

Informes Sectoriales

OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN Y COOPERACIÓN EMPRESARIAL

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Santiago de Chile

El sector de la piedra natural en Chile



El sector de la piedra natural en Chile

Este informe ha sido realizado por ELOY PÉREZ FERNÁNDEZ para el IGAPE bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Santiago de Chile.

Septiembre 2004

1. INTRODUCCIÓN.....	4
1.1 Metodología y enfoque del informe	4
1.2 Panorámica del país.....	5
1.3 Estructura económica y perspectivas.....	6
1.4 Apertura a la inversión extranjera.....	7
2.PERSPECTIVA GENERAL	8
2.1 Definición y descripción del sector	8
2.2 Panorama general del sector.....	9
3.POLÍTICAS Y MARCO LEGAL DE LA INVERSIÓN	10
3.1 Políticas y normativas gubernamentales / regionales sobre inversión extranjera en el sector.....	10
3.2 Políticas de promoción de inversiones.....	12
3.3 Formas de implantación	14
3.4 Instituciones administrativas relacionadas.....	15
4. ASPECTOS PRÁCTICOS DE LA INVERSIÓN	15
4.1 Principales costes de la inversión en el sector.....	15
4.2 Principales barreras a la inversión.....	16
4.3 Aspectos a considerar en la negociación de un contrato	17
4.4 La inversión extranjera y española en el sector. principales casos de implantación con éxito.....	17
5. ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	19
5.1 Producción nacional y principales fabricantes.....	19
5.2 Producción extranjera y principales proveedores.....	20
5.3 Datos de carácter geográfico.....	21
5.4 Factores de comercialización de la oferta.....	22
6. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	25
6.1 Tendencias generales de consumo	25
6.2 Perfil del consumidor	28
6.3 Localización geográfica de los principales mercados	29
6.4 Percepción del producto español.....	30
7. OPORTUNIDADES Y RIESGOS PARA LA EMPRESA ESPAÑOLA	31
8. BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE INFORMACIÓN	34
9. ANEXOS.....	36

1. INTRODUCCIÓN

1.1 METODOLOGÍA Y ENFOQUE DEL INFORME

Este informe busca proporcionar información sobre las características del mercado de piedra natural en Chile, con el objetivo de facilitar y ampliar el conocimiento de este mercado tanto a aquellas empresas que ya operan con el mismo como a las que están interesadas en analizar sus potencialidades.

El informe se estructura en diversas partes, presentando los principales características generales del país así como una definición y panorámica del sector en los dos primeros apartados, para luego centrarse en todos los aspectos relacionados con la inversión en los apartados 3 y 4, continuando con el análisis de la oferta y demanda y finalizar con el apartado de conclusiones denominado oportunidades y riesgos para la empresa española.

En la elaboración del informe se utilizaron fuentes e información primaria y secundaria, destacando que en las partes de oferta y demanda hay una importante escasez de información secundaria por lo que los datos y valoraciones ahí presentados se fundamentaron mayoritariamente en la información obtenida de los gerentes de empresas del sector, a las cuales se realizaron entrevistas telefónicas y personales.

Para finalizar indicar que se analizaron las partidas 6801, 6802 y 6803 cuyo desglose se presenta a continuación y que son las que recogen los diferentes tipos de piedra natural utilizados como material de construcción habitualmente.

6801.- ADOQUINES, ENCINTADO BORDILLOS Y LOSAS PARA PAVIMENTOS DE PIEDRA NATURAL (EXCEPTO LA PIZARRA)

6802.- PIEDRA DE TALLA O DE CONSTRUCCIÓN TRABAJADA (EXCEPTO LA PIZARRA) Y SUS MANUFACTURAS.

- 680210.- LOSETAS, CUBOS, DADOS Y DEMÁS PIEDRAS NATURALES TRABAJADAS
- 680221.- MÁRMOL, TRAVERTINOS, ALABASTRO Y SUS MANUFACTURAS, SIMPLEMENTE TALLADAS O ASERRADAS CON SUPERFICIE PLANA O LISA.
- 680222.- PIEDRAS CALIZAS DISTINTAS DEL MÁRMOL, EL TRAVERTINO Y EL ALABASTRO Y SUS MANUFACTURAS, SIMPLEMENTE TALLADAS O ASERRADAS CON SUPERFICIE PLANA O LISA.
- 680223.- GRANITO Y SUS MANUFACTURAS, SIMPLEMENTE TALLADAS O ASERRADAS CON SUPERFICIE PLANA O LISA.
- 680229.- LAS DEMAS PIEDRAS SIMPLEMENTE TALLADAS O ASERRADAS CON SUPERFICIE PLANA O LISA.
- 680291.- MÁRMOL, TRAVERTINOS Y ALABASTRO, DE CUALQUIER FORMA, PULIMENTADO, DECORADO O TRABAJADO DE OTRO MODO
- 680292.- PIEDRAS CALIZAS DISTINTAS DEL MÁRMOL, TRAVERTINOS Y ALABASTRO, DE CUALQUIER FORMA, PULIMENTADO, DECORADO O TRABAJADO DE OTRO MODO
- 680293.- GRANITO DE CUALQUIER FORMA, PULIMENTADO, DECORADO O TRABAJADO DE OTRO MODO
- 680299.- LAS DEMAS PIEDRAS NATURALES, DE CUALQUIER FORMA, PULIMENTADO, DECORADO O TRABAJADO DE OTRO MODO

6803.- PIZARRA NATURAL TRABAJADA Y MANUFACTURAS DE PIZARRA NATURAL O AGLOMERADA.

1.2 PANORÁMICA DEL PAÍS

Rasgos geográficos.

La República de Chile se encuentra entre el océano Pacífico y la cordillera de los Andes, en el extremo suroccidental del continente americano. Limita al norte con Perú, al noroeste con Bolivia, al este con Argentina, al oeste y sudoeste con el océano Pacífico y al sur con el paso de Drake con una superficie total de 756.626 Km².

La longitud del país es de 4.270 Km. (desde su frontera con Perú hasta el cabo de Hornos), con una anchura media de 200 Km., (máxima de 468 Km. y mínima de 90 Km.), lo que supone disponer de una superficie 1.5 veces superior a la de España.

Chile está dividido en 13 regiones y a su vez éstas en provincias y las provincias en comunas destacando la Región Metropolitana que concentra el 40% de la población siendo ésta mayoritariamente urbana al residir un 93% en la capital del país: Santiago. Su geografía se caracteriza por grandes contrastes y diversidad en el terreno, que incluye grandes zonas desérticas en el norte del país, como es el desierto de Atacama, zonas montañosas con nieves perpetuas, estepas en la zona austral y paisajes polares en su extremo sur. La gran extensión de este país permite tener una amplia gama de climas que van desde la aridez del desierto en el norte hasta las considerables lluvias en la zona sur.

Datos demográficos

La población de Chile es de 15.842.000 Hab., de los cuales el 50,74% son mujeres y el 49,26% son hombres. Aunque la densidad demográfica es de 20,4 Hab./Km², la mayor densidad de población se encuentra en la zona Metropolitana donde se localizan 6.102.100 Hab. La esperanza de vida que presenta la población chilena para el periodo 2000-2005 es de 79,04 años para las mujeres y de 72,99 años para los hombres.

Marco social

Los rasgos sociales de Chile están muy influenciados por el pasado en el que fueron una colonia española así como por la posterior llegada de inmigrantes, la mayoría alemanes y también croatas los cuales se establecieron principalmente en el sur. Fruto de ello el 77% de la población es mestiza, el 20% son descendientes de españoles y un 3% son indios mapuches.

En lo que a la religión se refiere no existe ninguna religión oficial, pero según el estudio realizado por el Instituto de Sociología de la Universidad Católica en el año 2001, el 74,4% de la población chilena se declaran católicos, un 13,9% son evangélicos y un 3% profesan otras religiones, destacando que la iglesia católica tiene un papel muy activo en la política.

Un aspecto muy relevante del marco social es que al igual que en los países del entorno, en Chile un importante porcentaje de población está en situación de pobreza y la distribución de la riqueza y los ingresos es muy desigualitaria.

En concreto con los datos de la IX Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional 2003 (CASEN) tenemos que:

- el 20% de la población más rica tiene 7.3 veces más ingresos que el 20% más pobre el cual se eleva al 14.3 % si no consideramos los subsidios del Estado.

- el nivel de pobreza se sitúa en el 20.1 % de la población rural y el 18.6% de la población urbana y el de la extrema pobreza se sitúa en el 6.2% de la población rural y el 4.5 % de la población urbana.

Marco político

Chile es una República que se rige bajo un gobierno de corte democrático presidencialista. En el país existe una clara delimitación e independencia entre los tres poderes del Estado, ejecutivo, legislativo y judicial. El poder ejecutivo es liderado por el Presidente de la República, quien además es el Jefe de Estado, y es elegido cada seis años. El Presidente de la República actualmente, es D. Ricardo Lagos, que asumió la presidencia el 11 de marzo de 2000, miembro del Partido por la Democracia (PPD), partido de centro izquierda, miembro de la Concertación. El PPD, gobierna conjuntamente con el Partido Demócrata Cristiano (PDC), el Partido Socialista (PS) y el Partido Radical Social Demócrata (PRSD). Por el lado de la oposición, destacan los partidos de Renovación Nacional (RN) de derecha y la Unión Demócrata Independiente (UDI), partido este de ultraderecha. Estos partidos forman una agrupación llamada Alianza por Chile. Las elecciones municipales se han fijado para noviembre de 2004 y para diciembre de 2005 las presidenciales y parlamentarias. El poder judicial está liderado por la Corte Suprema, que dicta la justicia apoyada por la Corte de Apelaciones.

El tercer poder, el legislativo, es bicameral y está formado por la Cámara de los Diputados y por el Senado. La primera está formada por 120 miembros que son elegidos cada cuatro años y representan a las trece regiones que conforman el país, que son las siguientes:

- I Región de Tarapacá
- II Región de Antofagasta
- III Región de Atacama
- IV Región de Coquimbo
- V Región de Valparaíso
- VI Región del Libertador General Bernardo O'Higgins
- VII Región del Maule
- VIII Región del Bio Bio
- IX Región de la Araucanía
- X Región de los Lagos
- XI Región de Aisén del General Ibáñez del Campo
- XII Región de Magallanes y la Antártica Chilena
- Región Metropolitana de Santiago

Por otro lado el Senado está formado por 49 senadores, 38 de ellos elegidos por sufragio, 9 por designación directa y el restante es vitalicio (Pinochet tuvo que renunciar).

1.3 ESTRUCTURA ECONÓMICA Y PERSPECTIVAS.

La economía chilena se ha caracterizado en los últimos años por su estabilidad macroeconómica, que contrasta con la situación de sus países vecinos, y que ha supuesto una importante atracción de inversiones; primero en el sector de la minería y a continuación en el sector servicios (especialmente en electricidad, telecomunicaciones y banca) a las cuales hay que añadir las inversiones en manufacturas, construcción, etc., destacando que salvo en minería, la gran

mayoría de las inversiones están lideradas por empresas españolas (Endesa, Telefónica, Santander, BBVA, etc) y por ello España es el segundo país con mayor inversión acumulada en Chile después de EE.UU.

Concepto / Año	2000	2001	2002	2003
PIB (mill.US \$)	70.019	68.257	66.418	71.772
PIB per cápita (US \$)	4.631	4.395	4.393	4.604
Tasa var.real de PIB (%)	4,2	2,8	2,1	3,3
Inflación anual (%)	4,5	2,6	2,8	1,1
Balanza Comercial (mill. US \$)	2.119	2.054	2.513	2.938
Tipo de cambio medio (Peso/US \$)	572,7	635	689	691
Desempleo (% tasa de paro)	8,3	7,9	8,9	8,5
Tipo de interés (media anual%)	5,26	5,07	4,05	2,7
Déficit Público (% del PIB)	0,1	-0,3	-0,9	-0,8
Deuda externa (% PIB)	52,6	57,2	62,8	52,4

Cuadro 1 Principales datos económicos de Chile.

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Chile.

Como se puede observar en el cuadro la economía chilena presenta unas favorables cifras económicas: un considerable crecimiento del PIB, tasas de inflación bajas, balanza comercial positiva, tipo de cambio no muy volátil a excepción de este último año, bajos tipos de interés, déficit público controlado, y una moderada deuda externa (nótese además que la mayor parte de la deuda externa es de empresas privadas con inversiones en Chile). El aspecto menos favorable y que más preocupaciones causa al gobierno es el desempleo, siendo el principal problema las rigideces de los contratos laborales.

Las perspectivas de futuro de la economía chilena son optimistas. Una vez llevadas a cabo las grandes reformas macroeconómicas y después de un periodo en el que, a pesar de la crisis mundial, que según los últimos datos parece estar remitiendo, las cifras chilenas han reflejado una situación positiva, y se ha conseguido mantener una situación macroeconómica ordenada, que ha permitido una política monetaria expansiva, por lo que no parece excesivamente optimista pensar que la línea que va a seguir la economía chilena, en un contexto de recuperación económica, va a ser la del crecimiento. Por otra parte la economía chilena previsiblemente siga manteniendo sus principales problemas de fondo, como son las carencias en el sistema de salud y de educación, que afectan especialmente a los grupos sociales de menos ingresos y que son una proporción relevante en el país debido a los escasos avances en la mejora de la distribución de la renta.

1.4 APERTURA A LA INVERSIÓN EXTRANJERA

La política chilena hacia la inversión extranjera es muy favorable, en lógica con su estrategia de que Chile sea un país plataforma en el que las empresas inviertan para luego dirigirse con los productos ahí elaborados a otros mercados, beneficiándose de los múltiples acuerdos comerciales¹. Por ello el inversor extranjero goza del mismo trato que el chileno y en algunos casos hasta ventajoso. Además con el fin de atraer la inversión extranjera el estado chileno ofrece al actor extranjero garantías para la inversión y una serie de herramientas de apoyo para la toma de decisiones como por ejemplo fondos para preparar los estudios de factibilidad y

¹ Se puede ampliar información sobre los Acuerdos Comerciales de Chile en la web: www.direcon.cl

pre-factibilidad, etc. En los apartados 3 y 4 de este estudio se analiza con profundidad todos los aspectos relacionados con la inversión.

