, una adecuada planificación sucesoria de la empresa familiar, que considere esta variable tributaria, se impone como un imperativo ineludible, y representa un intangible que acrecienta significativamente el valor futuro de los activos de la misma, al favorecer la continuidad de su rentabilidad, apalancando las habilidades distintivas que generan valor y diferencian una organización de las otras. ■

Encuesta de remuneraciones:

Un producto estrella de Asimet

Único en su tipo, este estudio es ampliamente solicitado por empresarios de todos los rubros, que no cuentan con otra encuesta similar que les permita comparar su realidad con la del resto del mercado.

Información estadística de comercio exterior, estudios de producción, ventas y ocupación y análisis de remuneraciones son algunos de los servicios que entrega el Departamento de Estudios de Asimet. Gracias a éstos y otros instrumentos, las empresas pueden contextualizar mejor su realidad y tener toda la información necesaria para sus procesos de toma de decisiones. “Siempre el empresario quiere conocer cuál es su realidad y cómo está posicionado en el mercado”, comenta Ignacio Canales, jefe del departamento. Por eso, parte del trabajo diario del estamento es pesquisar estadísticas de aduana para la totalidad de las importaciones y exportaciones, y realizar análisis económicos nacionales e internacionales que permiten estar al día en la materia y vislumbrar nuevas oportunidades de negocios. Estos últimos incluyen estadísticas y pueden sumar presentaciones en power point, si se requieren.

Igualmente, este departamento de Asimet cuenta con una encuesta de remuneraciones que ofrece información comparativa sobre los salarios de las empresas. “Este estudio tiene bastante participación, porque le permite al empresario comparar su propia realidad con los sueldos de mercado”, explica Canales. La última investigación reveló, por ejemplo, que las remuneraciones del sec-

tor metalúrgico y metalmecánico aumentaron en un 0,5 por ciento durante 2006, respecto al año anterior. Durante el mismo período, los salarios del área productiva presentaron el mayor incremento, alcanzando un alza de 2,2 por ciento.

En esta oportunidad, la encuesta de remuneraciones abarcó 71 empresas, que fueron clasificadas según su tamaño, en función de sus ventas totales y de la cantidad de trabajadores con que contaban el 2006. La remuneración mínima de la muestra llegó a los \$153.324 y correspondió al sueldo de recepcionista en una empresa pequeña. En tanto, la remuneración bruta máxima de la muestra fue de \$11.780.914, para el cargo de gerente de ventas en una empresa grande. Asimismo, los datos aportados por las empresas participantes, revelaron que la remuneración promedio más baja del sector es de \$371.017 y corresponde al cargo de digitador.

La totalidad de los resultados de la evaluación, así como las conclusiones de la encuesta, están disponibles en el departamento de estudios de Asimet. El valor para las empresas socias que participaron de la investigación es de 2 UF, mientras que los socios que no participaron podrán acceder a ella por un valor de 5 UF. Por su parte, para los empresarios que no estén asociados a Asimet los resultados tienen un costo de 10 UF (valores no incluyen IVA). “La encuesta es muy solicitada, porque no existe ningún estudio de este tipo, ni siquiera en otros sectores productivos”, afirma Canales.

También los socios de Asimet pueden conocer –gratuitamente– estadísticas de comercio exterior, que les permiten conocer la evolución del mercado, saber en qué escenario se encuentran los envíos. Este servicio personalizado permite que la empresa conozca su competencia o detalles comerciales de algún producto específico. Además, “el departamento de estudios cuenta con una base de datos que da la posibilidad a los asociados a hacer consultas y generar nuevas oportunidades de negocios. De esta forma, apoyamos y contactamos a las empresas entre sí”, comenta el ejecutivo.

A su turno, los estudios de producción, ventas y ocupación proveen información comparativa de la evolución de los indicadores de la empresa, con respecto a los promedios del sector y/o sectores conexos (industria, construcción, comercio, etc.). En dichas investigaciones, se incorpora la información mensual de producción y ventas –exportaciones incluidas– y por supuesto, la ocupación. ■



>> Ignacio Canales, jefe del departamento de Estudios de Asimet.

Sector metalúrgico- metalmeccánico:

De menos a más



Por **Tomás Flores**
Director de Estudios
Libertad y Desarrollo.