2.PERSPECTIVA GENERAL

2.1 DEFINICIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL SECTOR

Los materiales empleados en la construcción pueden ser clasificados en diferentes maneras. Una de ellas es por su origen (naturales o artificiales), siendo ésta la más interesante para este estudio porque nos permite acotar los materiales de construcción a estudiar y diferenciarlos de otros también muy habituales y que en bastantes aplicaciones son sustitutivos de la piedra natural.

Son naturales las que se extraen directamente de la naturaleza, siendo suficiente para ser empleados separarlos de otros a los que están ligados y darles una forma adecuada. Los más conocidos como materiales de construcción son el mármol, el granito y la pizarra.

Son artificiales aquellos que se preparan con productos diversos al estado pastosos o se endurecen por procesos. Los más conocidos y en muchos usos sustitutivos de la piedra natural son los porcelanatos, las cerámicas y los azulejos.

Las piedras naturales se encuentran en la naturaleza formando rocas constituidas por la asociación de minerales de la misma composición, estructura y origen. Estas rocas pueden clasificarse en:

- Rocas Simples: están formados por un solo mineral. P.ej. el yeso, el cuarzo, etc.
- Rocas Compuestas: son compuestas por dos o más minerales. P.ej.: el granito, el pórfido, etc.
- Rocas Elásticas: son originados por la disgregación de otras rocas. P.ej. : arena, arcilla, etc.

Las características de las principales piedras naturales a estudiar son la siguientes:

Mármol: Es una piedra caliza, cristalina, de origen sedimentario. Su dureza y resistencia al uso y a los agentes ambientales varía de acuerdo a sus características físicas y químicas, su extraordinaria variedad de colores y vetas, la ha convertido desde tiempos remotos en un elemento decorativo de gran belleza. Está presente en toda la historia de la humanidad, fue la piedra más usada en la construcción de pirámides y el mármol blanco fue ampliamente usado en la construcción de templos y refinadas esculturas. Actualmente es muy usada de cualquier modo en interiores (revestimientos, suelos, cubiertas de cocina y baño, etc) siendo menos recomendable para exteriores porque se degrada más fácilmente que otras piedras como el granito.

Granito: Es una roca eruptiva producida en las profundidades de la tierra por la acción de fuerzas internas. Presenta una estructura granulosa de variados colores. El granito esta compuesto por cuarzo, 20 al 40%; feldespato, 16 a 56%; y mica, 14 a 56%, y se lo denomina de acuerdo al elemento que predomina; por ejemplo, granito cuarzoso, feldespático o micáceo. Es la mejor piedra para la construcción por su dureza y duración. Su nombre se debe a su estructura granular y su utilización es flexible. Su brillo, dureza y resistencia a los agentes atmosféricos lo hacen apto para pisos de alto tráfico, también es recomendable para fachadas y exteriores, así como cubiertas de cocina y baño, etc. El granito cuarzoso es el más duro y el micáceo se altera con la humedad disgregándose.

Pizarra: Las pizarras son rocas de grano fino que se caracterizan por su estructura foliácea. De acuerdo con sus componentes se distinguen 3 tipos de pizarras. Las pizarras micáceas (compuestas por cuarzo, mica, silicato de aluminio y potasio), las pizarras arcillosas (compuestas por silicato, cuarzo y a veces mica) y la pizarras de talco (compuestas con talco y cuarzo con pequeñas cantidades silicato de aluminio y potasio). Sus usos van depender del tipo de pizarra pero entre todas se utilizan habitualmente para suelos interiores y exteriores, así como para cubiertas en edificios donde hay grandes niveles de pluviosidad y especialmente en los lugares donde nieva, todo ello por su impermeabilidad absoluta y su muy buena resistencia a temperaturas extremas.

2.2 PANORAMA GENERAL DEL SECTOR.

El sector de la piedra natural en Chile encaja en los rasgos generales que presentan otro muchos sectores y que se derivan de las principales características socioeconómicas del país.

En concreto, presenta las siguientes características: un mercado objetivo reducido, concentración mayoritaria del mercado en el área metropolitana de la capital, escasa producción nacional y gran dependencia de importaciones, clientes potenciales reducidos mayoritariamente a la clase alta, importante mercado de precio, negocio segmentado en dos grupos de empresas: unas pocas de tamaño medio grande, que controlan gran parte del mercado y muchas empresas de pequeño tamaño con una escasa cuota de mercado.

Una de las características a destacar del sector en el país, de bastante relevancia en el área de la piedra natural, es la importancia del criterio precio en la elección de materiales de construcción. Este aspecto es muy perjudicial para las posibilidades de la piedra natural, porque como es conocido existen materiales alternativos más baratos y que incluso imitan a ésta, como el porcelanato, marmolina, granato, teja de fibro-cemento, etc.

Estos materiales sustitutivos de la piedra natural se adecuan muy bien a un mercado que demanda productos de bajo precio y que se preocupa más por la imagen y apariencia que por la calidad, prestaciones, durabilidad, etc. Por ello resulta muy difícil persuadir a los clientes de la idoneidad de productos más caros que al final son más rentables por su mayor duración, persistencia de sus prestaciones y calidad, etc.; como se verifica muy bien con la maquinaria que habitualmente importan del sudeste asiático en vez de la europea y en el caso de la piedra natural por ejemplo con la elección de teja de fibro-cemento en vez de pizarra natural, porque es más barata, sin considerar que ese producto alternativo sufre una mayor y acelerada decoloración, un menor durabilidad, peor impermeabilidad, etc.

Además dentro de la demanda de piedra natural también se verifica este criterio de precio, porque como es sabido la piedra natural tiene diferentes categorías según su calidad siendo las más comercializadas en Chile, como nos confirman los importadores, las de menor calidad.

3. POLÍTICAS Y MARCO LEGAL DE LA INVERSIÓN

3.1 POLÍTICAS Y NORMATIVAS GUBERNAMENTALES / REGIONALES SOBRE INVERSIÓN EXTRANJERA EN EL SECTOR

- INCENTIVOS GUBERNAMENTALES

El principal incentivo gubernamental a la inversión tanto extranjera como nacional se canaliza a través de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) cuyos apoyos se fundamentan en ayudas para:

- Estudios de pre-factibilidad
- Desarrollo y capacitación de recurso humanos
- Proyectos de investigación y desarrollo con alto impacto comercial
- Inversión en activos fijos
- Arriendo de propiedades por largo plazo
- Desarrollo de un plan de negocios

- INCENTIVOS REGIONALES

En cuanto a los incentivos regionales se puede destacar que las actividades ubicadas en los extremos norte (I Región) y sur (XI y XII Regiones y Provincia de Chiloé) tienen una exención parcial en el impuesto a la renta personal de los empleados permitiéndose una deducción a la renta imponible personal equivalente a la que es otorgada a los empleados públicos en la Región. Asimismo también existen incentivos tributarios especiales para las actividades en Tierra del Fuego y el Territorio Antártico.

- OTROS INCENTIVOS

- ZONAS FRANCAS.

Actualmente, existen zonas francas (libres de impuestos y aranceles) en los puertos de Iquique, Arica y Punta Arenas. La zona franca de Arica está disponible sólo para las industrias electrónica, metalmecánica y química.

Las mercancías importadas a una zona franca pueden ser mantenidas en depósito, exhibidas, desembaladas, empacadas, etiquetadas, divididas, reempacadas o vendidas dentro de la zona franca. Además, los productos y materias primas importados pueden ser ensamblados, terminados, conectados, manufacturados o transformados dentro de la zona franca y luego ser re-exportados sin pagar los impuestos normales de una importación.

- INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES.

En los almacenes de exportación privados autorizados se permite que sean utilizadas materias primas y piezas extranjeras en sus procesos de fabricación sin pagar aranceles de importación, siempre que los productos sean exportados dentro de un período determinado.

Por otra parte ya que las exportaciones no están afectas al IVA, los exportadores obtienen el reembolso de todo el IVA generado en sus compras de productos o servicios relacionados con sus actividades de exportación. Este reembolso también es aplicable a las empresas que transportan carga y pasajeros hacia y desde Chile, a las que proporcionan alimentos y bebidas a aviones y barcos en tránsito, y a las que prestan servicios a entidades no residentes que son considerados como exportaciones por el servicio de aduanas.

Para las exportaciones "no tradicionales" en Chile se les otorga un reintegro ("drawback") equivalente a 3% del valor líquido de retorno, si el valor FOB de las mismas de cualquier año calendario no es superior a US \$ 18.000.000. Los productos excluidos de este beneficio se detallan en una lista que es publicada a más tardar el 30 de marzo de cada año.

La ley de aduanas permite el reintegro de los derechos en las importaciones de productos que sean reexportados después de procesos menores, tales como ensamblaje, embalaje, terminación, planchado y etiquetado.

Los exportadores que importan bienes de capital pueden diferir el pago de los derechos de aduana entre 3 y 7 años. La Tesorería otorga un préstamo del 73% de los derechos aduaneros vigentes a los exportadores que compran bienes de capital nuevos producidos en Chile. Tanto el préstamo en efectivo como los derechos de aduana diferidos están denominados en dólares y devengan interés.

- LEY DE PLATAFORMA.

Uno de los planes del gobierno para reactivar la inversión en Chile ha sido la promulgación de la denominada Ley de Plataforma de inversiones. Esta Ley establece que las empresas que fijen su centro de operaciones en Chile no tributarán en Chile por los beneficios obtenidos en el país donde se realice la tributación. Es decir, que una empresa extranjera que establezca su delegación para Iberoamérica en Chile, pagaría impuestos en los países donde desarrolle su actividad y en su país de origen, pero no pagaría ningún impuesto en Chile por las remesas que provenientes de los países de la zona llegasen a la matriz regional en Chile.

Este plan, sin embargo, no ha tenido una muy favorable acogida por parte de las empresas internacionales, hasta el punto de que algunas empresas han decidido establecer su centro de operaciones en el país, pero sin acogerse a los incentivos de la Ley.

A pesar de ello el gobierno mantiene sus esperanzas de que a medida que se vaya conociendo este incentivo se implantará más lo que llevará a nuevas empresas a solicitarlo.

3.2 POLÍTICAS DE PROMOCIÓN DE INVERSIONES

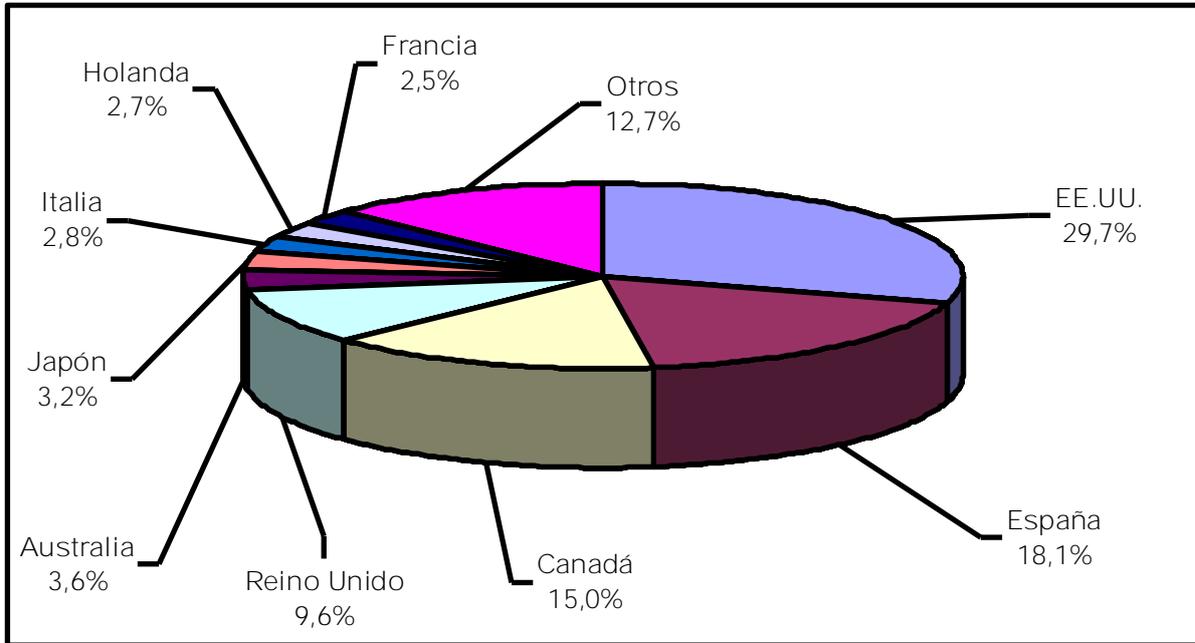
Junto con la citada Ley de Plataforma de inversiones existen en Chile dos modelos de entrada de capitales en el país que podríamos considerar como promotores de la inversión. Estas dos modalidades son acogerse al Decreto Ley 600 o no hacerlo, en cuyo caso se aplicaría la normativa general contenida en el Capítulo XIV del Compendio de Normas de Cambios Internacionales.

Para optar al Decreto Ley 600 es necesario que la inversión sea superior a 5 millones de dólares en efectivo o 250.000 dólares en bienes físicos y tecnologías y en caso de que se superen los 15 millones de dólares es necesaria la autorización del Banco Central.

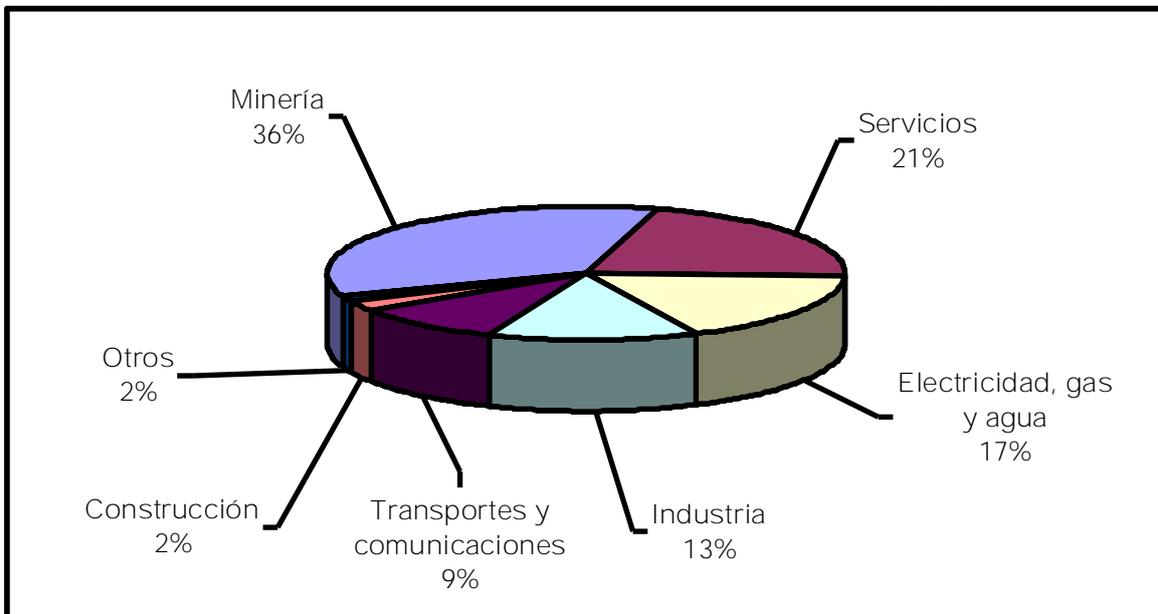
La principal ventaja del Decreto Ley 600 consiste en la firma de un contrato entre el Estado y el inversor extranjero que fija las relaciones entre ambos, destacando que esto era interesante en su momento en el caso de los impuestos, ya que el gobierno se comprometía a mantenerlos en un nivel constante. Sin embargo en la actualidad, el tipo impositivo que asegura el gobierno chileno (42%) es sensiblemente superior al que existe en el régimen general (35%). Debido a esto, la empresa puede renunciar, de manera definitiva a este régimen especial, lo que hace que la mayoría de las empresas con proyectos grandes sigan optando por el Decreto Ley 600 por la estabilidad que supone el haber firmado un contrato con el gobierno.

Esta política de promoción de inversiones ha resultado un gran éxito, como demuestran las cifras de inversión recibida que se sitúan muy por encima de lo que cabría esperar para un país de quince millones de habitantes. Esto ha hecho que Chile se convierta en el cuarto receptor de

inversión acumulada en todo Iberoamérica, por detrás de países mucho más grandes como Méjico, Brasil y Argentina. En cuanto a la inversiones por países y sectores como se observa en las gráficas que se presentan a continuación, los principales inversores para el período 1974 – 2003 son: EE.UU. con una participación del 29.7 %, seguido por España con un 18,1% y Canadá con un 15%. destacando que EE.UU. y Canadá concentran sus inversiones mayoritarias en el sector de la minería y en el caso de España en el sector servicios.



Gráfica 1: Inversión extranjera en Chile por países de procedencia. Período 1974-2003
Fuente: Elaboración propia con datos del Comité de Inversiones Extranjeras.



Gráfica 2: Inversión extranjera en Chile por sectores de destino. Período 1974-2003
Fuente: Elaboración propia con datos del Comité de Inversiones Extranjeras.

3.3 FORMAS DE IMPLANTACIÓN

Al igual que en España, de todas las formas legales que contempla la legislación a la hora de constituir una sociedad las dos más utilizadas son: la Sociedad Anónima y la Sociedad de Responsabilidad Limitada. Las principales diferencias entre los dos tipos de sociedades son los requisitos para que se produzca una toma de decisiones válida en el seno de la empresa y los requisitos para que sea posible la transmisión de las participaciones de los socios en la sociedad. En cuanto al primer punto, en el seno de la Sociedad Anónima las decisiones se toman por mayoría de participaciones. Es decir, se vota de acuerdo con el tanto por ciento de la compañía que posee cada socio y es necesario que se obtenga la mitad más uno del capital social. Por su parte las Sociedades de Responsabilidad Limitada toman sus decisiones por unanimidad (por lo que esta figura solo se recomienda en el caso de que la empresa española sea minoritaria en el capital).

En cuanto a la transmisión de las participaciones, las Sociedades Anónimas tienen sus participaciones representadas en acciones y su transmisión es libre, mientras que en el caso de las Sociedades de Responsabilidad Limitada no existe la libre transmisión ya que los derechos sobre la sociedad no están representados en ningún documento transmisible.

Otra de las diferencias es que las Sociedades de Responsabilidad Limitada no pueden contar con más de 50 socios. Una aclaración que debe ser hecha es que la legislación chilena distingue entre Sociedades Anónimas abiertas y cerradas, siendo esta distinción muy similar a la existente en España entre sociedades cotizadas y no cotizadas. La principal diferencia entre una y otra es la distribución del capital social, ya que una Sociedad Anónima abierta tiene que contar con más de 500 socios o que el 10% de su capital pertenezca a más de 100 accionistas. El tener la consideración de Sociedad Anónima abierta conlleva una serie de obligaciones ante las autoridades chilenas y ante el mercado, especialmente de publicidad y el tener que someterse a la supervisión de la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). Las Sociedades Anónimas cerradas pueden someterse voluntariamente a este régimen especial.

Por último, cabe también la posibilidad de prestar la actividad desde Chile mediante la formación de una sucursal o agencia chilena de la empresa española, en este caso es necesario que se nombre un representante legal en el país que será quien representará a la sociedad y realice todos los trámites de constitución de la sucursal.

Esta opción sin embargo, plantea problemas ya que la constitución de la sucursal se realiza por escritura pública en la que consta el domicilio, el nombre del agente etc. de tal forma que cualquier modificación en estas circunstancias supone la modificación de las escrituras con los costes de protocolización y publicación que esto acarrea. Además la ley chilena establece que la empresa extranjera responde de forma ilimitada por las deudas en las que pudiera incurrir la agencia chilena, frente al modelo de Sociedad Anónima y de Responsabilidad Limitada en el que esta responsabilidad se limita al capital aportado a la sociedad local.

3.4 INSTITUCIONES ADMINISTRATIVAS RELACIONADAS

Las instituciones relacionadas con el tema de la inversión en Chile comprenden en su mayoría las mencionadas a lo largo de este informe. En forma de síntesis, aludiendo a las más significativas encontramos:

- Comité de Inversiones Extranjeras (CINVER - www.cinver.cl): Es el organismo del Gobierno de Chile encargado del control y promoción de la inversión exterior en el país.
- Corporación de Fomento de la Producción (CORFO - www.corfo.cl): Es el órgano chileno encargado de la promoción de la actividad económica en Chile. Uno de sus principales programas es TodoChile que pretende descentralizar la actividad económica y hacer llegar el crecimiento a todas las zonas del país.
- Banco Central de Chile (www.bcentral.cl): Es un organismo autónomo encargado de la política monetaria. Su objetivo principal es mantener la inflación en valores entre el 2% y 3% anual. También es el encargado de fijar el precio oficial del dinero. En los últimos años ha limitado su función como controlador de la cotización del peso, pasando esta moneda a fluctuar libremente.
- Ministerio de Economía (www.minecon.cl) Es el Ministerio del que dependen CORFO y CINVER.

Otras páginas web que pueden resultar de interés son las del Gobierno de Chile (www.gobierno.cl), la de la Cámara Nacional de Comercio (www.cnc.cl) y la de la Cámara de Comercio de Santiago (www.csc.cl). La Cámara Nacional agrupa a todas las Cámaras regionales de Chile, siendo la principal la Cámara de Comercio de Santiago, que cuenta con un servicio de estudios muy importante.

4. ASPECTOS PRÁCTICOS DE LA INVERSIÓN

4.1 PRINCIPALES COSTES DE LA INVERSIÓN EN EL SECTOR

En lo referente a los costes fiscales hay que indicar que los impuestos que gravan a las empresas en Chile se denominan impuestos de primera categoría y son de un 17% desde el 2004. En cuanto a la distribución de beneficios o remesas al exterior, ésta se grava con un 35%, siendo el impuesto de primera categoría un crédito a favor del inversor.

En cuanto a los costes laborales indicar que los salarios son determinados de forma libre por el mercado, excepto por el salario mínimo legal que es fijado por la autoridad económica y que en la actualidad es de 120.000 pesos para trabajadores de más de 18 años y de 90.327 para los trabajadores de menos de 18 o más de 65 años; que equivalen aproximadamente a 160 y 120 € al tipo de cambio actual en septiembre de 2004 de 1€=750 pesos chilenos.

En el sector de la piedra natural los costes laborales van a depender de la cualificación del empleado y del área en la que estén trabajando, siendo en media según los datos facilitados por los gerentes del sector los siguientes:

- En el área de producción los costes más bajos son los del personal de cantera de menor cualificación cuyos costes oscilan entre los 250.000 y 300.000 pesos chilenos, luego estarían los costes de los operarios de las instalaciones de transformación que oscilan entre los 300.000 y 400.000 pesos según las tareas que realicen y por último los más elevados serían los del personal más técnico que oscilan entre 600.000 y 800.000 pesos.
- En el área de administración el personal de menos cualificación entre 200.000 y 250.000 pesos chilenos, con cualificación media entre 400.000 y 600.000 pesos, personal de ventas entre 700.000 y 800.000 pesos y la dirección superior a 1.000.000 de pesos.

Otro de los costes en que tienen que incurrir las empresas para poder practicar la actividad es la Patente Municipal. Esta es un pago anual a las municipalidades (ayuntamientos) que se calcula sobre el patrimonio del contribuyente, a una tasa fijada por cada municipalidad, con un mínimo del 0,25% y un máximo del 0,5%.

La patente anual no puede exceder de 4.000 Unidades Tributarias Mensuales (aproximadamente US \$ 220.000). Esta patente se distribuye entre las municipalidades en las cuales el contribuyente tenga oficinas, locales, fábricas, depósitos u otros establecimientos. Además, es conveniente averiguar las patentes que permiten la práctica de profesiones en el país.

4.2 PRINCIPALES BARRERAS A LA INVERSIÓN

Chile es un país con barreras a la inversión extranjera relativamente bajas. Los inversores extranjeros tienen libre acceso a todos los sectores productivos de bienes y servicios con algunas excepciones como por ejemplo, comercio costero, transporte aéreo y medios de comunicación.

En consecuencia y como se vio en el apartado anterior en los aspectos legales o burocráticos no hay que destacar ninguna exigencia especial para los inversores extranjeros que pueda ser considerada una barrera a la inversión.

Aspecto diferente son las barreras comerciales específicas que puedan existir dentro de la actividad de extracción y comercialización de piedra natural en Chile, consecuencia de las características de dicho mercado y en especial por las empresas que lo componen y sus estrategias de negocio. En los apartados análisis de oferta y análisis de demanda de este estudio, se presentan las principales características del mercado de piedra natural en Chile y de ahí se puede concluir sobre las dificultades para invertir en el sector.

Por otra parte, tanto para este sector como para cualquiera en general, hay que mencionar como barrera de hecho que varias empresas en Chile con capital español tienen una mala imagen por parte de la población chilena, que en muchos casos consideran como una reconquista capitalista de su país, por lo que es recomendable establecerse discretamente e incluso con una razón social que no haga referencia a España.

Ello no quiere decir que la piedra natural española en Chile, tenga mala imagen, de hecho todo lo contrario, pero sí que si el cliente final chileno percibe que el intermediario es una empresa española podría dirigirse a otra empresa que ofrezca productos y servicios similares y tenga otra nacionalidad.

4.3 ASPECTOS A CONSIDERAR EN LA NEGOCIACIÓN DE UN CONTRATO

Cuando se tenga que negociar con una empresa chilena o con un particular es muy recomendable analizar y evaluar los antecedentes del mismo a través de todas las fuentes posibles para minimizar el riesgo de comportamientos maliciosos que puedan derivar en problemas como: impagos, dejadez en la promoción de productos o servicios, etc.

Si se trata de empresas se puede acceder a diversa información sobre la misma a través de varios organismos, Aduanas para conocer su situación en las operaciones internacionales, el registro de sociedades para conocer sus cuentas anuales, etc.

Asimismo la Oficina Económica y Comercial puede proporcionar informes comerciales sobre: protestos y morosidades, impagos de deudas o multas, prendas y quiebras de cualquier empresa que opere en Chile.

Mención especial requiere la inexistencia de un colegio o asociación que agrupe a los agentes o representantes por lo que no hay ninguna regulación que controle sus actividades. Por ello siempre se recomienda tener a alguien de confianza con este trabajo, o a una persona con reputación y si es posible que a la vez no ejerza la misma función para varias empresas del mismo sector, porque podría acabar centrándose en una y desconsiderando el resto como ocurre en muchas ocasiones, por lo que en este aspecto puede ser interesante exigir exclusividad.

Por otra parte si la inversión se realiza en parte con el capital de un socio local, es recomendable mantener el control económico de la empresa o bien desde el exterior o con un directivo de confianza.

4.4 LA INVERSIÓN EXTRANJERA Y ESPAÑOLA EN EL SECTOR. PRINCIPALES CASOS DE IMPLANTACIÓN CON ÉXITO.

Como se apreciará en el próximo apartado en Chile es muy bajo el nivel de actividad en el sector de piedra natural en lo que a la extracción y transformación se refiere, ya que no se explota ni el granito ni la pizarra existente en determinadas zonas, y solo hay dos empresas importantes que extraen en canteras mármol.