El sector metalúrgico-metalmeccánico (M&M) creció en 4,8% durante mayo pasado, en comparación con igual mes del año anterior. A su vez, la variación anualizada a dicho mes es negativa en 0,3%. Este resultado está influenciado por la moderación que se registró en la producción durante parte importante del año pasado, lo que se empezó a revertir a principios del 2007, por lo cual si bien el resultado anualizado hasta el momento está lejos del aumento de producción proyectado para el año, que es 4,5%, la menor base de comparación del segundo semestre de 2006 ayudará a que los resultados paulatinamente sean mejores. Así, el ciclo de la producción de este sector muestra alta correlación con lo que ocurre con el resto de la economía y, por tanto, la brusca desaceleración del año pasado tuvo sus consecuencias.

Las ventas sectoriales, por su parte, muestran una evolución similar a la de la producción, ya que en mayo pasado aumentaron en 5,9%, mientras que la variación anualizada muestra una contracción de 1,5%. Estos resultados son peores que los que muestra el sector industrial en general, y aunque para los próximos meses se espera una trayectoria ascendente, hay evidencia de algunos subsectores que están pasando un mal momento, como es la fabricación de productos metálicos para uso estructural, que exhiben contracciones significativas en ventas y producción.

En relación al comercio exterior, hay una perspectiva mucho más dinámica que en el

mercado interno, tanto en sus exportaciones como importaciones, principalmente con la zona asiática. Pues bien, las exportaciones totales de M&M aumentaron, en 12 meses, en 14,8% en mayo pasado, con lo cual se acumula un incremento de los 5 primeros meses del año de 38,2%. Este excelente resultado se explica por la contribución de varios subgrupos, en particular el de construcción de material de transporte y las industrias de metales básicos, que aumentaron sus envíos en 115% y 61%, respectivamente, en el período enero-mayo del presente año. Este buen resultado responde al mayor crecimiento mundial y en particular a la robusta expansión de la zona asiática, ya que los envíos a dicha área aumentaron en 200% en lo que va del año, ubicándose bastante más atrás Europa con un 40%. Sin embargo, no hubo más envíos para todos nuestros socios, ya que para Mercosur se registró una caída de 26%, lo que podría responder a lo devaluada que mantienen sus monedas Argentina y Brasil, a diferencia de Chile, junto con un posible mayor proteccionismo comercial.

En las importaciones también hay variaciones importantes, aunque inferiores a las de exportación, ya que el incremento de mayo alcanzó a 9,4%, mientras que el acumulado en enero-mayo es de 13,2%. El subgrupo que mostró mayor incremento en lo que va del año es el de construcción de maquinaria no eléctrica, con una variación de 22,5%, mientras que en la industria metal básica hay una caída de 1,2%. Nuevamente el mayor incremento, por zona

económica, se observa en Asia, que incrementó sus envíos en 31,8% en el período señalado, lo que en comparación con el 200% de aumento de las exportaciones chilenas hacia ese destino muestra que la balanza bilateral con Asia está mejorando a favor de Chile. También hay un importante aumento, de 30,8%, en las importaciones desde América Latina no Mercosur, mientras que en caso de dicha unión aduanera hay una caída de 5,9%, es decir, nuestro comercio con Argentina y Brasil cae tanto en las exportaciones como en las importaciones, siendo mayor la primera que la segunda, por lo cual la balanza bilateral con Mercosur ha mejorado a favor de ellos, pero con una importante disminución del comercio total.

De esta manera, los resultados de producción y ventas sectoriales irán de menos a más y en la medida que se proyecta una expansión para la economía chilena en torno a 6% para el presente año, la de este sector podría alcanzar a 4,5%. En dicho contexto se han planificado inversiones para los próximos 3 años de US\$ 800 millones aproximadamente, lo que es fundamental para apoyar la expansión proyectada en un sector intenso en el uso de capital como es éste. En este sentido, sería muy favorable que se retomara la agenda pro inversión y pro pymes, que ha quedado algo postergada, y se apruebe finalmente la depreciación acelerada propuesta por la autoridad, con un beneficio permanente para las empresas que facturan 100 mil UF o menos, tal como lo llegó a plantear el ministro. ■

acero**cap**
su origen es garantía de seguridad



En Chile, el acero tiene marca

PRODUCTOS

CAP

SIEMPRE CON CHILE

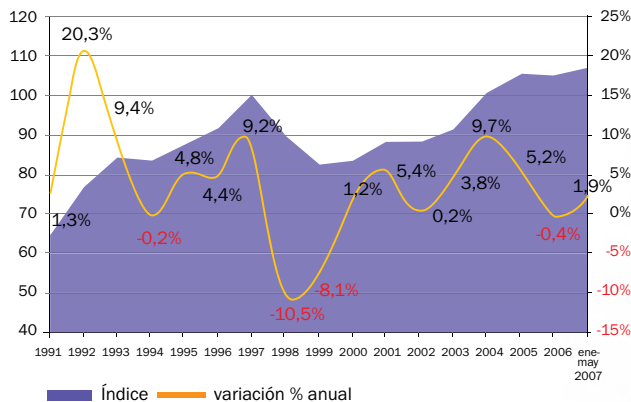
Cifras del sector Metalúrgico-Metalmecánico

Análisis enero-mayo de 2007

Los subsectores de Construcción de material de transporte y Fabricación de productos metálicos para uso estructural, fueron los principales impulsores del crecimiento del sector, los cuales crecieron 64,3% y 28,4%, respectivamente, en relación a igual periodo del año anterior.

El crecimiento experimentado por el sector durante el mes de mayo de 2007, es similar al registrado por la economía nacional y levemente superior al exhibido por la industria manufacturera, el cual creció un 4,0% en similar periodo.

Sector Metalúrgico-Metalmecánico (enero-mayo 2007)



El crecimiento durante el mes de mayo significó un aumento de 5,1% respecto al mes de abril, acumulando durante el periodo enero mayo 2007 una expansión de 1,9%, en relación a similar periodo del año anterior, lo cual está en línea con las proyecciones de crecimiento del sector para el año 2007 estimada a comienzos de año en 4,5%. (Cabe señalar, que el sector durante el segundo semestre de 2006 mantuvo una tendencia a la baja, lo que ha sido revertido durante los meses de febrero a mayo, donde la evolución del sector se ha acercado más al crecimiento de la economía nacional).

VENTAS FÍSICAS

El índice de ventas físicas del sector, acumula en los primeros cinco meses del año, un crecimiento de 1,2%, marcado principalmente por el aumento en las ventas, de los subsectores de Construcción de material de transporte y Fabricación de productos de uso domésticos, con avance de 35,3% y 9,1%, respectivamente, en comparación a similar periodo del año anterior.

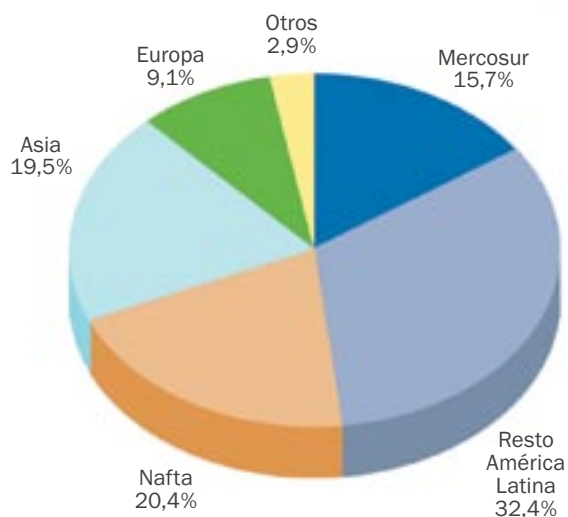
Al comparar los índices de ventas físicas versus producción física, podemos señalar que durante el año 2007 existe un aumento en los niveles de inventario de stock, lo cual nos permite prever un aumento en los niveles de ventas en los próximos meses.

EXPORTACIONES

Durante el mes de mayo de 2007, se registró un crecimiento de 14,2% comparado con igual mes del año anterior, con esto la cifra acumulada durante el año 2007 alcanza a los US\$ FOB 1.166 millones, cifra que es 38,2% superior a similar periodo del año anterior. El subsector con mayor crecimiento en dicho periodo es el de Construcción de material de transporte con un incremento acumulado en sus niveles de ventas al exterior de 115%.

Las exportaciones del sector excluido los productos de cobre y sus manufacturas han experimentado un crecimiento acumulado durante enero a mayo 2007 de 19,9%, respecto al mismo periodo del año anterior.

El principal destino de las exportaciones del sector son China, Estados Unidos y Venezuela.