En particular una de esas dos empresas que extraen y transforman el mármol en Chile es la empresa ROCAS CHILE S.A (www.rocaschile.cl) que pertenece al GRUPO SAN MARINO (www.gruposanmarino.com) de Murcia, que es sin duda el mejor ejemplo de implantación española con éxito en el sector.

La empresa inicialmente se introdujo en el mercado chileno creando una filial de distribución de piedras naturales, con posterioridad comenzaron a explotar una cantera para extraer bloques de mármol en Calama, y actualmente también cuentan con unas importantes instalaciones para la transformación de los bloques de mármol en el producto final, que han inaugurado a finales del 2003, y que se ubica estratégicamente en la proximidades de la capital de Chile que es el principal mercado dentro de Chile para el mármol que obtienen.

El otro ejemplo de empresa en el sector con capital español es PIZARRAS IBÉRICAS S.A (www.pizarrasibericas.cl), ya que uno de sus socios es la empresa de Ourense PIZARRAS SAMACA S.A (www.samaca.com). La empresa PIZARRAS IBERICAS lleva más de 18 años comercializando piedras naturales y especialmente pizarra, en donde es el principal distribuidor en Chile con una considerable cuota de mercado.

5. ANÁLISIS DE LA OFERTA

5.1 PRODUCCIÓN NACIONAL Y PRINCIPALES FABRICANTES.

La extracción y transformación de la piedra natural es un proceso que requiere grandes inversiones, tanto para la explotación de una cantera como para la posterior transformación con la maquinaria adecuada, dado que la maquinaria utilizada en ambos procesos es de tecnología muy desarrollada y costosa, que se produce principalmente en los países con mayor tradición de extracción y transformación de piedra natural, entre los que destaca Italia.

Teniendo en cuenta este aspecto, combinado con que el mercado de Chile para la venta de manufacturas de piedra natural es muy reducido, así como que dos países próximos (Argentina y Brasil) tienen bastante desarrollados los sectores de extracción y transformación de piedra natural; no debería sorprendernos que prácticamente no se extraiga y transforme piedra natural aún habiendo reservas de éstas.

La existencia de reservas de piedra natural en Chile la corrobora el Servicio Nacional de Geología y Minería aunque no disponga de estadísticas oficiales sobre las reservas de piedra natural, como también es habitual en muchos países, siendo aún así notorio, que mármoles y granitos son abundantes en buena parte del mundo y especialmente los de color blanco, beige y gris.

En lo que se refiere a la transformación de la piedra natural debemos diferenciar dos procesos:

- uno inicial en el que se transforman los bloques de piedra natural en manufacturas talladas o aserradas con superficie plana o lisa (es decir placas o tablas de un mayor o menor grosor, 2, 3, 4, ... cm) que es sin duda el más complejo y que requiere mayor tecnología.
- otro posterior dónde estas tablas de piedra natural se transforman para su venta final pulimentándolas, dándoles formas específicas, decorándolas, etc.

Teniendo en cuenta esta precisión, de las tres principales piedras por comercialización para la construcción (mármol, granito y pizarra), en Chile la principal extracción y transformación en tablas sólo es de mármol, en concreto el denominado travertino chileno. Existe también la capacidad para extraer granito, el denominado labrador fino y blanco dalmata, pero en la actualidad casi no se explota.

En particular en Chile extraen mármol 2 empresas, la española ROCAS CHILE S.A. y la empresa francesa STANDARD UNO S.A. Estas empresas tienen sus canteras en Calama donde extraen los bloques de mármol que luego envían a sus plantas de transformación o venden directamente a otras empresas que se dedican a la transformación de bloques en tablas. En el caso de la española esta posee su propia planta de transformación de los bloques en tablas en Chile, y en cuanto a la francesa ésta solo extrae para luego exportar o vender a otras empresas de transformación en tablas en Chile entre las que destaca COGGIOLA Y COMPAÑÍA LTDA.

Para finalizar indicar que este mármol conocido como travertino chileno se comercializa principalmente en Chile y tiene unos precios de venta final bastante inferiores los otros mármoles importados, por lo que supone una importante competencia y más aún en un mercado de precio como es mayoritariamente en todos los sectores en Chile.

5.2 PRODUCCIÓN EXTRANJERA Y PRINCIPALES PROVEEDORES.

En la producción mundial de piedra natural hay que distinguir varios grupos de países. Por un lado están los más tradicionales como Italia, España o Grecia y que son a su vez los que más han desarrollado la tecnología para trabajar con la piedra; luego están los países emergentes como China, Brasil e India que en los últimos años más se han introducido en los mercados internacionales y consecuencia de ello su producción ha crecido considerablemente; y por último existe un número considerable de países que aun no teniendo un sector muy grande sí son conocidos por la belleza o calidad de determinadas piedras naturales entre los que destacan Irán, Zimbabwe, Sudáfrica, Noruega, Finlandia, Turquía, Egipto, etc.

Mención especial requieren los países emergentes, caracterizados por la laxitud en las regulaciones ambientales y de seguridad laboral, así como por estar escasamente tecnificados en los procesos de extracción y transformación, lo cual compensan con abundante mano de obra muy barata.

El país en el que de forma más notable se verifican estos rasgos es China, destacando que cada vez crea más perjuicios a los países más tradicionales por la invasión de su piedra natural en los mercados internacionales, principalmente granito y pizarra, porque consiguen acabados y calidades similares a la de los países más tecnificados a un precio muy inferior en base a su ilimitada mano de obra barata; fundamento insuficiente para las manufacturas del mármol porque es una piedra que requiere mayor tecnificación y de ahí que con ésta aún no haya una importante penetración en los mercados por parte de este país.

La introducción de este granito y pizarra de China en los mercados europeos es cada vez más notable y es bien conocida por los productores españoles y en especial gallegos, que ven como pierden mercado en los países que son sus mejores clientes, como son Francia y Alemania.

En el caso concreto de Chile la penetración de estas piedras naturales de China es muy pequeña, dado que como observamos en el cuadro el valor de las cuantías totales importadas es muy baja o nula y responde a importaciones puntuales, y para nada de forma habitual en la actualidad hay compras a China, como nos confirman los principales importadores.

Partida/ Año	Ene-Jun 2004	2003	2002	2001	2000
6801(Adoquines, losas, etc.)	0	0	0	0	0
6802(Manufacturas de piedra excepto pizarra)	20.509	29.311	162.387	74.459	91.291
6803(Manufacturas de pizarra)	0	707	0	0	0

CUADRO 2: Importaciones en Chile de piedra natural de China en US \$ CIF.

Fuente: Estadísticas Oficiales de Comercio Exterior de Chile.

Centrándonos en la producción extranjera comercializada en Chile hay que precisar que los principales proveedores de piedra natural son: Italia, España, Brasil y Argentina; y ya con mucha menor relevancia pero de donde también se realizan importaciones habituales destacan EE.UU. y Colombia. A continuación habría que mencionar un número considerable de países de donde se traen piedras específicas con mayor o menor frecuencia en función de las demandas de los clientes de los que destacan en el caso de Chile: Perú, Francia, México, Grecia y Turquía.

En cuanto al tipo de piedra natural que se ofrece habitualmente en Chile por país de procedencia hay que destacar:

- En el caso del mármol los más habituales y comercializados son varios tipos de Italia (Carrara, Verona, etc) y varios tipos de España (Crema Marfil, Rojo Alicante, Marrón Imperial, etc.); destacando que de entre éstos, los más conocidos y utilizados son el mármol de carrara italiano y el crema marfil español.
- En el granito al contrario que en el mármol, los más habituales y comercializados son los de Argentina y Brasil. Los de Argentina se extraen mayoritariamente en la provincias de Buenos Aires y Córdoba, siendo los más conocidos y demandados el "Rosa del Salto" y el "Gris Mara"; y en cuanto a los de Brasil la variedad comercializada es muy amplia, siendo los más conocidos los provenientes de los estados de: Espíritu Santo, Bahía y Minas Gerais.
- En cuanto a la pizarra su procedencia se limita a tres países: Brasil, España y Bolivia. La pizarra de Bolivia y Brasil es gruesa y con colores muy variados entre los que destacan la amarilla de Bolivia y la verde, gris verde, café oxidado, negra oxidado, etc. de Brasil. La procedente de España es específica y únicamente una teja de pizarra negra que se extrae en Valdeorras, Orense. Es importante mencionar que la pizarra de España y las de Brasil y Bolivia por sus características, en cuanto a grosor, impermeabilidad y resistencia, son muy diferentes, por lo que cada una tiene sus aplicaciones específicas y no son sustitutivas; y así las de Brasil y Bolivia son para suelos y muros exteriores e interiores y en cambio la de España es para tejados, por su idoneidad al ser 100% impermeable, fina con un peso de entre 20-25 Kg. por m² y 100 % incombustible, rasgos que no se verifican en las pizarras de Bolivia y Brasil.

Para finalizar indicar que en el anexo de este informe se facilita un listado con los datos de contacto de los principales importadores y comercializadores de piedra natural en Chile

5.3 DATOS DE CARÁCTER GEOGRÁFICO.

En lo referente a la escasa producción de piedra natural en Chile la extracción se localiza en Calama en la II Región de Chile que es a su vez donde se concentran también las importantes explotaciones de otros minerales entre los que destaca el cobre.

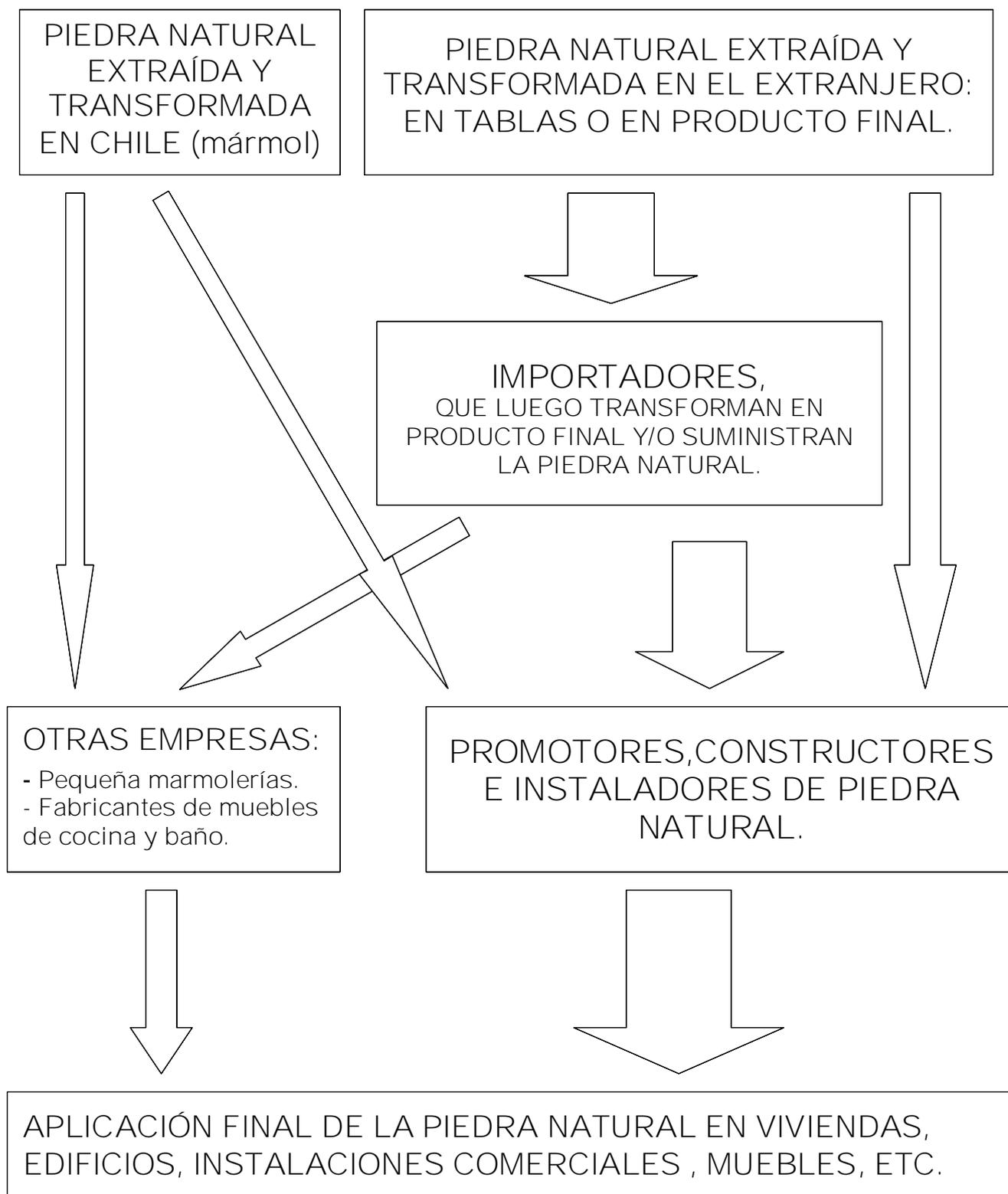
En cambio, las plantas en las que se transforman los bloques en tablonés y en manufacturas finales de piedra natural, están situadas en la capital Santiago de Chile o en sus inmediaciones, lo cual es lógico dado que el principal mercado para estos productos se localiza en dicha capital.

Asimismo, en la capital también están ubicados la mayoría de los importadores y distribuidores de piedra natural, los cuales introducen las mercancías al país tanto por tierra como por mar, siendo el puerto de entrada cuando llegan principalmente de Europa y Brasil, el de San Antonio; y en el caso de llegar por tierra se introducen por la Zona Franca de Arica si provienen de Bolivia, o por el Paso Internacional de los Libertadores si provienen de Argentina.

5.4 FACTORES DE COMERCIALIZACIÓN DE LA OFERTA.

Canales de distribución

En la distribución de piedra natural en Chile hay que distinguir básicamente las importaciones que cubren la mayoría del mercado, de la producción nacional (fundamentalmente el mármol denominado travertino chileno). El siguiente esquema resume los canales de distribución de la piedra natural en Chile.