EXPORTACIONES POR REGIÓN DE DESTINO (enero a mayo 2007)

REGIÓN	MONTO US\$ mill.	VAR. % 2007/2006
Mercosur	182,8	-26,0%
Resto de América Latina	378,3	46,2%
Nafta	237,5	36,0%
Europa	106,1	40,4%
Asia	227,6	200,1%
Otros	33,9	179,9%

IMPORTACIONES

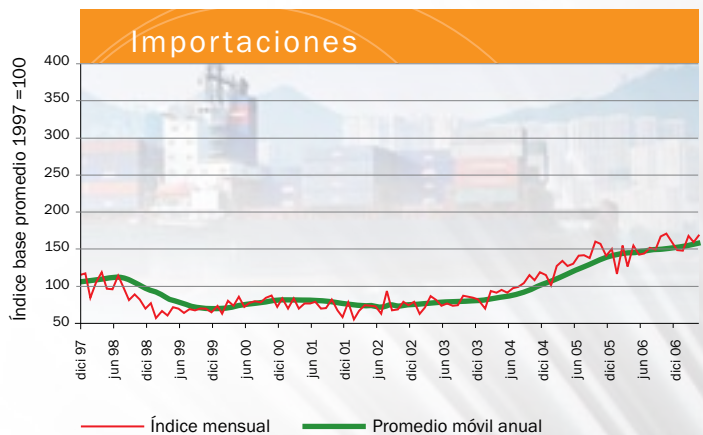
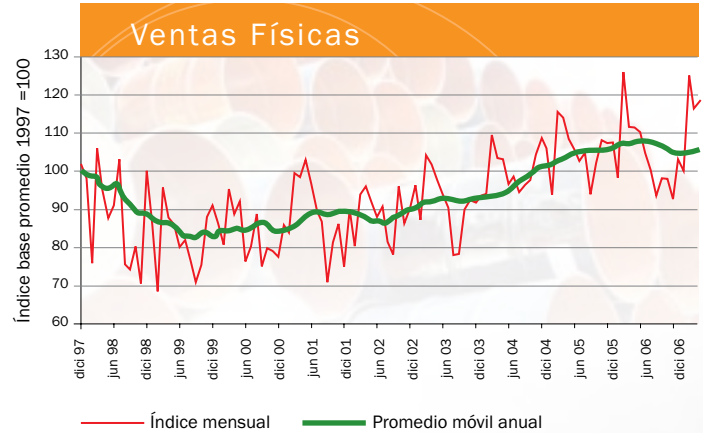
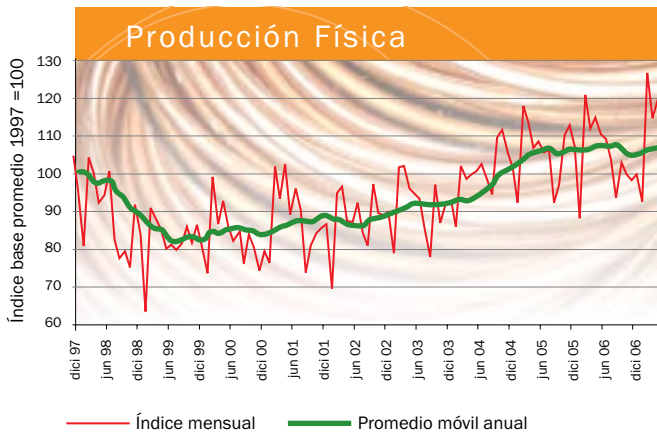
Las importaciones del sector metalúrgico metalmeccánico han tenido un incremento de 13,2% en el periodo enero mayo 2007, comparado con igual periodo del año anterior. Durante dicho periodo destacan las importaciones de las Industrias básicas de metales no ferrosos y Construcción de maquinaria excepto eléctrica con crecimientos acumulados de 35,9% y 22,5%, respectivamente.

PROYECCIONES 2007

RESUMEN PROYECCIONES

	2006 real	2007 proy
Crecimiento de Producción	-0,4%	4,5%
Exportaciones (US\$ millones)	2.351	2.500
Crecimiento de las Exportaciones	54,1%	6,3%
Crecimiento de las Importaciones	10,6%	10,0%
Ocupación	-0,2%	1,0%
Inversión proyectada a 3 años (US\$ millones)		800

ÍNDICES DE ACTIVIDAD SECTOR METALÚRGICO-METALMECÁNICO (mayo 2007)



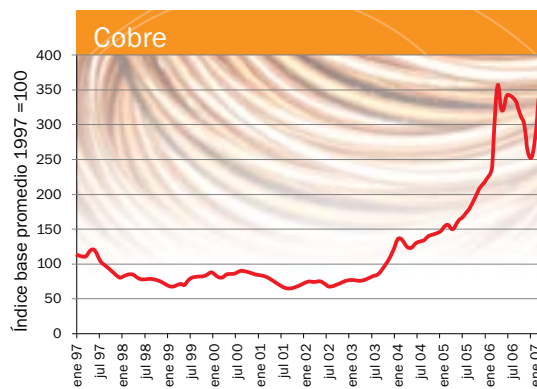
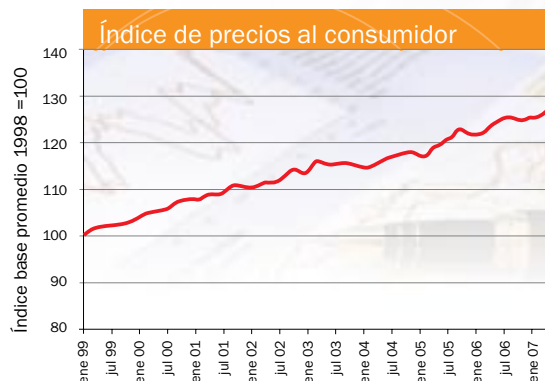
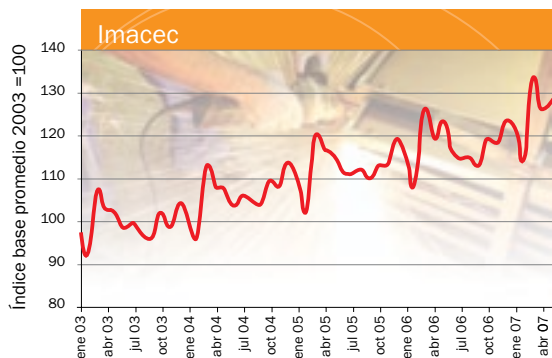
	Índice mayo 2007	porcentaje variación respecto a:			
		abr. 2007	may. 2006	ene-may. 07-06	últimos 12 meses
Producción Física	120,4	5,1	4,8	1,9	-0,3
Ventas Físicas	117,8	1,8	5,9	1,2	-1,5
Exportaciones	372,2	14,2	14,8	38,2	46,4
Importaciones	167,6	5,9	9,4	13,2	9,8
Ocupación	92,0	1,1	7,1	2,5	1,0

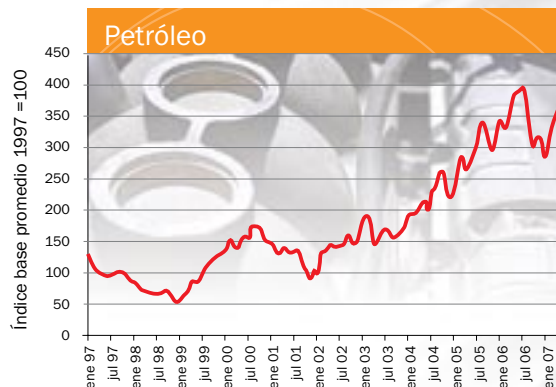
MACROECONOMÍA NACIONAL

Producto Interno Bruto por Actividad Económica

(Variaciones porcentuales respecto al mismo período del año anterior)
(Base 2003)