La piedra natural extranjera que se demanda en Chile, es comercializada mayoritariamente por los importadores, los cuales acostumbran tener almacenes e instalaciones con maquinaria para realizar transformaciones en la piedra y así obtener el producto final si el cliente se lo requiere. Estos acaparan la mayor parte del mercado ya que suministran la mayoría de las piedras naturales que demandan las constructoras; así como las que demandan empresas de menor tamaño sin capacidad o conocimiento de importación como pequeñas marmolerías, fabricantes de muebles de cocina y baño, etc.

En algunos casos existen constructoras que importan directamente a los productores extranjeros, generalmente porque recibieron visitas de agentes o porque ya conocen bien el producto, y lo van utilizar en grandes cantidades que ya se importan acondicionadas para su uso final.

En cuanto a la producción nacional de piedra natural, tal y como se indicó, ésta se concentra en dos empresas extractoras, a las que se puede añadir alguna empresa que compra los bloques de piedra a estas empresas y que luego realiza el aserrado y transformación para obtener el producto final. En su comercialización hay que destacar que la empresa española tienen su propia red de distribución, así como instaladores especializados, por lo que ofrecen un servicio integral de venta e instalación a los constructores, o sólo la venden en el caso de que el constructor contrate la instalación con otra empresa o la instalen ellos mismos. En el caso de la empresa francesa, ésta solo extrae bloques de mármol que exporta sin transformar al extranjero, o vende a las empresas de transformación de bloques en tablas.

La principal estrategia comercial tanto de los importadores que de las empresas nacionales es hacerse con el suministro de la piedra natural en las construcciones, para lo cual son fundamentales los contactos tanto con los promotores como con los arquitectos, porque éstos bajo un presupuesto van a decidir los tipos y calidades de la piedra natural a utilizar.

En conclusión en los canales de distribución de la piedra natural en Chile destaca la relevancia del importador para la comercialización de la piedra natural extranjera, ya que tiene la información de los proyectos que se van realizar y dispone de los contactos con los promotores y arquitectos para ofrecer el suministro de las piedras naturales que se vayan a utilizar.

Acceso al mercado.

En referente a este aspecto hay que destacar que en Chile no existe ninguna restricción al comercio de piedra natural.

En cuanto a los aranceles Chile tiene un Acuerdo de Asociación con la U.E. que incluye un Tratado de Libre Comercio Chile-U.E., el cual entró en vigor el 1 de febrero del 2003, y desde esa fecha hay partidas cuyo arancel general a pasado a ser cero definitivamente, y otras que se mantiene el arancel anterior pero se irá reduciendo progresivamente hasta ser cero en un número de años especificado.

En el caso que concierne a este estudio los diferentes tipos de piedra natural recogidos en la partidas 6801, 6802 y 6803 que sean exportados a Chile desde la U.E., tienen un arancel cero desde febrero del 2003, por lo que no se va derivar un incremento de precio consecuencia de este concepto.

Asimismo, hay que precisar que también son nulos los aranceles a la importación de piedra natural desde Brasil y Argentina y desde otros muchos países por lo que en este aspecto no existe un diferencial que beneficie o perjudique a la piedra introducida desde un país respecto de la importada de otro.

En cuanto a los aspectos legales, destacar que en Chile toda persona física o jurídica puede importar libremente cualquier mercancía salvo disposición legal en contra. Aquellas operaciones de importación superiores a US \$ 3500 requieren que una autorización del Banco Central de Chile, y estas han de ser canalizada a través de un banco comercial y un agente de aduanas. Por otra parte el único impuesto aplicable a la comercialización de un producto es el Impuesto del Valor Agregado que es de un 19%.

Los detalles del acceso al mercado referentes a la inversión están desarrollados en los apartados dos y tres de este informe.

Promoción.

En Chile no existe ninguna publicación especializada en piedra natural por lo que si aún así la empresa tuviese interés en este tipo de promoción a través de revistas cabría la opción de publicar en revistas del sector de la construcción siendo las más destacadas:

- Revista Bit de la Cámara Chilena de la Construcción.
- Revista En Concreto de la Cámara Chilena de la Construcción.

Otra opción puede ser anunciarse en la revista o en la web de la Cámara de Comercio Española en Chile que tiene una buena difusión (<http://www.camaco.es>)

En cuanto a las ferias tampoco existe una Feria especializada en piedra natural por lo que la alternativa mas razonable sería exponer en alguna de las feria relacionadas con el sector de la construcción en Chile².

La otra alternativa de promoción es visitar a los principales importadores así como a promotores y arquitectos relevantes, entregando catálogos y presentando las diversas piedras que comercializa la empresa. Esta opción es la más habitual y la más recomendable en este país, al no existir publicaciones ni ferias específicas porque garantiza que se da a conocer el producto a las empresas adecuadas.

² La información en detalle de las principales revistas y ferias del sector de la construcción se presenta en el ANEXO de este informe en el apartado I.

6. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

6.1 TENDENCIAS GENERALES DE CONSUMO

Para precisar las tendencias generales del consumo de la piedra natural en Chile, es interesante realizar un análisis de los datos de importación en los últimos años, donde se observen las cuantías importadas tanto en valor como en cantidad, así como la evolución de las proporciones que suponen las importaciones de cada país respecto de las importaciones totales.

En el cuadro 3 y gráfica 3 observamos que en los últimos 4 años ha habido un notable cambio en la proporción que suponen las importaciones de mármol de cada país respecto de las importaciones totales. En concreto, en primer lugar destaca la importante disminución de la proporción que suponían las importaciones de mármol de Italia sobre el total, pasando del 60% en el 2000 al 42% en 2003, al contrario que las importaciones de España, cuya proporción se incrementó del 18% en el 2000 al 42% en el 2003. Esta situación se deriva de una disminución del mármol importado de Italia entre el 2000 y 2003 tanto en valor como en cantidad de un 43% y 27% respectivamente, al contrario que de España que se ha incrementado un 87% en valor y un 62% en cantidad.

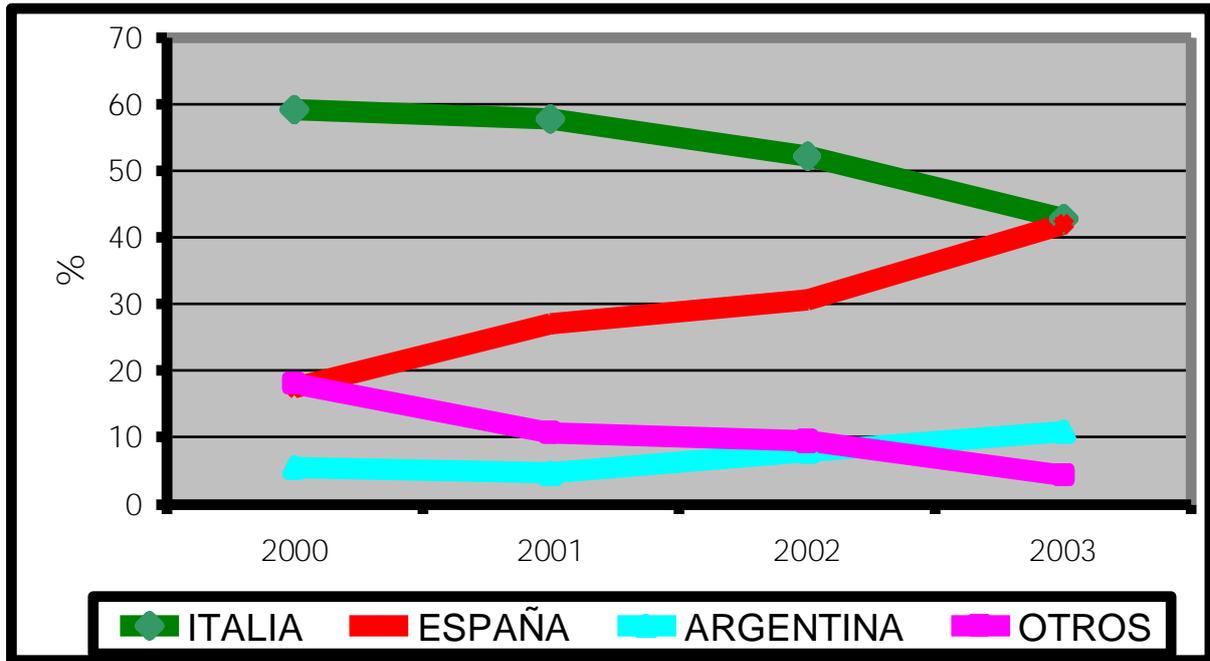
En cuanto a la evolución de la proporción que suponen las importaciones de Argentina se observa un ligero ascenso del mármol importado de Argentina, el cual se deriva de un importante incremento en volumen de casi el 300 % que responde a los buenos precios así como que los importadores aprovechan los transportes habituales con granito para traer también mármol.

Para finalizar indicar que las importaciones de mármol de otros países han disminuido tanto en valor como en cantidad casi en un 80 %, y de ahí que también disminuya la proporción que suponen sobre el total importado, siendo el principal motivo que cada vez se consumen más los mármoles conocidos y hay menos preferencias de los clientes por los mármoles exóticos de países como Irán, Zimbabwe, Sudáfrica, Noruega, Turquía, etc.

Datos / Año	2000	2001	2002	2003	% Var. 2003/2000
ITALIA (%/total)	59,2	57,7	52,2	42,9	--
Valor (US \$ CIF)	1.771.326	1.632.009	1.028.394	996.333	-43,75
Cantidad (Kg.)	2.424.460	2.680.349	1.857.472	1.761.280	-27,35
ESPAÑA (%/total)	17,4	27,1	30,6	42,0	--
Valor (US \$ CIF)	520.527	765.295	604.018	975.973	87,50
Cantidad (Kg.)	832.312	1.250.586	853.909	1.353.951	62,67
ARGENTINA (%/total)	5,4	4,6	7,8	10,8	--
Valor (Us \$ CIF)	162.387	61.317	153.622	241.034	48,43
Cantidad (Kg.)	110.194	45.201	185.536	417.228	278,63
OTROS (%/total)	18,0	10,7	9,4	4,4	--
Valor (US \$ CIF)	538.548	369.586	185.188	111.336	-79,33
Cantidad (Kg.)	428.586	378.161	251.005	114.040	-73,39
TOTAL (%/total)	100	100	100	100	--
Valor (US \$ CIF)	2.992.788	2.828.207	1.971.222	2.324.676	-22,32
Cantidad (Kg.)	3.795.552	4.354.297	3.147.922	3.646.499	-3,93

Cuadro 3: Importaciones de Chile en valor y cuantía de mármol por país de procedencia y porcentajes.

Fuente: Elaboración propia con estadísticas de comercio exterior de Aduanas de Chile.



Gráfica 3: Evolución de la procedencia de las importaciones de mármol.

Fuente: Elaboración propia con las estadísticas de comercio exterior de Aduanas de Chile.

Centrándonos ahora en el granito, como observamos en el cuadro 4 y gráfica 4, en la actualidad los dos principales países que suministran esta piedra natural a Chile son Brasil y Argentina; dado que el resto de países y España han ido perdiendo relevancia ya que la proporción que suponían las importaciones de ambos respecto del total han pasado de ser el 30% en el 2000 a un 10% en el 2003.

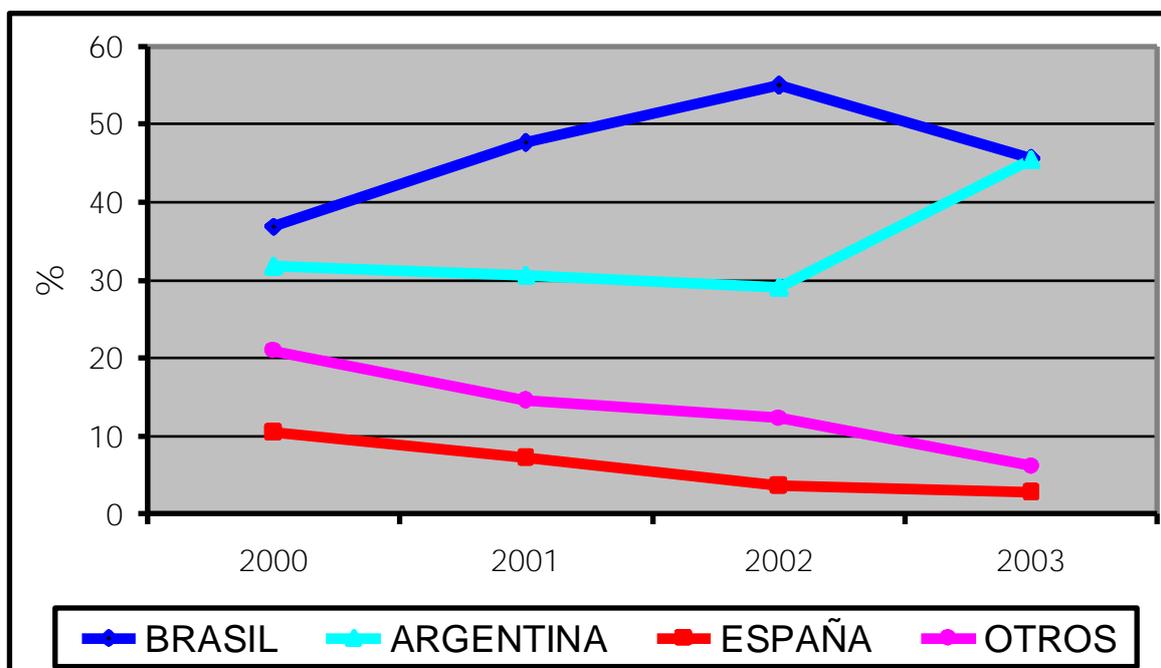
En cuanto a la evolución de las proporciones sobre el total que suponen las importaciones de Brasil y Argentina hay que diferenciar dos períodos:

- Uno entre el 2000 y 2002 donde se observa un incremento de la proporción que suponen las importaciones brasileñas a medida que disminuyen las importaciones de otros países y en particular de España; mientras que se mantiene la proporción que suponen las importaciones de Argentina.
- En el año 2003 se manifiesta una clara tendencia de importante ascenso de las importaciones de Argentina mayoritariamente en cuantía y ligeramente en valor que supone que se igualen las proporciones entre Brasil y Argentina, y se puede adelantar que con los datos del primer semestre del 2004 ya se verifica que Argentina supera a Brasil en la proporción que suponen las importaciones sobre el total. Esta evolución es confirmada por los principales importadores que nos afirman que cada vez se importa más de Argentina porque es el granito más barato, con menores costes de transporte y menor tiempo de entrega. Todo ello al mismo tiempo que siguen disminuyendo las importaciones de granito de otros países.