	2004	2005	2006	I trim. año 2007
Agropecuario-silvícola	7,6	8,2	5,4	5,3
Pesca	19,1	-0,9	-1,9	7,0
Minería	5,0	-1,5	0,1	6,5
Cobre	4,5	-2,5	0,1	7,1
Resto	7,2	3,1	0,0	3,9
Industria Manufacturera	7,2	6,4	2,5	3,8
Alimentos, bebidas y tabaco	4,9	8,5	6,8	2,8
Textil, prendas de vestir y cuero	9,3	5,3	-7,8	-7,9
Maderas y muebles	13,9	2,5	2,4	5,6
Papel e imprentas	6,7	0,4	1,0	15,8
Química, petróleo, caucho y plástico	6,6	4,4	2,3	4,7
Productos minerales no metálicos y metálicas básicas	13,6	8,6	4,5	-1,9
Productos metálicos, maquinaria, equipos y resto	5,7	12,2	-3,9	1,3
Electricidad, gas y agua	3,7	5,2	7,4	3,1
Construcción	3,2	10,8	3,9	7,1
Comercio, restaurantes y hoteles	6,7	8,1	5,2	6,9
Transportes	4,7	5,1	4,7	5,8
Comunicaciones	8,6	10,2	9,9	13,9
Servicios financieros (4)	8,5	7,7	5,1	7,5
Propiedad de vivienda	2,6	3,2	3,4	3,6
Servicios personales (5)	3,4	2,9	3,0	3,6
Administración pública	2,2	3,6	3,5	3,4
Subtotal	5,8	5,6	3,8	5,7
Menos: imputaciones bancarias	10,7	15,6	8,5	10,8
PIB a costo de factores	5,6	5,2	3,6	5,5
Más: IVA neto recaudado	7,9	8,7	6,6	8,2
Más: derechos de importación	24,1	26,9	11,5	17,3
PIB a precios de mercado	6,0	5,7	4,0	5,8





Año	Mes	IPC	IPM	IPP	Índice General Real de Remuneraciones por hora	Imacec Base promedio 2003=100	Dólar Observado	Petróleo US\$/bb	Cobre US\$/lib	Índice de precio del acero 1997=100
		variación en 12 meses								
2005	ene	2,3%	8,8%	16,1%	98,18	109,3	574,12	41,8	143,79	163,95
	feb	2,2%	8,7%	15,2%	98,92	101,6	573,58	43,0	147,59	158,76
	mar	2,4%	8,5%	11,4%	99,02	119,0	586,48	51,0	153,30	158,02
	abr	2,9%	8,0%	10,9%	98,49	115,6	580,46	53,6	153,97	154,96
	may	2,7%	4,5%	8,4%	98,49	114,5	578,31	50,2	147,38	149,91
	jun	2,7%	4,1%	8,0%	98,53	111,1	585,47	52,1	159,85	137,04
	jul	3,1%	5,1%	10,7%	98,55	110,2	575,77	54,8	163,94	125,53
	ago	3,0%	3,7%	8,2%	98,58	111,3	546,61	58,3	172,26	127,76
	sep	3,9%	5,1%	10,6%	98,09	109,2	536,70	64,2	174,99	135,88
	oct	4,1%	3,8%	11,2%	97,94	112,1	535,50	63,1	184,15	138,18
	nov	3,6%	2,3%	10,9%	98,41	112,5	529,88	59,5	193,65	134,50
	dic	3,7%	3,2%	11,2%	99,68	118,0	514,33	56,0	207,60	131,19
2006	ene	4,1%	5,4%	12,8%	100,00	114,5	524,48	60,2	214,75	129,64
	feb	4,1%	5,9%	13,6%	100,46	107,0	525,70	64,5	226,00	131,36
	mar	4,0%	4,2%	14,1%	100,16	124,9	528,77	62,9	231,46	137,46
	abr	3,8%	5,7%	14,1%	100,03	118,0	517,33	64,7	289,74	148,12
	may	3,7%	7,7%	16,8%	100,13	121,7	520,79	69,7	364,95	156,07
	jun	3,9%	8,5%	20,3%	99,97	115,2	542,46	72,9	326,48	164,82
	jul	3,8%	9,9%	24,2%	99,84	113,5	540,62	73,5	349,82	165,66
	ago	3,8%	11,1%	22,8%	99,94	113,5	538,53	74,6	349,07	161,09
	sep	2,8%	7,1%	19,9%	100,43	112,2	538,65	69,0	344,84	156,52
	oct	2,1%	4,0%	18,2%	100,94	118,3	530,95	59,6	340,21	155,43
	nov	2,1%	6,1%	16,1%	101,37	117,0	527,44	56,5	318,84	153,80
	dic	2,6%	7,9%	14,1%	102,71	122,0	527,58	59,4	302,78	149,33
2007	ene	2,8%	6,3%	12,3%	102,91	120,7	540,51	56,3	257,17	148,29
	feb	2,7%	3,4%	7,3%	103,81	112,7	542,27	54,1	257,48	154,35
	mar	2,6%	5,3%	6,5%	104,08	133,2	538,49	60,0	292,68	159,74
	abr	2,5%	4,5%	8,0%	104,06	125,8	532,30	64,0	352,28	167,39
	may	2,9%	3,5%	9,5%	103,76	127,6	522,02	69,4	348,46	170,63
	jun	3,2%	4,1%	6,6%			526,72	72,0	339,10	171,83
Fuente:	Instituto Nacional de Estadísticas					Banco Central de Chile			Bolsa de Metales de Londres	Cruspi