Datos / Año	2000	2001	2002	2003	% Var. 2003/2000
BRASIL	36,9	47,6	55,0	45,7	--
Valor (US \$ CIF)	666.039	895.420	849.362	664.042	-0,30
Cantidad (Kg.)	913.221	1.682.386	1.623.788	1.515.133	65,91
ESPAÑA	10,5	7,2	3,7	2,8	--
Valor (US \$ CIF)	189.837	135.775	56.630	40.279	-78,78
Cantidad (Kg.)	283.594	188.470	72.693	77.417	-72,70
ARGENTINA	31,7	30,6	29,0	45,4	--
Valor (US \$ CIF)	573.259	574.742	448.254	660.576	15,23
Cantidad (Kg.)	830.343	814.848	1.018.008	1.753.019	111,12
OTROS	20,9	14,6	12,3	6,2	--
Valor (US \$ CIF)	378.219	273.633	190.066	89.334	-76,38
Cantidad (Kg.)	483.220	316.743	454.174	199.590	-58,70
TOTAL	100	100	100	100	--
Valor (US \$ CIF)	1.807.354	1.879.570	1.544.312	1.454.231	-19,54
Volumen (Kg.)	2.510.378	3.002.447	3.168.663	3.545.159	41,22

Cuadro 4: Importaciones de Chile en valor y cuantía de granito por país de procedencia y porcentajes.

Fuente: Elaboración propia con estadísticas de comercio exterior de Aduanas de Chile.



Gráfica 4: Evolución de la procedencia de las importaciones de granito.

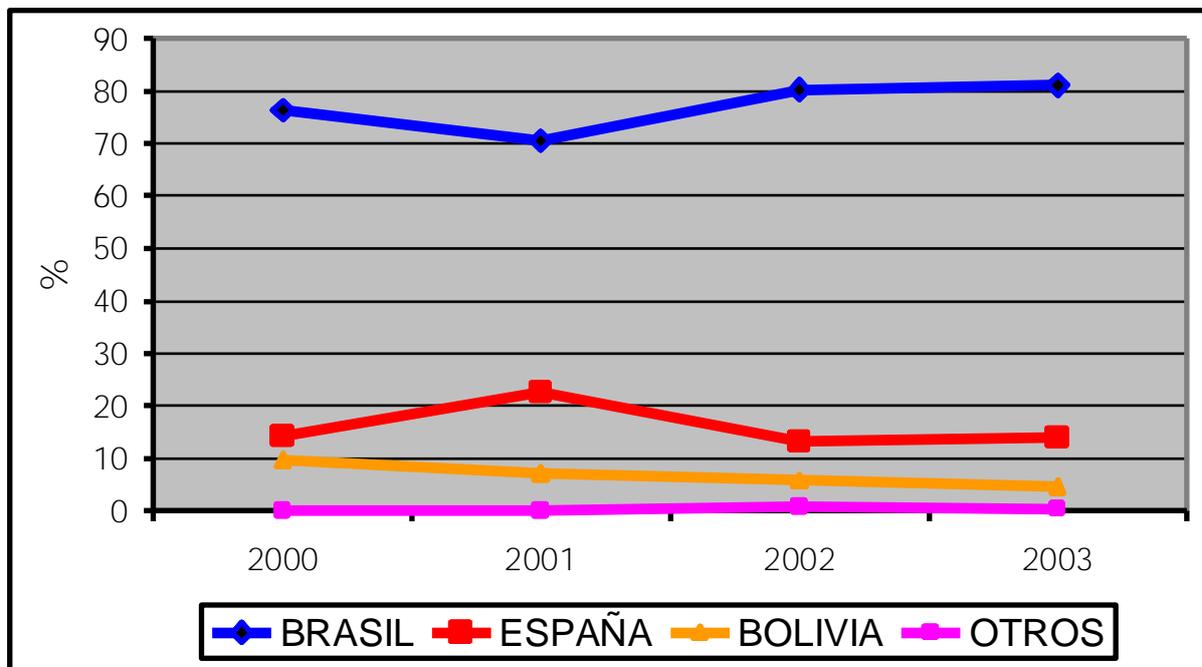
Fuente: Elaboración propia con las estadísticas de comercio exterior de Aduanas de Chile.

En cuanto a la procedencia de la pizarra, como observamos en el cuadro 5 y gráfica 5, la mayoría es importada de Brasil, suponiendo dichas importaciones entre el 70 y 80 % del valor total importado. A continuación se encuentra España, cuyas exportaciones de pizarra alcanzan un valor medio en los últimos 4 años del 16% del total importado por Chile; habiendo además que destacar que previsiblemente no tengan nada que ver el ligero descenso de las importaciones de Brasil y el ligero ascenso de las españolas en el año 2001, porque como se explicó en el apartado de oferta se trata de pizarras con usos diferentes y que por lo general no son sustitutivas. El tercer país relevante que suministra pizarras a Chile es Bolivia, cuya aportación al valor total importado ha disminuido ligeramente.

Datos / Año	2000	2001	2002	2003	% Var. 2003/2000
BRASIL	76,3	70,5	80,3	81,1	--
Valor (US \$ CIF)	745.468	825.664	1.067.509	1.121.691	50,47
Cantidad (Kg.)	2.000.101	2.424.759	3.366.668	3.483.267	74,15
ESPAÑA	14,1	22,5	13,2	14,0	--
Valor (US \$ CIF)	137.721	263.359	175.061	193.814	40,73
Cantidad (Kg.)	343.265	771.971	604.436	538.805	56,96
BOLIVIA	9,6	7,1	5,8	4,6	--
Valor (US \$ CIF)	93.638	82.545	76.605	63.957	-31,70
Cantidad (Kg.)	285.220	287.000	284.900	222.300	-22,06
OTROS	0,0	0,0	0,8	0,3	--
Valor (US \$ CIF)	0	0	10.494	4.320	--
Cantidad (Kg.)	0	0	39.900	26.464	--
TOTAL	100	100	100	100	--
Valor (US \$ CIF)	976.827	1.171.568	1.329.669	1.383.782	41,66
Volumen (Kg.)	2.343.652	3.070.145	4.295.904	4.270.836	82,23

Cuadro 5: Importaciones de Chile en valor y cuantía de pizarra por país de procedencia y porcentajes.

Fuente: Elaboración propia con estadísticas de comercio exterior de Aduanas de Chile.



Gráfica 5: Evolución de la procedencia de las importaciones de pizarra.

Fuente: Elaboración propia con las estadísticas de comercio exterior de Aduanas de Chile.

6.2 PERFIL DEL CONSUMIDOR

El perfil del consumidor de los diferentes tipos de piedra natural se deriva y delimita bastante bien a partir de los diferentes usos en los que se aplica ésta y su valor comercial, así como si existe otra piedra natural o material de construcción sustitutivo.

El mármol por su belleza y características es ideal para usos muy variados pero preferentemente en interiores porque en exteriores se degrada con mayor facilidad que otras piedras naturales como el granito, con el que compite como material de construcción. Su utilización mayoritaria es en suelos y paredes interiores, escaleras, encimeras de muebles de cocina y baño, chimeneas,

mesas, etc. El valor del mármol va depender de su calidad y procedencia pero aún así no es barato por lo que el perfil básico del consumidor final es de clase alta, y especialmente en Chile que es un considerable mercado de precio. Más en concreto, los clientes habituales de los importadores son promotores de edificios y viviendas de lujo, empresas de muebles de cocina y baño para clase alta, y constructoras de proyectos relevantes como hoteles, centros comerciales, etc, donde se utiliza habitualmente el mármol.

El granito es muy habitual como material de construcción por su idoneidad tanto para interiores, donde tiene los mismos usos que el mármol, como en exteriores, donde es frecuente encontrarlos en suelos o en revestimientos de edificios. En el caso de Chile al ser un mercado de precio nos encontramos que en exteriores en muchas ocasiones no hay revestimiento con piedra natural, y en interiores tiene que competir con otros materiales de construcción como el porcelanato y en consecuencia el perfil del cliente son también promotores o constructores de viviendas para la clase alta. El otro perfil del cliente son empresas de muebles de cocina y baño, pero también para clase mayoritariamente alta, porque en los muebles de cocina y baño son frecuentes los materiales que imitan tanto al mármol como al granito en la clase media. Así se encuentran habitualmente encimeras en muebles de cocina y baño en marmolina, granato, mármol y granito reconstituido e incluso de contrachapado de madera.

En el caso de la pizarra, como se precisó en el apartado de oferta, hay que diferenciar la proveniente de Brasil y Bolivia de la de España:

- La de Brasil y Bolivia por sus características y variedades se utiliza mayoritariamente en todo tipo suelos externos, revestimientos de muros y pequeñas paredes, así como en suelos internos. Por ello es habitual encontrarla en el recibidor de entrada externo a los edificios en el espacio entre la calle y el edificio (espacio habitual en los barrios de clase alta y media-alta en Santiago de Chile), en muros de jardines, rodeando a piscinas, etc. En consecuencia el perfil del cliente son promotores de edificios para la clase media y alta, y constructores de viviendas particulares.
- La de España su uso exclusivo son tejados, y dado que una proporción importante de edificios residenciales en Santiago de Chile no tienen tejado sino azoteas, su aplicación más habitual es en los tejados de viviendas particulares, por lo que el perfil del cliente, son constructores de viviendas particulares, o los promotores de complejos residenciales unifamiliares, especialmente en los barrios de clase alta; porque estos complejos que también existen en barrios de otras clases, algunos promovidos por el Gobierno, van utilizar otros materiales de construcción alternativos más baratos como paneles metálicos, planchas onduladas, tejas de hormigón, arcilla o fibrocemento, etc.

6.3 LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LOS PRINCIPALES MERCADOS

En general para todos los sectores el principal mercado en Chile es la capital Santiago, ya que concentra 6 millones de habitantes y la mayoría de clase alta y media-alta. En el caso de la piedra natural también se verifica dicho aspecto, y sólo habría que destacar que en el caso de la pizarra proveniente de España por su utilización en tejados, su área de ventas se limita al centro y sur del país ya que en el norte los niveles de pluviosidad son muy bajos.

6.4 PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL.

Los profesionales del sector de la piedra natural en Chile consideran a España un importante productor de piedra natural, donde está muy desarrollado dicho sector y hay muchas empresas relevantes, con considerable presencia internacional tanto en ventas de sus productos como con filiales de extracción, transformación o distribución fuera de España; destacando que mencionan como muy conocidas a GRUPO SAN MARINO y LEVANTINA.

En cuanto a las manufacturas de piedra natural la percepción varía en función del tipo de piedra (mármol, granito o pizarra) y el tipo de empresa, en especial si su actividad principal se deriva de la piedra natural (importadores, empresas de extracción y de transformación e instaladores) o si en cambio la usan como un material más de sus productos finales (empresas de muebles de cocina y baño y promotores-constructores fundamentalmente):

- Con el mármol hay que destacar que el "crema marfil" es muy conocido por todos las empresas que trabajan con piedra natural como actividad principal o no. Los otros tipos de mármol como "rojo alicante", "marrón imperial", etc. también son bien conocidos por las empresas cuya actividad principal se deriva de la piedra natural como es lógico, pero ya no tanto por las otras empresas.
- Con el granito de España éste es también es conocido por la mayoría de los importadores siendo los mas mencionados "rosa porriño", "gris mondariz" del sur de Galicia y "blanco cristal" del sur de Madrid; pero en cambio al resto de empresas que también trabajan con piedra natural pero no es su actividad principal, al referirse a los tipos de granito que conocen mencionan siempre los provenientes de Argentina y Brasil y a la pregunta específica de granitos españoles muchos dicen no conocerlos y si se le mencionan los nombres en algún caso le parecen familiares.
- Con la pizarra nos encontramos que en el grado de conocimiento hay que distinguir tres grupos de empresas:
 - Las que conocen la pizarra española y saben bien las diferentes características y uso en relación con la de Brasil y Bolivia.
 - Las que dicen conocer la existencia de pizarra en España pero argumentan que la compran en Brasil porque es más barata y cuando se le explican las diferencias se sorprenden, por lo que previsiblemente no la conozcan bien.
 - Las que ignoran la existencia de pizarra en España y dicen que sólo conocen la de Brasil.

De estos tres grupos la mayoría de las empresas contactadas encajan en el segundo y tercero grupo, por lo que se manifiesta un importante desconocimiento de la pizarra española, lo cual se deriva en parte del hecho de que sólo exista un importador que trabaja con dicha pizarra, y que su utilización no este muy extendida por el uso de otros materiales sustitutivos como los comercializados por las empresas GIMSA (www.gimsa.cl) y PIZARREÑO (www.pizarreño.cl).

7. OPORTUNIDADES Y RIESGOS PARA LA EMPRESA ESPAÑOLA

En este apartado se presenta un resumen final a este informe sobre el mercado de piedra natural en Chile, así como las principales conclusiones, con el objetivo de precisar las oportunidades y riesgos para la empresa española del sector de piedra natural, que desee invertir o comercializar sus productos en Chile.