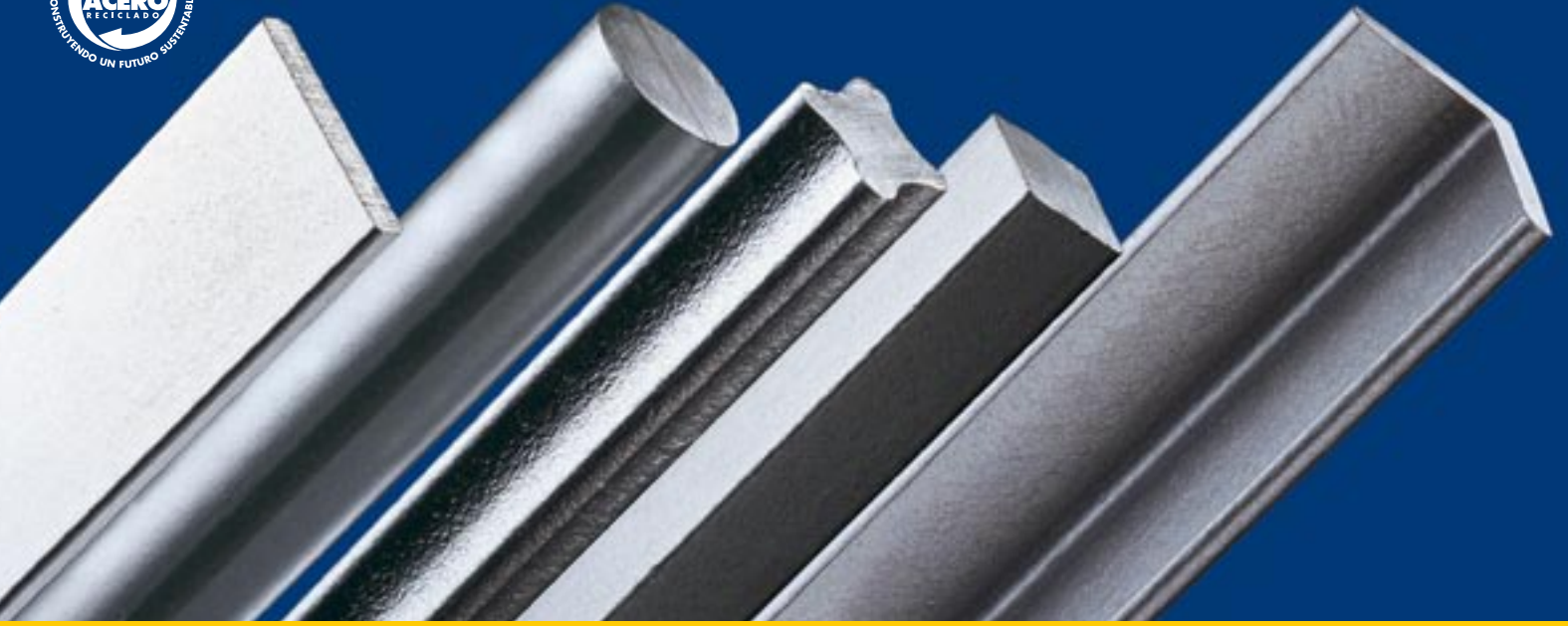


Desde el corte, la soldadura y el moldeado, hasta el tratamiento de superficies, en todas las fases de la transformación de metales son fundamentales los gases técnicos.

AGA – Ideas become solutions.

AGA S.A. Oficinas Centrales | Paseo Pdte. Errázuriz Echaurren 2631,
Providencia - Santiago | 56-2-330-8000
Centro de Atención al Cliente | 800 800 242 | www.aga.cl

Linde Gas] **AGA**



SEGURIDAD

CALIDAD

RESISTENCIA

en Barras y Perfiles de acero laminado Gerdau AZA.



Certificación ISO 9001 Certificación ISO 14001
Sistemas de Gestión Certificados



GERDAU AZA®

Conciencia de acero.

www.gerdauaza.cl

das C