En cuanto a las oportunidades y riesgos de la inversión en Chile para la extracción y/o transformación de piedra natural hay que destacar:

- En el mármol el hecho de que existan dos empresas que extraen dicha piedra en bloques, para luego transformarla en Chile o en el exterior, demuestra que existe mercado para este producto tanto nacional como internacional, destacando que en el nacional está teniendo muy buena acogida donde se está expandiendo bastante su consumo. Los riesgos más destacados para la inversión en esta explotación se derivan de que las empresas que lo explotan son filiales de multinacionales, una española y otra francesa, por lo que el acceso al mercado tanto nacional como internacional va tener una competencia relevante.
- En el granito las empresas que extraen el mármol también tienen capacidad y canteras para extraer granito, pero prácticamente no lo extraen, lo que prueba la baja comercialización del mismo, fundamentada principalmente en la existencia de abundante extracción y transformación de granito en Argentina y Brasil, que es el más comercializado en Chile y el MERCOSUR.
- En la pizarra sólo existe una extracción muy rudimentaria al sur de Chile en el área de Concepción para el mercado local, que es considerada irrelevante por las principales empresas que comercializan con pizarra y que afirman que todo lo que venden lo importan del extranjero, porque en Chile no hay extracción con un mínimo de tecnificación aún habiendo reservas de pizarra. Asimismo las empresas del sector consideran que no es atractiva la inversión en extracción de pizarra en Chile porque está sería muy costosa y no garantizaría su rentabilidad, especialmente al existir importantes explotaciones de pizarra en Brasil, en particular en Papagaio en el Estado de Minas Gerais, que es comercializada a precios competitivos.

Como valoración final, indicar que las oportunidades de inversión en extracción y/o transformación de piedra natural en Chile se centran en el mármol y aún así tienen la dificultad de existir ya dos multinacionales que explotan dicha piedra natural. En cuanto al granito y la pizarra, no se aprecian importantes oportunidades para la inversión en extracción y/o transformación debido a la existencia de considerables canteras e instalaciones de transformación en Brasil, de granito y pizarra, y en Argentina, de granito, siendo las piedras de dichos países las que abastecen mayoritariamente al MERCOSUR y Chile.

Para desarrollar las principales oportunidades y riesgos para la comercialización en Chile de piedra natural española o transformada en España, es interesante explicar varios conceptos habitualmente utilizados por las empresas del sector y especialmente por los importadores en sus decisiones de compra: flexibilidad en cuantías, tiempo de recepción y costes del producto y flete.

- La flexibilidad en cuantías se refiere a la posibilidad de importar cantidades de un tipo piedra natural inferiores a la capacidad de un container o camión, y que el resto de espacio del container o camión pueda ser ocupado con otros tipos de piedras naturales que tengan una alta demanda. Este aspecto es muy relevante, porque las empresas suelen importar mayoritariamente bajo pedido, y muchos de éstos son inferiores a la capacidad del container o camión, y no les interesa acumular grandes stocks de determinadas piedras naturales por un tiempo indeterminado, especialmente las de baja rotación.
- El tiempo de recepción se refieren al lapso de tiempo existente entre que la empresa chilena realiza el pedido y que éste está disponible en sus almacenes en Chile. Este espacio de tiempo varía según el lugar de procedencia, el medio de transporte y si ya está realizada la transformación de la piedra natural o aún hay que realizarla.
- Los costes del producto y flete se refieren al precio en m² de la piedra natural y al coste del flete desde el lugar de procedencia. Hay que destacar que el precio no solo varía según el tipo de piedra natural, sino que también varía en una misma piedra natural por la calidad de la misma, generalmente en función de la veta, existiendo diversas categorías para diferenciarlas.

Éstos son los principales criterios de decisión de los importadores, que también transmiten a sus clientes, y combinan con su demanda, para realizar las importaciones de piedra natural, y que nos permiten explicar mejor las oportunidades y riesgos para la piedra natural española en el mercado de Chile, para los tres tipos de piedra natural analizados:

- El mármol de España, está teniendo muy buena acogida en el mercado chileno, en especial el "crema marfil" que es muy conocido por todas las empresas del sector y por los usuarios finales. La principal oportunidad para ampliar las ventas de mármol español en Chile es utilizar el éxito del "crema marfil" para promocionar también otros mármoles, y en especial aprovechar la flexibilidad en cuantías que permite que se importen cantidades inferiores a la capacidad de un container y que el resto del mismo, se ocupe con mármol crema marfil como ya hacen actualmente los importadores. En cuanto a los riesgos hay que destacar el éxito que también está teniendo el mármol nacional (travertino chileno), que tiene un precio muy inferior respecto del importado y que puede suponer una sustitución de las importaciones por la producción nacional porque, aún siendo mármoles diferentes, el criterio de coste es muy decisivo en un mercado de precio como el chileno.
- El granito de España, es la piedra de las tres analizadas que tiene más dificultades para introducirse o expandirse en el mercado chileno, debido a los impedimentos que se derivan de las habituales importaciones de granito de Brasil y especialmente de Argentina.

En concreto con el granito de Argentina se trata de una combinación de los criterios flexibilidad de cuantías, tiempo de recepción y coste del flete a favor de éste y en perjuicio del granito de

España, destacando que este argumento es muy utilizado por los importadores por las notables diferencias entre ambos ya que:

- la importante demanda del granito "gris mara" de Argentina permite una importante flexibilidad en cuantía para el resto de granitos que se importen de Argentina, aspecto que no se verifica con ningún granito español.
- el tiempo de recepción medio desde Argentina son 10 días, con transporte terrestre que tiene un coste de US \$ 1000 con capacidad de 420 m² por camión; y en cambio el tiempo de recepción medio desde España son 60 días con transporte marítimo y luego por camión que tiene un coste entre US \$ 1500 y 2000 y con capacidad de 350 m² por container.

En cuanto al granito de Brasil el tiempo de recepción y los costes de flete, ya no suponen un diferencial perjudicial respecto del granito español, porque suelen ser similares e incluso pueden ser mayores los costes de flete desde Brasil que desde España, como confirman los importadores; pero la existencia de una amplia variedad de granito con tonalidades ,que no existen en España, verdes, azules, amarillas, etc. y que gustan y son muy demandados por los clientes, fundamenta las importaciones de ese país, destacando que varias empresas españolas también acostumbran importar bloques de granito brasileño, transformarlo en España y luego ofrecerlo a los mercados, pero según los importadores chilenos a ellos le es más económico importarlo transformado desde Brasil que desde España.

- En la pizarra de España las oportunidades de negocio se fundamentan en la inexistencia de producción en Chile, su diferenciación respecto de la de Brasil y Bolivia, los altos niveles de pluviosidad al sur del país, así como la baja introducción en el mercado por su desconocimiento. En cuanto a los principales riesgos hay que destacar:
 - la actual distribución de la teja de pizarra española en Chile, se concentra en una única empresa en cuyo capital participa una empresa española, por lo que las nuevas empresas interesadas en comercializar teja de pizarra van a tener un competidor muy relevante y consolidado en el mercado.
 - la existencia de materiales alternativos para tejados más baratos y en especial aquellos que imitan a la pizarra como la teja de fibro-cemento comercializada por la Sociedad Industrial Tejas de Chena S.A. (www.tejasdechena.cl), filial del Holding Pizarreño (www.pizarreno.cl) que pertenece al grupo multinacional belga Etex.

Como conclusión final indicar que las mayores oportunidades para la comercialización de piedra natural española en Chile se centran en el mármol y las tejas de pizarra: en el mármol en base a aprovechar el éxito del "crema marfil" para introducir otros mármoles, siendo el mayor riesgo la expansión del consumo del travertino chileno; y en la pizarra por el potencial de mercado donde esta muy poco introducida al haber un importante desconocimiento de la misma, siendo el mayor riesgo la teja de fibro-cemento. En el caso del granito y en especial el gallego que es de tonalidades gris y rosa deben competir con los argentinos "gris mara" y "rosa del salto" que si bien no son iguales si son similares, lo cual unido a los criterios de baja flexibilidad en cuantía, mayor tiempo de recepción, mayor coste de flete y menor capacidad del mismo, hacen muy difícil el mercado chileno para los mismos y por lógica extensión el argentino.

8. BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE INFORMACIÓN

- Informes y estudios consultados:
 - Banco Central de Chile: Boletines mensuales.
 - Comisión Económica para América Latina y Caribe (CEPAL), Santiago de Chile (2003): Estudio Económico de América Latina y Caribe, Situación y perspectivas 2003- 2004.
 - Da Silva Cunha, Luis Mauricio. Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social do Brasil (2003): " Rochas Ornamentais: Exportacoes Promissoras"
 - OFECOMES de Rio de Janeiro (2004): "El sector de la piedra natural en Brasil"
 - OFECOMES de Santiago de Chile (2004): "Informe económico y comercial de Chile"
- Páginas web:
 - Associacao Brasileira da Industria de Rochas Ornamentais: <http://www.abirochas.com.br>
 - Associacao Brasileira das Industrias Exportadoras de Mármores e Granitos <http://www.abiemg.com.br>
 - Banco Central de Chile: <http://www.bcentral.cl>
 - Base de datos Estacom, Intranet ICEX.: <http://www.icex.es>
 - Cámara Argentina de Empresarios Mineros (integrada por la Cámara de la Piedra de la Provincia de Buenos Aires, la Cámara del Mármol, Piedra y Granito de la República Argentina, entre otras): <http://www.caem.com.ar>
 - Cámara Nacional de Comercio: <http://www.cnc.cl>
 - Cámara Chilena de la Construcción: <http://www.cchc.cl>
 - Comité de Inversiones Extranjeras de Chile: <http://www.foreigninvestment.cl>
 - Corporación de Fomento de la Producción: <http://www.corfo.cl>
 - Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales: <http://www.direcon.cl>
 - Economist Intelligence Unit: <http://www.eiu.com>
 - Estadísticas de Comercio Exterior de Chile (Lexis Nexis) <http://www.publitecsa.cl>
 - Federación Española de la Piedra Natural: <http://www.fdp.es>
 - Guía de empresas Chilnet: <http://www.chilnet.cl>
 - Instituto Nacional de Normalización de Chile: <http://www.inn.cl>
 - Instituto Nacional de Estadística de Chile: <http://www.ine.cl>
 - Instituto Nacional de Estadística de España: <http://www.ine.es>

- Minería de la República Argentina: <http://www.mineria.gov.ar>
- Ministerio de Minas e Energía do Brasil: <http://www.mme.gov.br>
- Ministerio de Economía de Chile: <http://www.minecon.cl>
- Ministerio de Vivienda y Urbanismo de Chile: <http://www.minvu.cl>
- Portal de la construcción en Chile: <http://www.seconstruye.com>
- Servicio de Impuestos Internos de Chile: <http://www.sii.cl>
- Servicio Nacional de Aduanas de Chile: <http://www.aduana.cl>
- Servicio Nacional de Geología y Minería de Chile: <http://www.sernageomin.cl/>
- Sociedad de Fomento Fabril: <http://www.sofofa.cl>
- Sociedad Nacional de Minería de Chile: <http://www.sonami.cl>

9. ANEXOS

I) ASOCIACIONES, FERIAS Y REVISTAS RELACIONADAS.

- En Chile no existe ninguna asociación que agrupe a las principales empresas del sector de la piedra natural siendo las asociaciones más próximas:

- CÁMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCIÓN
Marchan Pereira 10, Piso 3, Providencia, Santiago.
Telf.: (56-2) 376 3301 -376 3302 Web: www.cchc.cl

- ASOCIACIÓN DE FABRICANTES DE VIDRIOS, CERÁMICAS Y REFRACTARIOS.
Andrés Bello 2777, Piso 3, Las Condes, Santiago.
Telf.: (56-2) 391 3120, Fax: (56-2) 391 3207

- Tampoco existe ninguna feria específica del sector de la piedra natural en Chile por lo que los profesionales acostumbran desplazarse a las ferias internacionales más relevantes en España, Italia, Brasil, etc. Las ferias del sector de la construcción son:

- EDIFICA: "Exposición internacional de Maquinarias, Materiales y Sistemas de Construcción"
Última celebración: 24 al 27 de septiembre de 2003 (bienal)
Organizador: FISA. Mas información en: <http://www.fisa.cl>, <http://www.edifica.cl>

- EXPOCONSTRUCCIÓN: "Encuentro de proveedores de productos, equipos y servicios para la construcción"
Última celebración: 5 al 8 de mayo del 2004 (anual)
Organizador: Cámara Chilena de la Construcción. Más información: <http://www.cchc.cl>, <http://www.expoconstruccion.cl>

- En cuanto a las revistas destacar que tampoco existe una publicación especializada en piedra natural siendo las del sector de la construcción.

- EN CONCRETO - Revista de la Cámara Chilena de la construcción de publicación bimensual. www.camaraconstruccion.cl
- REVISTA BIT – Revista de la Corporación de Desarrollo Tecnológico de la Cámara Chilena de la Construcción. www.revistabit.cl

II) PRINCIPALES EMPRESAS DEL SECTOR DE LA PIEDRA NATURAL EN CHILE.

ATIKA S.A.

Avda. vitacura 5770,
Vitacura, Santiago de Chile.
Telf.: (56-2) 488 3000
Fax: (56-2) 488 3001
Web: www.atika.cl

Actividad principal: Importación y distribución de piedra natural, cerámica, grifería, etc.
Contacto: Sra. Claudia Heresi – Gerente Comercial.

BRESCIA MARMOLES Y GRANITOS

Dardignac 159,
Recoleta, Santiago de Chile.
Telf.: (56 2) 777 7691
Fax: (56-2) 737 2771

Actividad principal: Importación y distribución de piedra natural.
Contacto: Sr. Sergio Coggiola – Gerente General.

BRESIA LTDA.

Carrión 1363,
Independencia, Santiago de Chile
Telf.: (56-2) 737 8002
Fax: (56-2) 777 9735

Actividad principal: Importación y distribución de piedra natural.
Contacto: Sr. Bruno Tapa – Gerente General.

COGGIOLA Y COMPAÑÍA LTDA.

Panamericana norte 9245
Quilicura, Santiago de Chile.
Telf.: (56-2) 623 4139
Fax: (56-2) 624 4675

Actividad principal: Transformación de bloques de mármol.
Contacto: Sr. Cesar Coggiola – Gerente General.

COMERCIAL DUOMO

Avda. Kennedy 6980,
Vitacura, Santiago de Chile.
Telf.: (56-2) – 202 3635,
Fax: (56-2) 202 3637

Actividad principal: Importación y distribución de piedra natural.
Contacto: Sra. Rosario Herrera – Gerente Comercial.

DUROMARMOL

Camino El Conquistador del Monte N° 4732,
Huechuraba, Santiago de Chile.
Telf.: (56-2) 740 0302
Fax: (56-2) 740 0362.
Web: <http://www.duromarmol.com>

Actividad principal: Importación y transformación de piedra natural para muebles de cocina y baño
Contacto: Sr. José Miguel Vega – Gerente General.

MARMOL PROFESIONAL

Avda. México 824,
Recoleta, Santiago de Chile.
Telf.: (56) - (2) – 629 1013
Fax: (56-2) 629 0997

Actividad principal: Importación y distribución de piedra natural.
Contacto: Sr. Jorge Castro – Gerente General.

MARMOLES TECNICOS S.A.

Augusto Leguía Sur 17,
Depto. 12, Las Condes.
Telf.: (56-2) 334 0392
Fax: (56-2) 334 0731

Actividad principal: Importación y distribución de piedra natural.
Contacto: Sr. Andrés Gazardo – Gerente General.

MUNDO MARMOL LTDA.

Las margaritas 2279,
Renca, Santiago de Chile.
Telf.: (56-2) 646 0688
Fax: (56-2) 646 0688

Actividad principal: Importación y transformación de piedra natural para muebles de cocina y baño
Contactos: Sr. Cristian Contreras - Gerente comercial.

PELLACANI

Avda. La Paz,
Recoleta, Santiago de Chile.
Telf.: (56-2) 737 0792
Fax: (56-2) 777 2294
Web: <http://www.pellacani.cl>

Actividad principal: Importación y distribución de piedra natural.
Contacto: Sr. Ademaro Pellacani - Gerente General.

PIEDRAS PREFORMADAS LA CANTERA LTDA.

Avda. los Zapadores 0571,
Recoleta , Santiago de Chile.
Telf.: (56-2) 621 0545
Fax: (56-2) 621 9213

Actividad principal: Importación y distribución de piedra natural.

Contacto: Sr. Constantino Cruz – Gerente General.

PIZARRAS IBÉRICAS S.A.

Matriz

Las Torres 1409,
Huechuraba, Santiago de Chile.
Telf.: (56-2) 740 0815
Fax: (56-2) 740 0812
Web: www.pizarrasibericas.cl

Actividad principal: Importación y distribución de piedra natural.

Contacto: Sr. Jaime Gómez – Gerente Zona Centro

Delegación Zona Sur

Av. Alemania 0672,
Temuco, Chile.
Telf: (56-45) 272 631
Fax: (56-45) 272 632

Contacto: Sr. Alfredo Massman – Gerente Zona Sur

ROCAS CHILE S.A.

(Grupo San Marino www.gruposanmarino.com)

Panamericana norte , Km. 64
Til-Til, Chile.
Telf.: (56-2) – 438 4400
Fax: (56-2) 438 4450
Web: www.rocaschile.com

Actividad principal: Extracción, transformación, importación y distribución de piedra natural.

Contacto: Sr. José Luis Navarrete – Gerente General.

STANDARD UNO S.A.

Camino a Chiu Chiu km. 6.5,
Calama, Chile.
Telf.: (56-2) 430 363, Fax: (56-2) 430 363

Actividad principal: Extracción de mármol.

Contacto: Sr. Patricio Bonilla Herrera – Gerente General.

III) PRINCIPALES EMPRESAS CONSTRUCTORAS DE EDIFICACIÓN EN CHILE.

ACONCAGUA S.A., CONSTRUCTORA

AV. BERNARDO O'HIGGINS 474 P. 6

SANTIAGO CENTRO, SANTIAGO DE CHILE.

Tel.: (56-2) 450 7943

Fax: (56-2) 638 0267

www.aconcagua-sa.cl

Gerente General: ANIBAL MONTERO SAAVEDRA

ALMAGRO S.A., CONSTRUCTORA

PADRE MARIANO 277

PROVIDENCIA, SANTIAGO DE CHILE.

Tel.: (56-2) 372 6666

Fax: (56-2) 372 6600

www.almagro.cl

Gerente General: FRANCISCO REYES SILVA

ALPE LTDA., CONSTRUCTORA

JOSE DOMINGO CAÑAS 920-A

NUÑO A, SANTIAGO DE CHILE.

Tel.: (56-2) 225 8064

Fax: (56-2) 269 9353

E-mail alpe@entelchile.net

Gerente General : SERGIO MORE

ARIEL LARENAS & CIA. LTDA., CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA

LAS BELLOTAS 199 OF. 82

PROVIDENCIA, SANTIAGO DE CHILE.

Tel.: (56-2) 232 9592

Fax: (56-2) 232 9592

www.alarenas.cl

Gerente General: ARIEL LARENAS

BDS S.A., CONSTRUCTORA

HENDAYA 60 OF. 301

LAS CONDES, SANTIAGO DE CHILE.

Tel.: (56-2) 370 5000

Fax: (56-2) 331 5050

www.bds.cl

Gerente General: RICARDO RODRÍGUEZ

BESALCO S.A. / BESALCO INMOBILIARIA

EBRO 2705

LAS CONDES, SANTIAGO DE CHILE.

Tel.: (56-2) 334 4000

Fax: (56-2) 334 4032

www.besalco.cl

Gerente General : PAULO BEZANILLA SAAVEDRA

BEZANILLA & BEZANILLA INMOBILIARIA S.A., CONSTRUCTORA

AV. LIBERTAD 1405 P.19

VIÑA DEL MAR, CHILE.

Telf.: (56-32) 976 799

Fax: (56-32) 881 638

www.bezanilla.cl

Gerente General : ALBERTO BEZANILLA

BRIONES Y MARTINEZ LTDA., CONSTRUCTORA

CALLAO 3024 OF. 10

LAS CONDES, SANTIAGO DE CHILE.

Telf.: (56-2) 232 1989

Fax: (56-2) 232 3288

www.ialianza.cl

Gerente General: FRANCISCO MARTINEZ

BROTEC S.A., EMPRESA CONSTRUCTORA

COYANCURA 2283 PISO 14

PROVIDENCIA, SANTIAGO DE CHILE.

Telf.: (56-2) 231 8880

Fax: (56-2) 232 8326

www.brotec.cl

Gerente General: DANIEL HURTADO

CEGESCO S.A., CONSTRUCTORA

VICTORIA SUBERCASEAUX 49 PISO 3

SANTIAGO CENTRO, SANTIAGO DE CHILE.

Telf.: (56-2) 632 5774

Fax: (56-2) 633 8003

www.cegesco.cl

Gerente General: CARLOS GARATE

CIDEPAL LTDA

LAS HORTENSIA 2359

PROVIDENCIA, SANTIAGO DE CHILE.

Telf.: (56-2) 231 0603

Fax: (56-2) 231 0603

www.cidepa.cl

Gerente General : BENJAMIN SILLERO

COPEVA S.A., CONSTRUCTORA

PASEO PHILLIPS 84 OF. 59

SANTIAGO CENTRO, SANTIAGO DE CHILE.

Telf.: (56-2) 633 7123

Fax: (56-2) 364 3011

www.copeva.cl

Gerente General: JEAN PAUL RABANALES

D.L.P. LTDA., EMPRESA CONSTRUCTORA

AV. APOQUINDO 4775, PISO 9

LAS CONDES, SANTIAGO DE CHILE.

Telf.: (56-2) 263 0500

Fax: (56-2) 2630250

www.dlp.cl

Gerente General: JOSE MANUEL POBLETE

DESCO S.A., EMPRESA CONSTRUCTORA

Direccion AV. SANTA MARIA 2020

Ciudad SANTIAGO

Comuna PROVIDENCIA

Telf.: (56-2) 232 4987

Fax: (56-2) 232 6620

www.desco.cl

Gerente General: JUAN IGNACIO SILVA

ECHEVERRIA IZQUIERDO INGENIERIA Y CONSTRUCCION S.A.

BENJAMIN 2944 PISO 2

LAS CONDES, SANTIAGO DE CHILE.

Telf.: (56-2) 233 1057

Fax: (56-2) 2311205

www.echeizq.cl

Gerente General: FERNANDO ECHEVERRÍA

EMEBE Y CIA. LTDA., CONSTRUCTORA

AV. 11 DE SEPTIEMBRE 1860 OF. 61

PROVIDENCIA, SANTIAGO DE CHILE.

Telf.: (56-2) 231 0101

Fax: (56-2) 231 0100

www.mana.cl

Gerente General: CARLOS MULLER

FE GRANDE S.A., EMPRESA CONSTRUCTORA

AV. LAS PARCELAS 7950

PEÑALOEN, SANTIAGO DE CHILE.

Telf.: (56-2) 270 1200

Fax: (56-2) 277 5032

www.fegrande.cl

Gerente General: JUAN MANUEL TORRES

GALIZZO S.A., INMOBILIARIA Y CONSTRUCTORA

NAPOLEON 3037 OF 31

LAS CONDES, SANTIAGO DE CHILE.

Tel.: (56-2) 233 8533

Fax: (56-2) 231 3519

www.galizzo.com

Gerente General: CRISTIAN GALILEA

GENESIS LTDA., SOCIEDAD CONSTRUCTORA

ROMAN DIAZ 2097

NUNOA, SANTIAGO DE CHILE.

Tel.: (56-2) 341 5568

Fax: (56-2) 541 5458

www.genesis.cl

Gerente General : EDGARDO VALLEJOS

GREVIA LTDA., EMPRESA CONSTRUCTORA

LA CASTELLANA SUR 66

LAS CONDES, SANTIAGO DE CHILE.

Tel.: (56-2) 206 5920

Fax: (56-2) 246 3670

www.grevia.cl

Gerente General: JORGE GREZ

INGEVEC S.A., CONSTRUCTORA

BIARRITZ 1944

PROVIDENCIA, SANTIAGO DE CHILE.

Tel.: (56-2) 225 7090

Fax: (56-2) 209 7923

www.ingevec.cl

Gerente General: ENRIQUE BESA

LARRAIN PRIETO RISOPATRON S.A., CONSTRUCTORA

AV. LOS CERRILLOS 1080

CERRILLOS, SANTIAGO DE CHILE.

Tel.: (56-2) 538 0053

Fax: (56-2) 557 4632

www.larrainprieto.cl

Gerente General: TOMAS LARRAIN

LLANQUIHUE LTDA., CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA

MANUEL DE SALAS 529

NUÑO A, SANTIAGO DE CHILE.

Tel.: (56-2) 253 2939

Fax: (56-2) 253 2939

www.grupollanquihue.cl

Gerente General: LUIS PRELLER

MOLINA MOREL S.A., CONSTRUCTORA
AV. AMERICO VESPUCIO NORTE 771
LAS CONDES, SANTIAGO DE CHILE.
Fax: (56-2) 2081594
www.molinamorel.cl
Gerente General: JOSE MOLINA

MOLLER Y PEREZ COTAPOS S.A., EMPRESA CONSTRUCTORA
AV. LOS LEONES 957
SANTIAGO, SANTIAGO DE CHILE.
Telf.: (56-2) 231 5033
Fax: (56-2) 231 8918
www.mpc.cl
Gerente General: PEDRO WIDOYCOVICH

NOVATEC S.A., CONSTRUCTORA
AV. EL CONDOR 600, PISO 3, CIUDAD EMPRESARIAL
HUECHURABA, SANTIAGO DE CHILE.
Telf.: (56-2) 476 0000
Fax (56-2) 476 0001
www.novatec.cl
Gerente General: JUAN CARLOS JARA

PAZ FROIMOVICH, CONSTRUCTORA
SAN SEBASTIAN 2839 OF.804
LAS CONDES, SANTIAGO DE CHILE.
Telf.: (56-2) 233 3209
Fax: (56-2) 233 5481
www.pazfroimovich.cl
Gerente General : BENJAMIN PAZ

SAN FERNANDO S.A., CONSTRUCTORA
NEVERIA 4659
LAS CONDES, SANTIAGO DE CHILE.
Telf.: (56-2) 208 4857
Fax: (56-2) 207 0306
www.cosanfer.cl
Gerente General : ALEJANDRO SILVA

SERGIO FIGUEROA S.A., CONSTRUCTORA
JOSE DOMINGO CAÑAS 2915
NUÑO A, SANTIAGO DE CHILE.
Telf.: (56-2) 364 1620
Fax: (56-2) 3641621
www.esf.cl
Gerente General: GASTON VALENZUELA

SIGRO S.A., EMPRESA CONSTRUCTORA
AV. ISIDORA GOYENECHEA 3250 PISO 3
LAS CONDES, SANTIAGO DE CHILE.

Tel.: (56-2) 251 7711

Fax: (56-2) 251 7308

www.sigro.cl

Gerente General: FRANCISCO RUIZ-TAGLE

TECSA S.A., EMPRESA CONSTRUCTORA
AV. APOQUINDO 3068
LAS CONDES, SANTIAGO DE CHILE.

Fax: (56-2) 2318217

www.tecsa.cl

Gerente General: ENRIQUE LOEHNERT

VARELA CONSTRUCCIONES S.A.
AV. DEL VALLE 662, CIUDAD EMPRESARIAL
HUECHURABA, SANTIAGO DE CHILE.

Tel.: (56-2) 248 4800

Fax: (56-2) 248 4660

www.varela.cl

Gerente General: ISABEL CARRASCO